

Aluno:	Jean Pierre Ribas Alves				
Conveniada:	Isae Mercosul 3 - Londrina				
Turma:	ISA32369-MGPJ18				
Disciplina:	Negociação e administração de conflitos				
Prova:	1ª Chamada - 24/08/2023	Valor da Prova:	7,00	Nota Aluno:	4,00
Disponível a partir de:	16/09/2023 (2 dias)				

Comentários das Questões

Questão 1)	Valor: 1,50	Nota: 1,50
Questão 2)	Valor: 1,50	Nota: 0,00
Questão 3)	Valor: 1,50	Nota: 0,00
Questão 4)	Valor: 2,50	Nota: 2,50



Aluno: Jean Pierre Ribas Alves

Documento: 071.716.429-25

Curso: Mba em Gerenciamento De Projetos

Turma: ISA32369-MGPJ10

Disciplina: Negociação e administração de conflitos

Avaliação: 1ª Chamada

Data: 24/08/2023

Professor: Tagli Mallmann



2022502300149901100

1)

Tipos de Conflitos

Pelo fato de se referirem à esfera de atuação do sujeito, os mais importantes tipos de conflitos que impactam as relações organizacionais são:

- Intrapessoal;
- Interpessoal;
- Intergrupai;
- Interorganizacional.

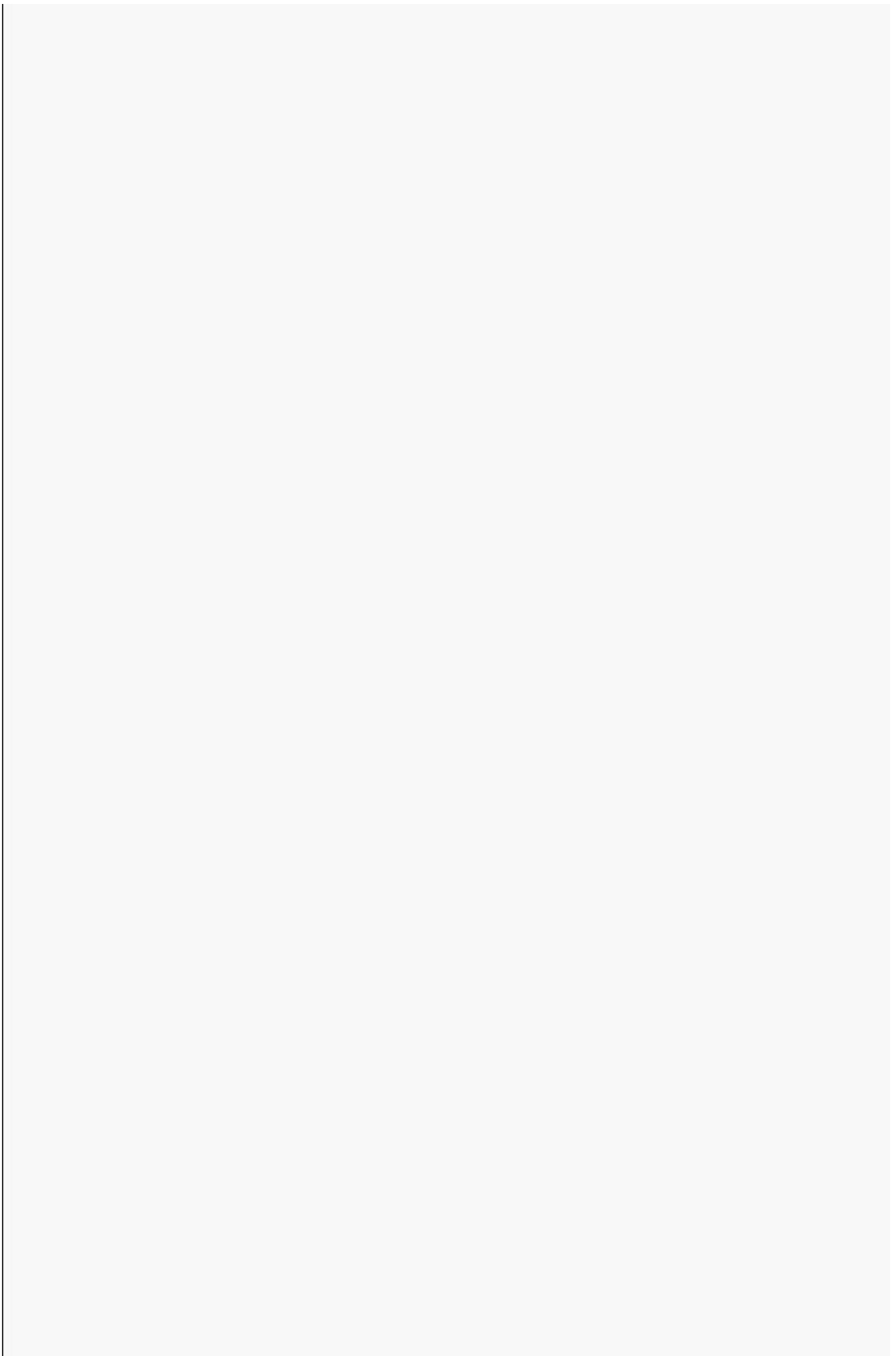
Com base na afirmação acima responda:

