

---

**CURSO GESTÃO DE CONFLITOS**

---



---

**Objetivo Geral**

---

**Atualizar e desenvolver servidores do Tribunal de Justiça quanto a importância da gestão de conflitos organizacionais e sua influência nas organizações.**

---

**Estrutura do Curso**

---

<b>DATA</b>	<b>HORÁRIO</b>	<b>TEMÁTICA</b>	<b>MODALIDADE</b>	<b>DOCENTE</b>	<b>CARGA HORÁRIA</b>			
08/11	08h:00min – 10h:00min	- O que é Gestão de Conflitos?	Presencial	Cleidemar Algarves	5 h			
	10h:15min – 12h:10min	- O fator Humano nas organizações:  *Adaptação do homem ao trabalho;  *Adaptação do trabalho ao homem;  *Adaptação do homem ao homem.						
08/11	14h:00min – 15h:00min	- Conflito entre conhecimento (inovação) e hierarquia (conservação)						5 h
	15:15 – 18h:10min	- Como aliviar as tensões.  - Soluções de problemas.						

---

**Conteúdo Programático**

---



<b>Dia</b>	
<b>TEMA</b>	<b>CARGA HORÁRIA</b>
Gestão de Conflitos	10 H
<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conceituar conflitos;</li> <li>- Conceituar Gestão de Conflitos;</li> <li>- Analisar a atuação humana nas organizações;</li> <li>- Analisar as situações conflitivas;</li> <li>- Identificar os conflitos entre conhecimento (inovação) e hierarquia (conservação);</li> <li>- Traçar estratégias para soluções de conflitos.</li> </ul>	
<b>EMENTA</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- O que são conflitos?</li> <li>- O que é Gestão de Conflitos?</li> <li>- Conflitos Organizacionais;</li> <li>- Situações de conflito;</li> <li>- Conhecimento entre conhecimento (inovação) e hierarquia (conservação);</li> <li>- Elaborar estratégias para resolução de conflitos.</li> </ul>	
<b>CONTEÚDO PROGRAMÁTICO</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- O que são conflitos?</li> <li>- O que é Gestão de Conflitos?</li> <li>- Como ocorrem os Conflitos Organizacionais;</li> <li>- Identificando situações de conflito;</li> <li>- Conhecimento X Hierarquia;</li> <li>- Estratégias para resolução de conflitos.</li> </ul>	
<b>METODOLOGIA/PROCEDIMENTO DIDÁTICO-PEDAGÓGICO</b>	<b>CARGA HORÁRIA</b>
Para o atendimento aos propósitos do curso, será realizado: Debate; Dinâmicas de grupo; Estudo de caso (Conflito de Gerações; A explicação de Albuquerque) individual e em equipe.	10 H
<b>DOCENTE</b>	
<b>Cleidemar de Jesus Pereira Algarves</b>	
<b>SÍNTESE DO CURRÍCULO</b>	



Graduada em Letras pela Universidade Ceuma, com especialização em Linguística (Educare), Magistério Superior (Uniceuma) e MBA em Gestão Empresarial (Incompleto – UNDB). Foi aluna especial do Mestrado Cultura e Sociedade (UFMA, 2013). Possui 12 anos de experiência com Educação Profissional, com atuação no SENAR (Serviço Nacional de Aprendizagem Rural) ministrando FPR (Formação Profissional Rural); Ministrando pelo IEMA (antiga Univima) nos cursos de qualificação profissional (modalidade EaD) do Programa Formação Inicial Continuada (FIC) do Governo do Estado do Maranhão. Treinamentos para professores da SEDUC-Ma no programa M-Tec (Ensino Médio Mediado por Tecnologia). Atuou como orientadora dos professores da Uemanet na elaboração de Fascículos para os cursos de Graduação, Pós Graduação e E-tec Brasil (modalidade EaD). Participou do programa “Gestão de Resultados para Transformar Magalhães de Almeida em Referência de Qualidade da Educação” ( Profa. Zefinha Bentivi). Palestrante da Microlins nos cursos de Rotinas Administrativas, Aux. De Contabilidade, Marketing e Vendas e Gestão de Pessoas.

#### BIBLIOGRAFIA BÁSICA

- CARVALHAL, Eugênio et al. **Negociação e administração de conflitos**. 2. ed. Rio de Janeiro: FGV, 2009.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Introdução à Teoria Geral da Administração**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.
- HINDLE, Tim. **Como conduzir negociações**. São Paulo: PubliFolha, 1999.
- MARTINELLI, Dante P.; ALMEIDA, Ana Paula de. **Negociação e solução de conflitos: do impasse ao ganha-ganha através do melhor estilo**. São Paulo: Atlas, 2009.
- CALLIÈRES, François de. **Como negociar com príncipes: os princípios clássicos da diplomacia e da negociação**. Rio de Janeiro: Campus: 2001.
- COHEN, Herb. **Você pode negociar qualquer coisa**. 16.ed. Rio de Janeiro: Record, 2004.
- WEIL, Pierre. **Relações humanas na família e no trabalho**. São Paulo: Vozes, 2011.
- Wood Jr. Thomaz. **Mudança organizacional**. 5ªed. SP: Atlas, 2009.
- Pessoa, Carlos. **Negociação aplicada: como utilizar as táticas e estratégias para transformar conflitos interpessoais em relacionamentos cooperativos**. SP: Atlas, 2008

#### BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

- MELLO, José Carlos Martins F. de. **Negociação baseada em estratégia**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- LEWICKI, Roy L.; SAUNDERS, David M.; MINTON, John W. **Fundamentos da Negociação**. Porto Alegre: Bookman, 2002.
- URY, William. **Supere o não: negociando com pessoas difíceis**. 3.ed.. Rio de Janeiro: Best Seller, 2005.



Schein, Edgar H. **Cultura Organizacional e Liderança**. SP: Atlas, 2009.

Rodrigues, J.N./Vieira,L./Costa, S.G. **Gestão da Mudança**. SP: Atlas, 2010.

Fiorelli, J.M.R./Malhadas, M.J.O./Fiorelli, J.O. **Mediação e solução de conflitos: teoria e prática**. SP: Atlas, 2008.

Robbins, S.; Judge, T. & Sobral, F. **Fundamentos de Comportamento organizacional**. 14ed. SP: Pearson, 2009

Wisinski, J. **Como resolver conflitos nos trabalho**. RJ: Campus, 1993.

Shell, G.R. **Negociar é preciso**. SP: Negócio, 2001.