

MÓDULO



**TRANSPORT
LEARNING**



www.transportlearning.net



Concertação e Mediação de agentes



Supported by
**INTELLIGENT ENERGY
EUROPE** 



Photos: eltis.org, iStockphoto, FGM-AMOR

Ursula Caser
Mediatedomain, Lda.
Lisboa, 21 e 22 Janeiro 2013



Módulos Temáticos

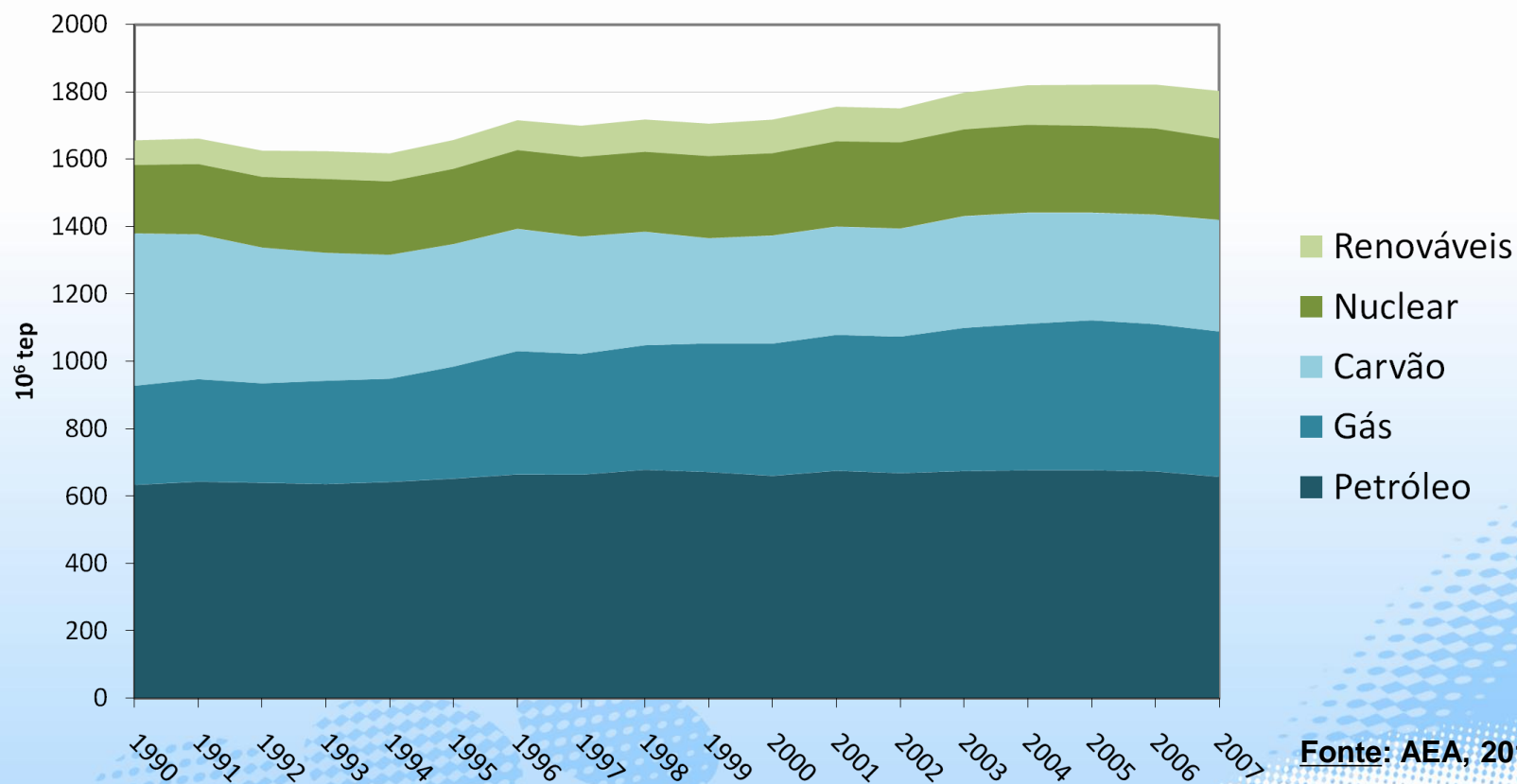
1. Gestão de estacionamento e restrição de acesso
2. Gestão da mobilidade para famílias, jardins de infância e escolas
3. Usos de solo e habitação na gestão de mobilidade
4. Modelos de gestão do transporte público
5. Desenho de vias e acalmia de tráfego
6. Modos suaves
7. Campanhas de comunicação de mobilidade sustentável
- 8. Concertação e mediação de agentes**



CONSUMO DE ENERGIA E O SECTOR DOS TRANSPORTES

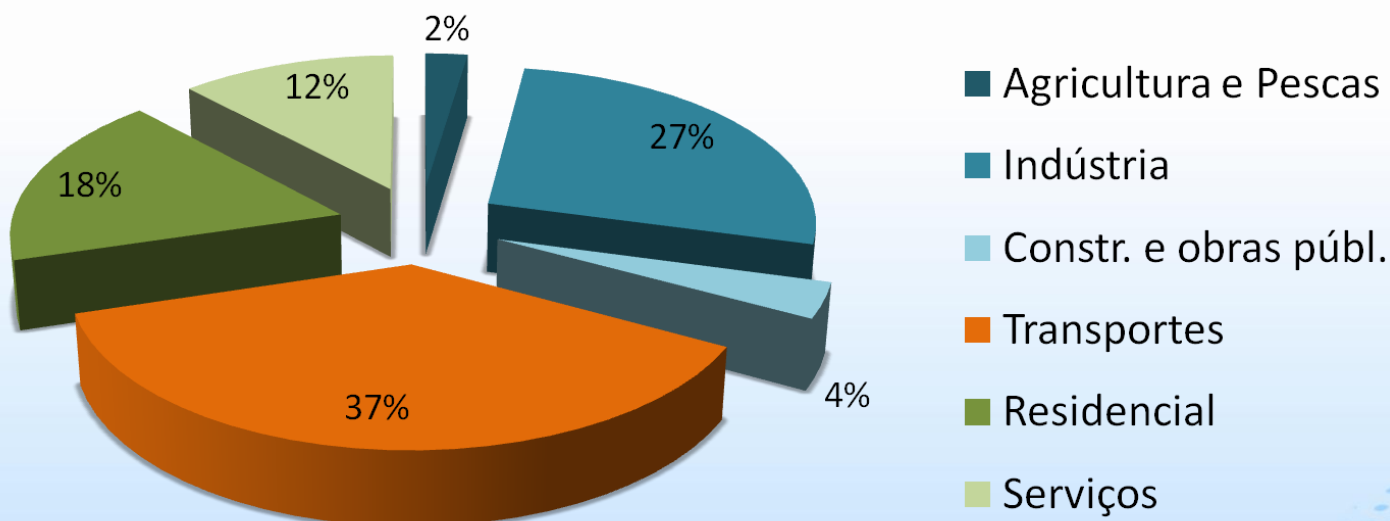


Consumo de energia primária (UE 27)





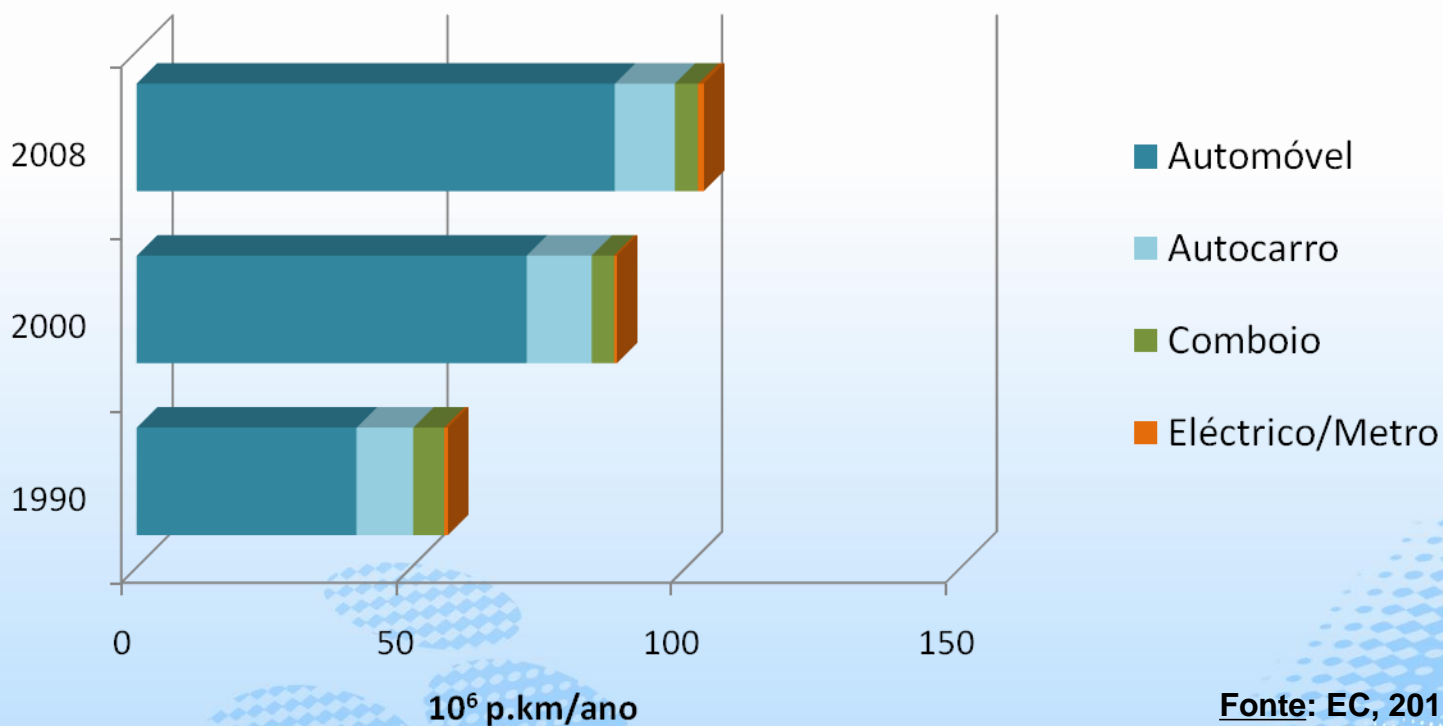
Consumo de energia final (PT, 2009)