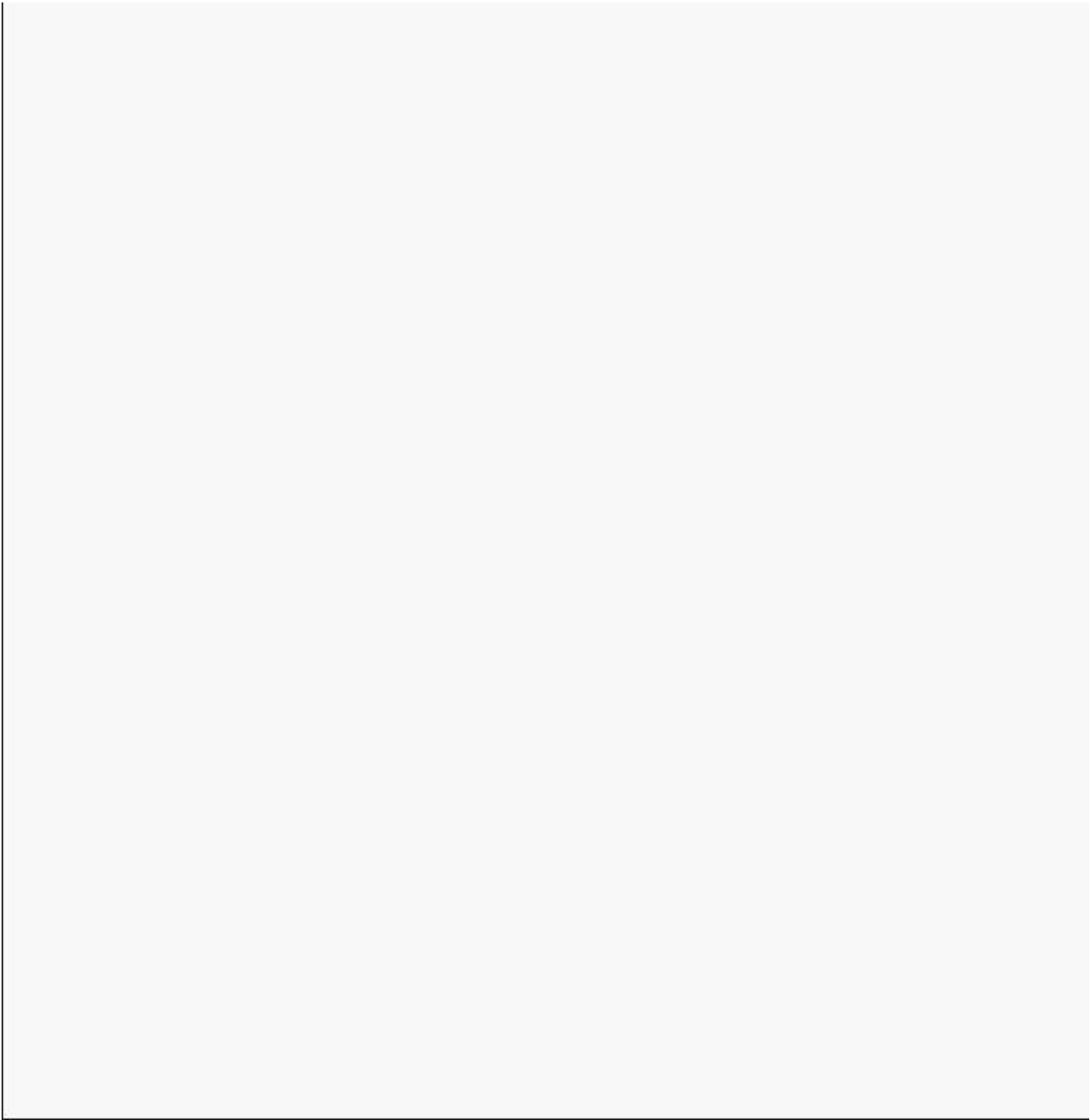
- 1- O que caracteriza um conflito intrapessoal? (0,75 pontos)
- 2 - Apresente um exemplo prático desse tipo de conflito? (0,75 pontos)
(VALOR: 1,50 ponto(s))

O CONFLITO INTRAPESSOAL SE CARACTERIZA PELO CONFLITO QUE A PESSOA TEM CONSIGO MESMA.

PODEMOS CITAR COMO EXEMPLO UMA GERENTE DE RH QUE PRECISA FAZER DEMISSÕES PARA CORTAR CUSTOS, PORÉM DEHA ELA NÃO QUE TOMAR ESTA ATITUDE, SURTINDO ASSIM UM CONFLITO INTRAPESSOAL.









1032502300149903671

Aluno: Jean Pierre Ribas Alves

Documento: 071.716.429-25

Curso: Mba em Gerenciamento De Projetos

Turma: ISA32969-MGPJ18

Disciplina: Negociação e administração de conflitos

Avaliação: 1ª Chamada

Data: 24/08/2023

Professor: Tagli Mallmann



2002502300149902100

2)

Posturas em no Conflito

As estratégias de negociação PRIORIZAM tarefas/ resultados ou pessoas/ relações ou, na pior das hipóteses, nem uma coisa nem outra, em uma situação intermediária, tendendo ao meio-termo, **A acomodação**.

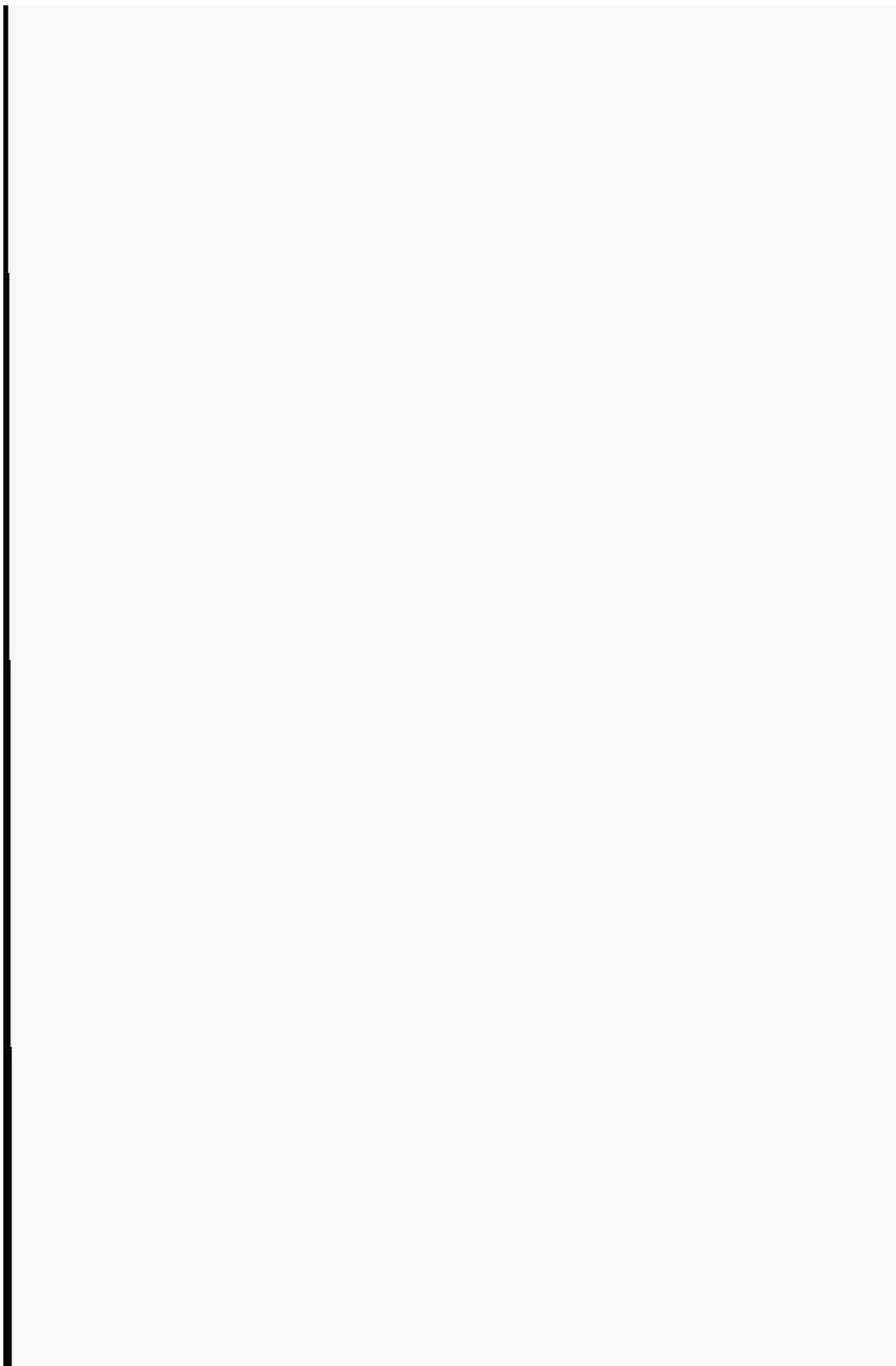
Considerando as informações acima responda e apresente:

