

Programa

Técnicas de Negociação e Persuasão

10, 11, 17 e 18 de julho de 2020
9:00 horas às 17:30 horas

Objetivos da Disciplina

Saber analisar, conduzir e concluir negociações é requisito essencial para o bom desempenho do profissional de Relações Internacionais. A partir dessa premissa, o curso capacitará os alunos a identificarem os diferentes cenários de negociação, os diferentes elementos envolvidos e os requisitos necessários para alcançar negociações bem-sucedidas.

O curso desenvolverá, ainda, habilidades ligadas à análise, preparação, sequenciamento, gestão da competitividade, promoção da cooperação, identificação de barreiras, solução de conflitos e tomada de decisões em ambientes com múltiplos atores. Ao final do curso, os alunos terão maior capacidade de extrair valor, criar valor e desenvolver soluções comuns em negociações com cenários de impasse e incerteza.

Como ferramenta complementar, serão apresentadas técnicas de persuasão voltadas à estruturação e apresentação de argumentos, especialmente em ambientes políticos e de relações exteriores. Por meio das técnicas de persuasão, os alunos deverão ter, ao final do curso, uma maior capacidade de construir argumentos, de despertar a atenção e de produzir mudanças nos ambientes em que atuam.

Metodologia

O curso tratará dos temas de negociação e persuasão ao longo dos 4 dias previstos, com aulas de negociação pela manhã e aulas de persuasão no período da tarde.

Cada um dos temas será dividido em três etapas. Em uma primeira, de cunho teórico, serão transmitidos os conceitos centrais dos processos de negociação e de persuasão, por meio de vídeos do professor com aulas sobre os conceitos principais.

Em uma segunda, e subsequente etapa, haverá interação com os alunos pela plataforma Zoom, para esclarecimentos de dúvidas, apresentação de opiniões e aprofundamento dos conceitos apresentados nos vídeos da primeira etapa.

Nessa segunda etapa, haverá também análises de casos reais, estudos a partir de trechos de filmes e estímulo à apresentação de situações de negociação e de persuasão vividas pelos alunos.

Em uma terceira e última etapa, de cunho prático, serão realizados exercícios, atividades em grupo e simulações de negociações e de persuasão compreendendo preparação individual, realização do exercício em pares ou grupos, debate dos resultados entre os participantes (“feedback”) e análise coletiva dos resultados entre todos os alunos, com supervisão do professor.

> PROFESSOR

Marden de Melo Barboza

Critérios de Avaliação

A nota final do aluno será o somatório de duas avaliações. A primeira, com peso de 50%, consistirá na avaliação do professor a partir da pontualidade e atitude do aluno durante as aulas, engajamento e profissionalismo durante as simulações, aporte para os debates e apresentação de exemplos ligados aos temas em discussão. A segunda avaliação do aluno, com peso de 50%, será obtida a partir da entrega de análises por escrito sobre as simulações realizadas e sobre os casos apresentados durante as aulas.

Equipe

Marden Barboza é Mestre em Administração Pública pela Universidade de Harvard, EUA, Mestre em Relações Internacionais pela Universidade de Brasília, DF, Especialista em Reformas Econômicas e Regulatórias pela Universidade de Bradford, Reino Unido, Especialistas em Políticas Públicas e Gestão Governamental pela ENAP e Bacharel em Relações Internacionais pela Universidade de Brasília. Foi professor do curso de Relações Internacionais do UniCEUB, em Brasília, e trabalha há mais de 20 anos no setor público federal, onde ocupou os cargos de Chefe da Assessoria Internacional do Ministério da Educação, Secretário de Ações Estratégicas da Presidência da República, Diretor de Projetos Especiais da Presidência da República, Subsecretário de Assuntos Internacionais do Ministério da Fazenda, Vice-Presidente do Conselho de Administração da CAIXA e Presidente do Conselho Fiscal da BB Seguros.

Comunicação com a Equipe

Este curso contará com um grupo fechado no Facebook, no qual professor e alunos poderão postar artigos, sugestões de leitura, comentários sobre as aulas e outros conteúdos que contribuam para a aprendizagem durante o ciclo do curso.

Conteúdo e Bibliografia por aula

Aula	Tema	Bibliografia básica
10 de julho 9:00 a 13:00hs	Negociação: (N1) Fronteiras e Cenários: Negociação, arbitragem e mediação. Relações com os conceitos de Poder e Persuasão e seu impacto nas Relações Internacionais. Cenários e tipos de negociação: distributivas, integrativas, uma ou mais rodadas, dois ou mais participantes. (N2) Postura e atributos principais de um bom negociador, com ênfase nas qualidades exigidas de um negociador internacional. (N3) Execução e análise da primeira simulação de negociação. Importância da comunicação e do feedback.	 (N1) WATKINS, Michael. Harvard Business Essentials: Negociação . Rio de Janeiro: Record, 2014. Capítulo 1. (N2) FISHER, R.; URY, W; PATTON, B. Como Chegar ao Sim: Como negociar acordos sem fazer concessões . Rio de Janeiro: Sextante, 2018. Capítulo 2.