Fonte: DGEG, 2011



A mobilidade em Portugal



Fonte: EC, 2010

Energia necessária para o transporte

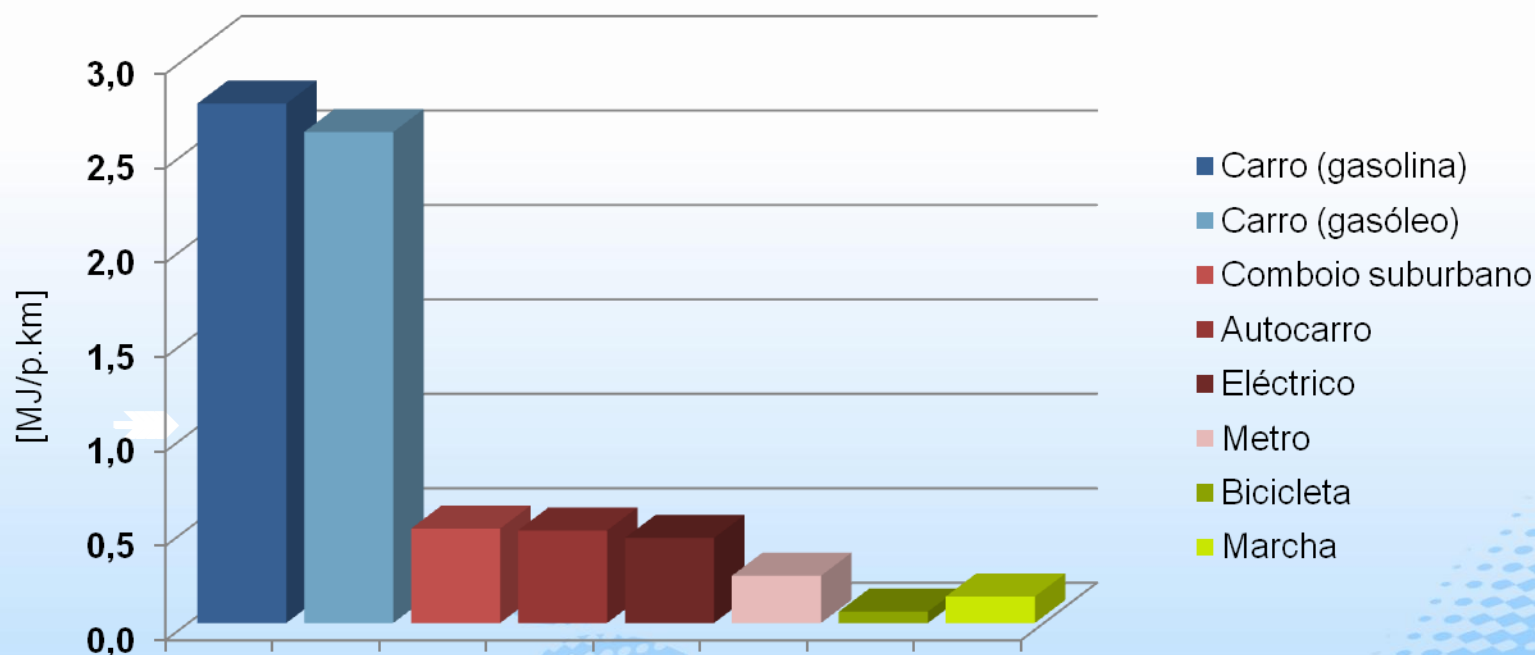
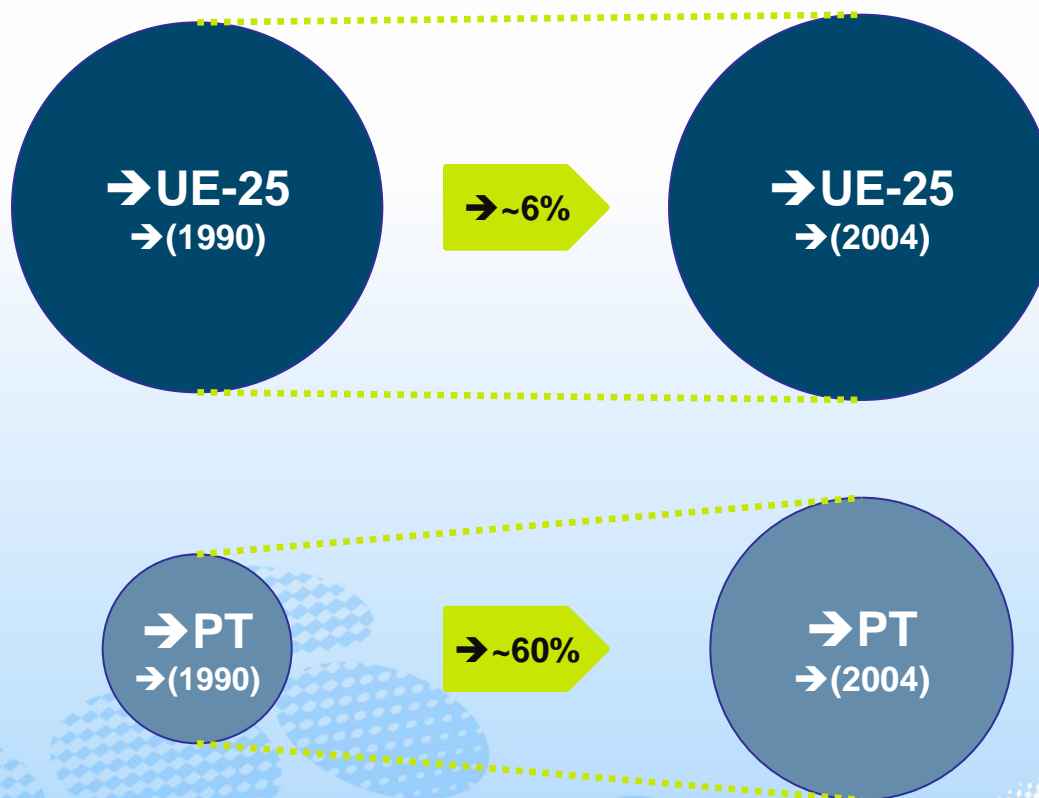
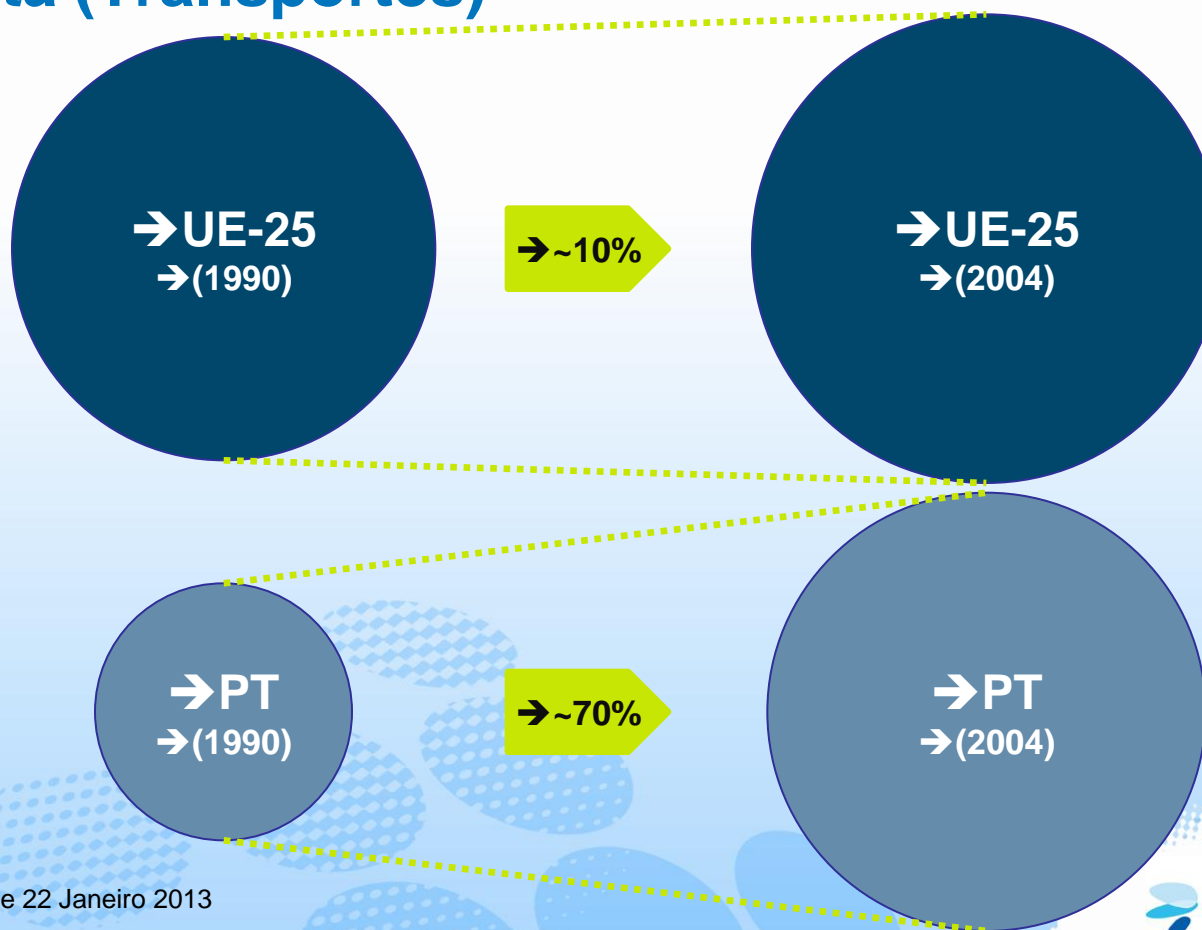


Figura 1: Consumo de energia por unidade de mobilidade gerada

Evolução do consumo de energia total *per capita*



Evolução do consumo de energia *per capita* (Transportes)





Impactes

- consumo de energia
- $\text{CO}_2 \Rightarrow$ alterações climáticas
- Poluição local \Rightarrow degradação da qualidade do ar
- Ruído ambiente



Do que necessitamos?

Mobilidade ou... Acessibilidade?



A visão europeia

- a actividade de transporte terá de evoluir para **novos paradigmas**
- promoção da utilização de **veículos mais pequenos, mais ligeiros e mais especializados** no transporte rodoviário de passageiros
- introdução de **sistemas de propulsão e fontes de energia alternativos**
- **retirada gradual dos veículos de “motorização convencional”** do meio urbano



Algumas metas...

- 2020: 31% utilização de energia proveniente de fontes renováveis (UE/PT)
- 2030: Reduzir para metade o número de veículos automóveis de motorização convencional utilizados no transporte urbano (UE)
- 2050: **fim** da utilização de veículos de motorização convencional nas cidades (UE)



Questões?



Apresentação

Escolha um postal que simbolize a sua resposta a esta questão:

→ O que é que “**PARTICIPAÇÃO**” significa para mim?
(escreva 3 palavras-chave)

- Apresente-se
- Explique porque escolheu o postal e as palavras-chave
- Fale acerca das suas expectativas



→ Objectivos

Contexto

→ Consenso

→ Desacordo

→ conhecido

- Infra-estrutura (ruas, faixas cicláveis, electricidade,...)
- Equipamento (paragens de autocarros, escolas, hospitais, ...)

→ PROGRAMAR + IMPLEMENTAR

- Planeamento dos transportes (e.g. transporte público versus transporte individual em determinado local)
- Escolha de instalações (aeroportos, estações de comboio etc.)

→ CONSTRUÇÃO DE CONSENSO

→ Soluções

→ desconhecido

- Reabilitação de zonas interiores deterioradas
- Promover inovação

→ EXPERIMENTAÇÃO

- Controlo do crescimento urbano/tráfego
- Definição de estratégias políticas (e. g. gestão do transporte, campanhas)

→ REDIFINIÇÃO DE QUESTÕES

fonte: adaptado de Christensen (1995) e Balducci (2001).



Objectivos da formação - Módulo 8

→ Visão e Inspiração

- Como comunicar eficazmente?
- Como envolver e dar poder à sociedade civil?
- Como promover a responsabilidade partilhada em processos participativos?
- Monitorizar o desenvolvimento de mini-projectos

Pausa para café



www.teacoffee.gov.np/images/ABT%20COFFEE/A9-%20Coffee%20Flower.jpg



Dinâmicas da Comunicação



www.nlpinfluence.com/wp-content/uploads/2012/01/Communication-skills.jpg



5 Axiomas da comunicação (WATZLAWICK, et al., 1967)

Qualquer comunicação é feita por um emissor, uma mensagem e um receptor.

1 Não se pode não comunicar

2 Comunicação tem um conteúdo e um aspecto de relacionamento

Conteúdo: O que é dito

Relação: Como é dito (Metacomunicação)

3 A relação depende de como as partes pontuam a sequência de comunicação

4 Os seres humanos comunicam digital e analogicamente

Os códigos digitais são representados pelo nome (Estou zangada)

Os códigos analógicos estão representados pela similaridade (voz alta, rosto vermelho, etc.)

5 Toda a comunicação é simétrica ou complementar

Simétrica = relação igual

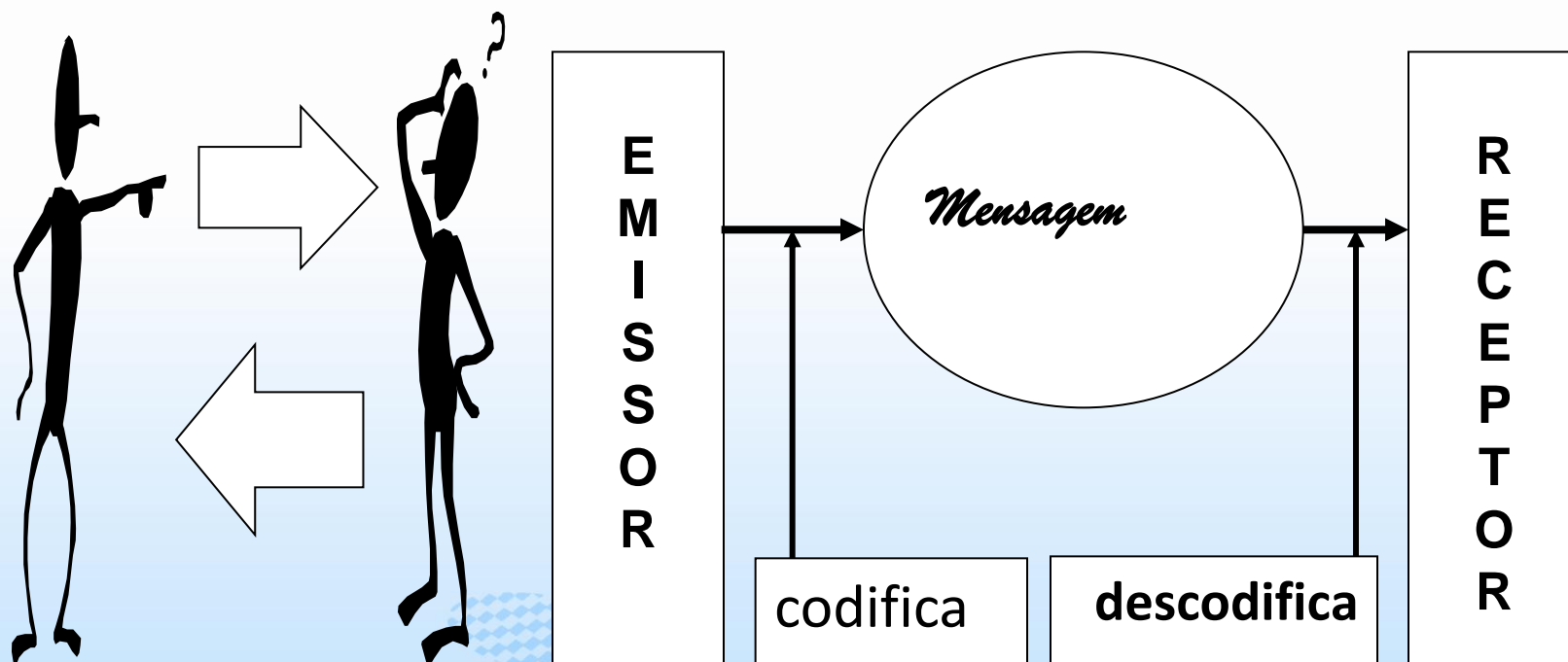
Complementar = relação desigual

Exercício: CommunicArte



www.easyvectors.com/assets/images/vectors/afbig/painter-color-palette-with-brush-cartoon-clip-art.jpg

A Transmissão de Mensagens



Transmissão de mensagens (VASCONCELOS & CASER (2011): PPA II

A Transmissão de Mensagens

Comunicação Eficaz...