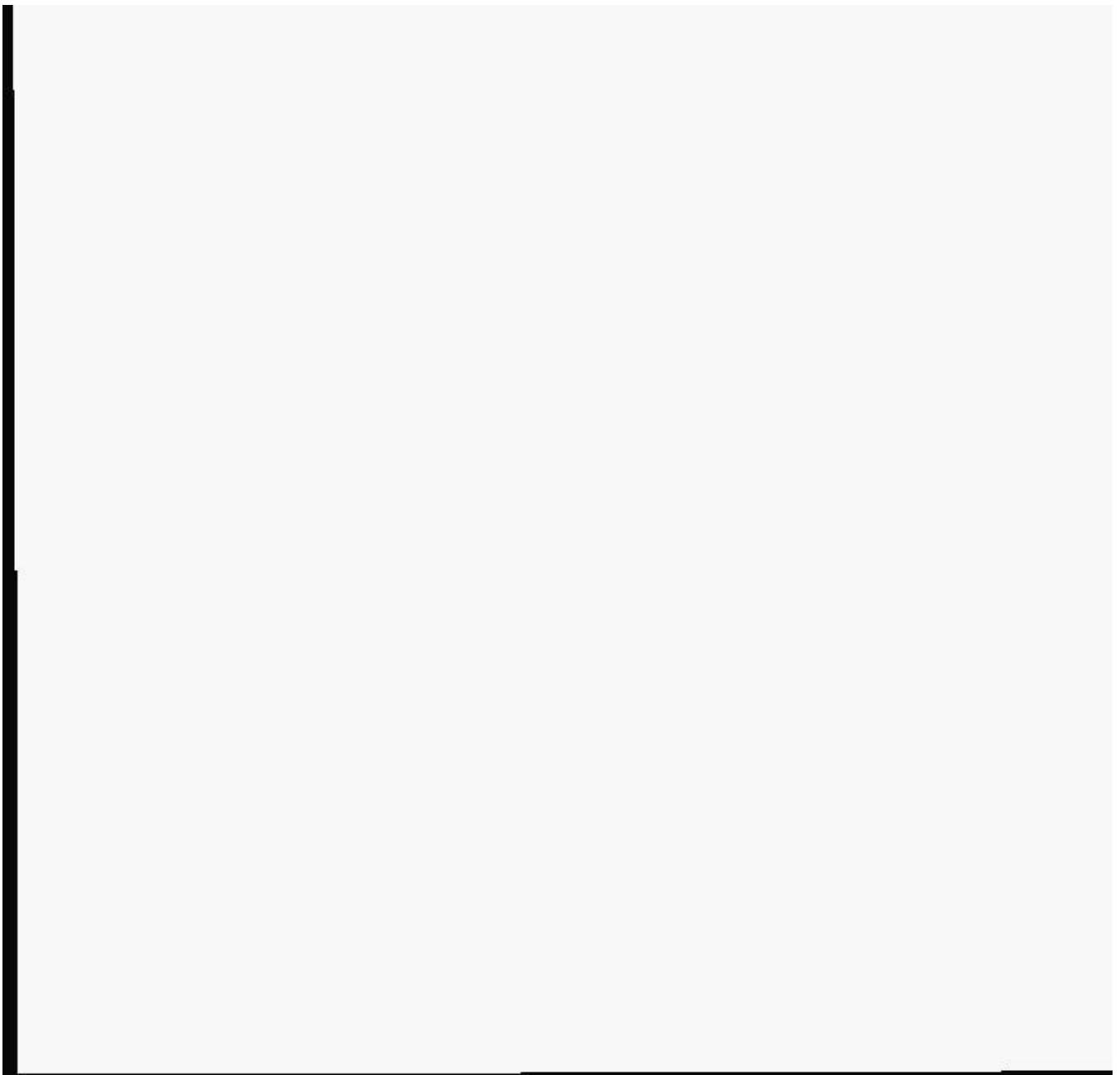
1. O que caracteriza a Amaciamento (perder/ perder - Acordo/ compromisso - não engajar)? (0,75 pontos)

2. Apresente um exemplo prático da sua utilização, (0,75 pontos)

(VALOR: 1,50 pontos)

Amaciamento: As partes priorizam o relacionamento e desistem de alguns ou de todos os seus objetivos, privilegiando a manutenção da relação







1042502300149303871

Aluno: Jean Pierre Ribas Alves

Documento: 071.718.429-25

Curso: Mba em Gerenciamento De Projetos

Turma: ISA32369-MGPJ18

Disciplina: Negociação e administração de conflitos

Avaliação: 1ª Chamada

Data: 24/08/2023

Professor: Tagli Mallmann



2342502300149303100

3)

A racionalidade dos negociadores

Diversos estudos têm demonstrado que na maioria dos casos os indivíduos não agem com racionalidade total. Os próprios estudos de administração, desde Herbert Simon, reconhecem que as organizações não têm como objetivo maximizar seus resultados, mas sim obter resultados satisfatórios. Estudos mais recentes conduzidos por Thaler (2000), demonstraram que os indivíduos nas suas decisões possuem racionalidade limitada, força de vontade limitada e nem sempre procuram maximizar os seus interesses. Existem diversos limitantes para a otimização, entre eles podemos citar: tempo, custo, conhecimento, sendo estes itens relacionados às características intrínsecas das pessoas.

Tempo

Para que se consigam avaliar todas as consequências de uma decisão é necessário que se possua tempo. Tempo normalmente é um recurso escasso, uma vez que diversas decisões possuem uma data após a qual sua eficácia desaparece. Isto cria uma restrição na racionalidade da decisão e faz com que se procure o razoável e não o ótimo. O reconhecimento da importância do fator tempo dá origem a uma série de táticas que podem ser utilizadas no processo de negociações. São comuns situações em que nos deparamos com prazos para decidir. Quando alguém tenta comprar um imóvel, é comum o corretor informar que somente o garante por um tempo limitado, pois tem outra pessoa interessada no negócio. Estas e outras situações procuram se valer dos limitantes de racionalidade advindos do tempo.

Custo

Em muitas situações, a obtenção de todas as informações permitem que se procure maximizar o resultado de uma decisão, podendo representar custos significativos. Muitas vezes o tomador de decisões não está interessado em incorrer nestes custos. Em outras não terá a possibilidade de enfrentá-los. Estas situações fazem com que sejam tomadas decisões com informações limitadas.

Conhecimento

Em muitos casos, o conhecimento necessário não está disponível, ou somente está disponível a um custo muito elevado.