<p>10 de julho</p> <p>14:00 a 17:30hs</p>	<p>Persuasão:</p> <p>(P1) Persuasão nas Relações Internacionais. Elementos principais e análise de casos de persuasão. Apresentação dos três elementos da retórica aristotélica.</p> <p>(P2) Ethos (Mensageiro). Análise dos elementos da Ethos aristotélica. Exemplos retirados das relações internacionais. Técnicas para reforçar os elementos ligados à personalidade. O uso dos princípios de persuasão durante negociações.</p>	<p>(P1) HEINRICH, Jay, Thank You For Arguing. New York: Three Rivers Press, 2007. Capítulo 4.</p> <p>LUNTZ, Frank. Words That Work. New York: Hachette Books, 2015. Capítulo 1.</p> <p>KAHNEMAN, Daniel. Rápido e Devagar. Duas Formas de Pensar. Rio de Janeiro: Objetiva, 2011. Capítulo 1.</p> <p>Vídeo: https://www.youtube.com/watch?time_continue=251&v=3kIMM9BkV5o&feature=emb_logo</p> <p>(P2) CIALDINI, Robert B. Armas da Persuasão. Rio de Janeiro: Sextante, 2012. Capítulos 5 e 6.</p> <p>CARNEGIE, Dale. Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas. São Paulo: Companhia Editora Nacional, Rio de Janeiro: 2012. Parte 2, Capítulo 1.</p> <p>Vídeos: https://www.youtube.com/watch?v=elho2S0Zahl&t=56s https://www.youtube.com/watch?v=Ks-Mh1QhMc&t=243s https://www.youtube.com/watch?v=BwFOwoyH-3g</p>
<p>11 de julho</p> <p>9:00 a 13:00hs</p>	<p>Negociação:</p> <p>(N4) Zonas da negociação e alternativas. A perspectiva individual, a perspectiva dos demais negociadores e seu impacto no resultado das negociações.</p> <p>(N5) O uso das âncoras mentais como referência em processos negociadores. Estratégia para os primeiros movimentos e a influência das referências ao longo do processo de construção de acordos.</p> <p>(N6) Segunda negociação bilateral (distributiva).</p>	<p>(N4) WATKINS, Michael. Harvard Business Essentials: Negociação. Editora Record, 2014. Capítulos 2 e 3.</p> <p>Vídeo: https://www.ted.com/talks/william_ury</p> <p>(N5) WATKINS, Michael. Harvard Business Essentials: Negociação. Editora Record, 2014. Capítulo 4.</p>

<p>11 de julho</p> <p>14:00 a 17:30hs</p>	<p>Persuasão:</p> <p>(P3) Pathos. O uso de elementos ligados às emoções no processo de persuasão. Exemplos das relações internacionais. Análise e debate dos principais elementos utilizados em negociações: Decodificação, Conexão, Compromisso, Coletividade, Surpresa, Escassez, Aversão à Perda e Esperança.</p>	<p>(P3) SHAROT, Tali. A Mente Influente. Rocco, 2018. Capítulo 2.</p> <p>HEATH, Chip e HEATH, Dan. Idéias que Colam. Rio de Janeiro: Alta Books, 2018. Capítulo 5.</p> <p>Bibliografia complementar: CIALDINI, Robert B. Armas da Persuasão. Rio de Janeiro: Sextante, 2012. Capítulos 2, 3, 4 e 7.</p>
<p>17 de julho</p> <p>9:00 a 13:00hs</p>	<p>Negociação:</p> <p>(N7) Limites dos acordos e sua Expansão. O dilema do negociador na criação e extração de valor.</p> <p>(N8) O Conceito de Negociação 3D na configuração das negociações. Relações interpessoais (tática), desenho da negociação e configuração.</p> <p>(N9) Terceira negociação (integrativa).</p>	<p>(N7) FISHER, R.; URY, W; PATTON, B. Como Chegar ao Sim: Como negociar acordos sem fazer concessões. Rio de Janeiro: Sextante, 2018. Capítulo 4.</p> <p>BAZERMAN, Max e MALHOTRA, Deepak. Negotiation Genius. New York: Bantam Books, 2008. Capítulo 2.</p> <p>(N8) LAX, David A., SEBENIUS, James K., Negociação 3D. Editora Bookman, 2008. Capítulo 1.</p>
<p>17 de julho</p> <p>14:00 a 17:30hs</p>	<p>Persuasão:</p> <p>(P4) Logos: A importância da mensagem na persuasão e seu impacto nas negociações. Análise e debate dos elementos de Simplicidade, Repetição, Tríades, Concretude, Histórias e Ação.</p>	<p>(P4) HEATH, Chip e HEATH, Dan. Idéias que Colam. Rio de Janeiro: Alta Books, 2018. Capítulos 1, 3 e 6.</p> <p>HEINRICH, Jay, Thank You For Arguing. New York: Three Rivers Press, 2007. Capítulos 3.</p> <p>APS - Association for Psychological Science. To Be More Persuasive, Repeat Yourself. 2016. Disponível em: https://www.psychologicalscience.org/news/minds-business/to-be-more-persuasive-repeat-yourself.html</p>

18 de julho 9:00 a 13:00hs	(N10) Quarta negociação (multilateral). Exercício final em sala de aula. Dificuldades de ação coletiva, intercâmbio de informações e a busca pelo Ótimo de Pareto. Tratamento de bloqueios, posições divergentes e interesses conflitantes. Lições para as Relações Internacionais: o risco de “caronas” e as dificuldades na construção de soluções comuns.	
18 de julho 14:00 a 17:30hs	(P5) Exercício em grupo de atividade de persuasão. (P6) Análise sobre o uso dos elementos de persuasão nas atividades do profissional de Relações Internacionais. (P7) Avaliação Final.	