... acontece apenas se o receptor compreender exactamente a informação ou ideia que o emissor pretende transmitir

**Têm exemplos
das Vossas experiências?**



www.creativeeducation.co.uk/blog/wp-content/uploads/2010/11/conversation.gif



A Transmissão de Mensagens

DESAFIOS

1. Os códigos do emissor e do receptor são diferentes

(resultado: o emissor “diz” qualquer coisa e o receptor “ouve” outra diferente)

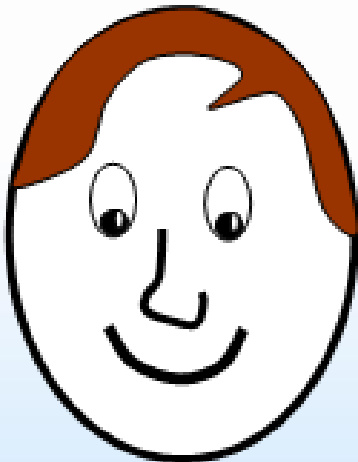
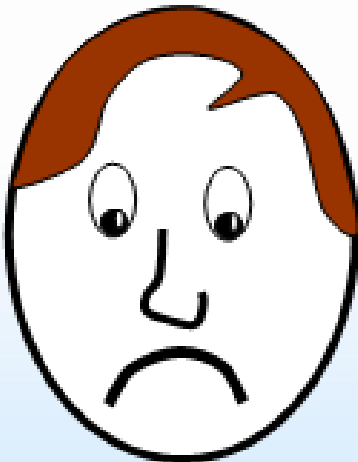
⇒ má interpretação)

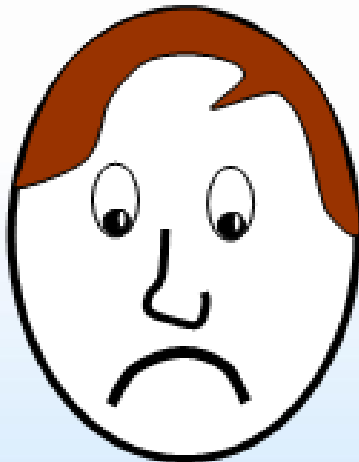
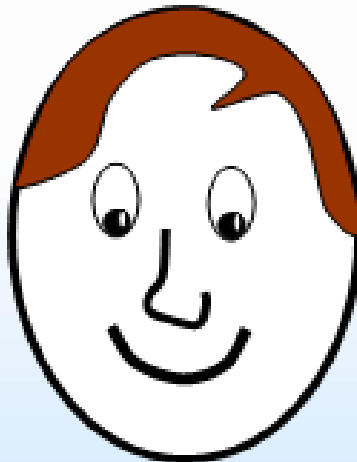
2. “Linguagem” não-verbal (mímica, gestos, etc.) e “linguagem” verbal são diferentes

(resultado: o receptor não sabe a que mensagem (a mensagem não-verbal ou a verbal) deve reagir)

⇒ insegurança e má interpretação)

A Transmissão de Mensagens

	
Sinto-me bem	Sinto-me mal
Mensagens Congruentes	

	
Sinto-me bem	Sinto-me mal
Mensagens Incongruentes	

Mensagens Congruentes e Incongruentes (VASCONCELOS & CASER (2011): PPA II

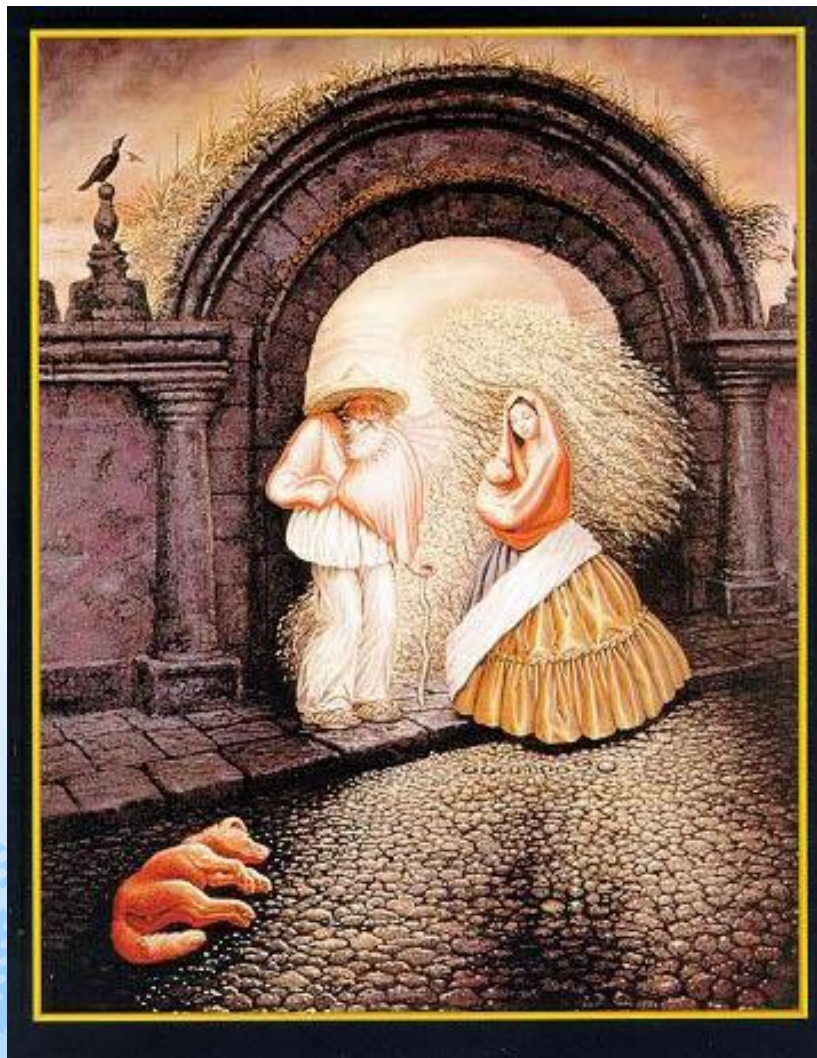
Exercício: Puzzle



[//www.die-internetmarketer.de/images/puzzle3.jpg](http://www.die-internetmarketer.de/images/puzzle3.jpg)