Efeitos que geram falta de racionalidade e que podem ser explorados taticamente

Existem experiências que demonstram a existência de diversas falhas no processo cognitivos dos indivíduos. Estes efeitos normalmente recebem o nome inglês de efeitos de "frame". Entre estes podem ser citados:

- Forma de apresentação
- Ancoragem
- Vendedor / comprador
- Valor relativo

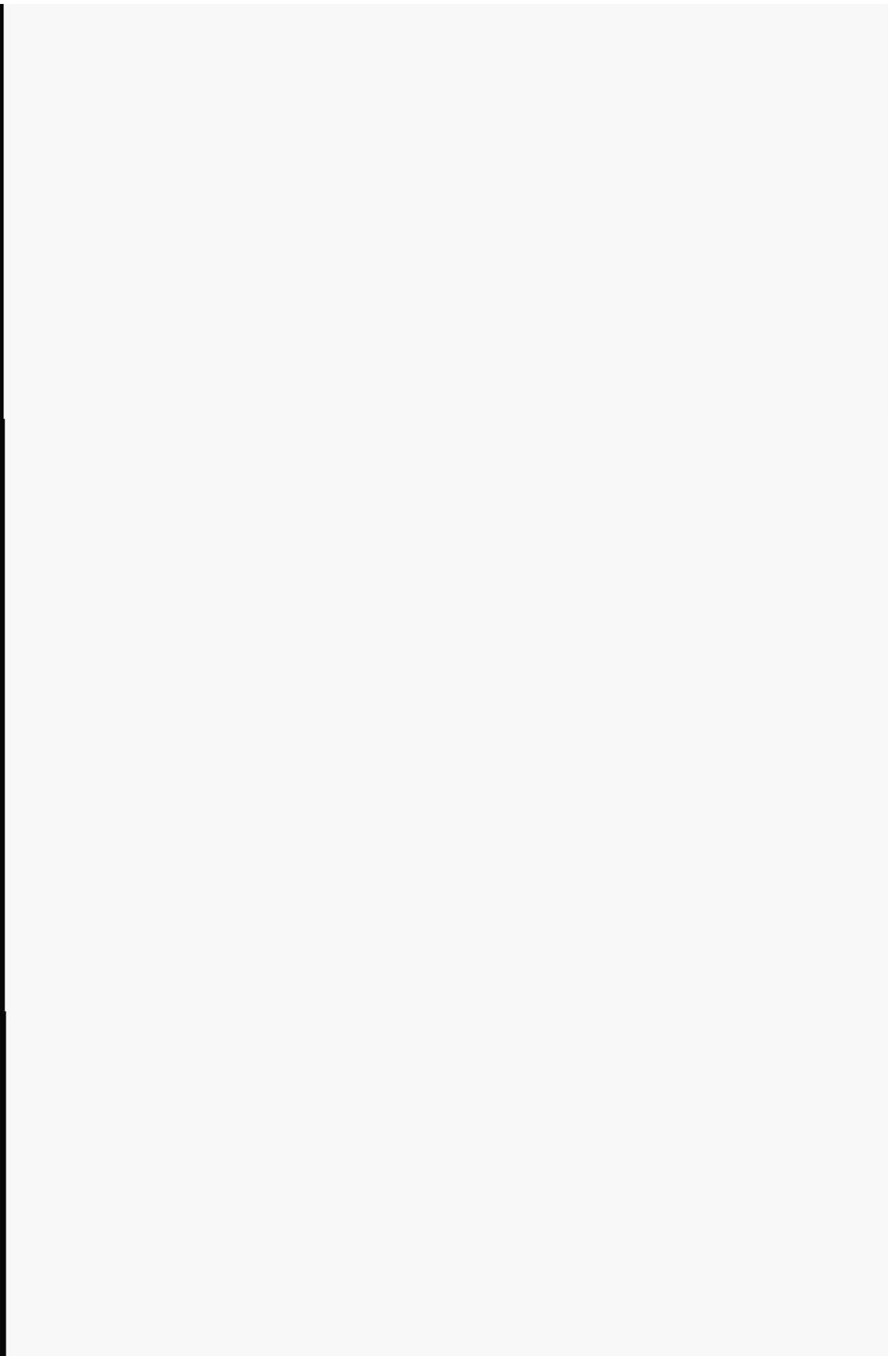
Considerando as informações acima responda e apresente:

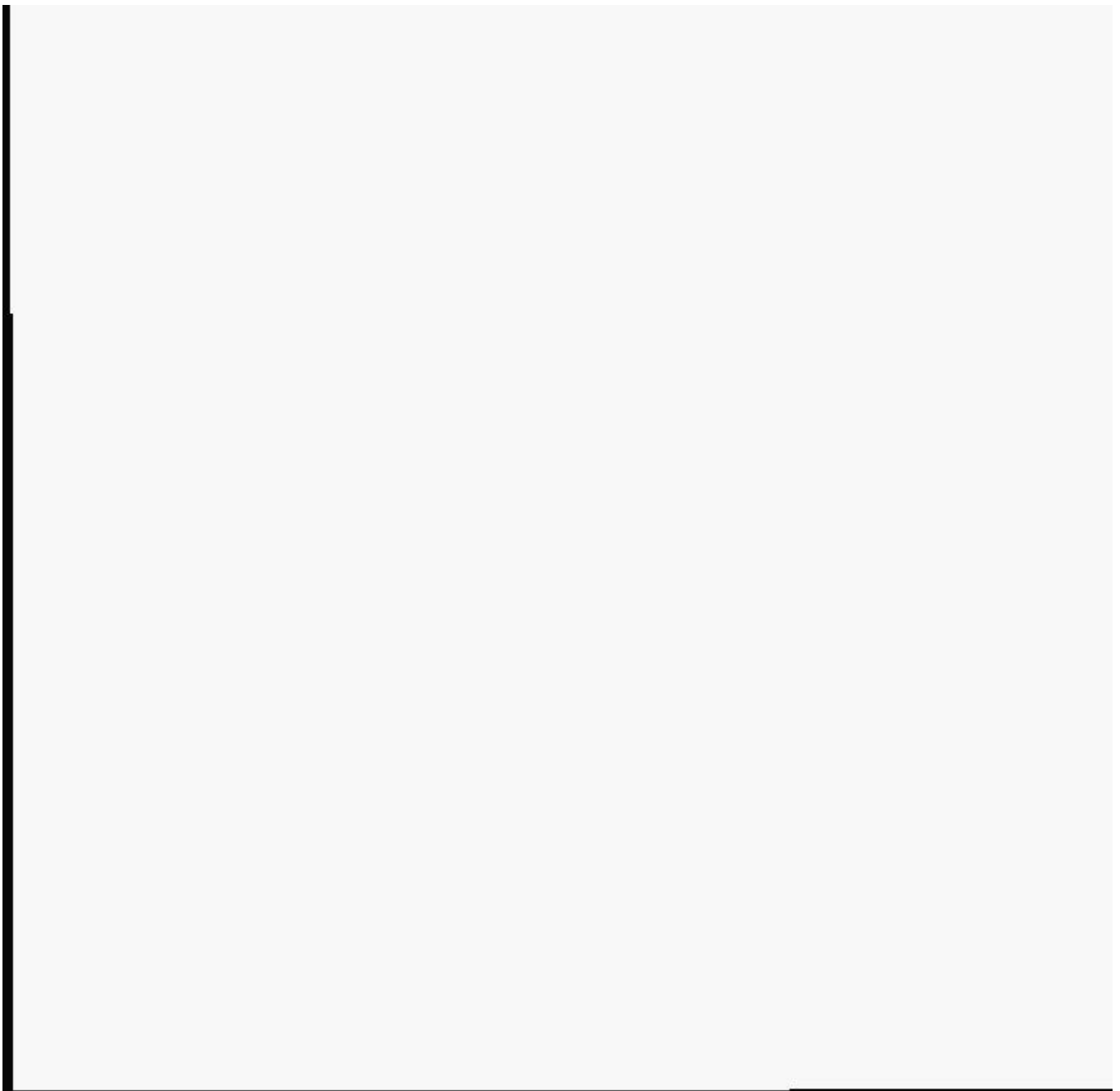
1. O que é ANCORAGEM? (0,75 pontos)

