

MEDIAÇÃO ORGANIZACIONAL

Entenda conflitos e disputas como um meio para criação de oportunidades lucrativas e inovadoras.

Justificativa e objetivos

A Mediação é um processo sofisticado e prático da resolução de disputas e relações humanas, designado a endereçar questões reais e obstáculos subjacentes aos conflitos com o objetivo de construir soluções viáveis, observando as oportunidades de inovação e geração de riqueza.

O mediador, dotado de conhecimentos sobre negociação, teoria dos conflitos e comunicação é um facilitador e gestor das subjetividades humanas. Ele é um facilitador do entendimento: das narrativas e histórias, das emoções e sentimentos, da comunicação e negociação daqueles que se encontram diante dele.

Considerando as inúmeras e variadas relações interpessoais e, portanto, a alta complexidade, própria de ambientes corporativos, pressupõe-se as habilidades relacionais como uma necessidade. É aqui que a mediação e a negociação, duas faces da mesma moeda, fazem seus valiosos aportes, nos capacitando para gestão eficiente e eficaz das satisfações instrumentais e afetivas, os dois objetivos de todas as negociações.

Para além do impacto nas relações interpessoais e no atingir de objetivos, o mindset do mediador possibilita identificar, entender e externar a existência das diferentes categorias de interesses, colocar-se no lugar do outro, escutar ativamente, formular perguntas inteligentes, perceber situações conflitivas como oportunidades para criar soluções melhores a todos os envolvidos.

Todo esse saber e prática cria para líderes e, conseqüentemente seus colaboradores, um ambiente seguro, harmônico e colaborativo, fomentador da inovação, da inclusão da diversidade - bases sólidas do sucesso e evolução de organizações comprometidas com as melhores práticas de ESG.

Esse conjunto de conhecimentos e práticas se mostra essencial para consultores e profissionais atentos às necessidades contemporâneas e à construção dos ambientes organizacionais do futuro.

Metodologia

Neste curso de extensão você não será apenas exposto aos conceitos e teorias basilares da Mediação de Disputas, mas aprenderá, na prática, com simulações de negociação e mediação do Program on Negotiation de Harvard Law School.

Ao início e ao final desta jornada, você será convidado a realizar a avaliação dos modos de conflito TKI (Thomas Killman Instrument), para que possa identificar e entender o seu comportamento predominante diante dos conflitos e como a exposição às melhores práticas e processos de resolução de disputas pode alterar sua percepção e comportamento.

Estrutura

Conteúdo - Bases

Teoria dos Conflitos

Comunicação - Escuta Ativa/CMM/CNV
Negociação baseada em interesses
Identidades Relacionais
Dimensão Emocional das Negociações
Análise Econômica dos Métodos de Resolução de Disputas

Mediação de Disputas

Princípios, estilos, formatos
Vantagens e desvantagens
Mediação facilitativa - etapas
Questões éticas em Mediação
Dimensões psicológicas da Mediação - como as pessoas pensam, sentem e agem
Cultura e Diversidade em Mediação
Arbitragem, Negociação e Mediação - formas de liderança?

Gestão da Subjetividade

Visão filosófica, psicológica e biológica da Subjetividade
Colaboração e Inteligência Sistêmica
Diversidade
A Gestão que inclui a Subjetividade individual e coletiva
Cultura organizacional e retenção de talentos
Quais contribuições a Mediação Organizacional traz para as ações de ESG?

Check-points: Mentoria/Mobilizações/Simulações Práticas/Avaliações

Resultados esperados

Após o curso, os participantes serão capazes de mediar as diferenças de modo eficiente, possibilitando o aumento da produtividade organizacional.