

---

**Título:** SOLCONF - Métodos Alternativos de Solução de Conflitos no Setor de Energia

**Ativa:** Sim

**Carga Horária:** 8

**Crédito:** 1

**Responsável:** Adolfo Braga Neto

**Observações:**

**Objetivo:** • Conhecer a ciência e a arte de estratégias em Gestão de Conflitos e ADRs (teoria e prática) com base em líderes que negociaram com sucesso, sob pressão, em situações de risco e no dia a dia. • Identificar e comparar ferramentas de gestão de conflitos e diagnósticos. • Aplicar a Negociação e Mediação e desenvolvimento da Gestão de Conflitos nas mudanças. • Conhecer a prevenção precoce de conflitos. • Estabelecer a ponte entre contribuições teóricas e sua prática cotidiana.

**Justificativa:** .

**Ementa:** .

**Forma de Avaliação:**

**Material Utilizado:**

**Metodologia:**

**Conhecimentos Prévio:**

**Bibliografia Básica:** • GLASL, Friedrich. Auto-ajuda em Conflitos. Uma metodologia para reconhecimento e solução de conflitos em organizações. São Paulo. Antroposófica, 2002. • URY, William; PATTON, Bruce; FISHER, Roger. Como chegar ao Sim: Como Negociar acordos sem fazer concessões. 3ª Ed. Solomon Editores. Rio de Janeiro, 2014. • KOUZES, J; POSNER, B. O Desafio da Liderança. 5ª ed. Ed. Campus. 2013.

**Bibliografia Complementar:**

---

Programa da Oferta: • Gestão Adequada de Conflitos, ADRs em Conflitos Corporativos Internos e externos em Mudanças e Diagnósticos: o Projetos e Programas em Prevenção de Conflitos (Early Dispute Resolution), Administração e Resolução de Conflitos Corporativos, internos e externos, em Mudanças. Líderes: o Capital Humano. Evoluindo na Gestão de Conflitos: Competição e Colaboração em Estruturas Matriciais e Sistêmicas na ação. A importância do Diagnóstico. • Negociação: Implementando Gestão de Conflitos. Métodos, Estratégias, Visão de Futuro. Programas e Projetos e Escalada de Conflitos: o Métodos de Negociação e Mediação. Escolas Americanas e Europeias. O Negociador – estilos, qualidades, contínuo desafio e Visão de Futuro. Estratégias: lidando com pessoas difíceis, risco e barganhas ardilosas no dia a dia corporativo. A Escalada e a Prevenção de Conflitos (Early Dispute Resolution). • A Negociação e Mediação em situações extremas. O negociador, mediador. • A Negociação como base de todos os processos de Gestão Criativa e Preventiva de Conflitos. Escalada de Conflitos: o Mediação no ambiente corporativo. A base antropológico-social. O terceiro elemento (terceira parte, mediador) e sua atuação estratégica em corporações inovadoras. A atuação do Líder diante da Escalada de Conflitos – Prevenção e resolução como etapas da gestão eficiente e criativa de conflitos. Dinâmicas. Comparações entre Mediação e Arbitragem na tomada de decisões estratégicas. • Estudo de Caso.