2. Apresente um exemplo prático da sua utilização em uma negociação. (0,75 pontos)

(VALOR: 1,50 pontos)

Ancoragem é a forma como os negociadores se comportam frente a falta de algum re-







1052502300149903871

Aluno: Jean Pierre Ribas Alves

Documento: 071.716.429-25

Curso: Mba em Gerenciamento De Projetos

Turma: ISA32369-MGPJ16

Disciplina: Negociação e administração de conflitos

Avaliação: 1ª Chamada

Data: 24/08/2023

Professor: Tagli Mallmann

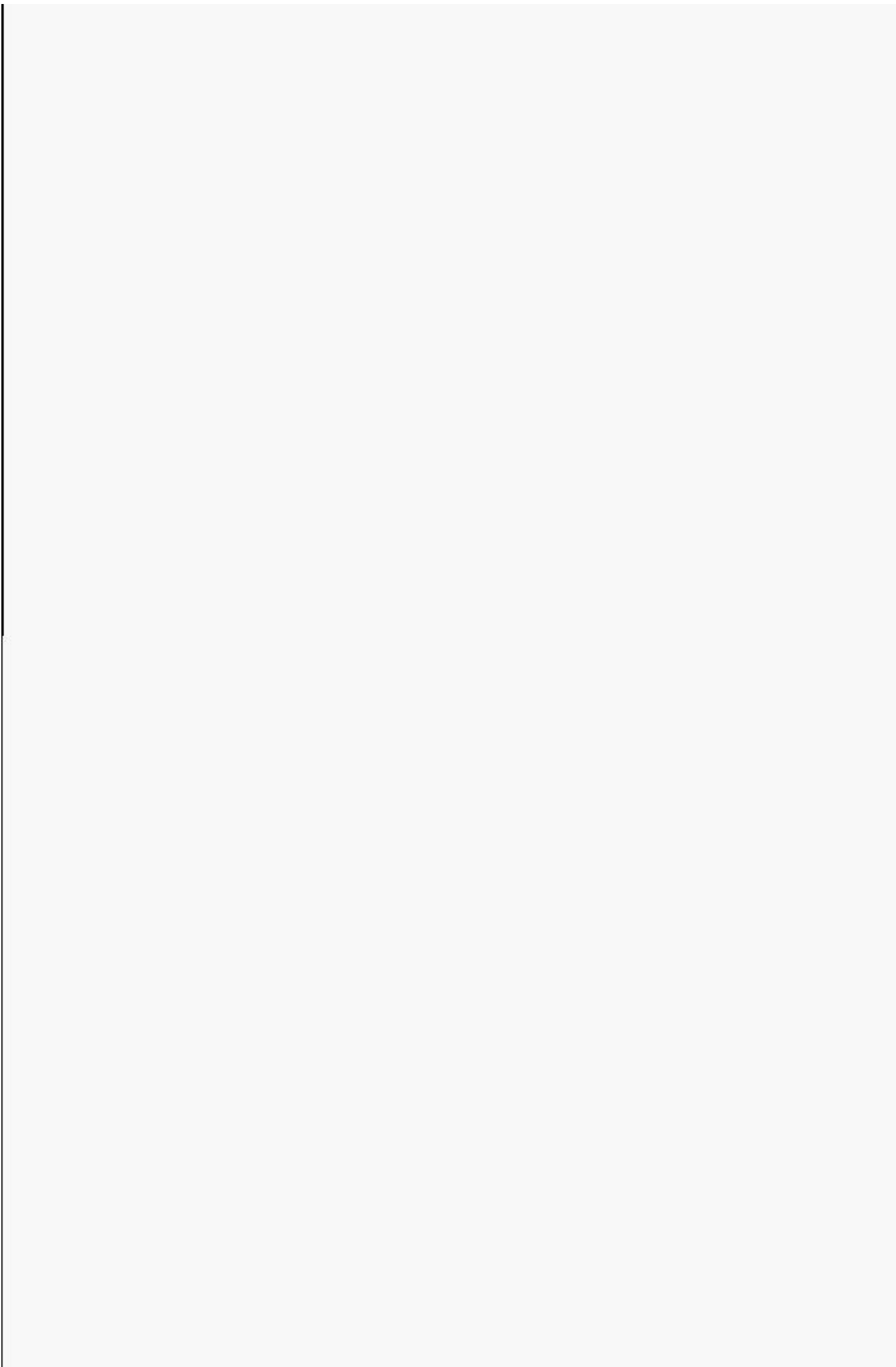
3)

