

Atividade 4

Ao longo de nosso curso temos estudado vários conceitos aplicados à negociação empresarial. Nossa proposta para esta atividade é exercitarmos o que assimilamos desses conceitos por meio de uma importante prática de negocial: a mediação.

Como vimos ao longo de nosso curso, é comum que as partes principais de uma negociação aceitem a mediação de uma terceira parte para ajudá-los a coordenar o processo de das negociações. Ao mediador cabe uma função conciliatória, servindo de canal que facilita a discussão dos termos preliminares e a definição das questões da negociação, e em alguns casos até mesmo evitando a troca de hostilidades.

I - DIRETRIZES

- 1) Vamos trabalhar com uma situação de conflito entre empresários donos de escolas particulares e pais de alunos. A questão em debate é a continuidade da frequência às aulas pelos alunos cujas famílias estejam com pendências de pagamentos das mensalidades. Para efeito de nossa atividade prática, nós estamos supondo que as partes estão representadas por duas associações fictícias: **ASSOCIAÇÃO DE ESCOLAS PARTICULARES** e a **ASSOCIAÇÃO DE PAIS DE ALUNOS**. No quadro abaixo apresentamos os posicionamentos das partes envolvidas.

QUADRO 1: O posicionamento das partes envolvidas na negociação

ASSOCIAÇÃO DE ESCOLAS PARTICULARES	ASSOCIAÇÃO DE PAIS DE ALUNOS
POSIÇÃO: Recomendação às escolas associadas de restringir o acesso de alunos a partir do terceiro mês de mensalidades pendentes de pagamento	Questiona a legitimidade dos procedimentos adotados pelas escolas representadas pela associação de classe no sentido de impedir o acesso às salas de aula dos alunos com pendências de pagamento, a partir de três meses, das mensalidades escolares.

- 2) Os dois lados têm mantido debates sobre a questão colocada, porém não tendo conseguido chegar, até o momento, a um acordo que atendesse aos interesses recíprocos. A questão tem se tornado crítica em termos do relacionamento entre pais e empresários, porém ambos os lados estão motivados a obter uma solução para o impasse. Para tanto, estão

tentando a evitar o encaminhamento para a adoção de ações judiciais, o que tornaria o processo ainda mais desgastante para todos.

- 3) Foi exatamente considerando todo este cenário que os representantes das duas associações resolveram contratar um serviço especializado de mediação de negociações. O papel do mediador neste caso será o de assessorar ambas as partes na obtenção da melhor opção de acordo.

II - TAREFAS DO GRUPO

- 1) Cada grupo será dividido em três partes:
 - a) uma dupla fará o papel dos representantes da **ASSOCIAÇÃO DE ESCOLAS PARTICULARES**;
 - b) outra dupla fará o papel da **ASSOCIAÇÃO DE PAIS DE ALUNOS**; e
 - c) uma outra pessoa fará o papel do **MEDIADOR**.
- 2) Primeiramente, vocês deverão agendar um dia e horário para se encontrarem para a reunião de negociação, bem como definir a duração deste encontro. Preferencialmente, é recomendado que esta reunião seja presencial, porém, caso isto seja impossibilitado, o encontro poderá se dar por meio de uma sala de *chat*.
- 3) Num primeiro momento, na etapa de preparação da reunião, as duplas deverão desenvolver suas estratégias separadamente. Caso sintam necessidade, aproveitem a oportunidade para reverem o conteúdo estudado no primeiro Módulo da Unidade 2 ("Etapas do processo de negociação"). Procurem estar atentos aos seguintes itens:
 - a) Qual é o conteúdo que está em negociação?
 - b) O que sabemos em relação a este conteúdo?
 - c) Qual é o nosso posicionamento, ou seja, quais são os nossos interesses em relação a este conteúdo? Nós temos clareza em relação a eles?
 - d) Quem ficará responsável pela preparação do local onde será feita a reunião, caso ela seja presencial?
- 4) No dia e horário combinados, todos deverão se encontrar para a reunião de negociação. Considerando a situação de impasse inicialmente descrita, o objetivo deste encontro é a obtenção de um acordo que atenda aos interesses de todas as partes. Este encontro deverá ser coordenado pelo mediador e será interessante que sejam observados os seguintes pontos:
 - a) os procedimentos de abertura da reunião, que contribuam para a construção de um clima positivo para a negociação;
 - b) o reconhecimento mútuo da legitimidade das partes para negociar;
 - c) apresentação da pauta e da duração prevista para o encontro; e
 - d) a argumentação das partes, sob a coordenação do Mediador.

- 2) A reunião deverá se desenvolver por meio do debate mediado entre as partes, as quais apresentarão suas argumentações e ouvirão o posicionamento uma da outra. O papel do Mediador será fundamental neste processo. Aproveitamos aqui para lembrar aos participantes o que estudamos na Unidade 2 (“Tipos de Negociação”) quanto às funções papel de um mediador.

Quadro 2: As principais funções de um mediador

- 1) *Elaborar medidas para estabelecer a confiança recíproca.*
- 2) *Organizar a pauta de discussão.*
- 3) *Estruturar as discussões.*
- 4) *Coordenar o envolvimento de interessados secundários e de outras terceiras partes.*
- 5) *Identificar os pontos nos quais os interesses e valores se coadunam.*
- 6) *Facilitar as sessões em que as partes geram alternativas.*
- 7) *Ajudar a aumentar as opções disponíveis para um acordo.*
- 8) *Considerar as consequências das propostas apresentadas.*
- 9) *Formular propostas com base na satisfação dos interesses identificados.*
- 10) *Ajudar na formulação de acordos, por meio da superação dos obstáculos.*

- 3) A reunião deverá ser encerrada ao final do prazo estabelecido. Foi obtido algum acordo entre as partes? Este acordo atende satisfatoriamente aos interesses de todos os envolvidos? Se não foi obtido um acordo, o que ocorreu ao longo do processo que contribuiu para esta situação? Aproveitem agora a oportunidade para uma reflexão sobre como foi este exercício. Se houve um acordo, ao Mediador caberá a documentação dos termos finais. As duplas e o Mediador deverão fazer uma avaliação e apontar até três pontos fortes e até três pontos fracos de como foi o processo de negociação exercitado.
- 4) Como resultado desse trabalho, o líder do grupo deve postar no Fórum da disciplina:
- a) o documento elaborado pelo mediador com os termos do acordo;
 - b) as avaliações feitas pelas duplas e pelo Mediador, contendo os pontos fortes e fracos levantados e algum outro comentário adicional;
- 5) Como nas atividades anteriores, não haverá pontuação maior ou menor para as duplas e nem para o Mediador, pois o foco é o processo de aprendizagem.

Bom trabalho a todos!