Exercício: Puzzle

www.puffun.com/illusions/general.phtml





Palavras, Realidades, Linguagens e Compreensão Mútua

→ *Ambiguidade*



www.eyetricks.com/illusions.htm



Palavras, Realidades, Linguagens e Compreensão Mútua

→ *Ambiguidade*



www.eyetricks.com/illusions.htm



Palavras, Realidades, Linguagens e Compreensão Mútua

→ **Contexto**

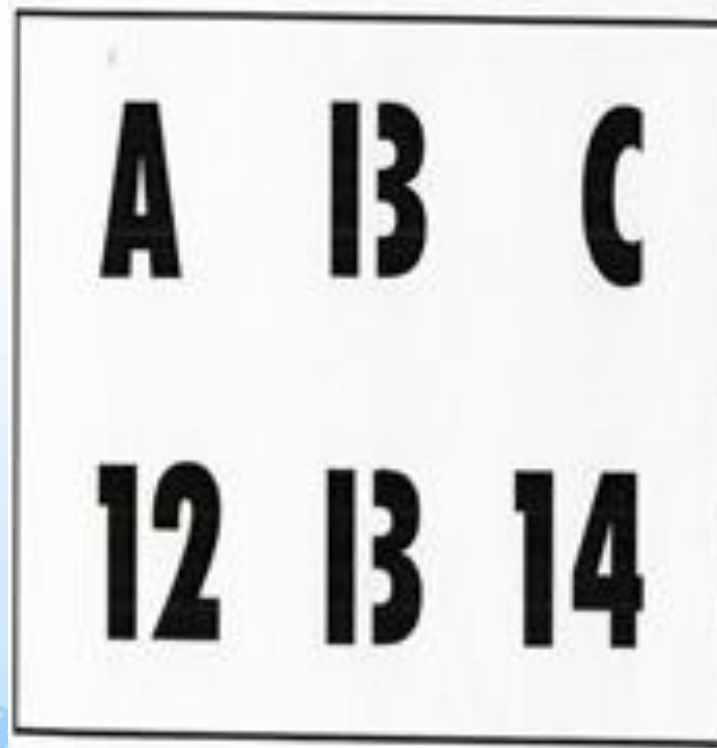


www.eyetricks.com/illusions.htm



Palavras, Realidades, Linguagens e Compreensão Mútua

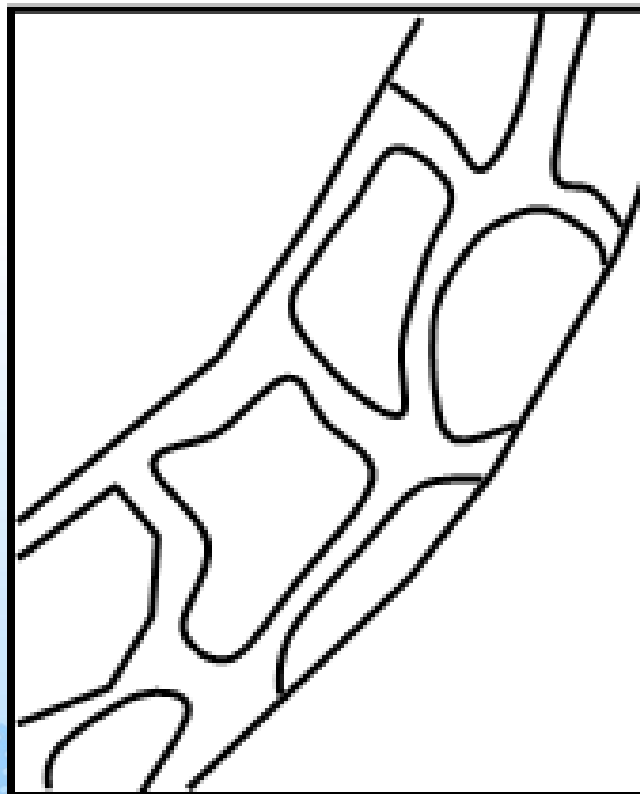
→ *Contexto*





Palavras, Realidades, Linguagens e Compreensão Mútua

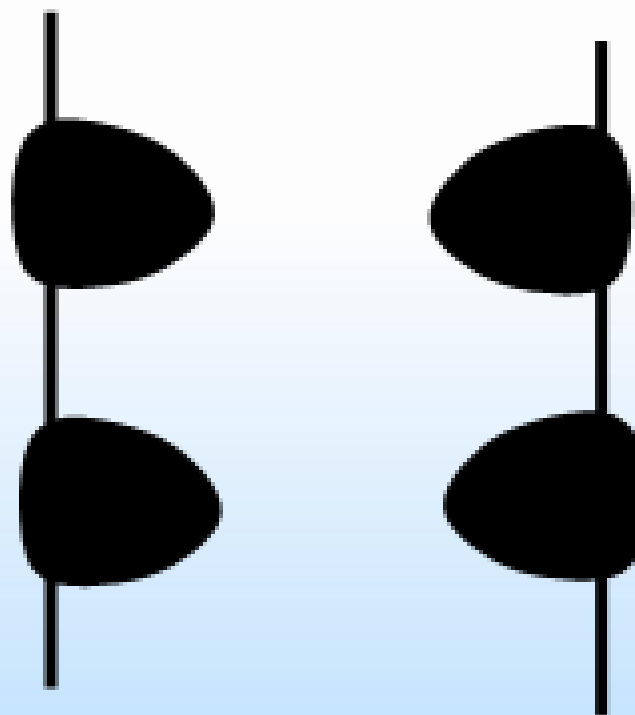
→ *Informação Adicional*





Palavras, Realidades, Linguagens e Compreensão Mútua

→ *Informação Adicional*



Exercício: Brainstorming



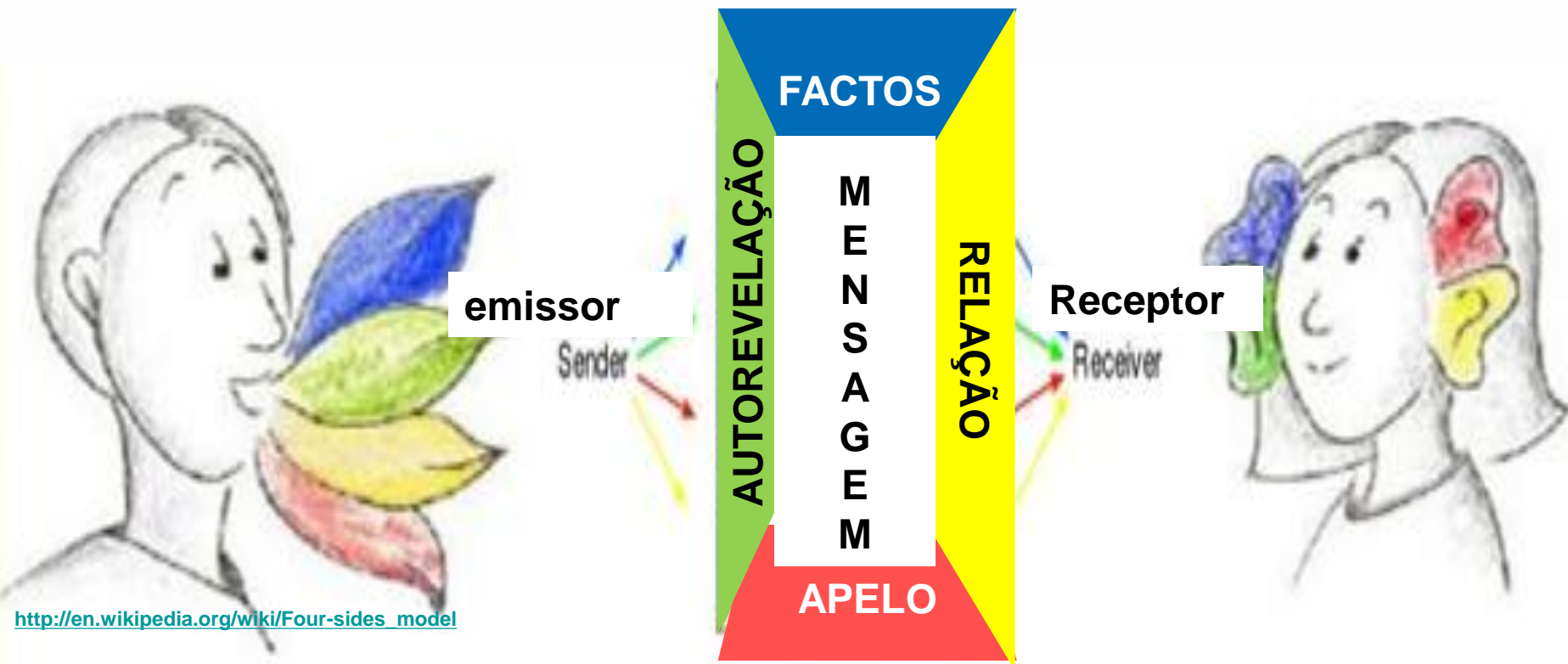
<http://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/0/07/Brainstorming.gif>

- processos participativos
- contextos com muitos interesses
- foco especial na mobilidade local

Desafios da Comunicação?

Palavras, Realidades, Linguagens e Compreensão Mútua

O Modelo dos Quatro Lados de Friedemann Schulz von Thun



Exercício: Quatro bocas / Quatro Orelhas



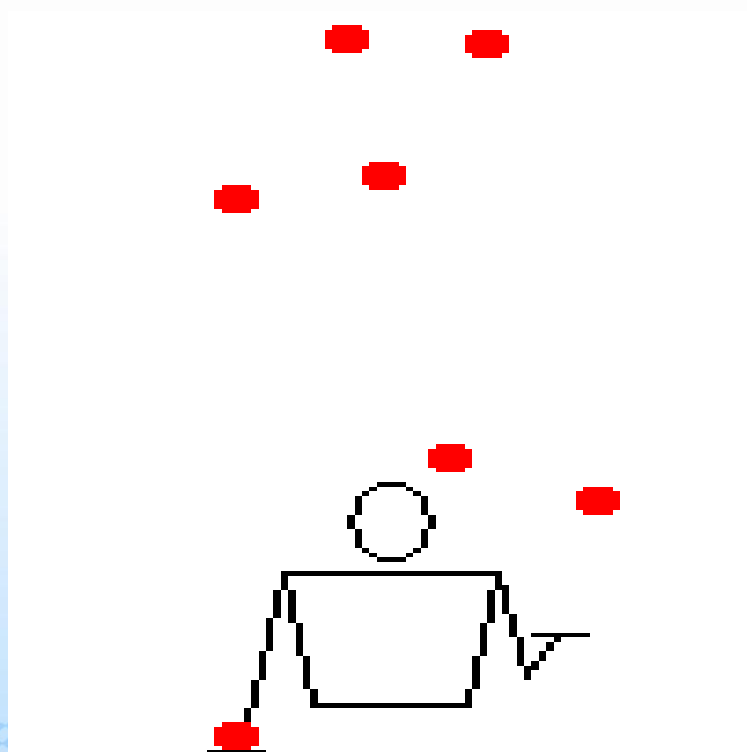
Almoço



www.receitaseculinaria.com/wp-content/bras.jpg



Exercício: Malabarismo...



http://es.wikipedia.org/wiki/Archivo:Malabarismo_con_7_pelotas.gif



Diálogo de Stakeholders e Construção de Consenso

Análise de stakeholders

Quem se deve envolver?

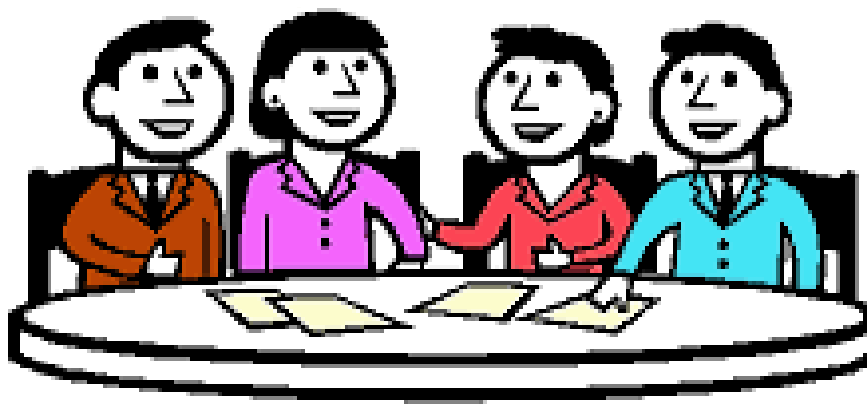
- Os stakeholders que são directa ou indirectamente afectados pela decisão
- Os stakeholders que mais tarde podem vir bloquear a decisão
- Não exclua os stakeholders considerados adversários!

Dilema:

Stakeholders convidados \Leftrightarrow stakeholders participantes

Diálogo de Stakeholders e Construção de Consenso

Análise de stakeholders



http://inyomonowater.org/wp-content/uploads/2011/09/Meeting_Cartoon.png

Diálogo de Stakeholders e Construção de Consenso

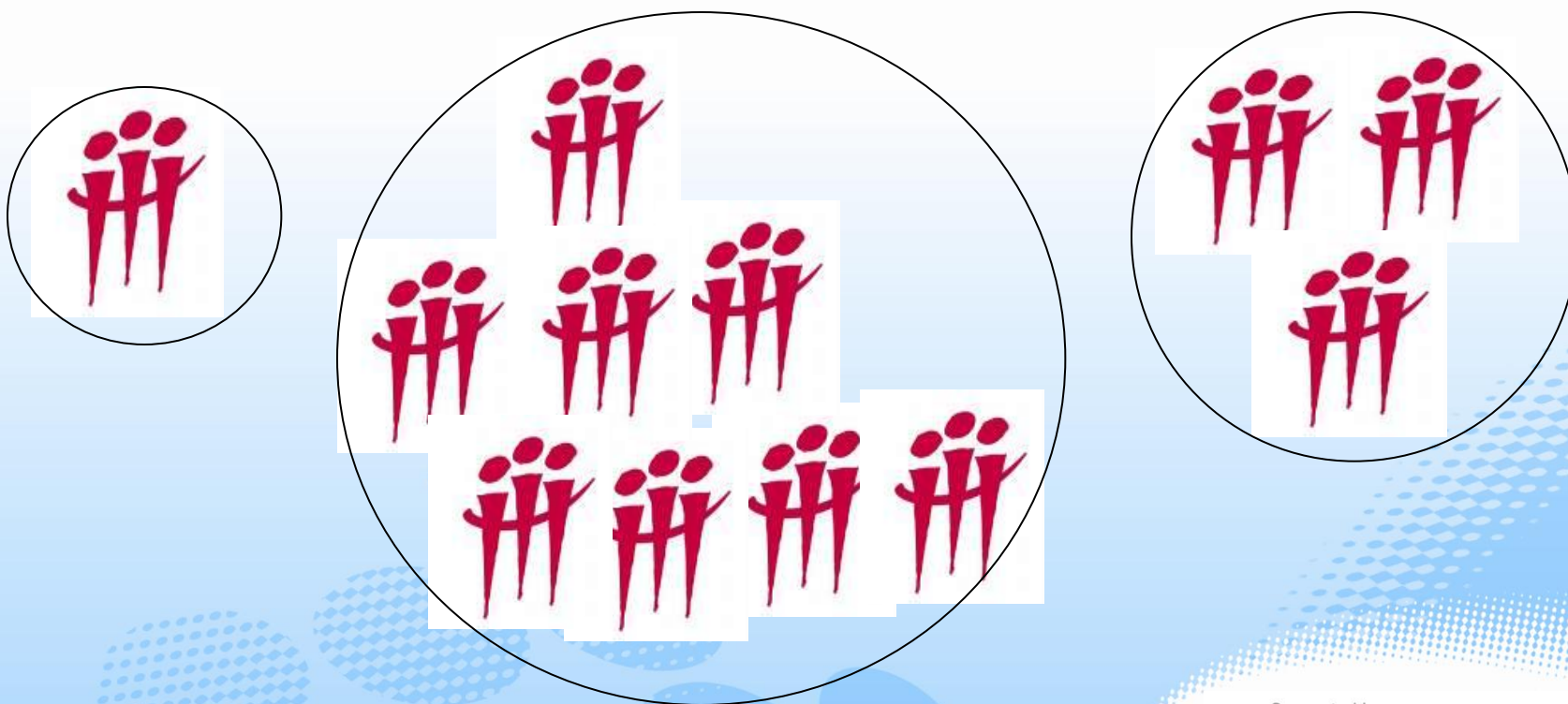
Análise de stakeholders – Desigualdade de poder



<http://img.fotocommunity.com/Portrait/Maenner/Cousins-a18185760.jpg>

Diálogo de Stakeholders e Construção de Consenso

Análise de stakeholders – Dimensão de grupos representativos



Diálogo de Stakeholders e Construção de Consenso

Análise de stakeholders – Representação vs individualidade



http://www.un.org/sg/img/bankimoon/ban_ki-moon_portrait.jpg

→ **Ban Ki-Moon**



Diálogo de Stakeholders e Construção de Consenso

Análise de stakeholders – Competências de tomada de decisão



http://3.bp.blogspot.com/_W-gsbn_2djA/SfdeoHTZtfl/AAAAAAAAAJs/yLt-AcCYxaE/s400/Arbitro001.jpg