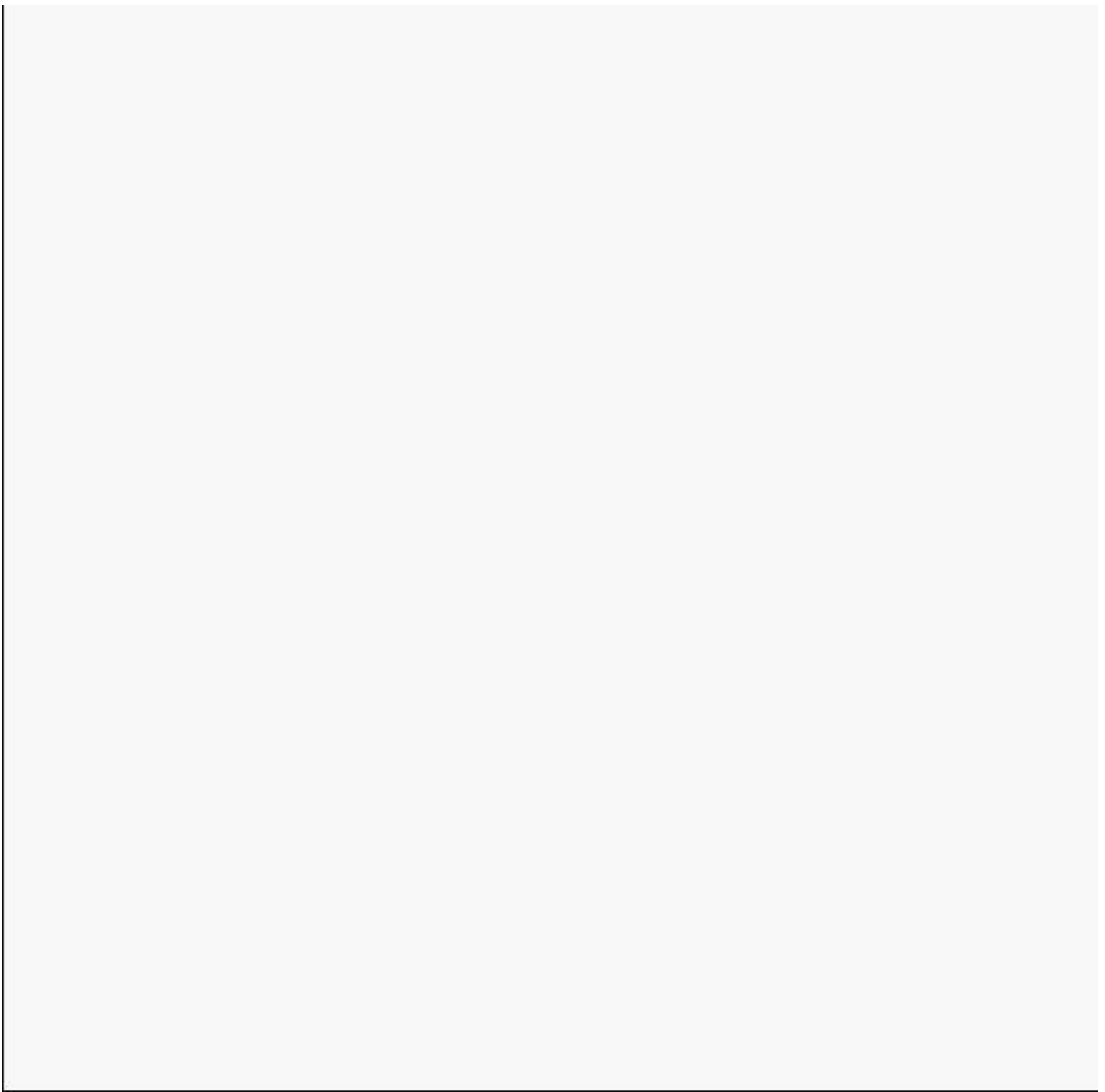


2052502300149903100

~~CURSO, COMO O TEMPO, CUSTO E CONHECIMENTO~~
~~Podemos citar como exemplo o chamado co-~~
~~to de um organismo na negociação, NÃO SENDO~~
~~COMPATÍVEL COM AMBOS OS LADOS, OU ENTÃO~~
~~TAHVEZ A FALTA DE CONHECIMENTO DE ALGUM~~
~~ADA DA NEGOCIAÇÃO.~~

Ancoragem - Normalmente quando se inicia o processo de discussão de um fato, principalmente aqueles







1062502300149303871

Aluno: Jean Pierre Ribas Alves

Documento: 071.716.429-25

Curso: Mba em Gerenciamento De Projetos

Turma: ISA32389-MGPJ18

Disciplina: Negociação e administração de conflitos

Avaliação: 1ª Chamada

Data: 24/08/2023

Professor: Tegll Mallmann



2062502300149904101

4)

Perfil do Negociador

As características pessoais dos negociadores:

Muitas vezes, sem que se proponha, envolvemo-nos em atrito com outras pessoas nas diversas situações. Analisando posteriormente a causa do atrito, normalmente não chegamos a nenhuma conclusão e é normal culpar-se a outra parte pelo incidente. Estes acontecimentos causam frustrações sem nenhuma gratificação pessoal. Normalmente isto ocorre devido às diferenças de estilo existentes entre as pessoas. Cerca de 75 % das pessoas com as quais interagimos:

- Pensam diferente de nós;
- Decidem de forma diferente;
- Usam o tempo de forma diferente;
- Trabalham num ritmo diferente;
- Comunicam-se de forma diferente;
- Reagem às emoções de forma diferente;
- Administram seu "stress" de forma diferente;
- Lidam com opiniões conflitantes de forma diferente.

Considerando as diferentes características dos negociadores responda:

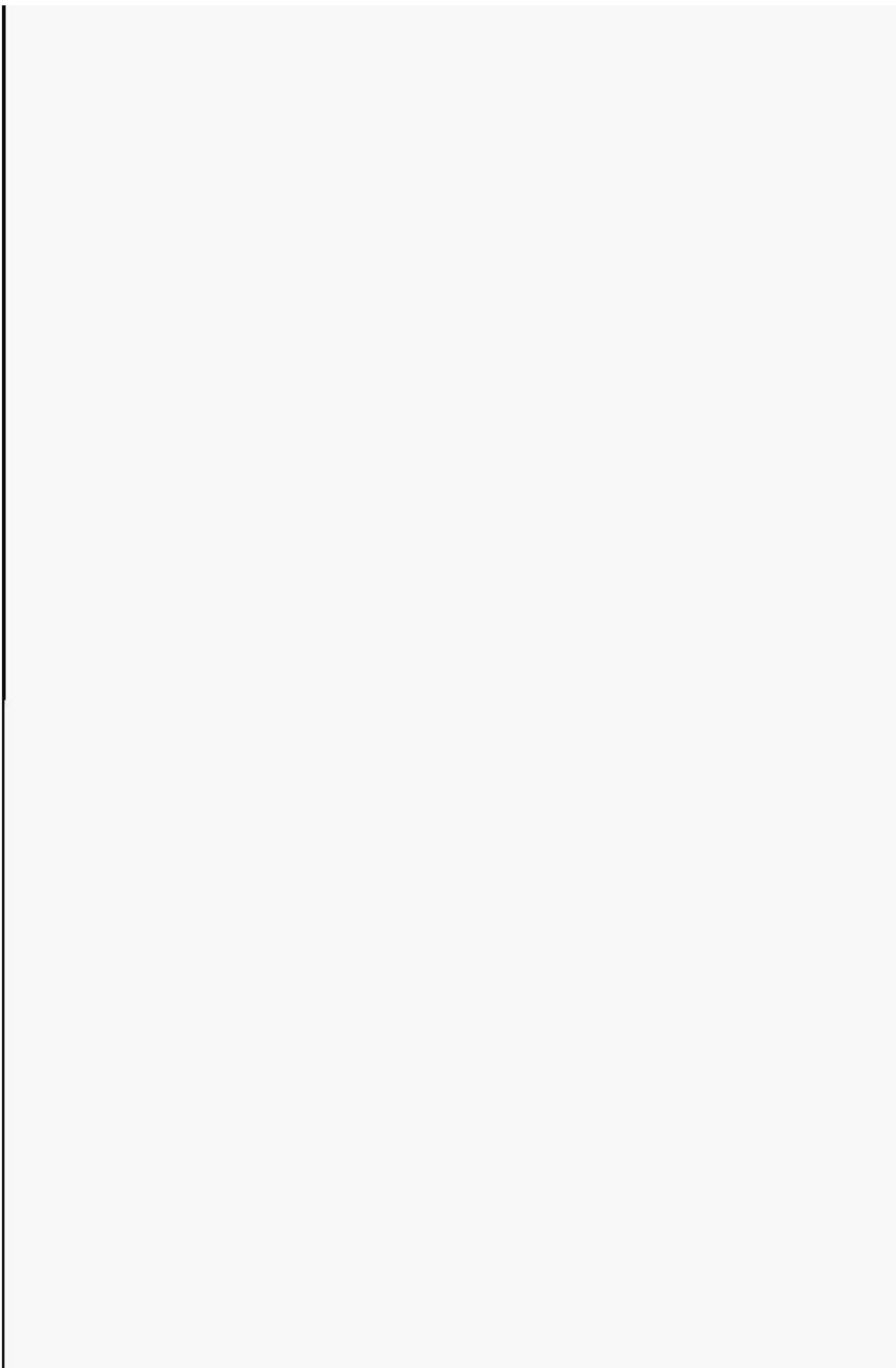
1 - O que caracteriza o negociador Analítico (pontos fortes, pontos fracos e interesses)? (1,25 pontos)