Diálogo de Stakeholders e Construção de Consenso

Análise de stakeholders – Participação voluntária



<http://www.mensch-hund-teamtraining.de/images/fotolia2420545xs.jpg>

Diálogo de Stakeholders e Construção de Consenso

Análise de stakeholders – Assédio, “Políticas” e Corrupção



http://www.wired.com/images_blogs/dangerroom/images/2009/03/09/bribery.gif



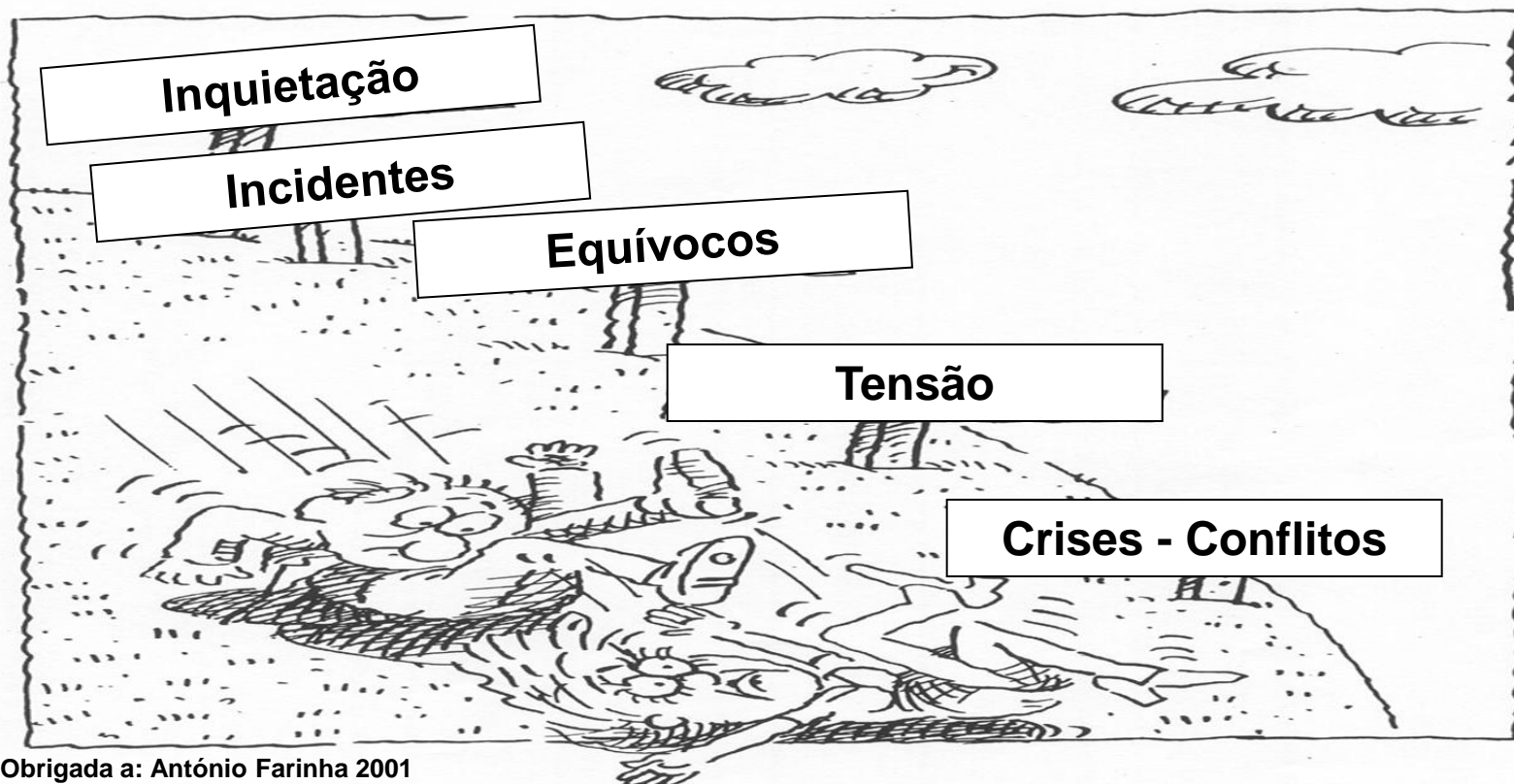
Diálogo de Stakeholders e Construção de Consenso

Análise de stakeholders - Métodos

**Identificação de actores chave e stakeholders,
os seus interesses
e as dinâmicas das suas relações através de...**

- ... Dados e análise de informação
- ... Entrevistas com stakeholders conhecidos
- ... Análise de media (e. g. investigações jornalísticas)
- ... Análise de conflitos

Conflito

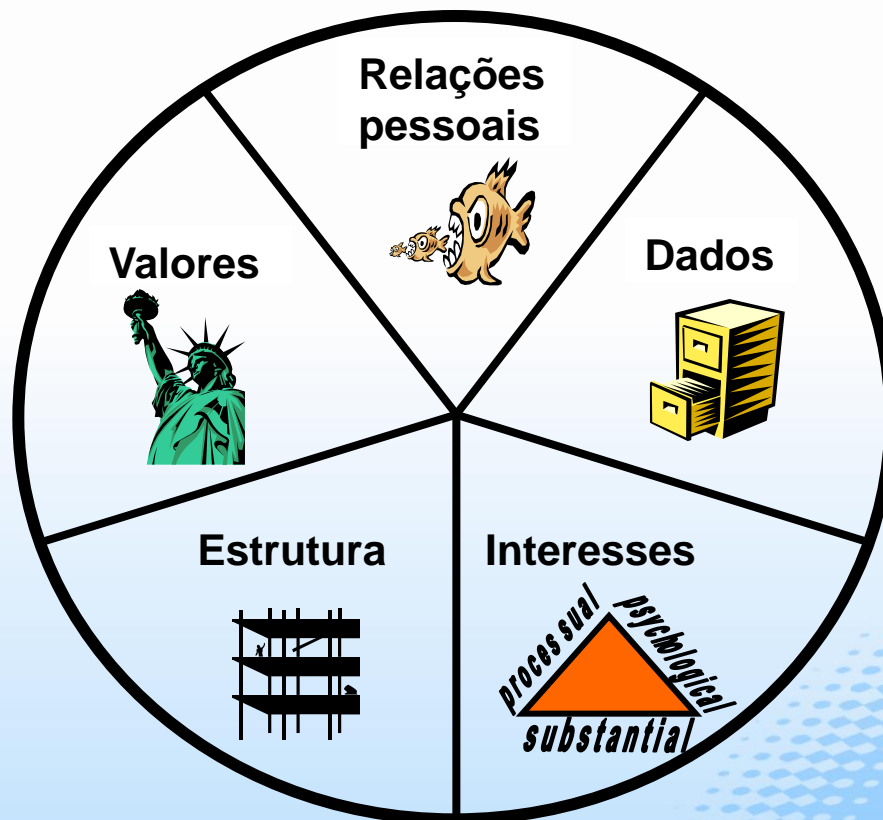


Obrigada a: António Farinha 2001

Análise de conflitos

Origens dos conflitos

- Relações pessoais
- Valores
- Dados
- Factores Estruturais
- Interesses



Adaptado de: MOORE, C. (1996): Mediation and Environmental Dispute Management.- Handouts.- published by GTZ & CDR.- Bonn

Exercício: Dados enquanto obstáculo à comunicação



4.bp.blogspot.com/-KygkrG3Fh4U/TaPnPDxR_8I/AAAAAAAAAf0/bf1ddf3BsX4/s1600/barrier2.jpg



Análise de Conflitos – Relações Pessoais

→ **Conflitos, que se “baseiam” em relações pessoais...**

- surgem quando existem emoções negativas para com outra pessoa ou grupo (e.g.: equívocos, preconceito, inveja, falta de confiança, agressão)
- são muito comuns
- são difíceis de reconhecer



Análise de Conflitos - Valores

→ Conflitos “baseados” em sistema de valores ...

- surgem quando existem diferenças entre as partes no que respeita à sua ética e conceitos morais (religião, posição política, etc.)

São caracterizados por...

- convicções face aos seus próprios valores e falta de reconhecimento e desdém em relação aos valores dos outros
- falta de tolerância
- sentido de missão



Análise de Conflitos - Dados

→ As partes têm dados mas...

- cada parte tem diferentes dados relativos ao assunto em discussão
- certas partes têm dados específicos / informações e outras partes têm algo diferente
- existe desacordo acerca da validade dos dados e desacordo acerca da interpretação incorrecta (como os dados foram recolhidos, quem os produziu, etc.)



Análise de Conflitos – Factores Estruturais

→ **Problemas estruturais são externos ao Facilitador e às partes e.g.:**

- existem estruturas hierárquicas
- recursos humanos disponíveis
- calendarização e prazo
- distâncias espaciais
- dinheiro e orçamentos já atribuídos



Análise de Conflitos - Interesses

→ **Interesses e necessidades das partes podem ser...**

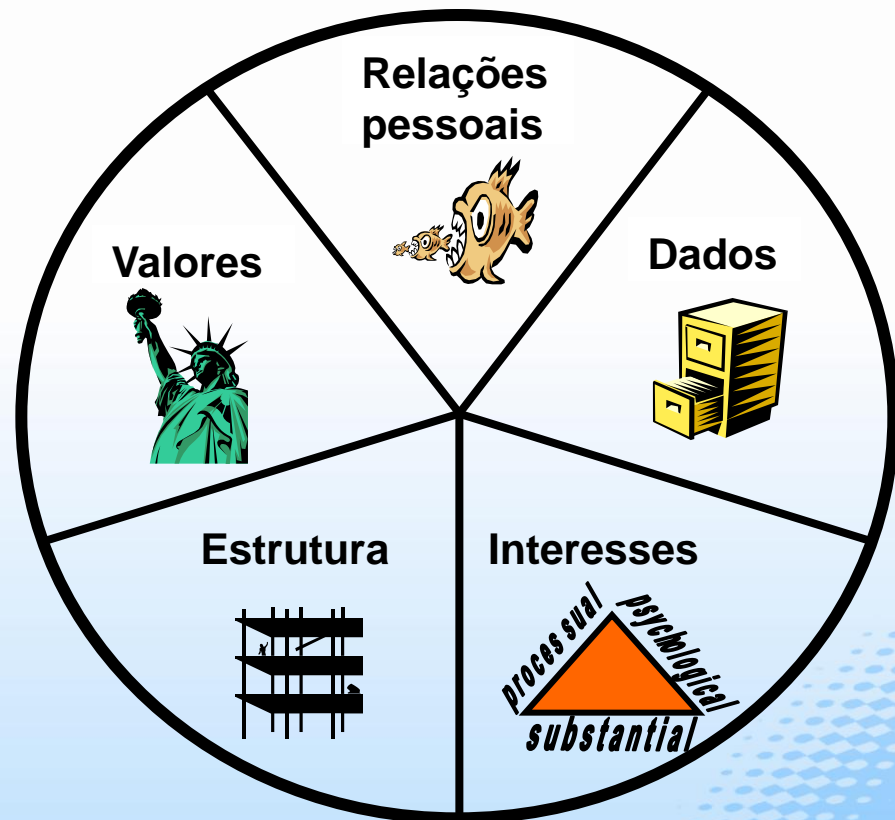
- processuais (Como resolver o problema?)
- psicológicos (Como colaborar?)
- substancial (E acerca dos recursos, soluções, conteúdos?)

... e em todas as categorias: comum, compatível ou exclusivo!

Análise de Conflitos

Origens dos conflitos

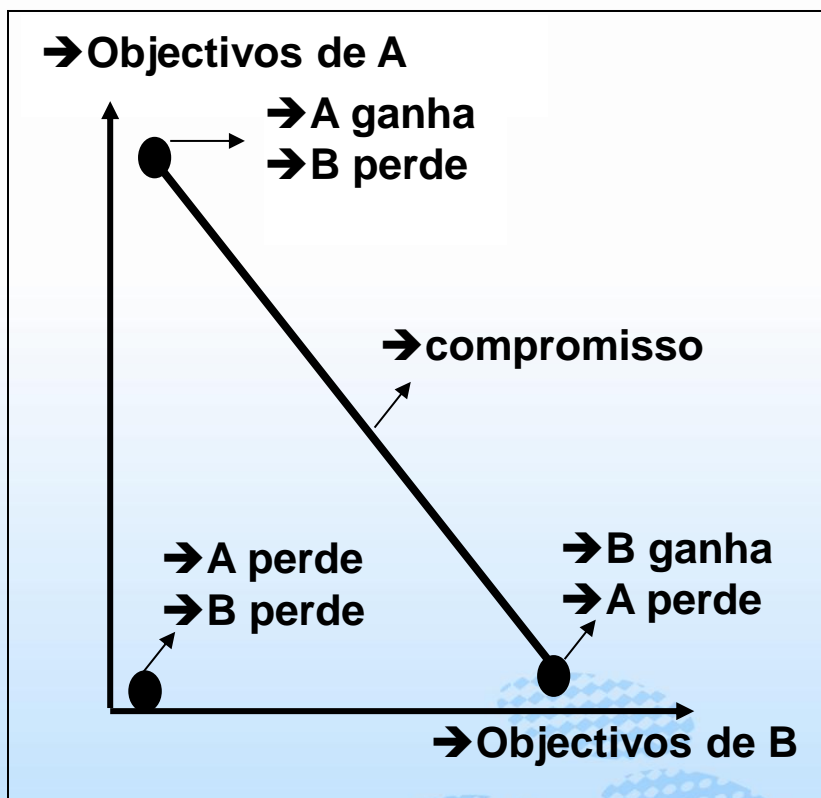
- Relações pessoais
- Valores
- Dados
- Factores Estruturais
- Interesses



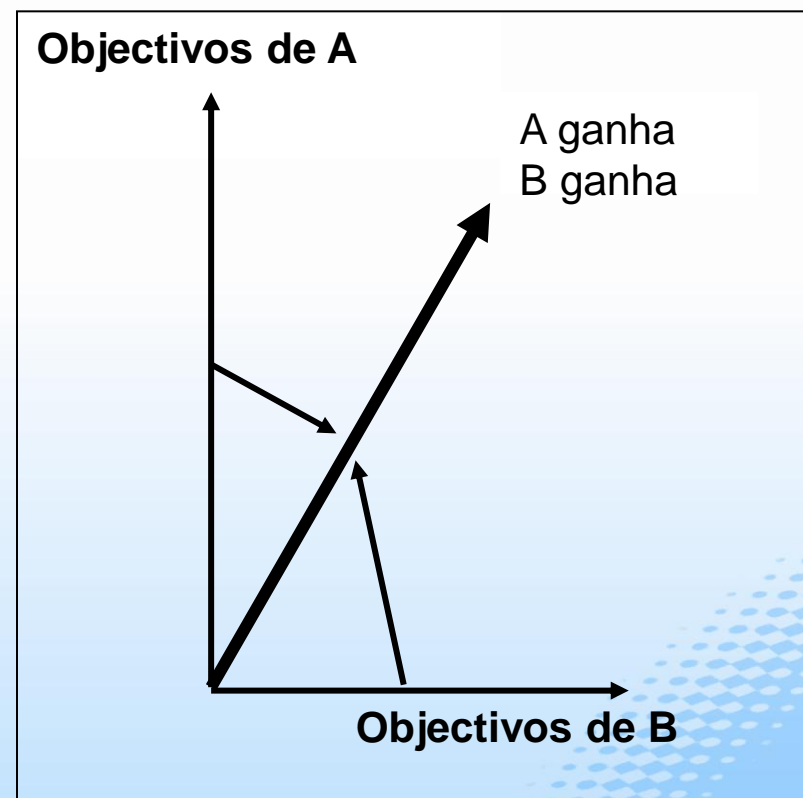
Adaptado de: MOORE, C. (1996): Mediation and Environmental Dispute Management.- Handouts.- published by GTZ & CDR.- Bonn

Estratégias Básicas para resolver disputas

Posição negocial e baseada em interesses



POSIÇÃO NEGOCIAL

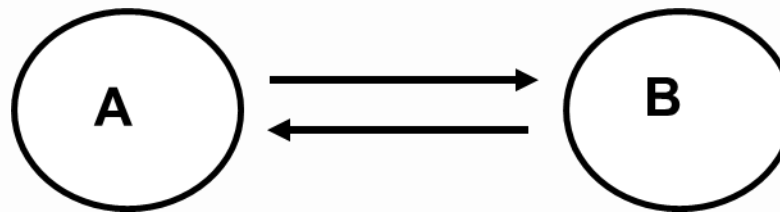


POSIÇÃO BASEADA EM INTERESSES

Estratégias Básicas para resolver disputas

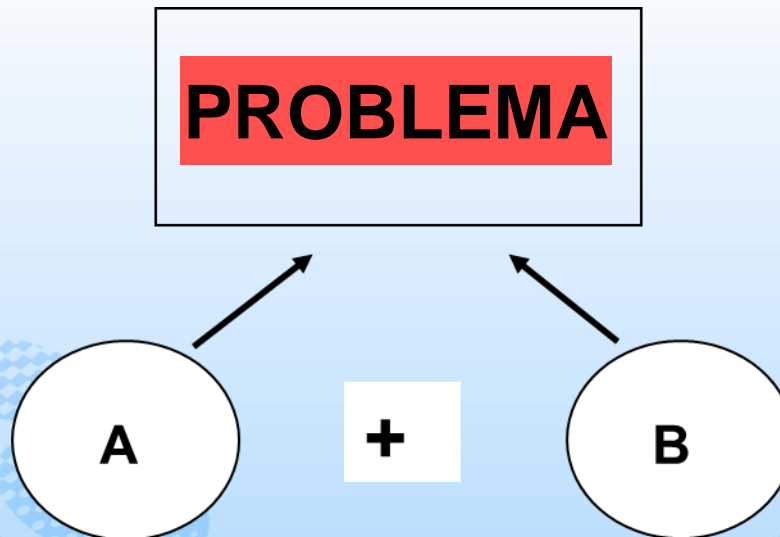
Dinâmicas da posição negocial e baseada em interesses

De: A versus B



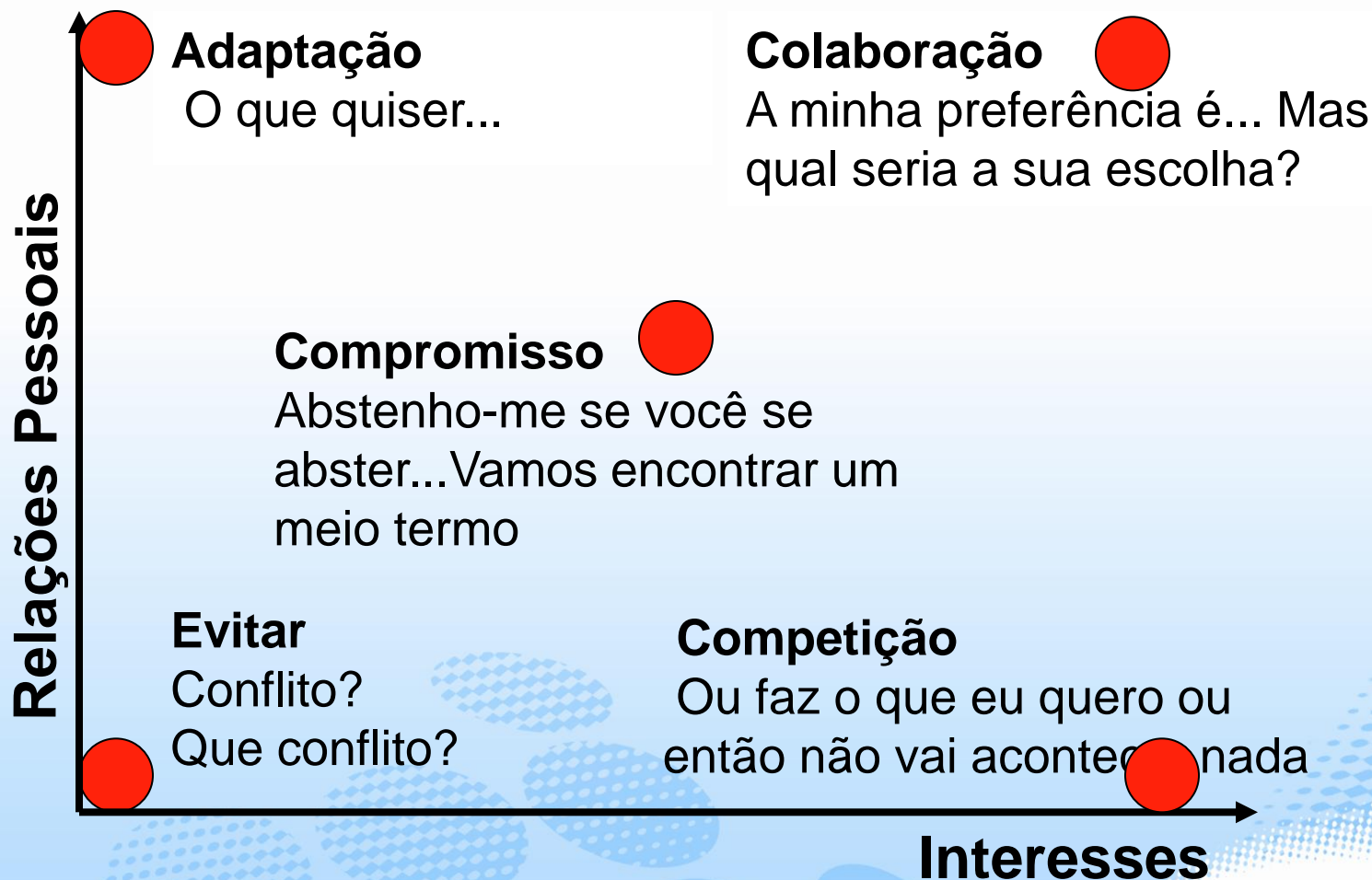
em direcção a...

A + B
contra
um problema comum





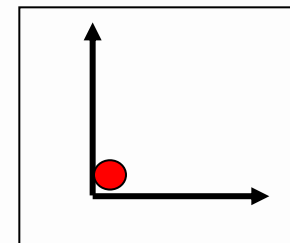
Estilos de Gestão de Conflitos





Estilos de Gestão de Conflitos

Evitar

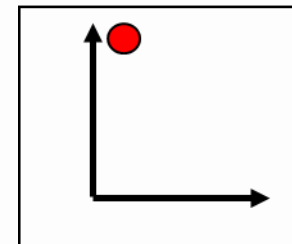


- Quando o assunto em discussão é trivial face a outro, interesses mais importantes.
- Quando não existe nem a possibilidade de um acordo, nem de qualquer tipo de resolução de conflitos.
- Quando uma das partes tem pouco poder em relação à outra.
- Quando o potencial dano causado pelo confronto é maior do que os benefícios de uma solução.

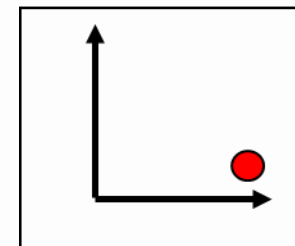


Estilos de Gestão de Conflitos

Adaptação



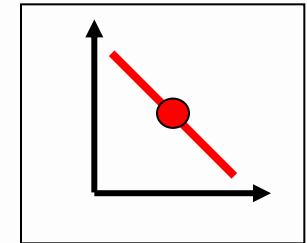
- Quando uma das partes tem definitivamente a melhor solução.
- Quando os assuntos em discussão são consideravelmente menos importante do que a relação com a outra parte.
- Quando a concorrência contínua pode infringir o relacionamento com a outra parte interessada e pode, ou promover uma escalada do conflito, ou uma destruição da relação.



Estilos de Gestão de Conflitos

Competição

- Quando a acção rápida é determinante e vital.
- Quando o assunto / decisão é importante e quando, ao mesmo tempo, é necessária a sua implementação via uma acção impopular.
- Quando as necessidades do outro interveniente não são importantes.



Estilos de Gestão de Conflitos

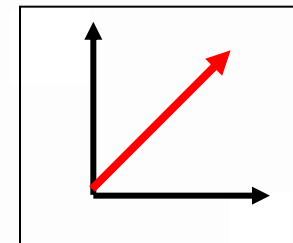
Compromisso

- Quando a resolução do conflito não vale o tempo e a energia necessários para colaborar.
- Quando um acordo rápido e oportuno é aceitável.
- Quando a colaboração não é possível e o conflito não pode ser resolvido de outra forma.