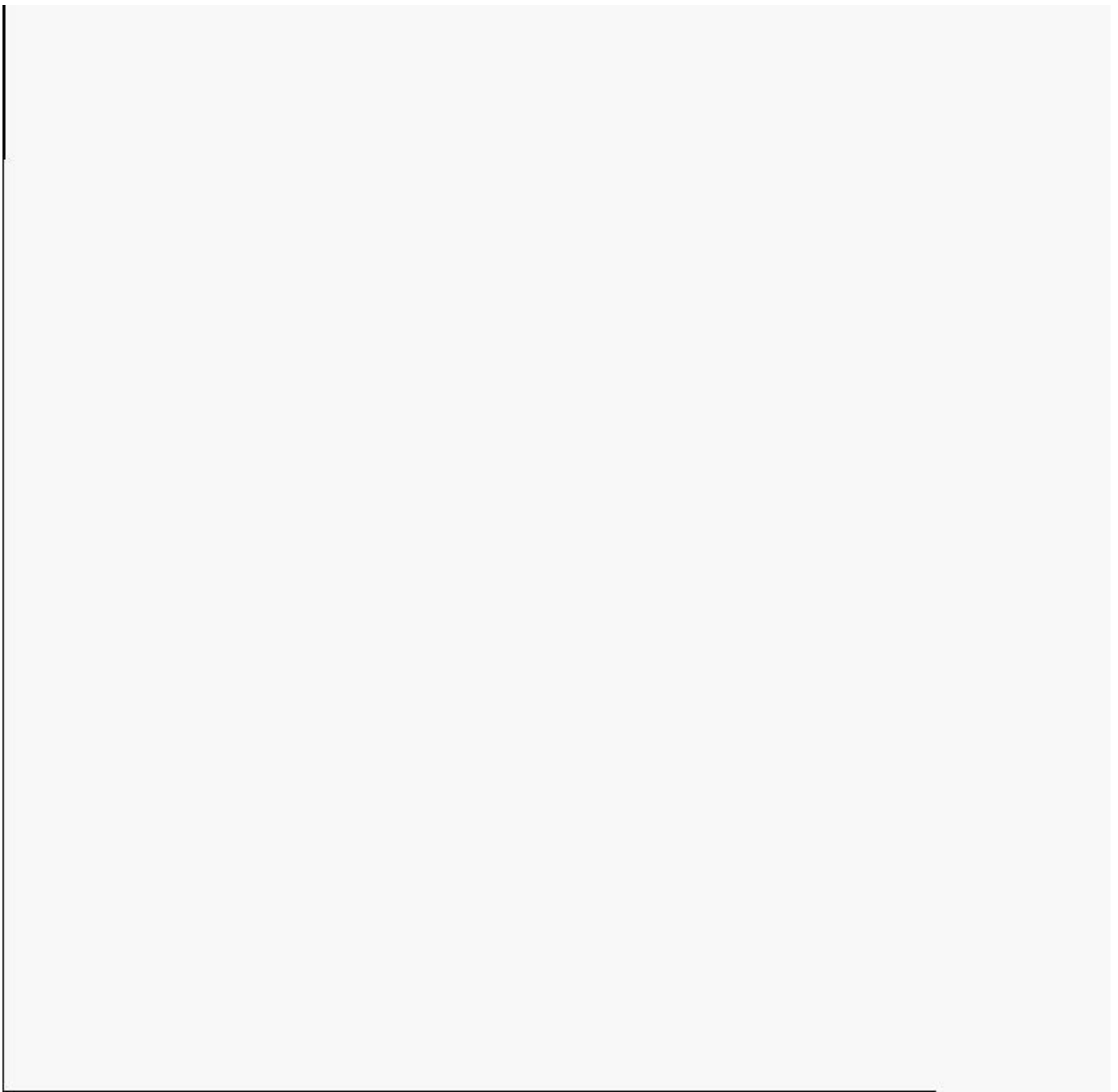
2 - Como devemos conduzir uma negociação com negociadores que apresentam esse perfil? (1,25 pontos)

(VALOR: 2,50 ponto(s))

O negociador ANALITICO tem como ponto forte ser detalhista, perfeccionista e profundo em tudo o que faz. Já seus pontos fracos são excesso de detalhes em tudo o que fazem e muitas vezes em excesso de perfeccionismo. Seus maiores interesses e lidar com fatos e rotinas lógicas.

Para conduzirmos uma negociação com negociadores com esse perfil, devemos primeiramente e principalmente, trazer fatos e dados que e corroborem para serem analisados por esses negociadores. Desta forma, a negociação se dará







1072502300145903671

Aluno: Jean Pierre Ribas Alves

Documento: 071.716.429-25

Curso: MBA em Gerenciamento De Projetos

Turma: ISA32369-MGPJ18

Disciplina: Negociação e administração de conflitos

Avaliação: 1ª Chamada

Data: 24/08/2023

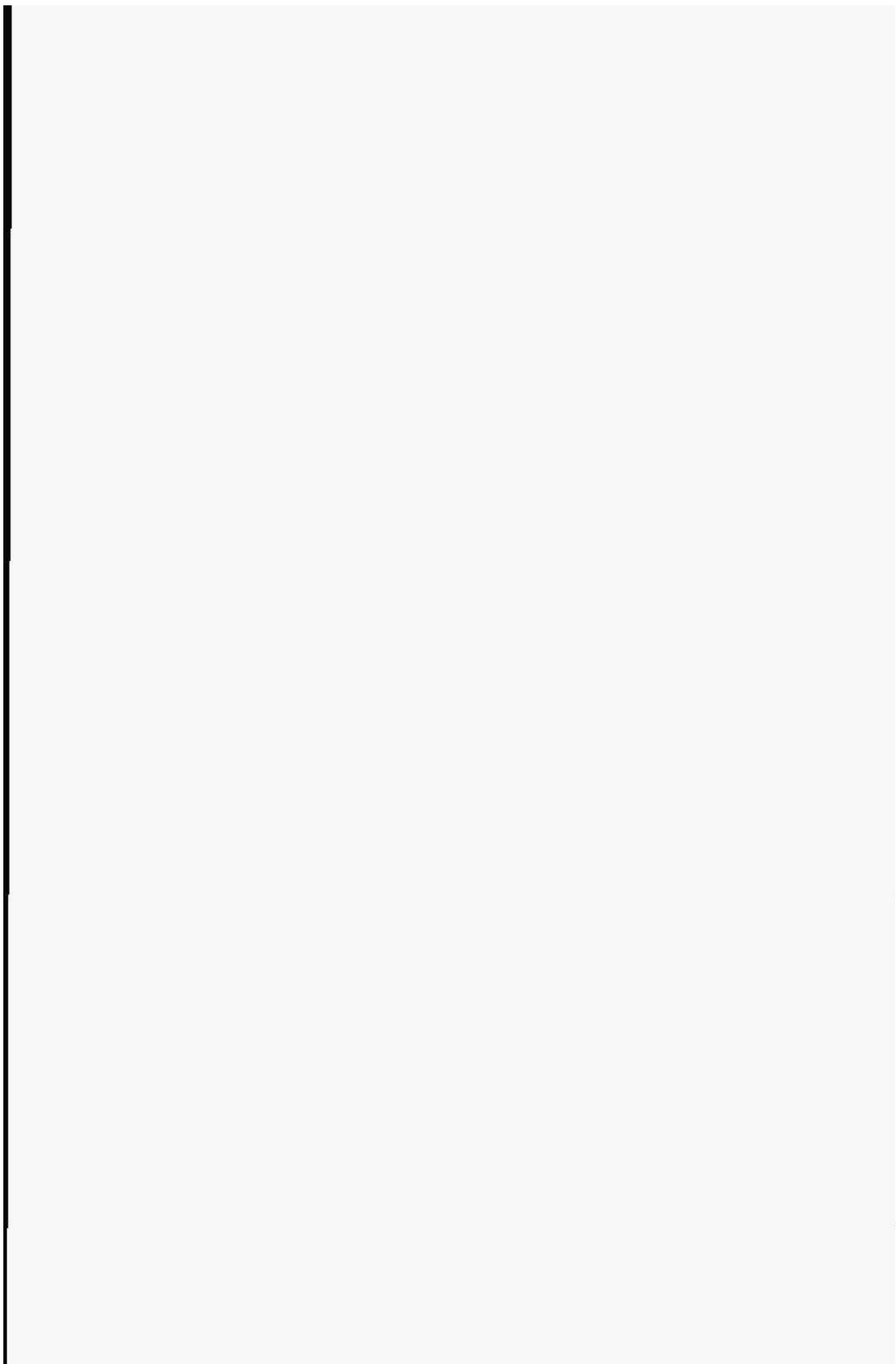
Professor: Tagli Mallmann

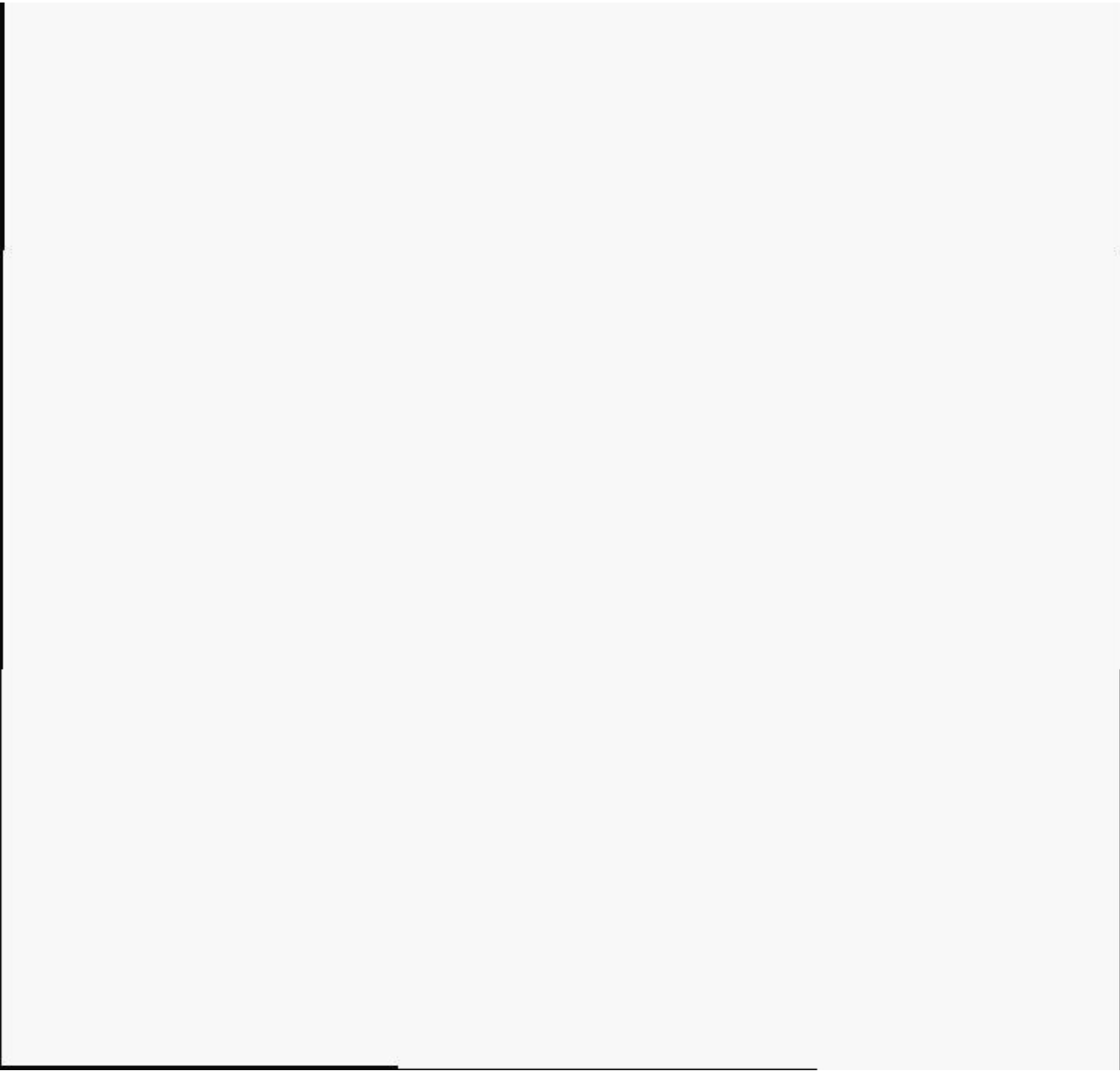
4)



2072502300149904100

SOB A LUZ DE FATOS CONCRETOS, E AS DECIS-
ES SERÃO MAIS ASSERTIVAS.







1082502300143903871

Aluno: Jean Pierre Ribas Alves

Documento: 071.718.429-25

Curso: Mba em Gerenciamento De Projetos

Turma: I3A32369-MGPJ18

Disciplina: Negociação e administração de conflitos

Avaliação: 1ª Chamada

Data: 24/08/2023

Professor: Tagli Malinahn

4)



2082502300148904100