Estilos de Gestão de Conflitos

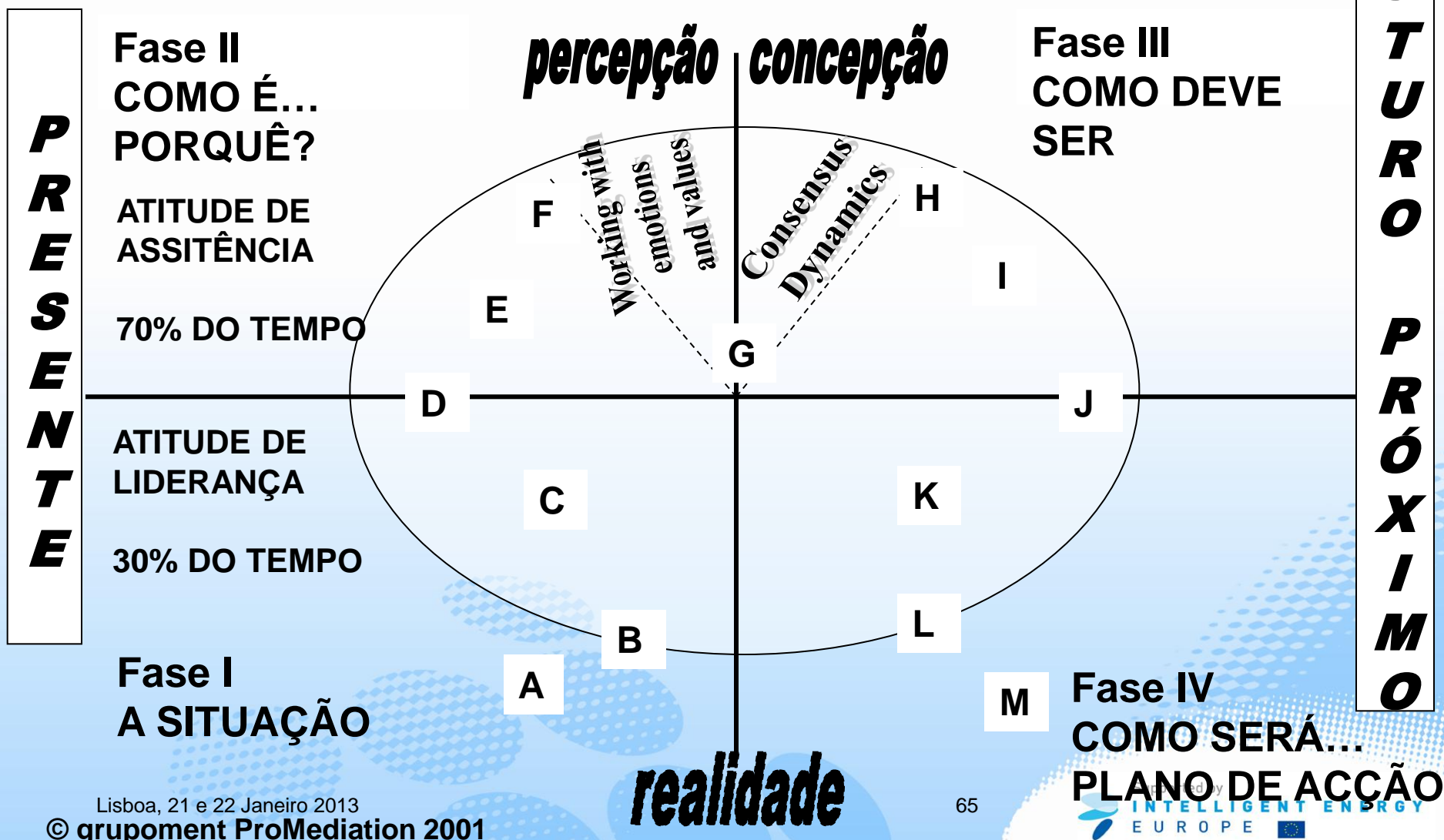
Colaboração



- Quando os interesses dos intervenientes são muito importantes para um acordo.
- Quando nenhuma das partes tem uma boa solução, uma análise exaustiva pode trazer novas possibilidades.
- Quando existe a necessidade de “soluções globais” que diminuem o aparecimento de sentimentos negativos



O Processo de Mediação - (O Círculo de Fiutak)





O Processo de Mediação – O Círculo de Fiutak

Fase I – A Situação – A Atitude do Mediador: Liderança

A. Preparação do Mediador antes do kick-off

1. Invista numa análise eficaz de stakeholders
2. Efectue contactos iniciais separados com as partes em disputa
3. Explique o processo de mediação
4. Recolha e analise a informação de base
5. Seleccione uma estratégia para orientar a mediação e defina um plano preliminar



O Processo de Mediação – O Círculo de Fiutak

Fase I – A Situação – A Atitude do Mediador: Liderança

B. Início da Sessão(ões) de Mediação

1. Prepare o local
2. Ponha as entidades a apresentarem-se
3. Explique o processo de mediação e as características
4. Estabeleça regras e directrizes comportamentais (opcional)
5. Crie confiança e compromisso

C. Definindo os Assuntos e Estabelecendo uma Agenda

1. Identifique percepções, áreas temáticas e defina questões para discussão
2. Defina procedimentos de gestão de conflitos apropriados, estabeleça uma agenda

Adaptado de: ©grupoment pro Mediation: “La Roue Fiutak” and CDR Associates: “ Stages of Mediation”



O Processo de Mediação – O Círculo de Fiutak

Fase II – Como é... e porquê – Atitude do Mediador: Assistência

D. De uma Atitude de Liderança para uma Atitude de Assistência

E. Compilação da visão as partes – Baseada nos Interesses e Necessidades

1. Comece por dados e factos e identifique interesses e necessidades
2. Assista as partes na identificação dos seus interesses abertos e escondidos
3. Analise assuntos, interesses e necessidades
4. Ponha as partes a educarem-se acerca dos interesses uns dos outros

Adapted from: ©grupoment pro Mediation: “La Roue Fiutak” and CDR Associates: “ Stages of Mediation”



O Processo de Mediação – O Círculo de Fiutak

Fase II – Como é... e porquê – Atitude do Mediador: Assistência

F./G. Trabalhe com Emoções e Valores

1. Apoie as partes na identificação de sentimentos, emoções, valores e convicções
2. Estimule as partes no desabafo de sentimentos, emoções, valores e convicções
3. Acompanhe reacções emocionais
4. Explore compromissos, importância e influência
5. Procure por valores comuns, dê ênfase a objectivos comuns maiores
6. Estimule a mudança de atitudes para posições menos irreversíveis

Adaptado de: ©grupoment pro Mediation: “La Roue Fiutak” and CDR Associates: “ Stages of Mediation”



O Processo de Mediação – O Cículo de Fiutak

Fase III – Como deve ser... – Atitude do Mediador: Assistência

H. Iniciação da Dinâmica de Consenso

1. Ponha as partes a afirmar explicitamente a compreensão mútua
2. Coloque as entidades a elaborar procedimentos para a construção do consenso
3. Consciencialize as partes para a necessidade de opções
4. Estimule as partes à decisão sobre possíveis procedimentos de acordo

I. Criando Alternativas ao Acordo

1. Apoie as partes na criação de alternativas
2. Apoie o desenvolvimento de alternativas criativas ou inovadoras

Adaptado de: ©grupoment pro Mediation: “La Roue Fiutak” and CDR Associates: “ Stages of Mediation”



O Processo de Mediação – O Cículo de Fiutak

Fase III – Como deve ser... – Atitude do Mediador: Assistência

J. Avaliando Alternativas

Seleccção de Opções para o Acordo

1. Reveja os interesses das partes
2. Use a negociação posicional ou de interesse
3. Avalie como os interesses podem ser alcançados através das alternativas disponíveis
4. Elabore, avalie e seleccione opções para o acordo que sejam praticáveis
5. Evite que as partes cheguem a compromissos com posições ou alternativas únicas

Adaptado de: ©grupoment pro Mediation: “La Roue Fiutak” and CDR Associates: “ Stages of Mediation”



O Processo de Mediação – O Círculo de Fiutak

Fase IV – Como será...– Atitude do Mediador: Liderança

K. Negociação Final: Ajude as Partes a Chegarem a Acordo Seja Através de ...

1. aumento da convergência de posições
2. passos finais para acordos conjuntos
3. desenvolvimento de uma fórmula de consenso
4. criação de meios processuais para chegar a um acordo substantivo
5. outros procedimentos de tomada de decisão apropriados



O Processo de Mediação – O Círculo de Fiutak

Fase IV – Como será...– Atitude do Mediador: Liderança

L. Alcançar um acordo formal

1. Apoie as partes na elaboração do acordo final
2. Defina os termos de implementação, monitorize e avalie
3. Formalize o acordo



O Processo de Mediação – O Círculo de Fiutak

Fase IV – Como será...– Atitude do Mediador: Liderança

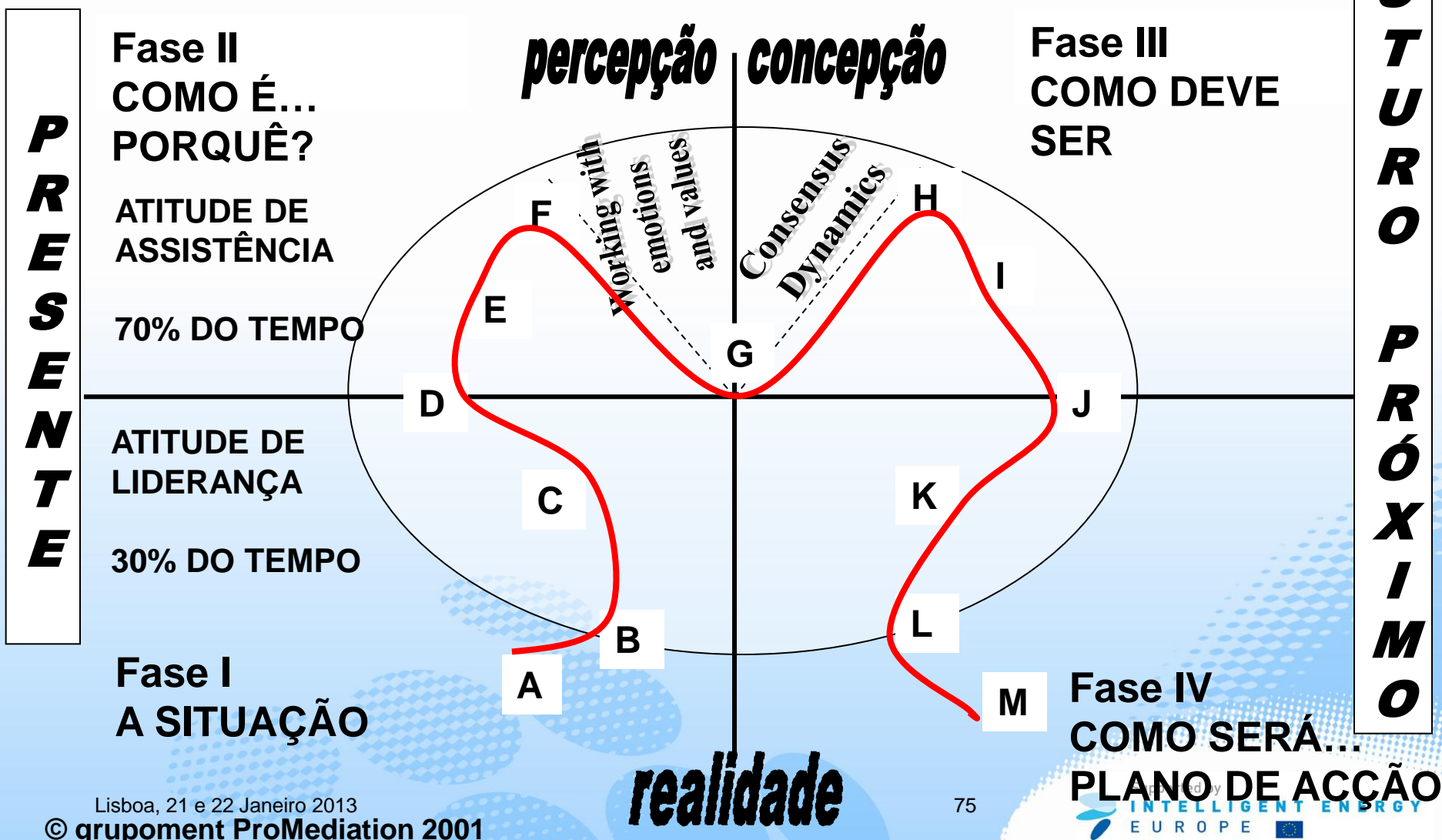
Após o encerramento...

M. Separe-se do Processo de Mediação

1. Avalie o desenvolvimento do processo face aos resultados
2. Avalie a sua performance face aos resultados
3. Reflicta sobre e analise a sua intervenção
4. Procure a intervisão e / ou supervisão
5. Mantenha-se actualizado através do investimento em educação (frequente cursos, formações e conferências, leia, converse com colegas, etc.)



O Processo de Mediação - (O Círculo de Fiutak)





Introdução aos Mini-projectos

Desafios de Comunicação Transversal (DCT) nos mini-projectos

- Participantes juntam-se em grupos de trabalho de acordo com o desafio de comunicação dominante do seu projecto (ideia).
- Cada grupo de trabalho elabora e identifica uma estratégia alternativa para ultrapassar o desafio de comunicação durante o processo de desenvolvimento do seu mini-projecto.
- Todos os DCT estão ligados entre si, e muitas vezes mais do que um terá expressão em determinados mini-projectos.
- Os formandos terão de reflectir nos seus mini-projectos e escolher um dilema/desafio que melhor combina com os desafios de comunicação expectáveis e obstáculos.



Introdução aos Mini-projectos

Desafios de Comunicação Transversal (DCT)

- DCT 1 – O Dilema da Linguagem/Conhecimento
- DCT 2 – Hierarquias Fortes e Desequilíbrio de Poder
- DCT 3 – Mediação Externa versus Interna
- DCT 4 – Grandes Volumes de Dados Complexos
- DCT 5 – Problemas Perversos
- DCT 6 – Suborno e Corrupção



Introdução aos Mini-projectos

Desafios de Comunicação Transversal (DCT)

DCT 1 – O Dilema da Linguagem/Conhecimento

- ⇒ variedade de background profissional, educacional ou cultural dos stakeholders ou grupos-alvo a considerar (e.g. imigrantes / habitantes; juristas / engenheiros; taxistas / ciclistas; homens / mulheres)
- ⇒ "linguagem" e "conhecimento" diferentes têm de ser considerados para uma participação eficiente

"Linguagem" = qualquer sistema de sinais (palavras, mímica, gestos, etc.) para codificar e decodificar a informação

"Conhecimento" = entendimento com alguém ou alguma coisa (compreensão teórica ou prática de um assunto, competência ou especialidade)



Introdução aos Mini-projectos

Desafios de Comunicação Transversal (DCT)

DCT 2 – Fortes Hierarquias e Desequilíbrio de Poder

Participação =

representantes do Governo / municípios, empresas de exportação e representantes da sociedade civil (organizações) sentam-se em conjunto para encontrar uma solução para uma situação específica que envolve e afecta todos os participantes.

⇒ Desequilíbrio de poder + dinâmicas de poder entre as partes em disputa.

Os sistemas de opinião, personalidade e auto-estima:

Sexo, raça/etnia ou religião:

Poder político ou económico, rendimento e bens:

Conhecimento e formação:

Força física e /ou abuso emocional:



Introdução aos Mini-projectos

Desafios de Comunicação Transversal (DCT)

DCT 3 – Mediação Externa versus Interna

Facilitador/Mediador = neutral + terceiro interveniente imparcial

Mas se o mediador não é, ou não é visto, como neutral?

Facilitador Interno =

- normalmente pago pelo patrocinador + sob pressão por níveis superiores
- muitas vezes um membro da hierarquia da empresa ou serviço público
- por vezes tem um interesse pessoal/profissional nos temas em discussão.

⇒ dificuldades significativas em tranquilizar os stakeholders mais desconfiados
que está genuinamente interessado na construção do consenso cooperativo e não está a tentar enganá-los.



Introdução aos Mini-projectos

Desafios de Comunicação Transversal (DCT)

DCT 4 – Grandes Quantidades de Dados Complexos

- requer tempo e preparação específica
- são muitas vezes a causa de discussão e conflito
- stakeholders têm de ser capazes de aceder aos dados
- Recolha de informação e avaliação é crucial antes de tomar quaisquer decisões.

Estratégias de Comunicação para lidar com grandes quantidades de dados:

O Paradigma da "Procura":

Faça com que o stakeholder peça o que ele quer

O "Paradigma da Demonstração":

Torne toda a informação disponível, e deixe o stakeholder explorá-la



Introdução aos Mini-projectos

Desafios de Comunicação Transversal (DCT)

DCT 5 – Problemas Perversos

Problemas perversos são

- difíceis ou impossíveis de resolver
- por causa de requerimentos incompletos, contraditórios e variáveis
- são muitas vezes difíceis de reconhecer.

Interdependências Complexas

⇒ o esforço para resolver um aspecto de um problema perverso pode revelar ou criar outros problemas.



Introdução aos Mini-projectos

Desafios de Comunicação Transversal (DCT)

DCT 6 – Suborno e Corrupção

Fenómeno alargado em muitos sectores da vida pública em muitos países europeus.

Expressão e efeitos são difíceis de sistematizar e provar

Criminalidade Aberta:

- Redes de contrabando e crime organizado agravam o problema

Factores "Ocultos"

- Economia cinzenta + ausência de controlo efectivo
- Falta de acordo político
- Sistemas não-transparentes de distribuição de recursos financeiros
- Atitudes de 'políticas à porta fechada' + tomada de decisão descendente (top-down)

Pausa para café



<http://www.spiegel.de/img/0,1020,57304,00.jpg>

Possíveis Mini-projectos– Ideias e Propostas



<http://www.bwv-altdorf.de/pics/Gluehbirne.jpg>



Final do Dia 1

- **Conclusões do dia 1 + feedback**
- **actualização da lista final de mini-projectos**
- **questões? ⇒ inventário de questões**
- **O que iremos fazer amanhã?**

Até amanhã – Tenham uma noite agradável



www.spassfieber.de/bilder/eisbaer-schlaeft.html

Bom Dia – Vamos começar



www.russlandjournal.de/entertainment/tv/wildes-russland-doku/

Exercício: Apenas uma palavra



www.kleinezeitung.at/allgemein/akademie/index.do



Questões?



www.wir4dw.at/?p=2860



Brainstorming de ontem – Escolha de projectos

Possíveis situações / conflitos complexos...

...que requerem uma estratégia de tomada de decisão colaborativa...

...envolvem um grande número...

...de stakeholders individuais ou institucionais

PRIORITIZAR E DECIDIR



Agora é a Vossa Vez!! – Desenvolvam um Processo

→ Resultado Expectável:

- Estratégia para um processo participativo + Cronograma

→ Prazo para o Processo Participativo:



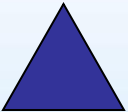
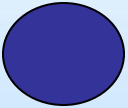

- 12 meses

→ Stakeholders a envolver

- Representativos de (todas?) as entidades e indivíduos que detêm uma participação
- Quem são os stakeholders que participam directamente (grupos)?
- Envolver o “grande público”, também (quem é o vosso “grande público”?)



Elementos do Processo (Exemplos)

	Fórum Público	Todos podem participar – não há restrição de Participantes
	Reuniões Sectoriais	Reuniões com uma mistura de stakeholders específico
	Sessão com stakeholder	Reuniões com membros de um único grupo de stakeholders
	Mesa Redonda	Peritos respondem a questões dos participantes
	Painel	Reunião temática de peritos fechada
e	Actividades online	Participação online. DEFINIR!!



Apresentação e Discussão de Resultados



Almoço



www.explorer-hotel.com/montafon



Níveis de participação

Passivo

Os Participantes são informados acerca do que aconteceu e do que irá acontecer

Informativo

Os Participantes têm a oportunidade de colocar questões; as questões são respondidas

Consultivo

Os Participantes são questionados acerca das suas perspectivas e ideias

→ (ICPL, 1998a, modificado de Pretty, 1994 in Trigo 2003)



Níveis de Participação

Funcional

Os Participantes trabalham em grupos para elaborar contribuições para a tomada de decisão

Interactivo

Os Participantes colaboram numa análise conjunta para definir soluções para o problema (actividades concretas)

Mobilização

Os Participantes empenham-se numa tomada de decisão colaborativa, independentemente de instituições externas

→ (ICPL, 1998a, modificado de Pretty, 1994 in Trigo 2003)



Quando utilizar?

- Diferentes níveis de participação correspondem a diferentes **níveis de projecto**
- Diferentes níveis de participação correspondem a diferentes **níveis de interacção**



Quem envolver?

- Patrocinador (e.g. administração pública, ONG, Departamento da Universidade, etc.)
- Mediadores /Facilitadores (Equipa)
- Stakeholders Institucionais
- Stakeholders Individuais (todos os que tenham interesse no resultado)

→ Fonte: Lawrence Susskind, Sarah McKeamen, Jenniffer Thomas-Larmer, 1999. *The Consensus Building Handbook*



Perguntas mais frequentes:

- Quanto tempo vai demorar?
- Quantas reuniões estão planeadas?
- E qual o cronograma das reuniões?
- Qual a duração das reuniões?
- Onde?
- Quanto irá custar?

→ Fonte: Lawrence Susskind, Sarah McKeamen, Jenniffer Thomas-Larmer, 1999. *The Consensus Building Handbook*



→ PRÉ-EVENTO

→ Recepção

→ Preparação

→ Abertura

→ PÓS-EVENTO

→ Relatório

EVENTO (e.g.: WORKSHOP)

- Definição da Ideia (2x2)
- Apresentação (2x2)
- Agregação de ideias iguais
- Prioritização
- Elaboração de propostas (4-5)
(obstáculos, quando, quem)
- Visualização de resultados
- Apresentação em Plenário
- Avaliação do Processo



Preparação de Eventos

- Equipa de Mediadores
 - ⇒ definição do processo
 - ⇒ programa
 - ⇒ logística e equipamento operacional
 - ⇒ elaboração de relatório
- Organização Local
 - ⇒ convites e promoção do evento
 - ⇒ local
 - ⇒ pausa para cafés e refeições
 - ⇒ equipamento e material geral
 - ⇒ recepção dos participantes e registo
 - ⇒ distribuição de relatório



Grupos: COMPOSIÇÃO

- Pré-determinado: **Grupos homogêneos** (actores)
- Pré-determinado: **Grupos mistos** (actores)
- Escolha: **Interesse Factual dos Participantes**
- Agrupamento **por acaso**



Composição: Grupos de Actores Homogéneos (Pré-determinado)

- > Visão + perspectiva igual
- > Problemas similares, interesses e necessidades
- > Linguagem comum
- > Fortes hierarquias e competição
- > Soluções específicas



Composição: Grupos de Actores Mistos (Pré-determinado)

- > Diferentes visões e perspectivas
- > Diferentes problemas, interesses e necessidades
- > Dinâmicas hierárquicas inseguras
- > Diálogo aberto?
- > Soluções específicas menos equilibradas



Composição: Interesse Factual (Escolha)

- > Visões e perspectivas iguais ou diferentes, linguagem, problemas, interesses e necessidades
- > Conhecimento técnico existente
- > Compromisso por interesse \Rightarrow compromisso ao processo
- > Específico, soluções implementáveis
- > Equilíbrio de Participantes (número por grupo)?



Composição: Classificação por Acaso

- > Visões e perspectivas iguais ou diferentes, linguagem, problemas, interesses e necessidades
- > Conhecimento técnico existente ou não existente
- > Motivação (Des)equilibrada
- > Soluções eventualmente mais criativas
- > Equilíbrio de participantes (número /grupo)



Grupos: Dimensão

- Reflexão Individual (1 elemento por grupo)
- trabalho de grupo: Pares (2 elementos por grupo)
- trabalho de grupo (3 elementos por grupo)
- trabalho de grupo (4-6 elementos por grupo)
- trabalho de grupo (6-10 elem. por grupo)
- trabalho de grupo (> 10 elem. por grupo)



Dimensão Individual : 1 Participante por grupo

- Todos pensam e contribuem
- Não há interacção
- Necessidade de juntar os resultados (e.g. brainstorming)





Dimensão

Pares: 2 Participantes por grupo

Objectivo	<ul style="list-style-type: none">• Todos os Participantes pensam e contribuem interactivamente• Trabalho de grupo permite “quebrar o gelo”• Interacção intensa permite geração de ideias• Necessidade de resultados conjuntos (e.g. apresentação de resultados consensuais)
Ingredientes	Mediador responsável pela gestão do processo, clarificação e gestão do tempo



Dimensão

Trabalho de grupo: 3 Participantes por grupo

- „1 domina, 1 ouve, 1 dorme“
- Não há interacção efectiva
- Necessidade de juntar os resultados (e.g. apresentação de resultados consensuais)



Dimensão

Trabalho de grupo: 4-6 Participantes por grupo

Objectivo	<ul style="list-style-type: none">• Os grupos trabalham autonomamente• Eficaz, interacção criativa• Necessidade de juntar os resultados (e.g. sessões plenárias)
Ingredientes	<ul style="list-style-type: none">• Mediador responsável pelo processo e gestão do tempo• Folhas de trabalho



Dimensão

Trabalho de grupo: 6-10 Participantes por grupo

Objectivo	<ul style="list-style-type: none">• Brainstorming Estruturado e discussão• Interacção livre não funciona• Necessidade de juntar os resultados (e.g. sessão plenária) apenas no caso de grupos de trabalho paralelos
Ingredientes	<ul style="list-style-type: none">• Mediador e Relator• Metodologia Estruturada



Dimensão

Trabalho de grupo: >10 Participantes por Grupo

- Divisão em grupos mais pequenos
- Outras metodologias para grupos grandes (mesa redonda, espaço de debate, etc.)
- Em sessões plenárias: não há debate efectivo possível



→ PRÉ-EVENTO

→ Recepção

→ Preparação

→ Abertura

→ PÓS-EVENTO

→ Relatório

EVENTO (e.g.: WORKSHOP)

- Definição da ideia (2x2)
- Apresentação (2x2)
- Agregação de ideias iguais
- Prioritização
- Elaboração de propostas (4-5)
(obstáculos, como, quem)
- Visualização de resultados
- Apresentação em plenário
- Avaliação do Processo



Recepção / Preparação



Sessão de Abertura





Dimensão

Pares: 2 Participantes por Grupo



Definição da Ideia



Prioritização





Dimensão

Trabalho de grupo: 3 Participantes por Grupo





Dimensão

Trabalho de grupo: 4-6 Participantes por Grupo



Dimensão

Trabalho de grupo: 6-10 Participantes por Grupo





Sessão de encerramento



Sessão de encerramento





Agora é a vossa vez!! – Definam um Fórum Público

Resultado Expectável:

Definição detalhada...

... de um dos Fóruns Públicos previstos

- Identificação do momento e grupo-alvo
- Propor um programa com duração de 4h (16h00 – 18h00)
- Definir os elementos metodológicos e a sua implementação
- Identificar as necessidades logísticas



Pausa para café



www.spaghettigazetti.com/011/02



Apresentação e Discussão de resultados



Conclusões finais e Feedback



<http://theonlyxns.deviantart.com/art/The-Universe-s-Rainbow-180424362>