

2º Workshop de Alinhamento do Investimento Social Privado em Educação



Insper (IMEC São Paulo)

Dinâmica

O papel de cada ator:
Obstáculos e soluções



Insper (IMEC São Paulo)

Resultados Gerais

Obstáculos:

- Trabalhar com base no modelo “soluções em busca de problemas”, sem conhecer as demandas reais
- Desconhecer a política pública de Educação e o que já está sendo feito na área
- Desconhecer os trabalhos de outras organizações em Educação
- Duplicar investimento, realizando as mesmas ações que outras organizações
- Simplificar a realidade, esquecendo outros setores que impactam a Educação, como as secretarias, o ministério público
- Pautar a discussão apenas no investimento em si, deixando de lado os resultados que serão alcançados
- Deixar a escola fora da discussão sobre os projetos

Resultados Gerais

Obstáculos:

- Falta de pragmatismo e objetividade na negociação
- Buscar estratégias que visem apenas os interesses próprios, defender apenas o seu ponto de vista, sem ouvir os outros
- Culpar os outros pelos problemas da Educação
- Conduzir a negociação com base em opiniões pessoais, pré-conceitos e estereótipos
- Existência de polarização entre os grupos envolvidos na negociação, com conversas e alinhamentos realizados nos bastidores
- Falta de transparência durante a negociação
- Dificuldade em dialogar e trabalhar com atores que têm objetivos diferentes e, em alguns casos, divergentes.
- Dificuldade em trabalhar com atores que têm informações assimétricas sobre a Educação e falam linguagens diferentes
- Existência de processos e relatórios complexos ou confusos

Resultados Gerais

Soluções:

- Conhecer a realidade local, produzir um bom diagnóstico das necessidades do lugar, checar o que já está sendo feito
- Procurar informações sobre os planos de governo para a área
- Ter uma visão sistêmica da Educação e dos projetos a serem implementados
- Buscar a representatividade e acolher todos os atores na negociação
- Ouvir as escolas e incluí-las no processo desde o início
- Incluir a sociedade civil no debate e ouvir as demandas reais
- Incluir outras secretarias, ministério público e outras empresas que trabalham na área na negociação

Resultados Gerais

Soluções:

- Desenvolver ações customizadas, visando resolver problemas reais
 - Delimitar objetivos e resultados claros para cada projeto
 - Realizar projetos de longo prazo, mas com resultados anuais
-
- Alinhar linguagens e informações, de modo a fazer com que todos os envolvidos no projeto consigam dialogar
 - Tentar chegar a consensos, buscar a intersecção entre os interesses de todos
 - Deixar de lado os estereótipos, perder estigmas e ouvir o outro
 - Delimitar os limites de atuação de cada envolvido
 - Buscar a transparência e a sinceridade durante o processo de negociação

Resultados Gerais

Principais soluções:

Basear a negociação em informação

- Organizar projetos e ações com base em informações reais
- Conhecer as ações que já estão sendo realizadas
- Reduzir a duplicidade de ações

Ter foco em interesses comuns

- Criar projetos que visem não só os interesses próprios, mas os interesses comuns, interesses de todos os envolvidos
- Criar áreas e prioridades comuns para o investimento

Promover um alinhamento comportamental

- Levar em consideração as diferentes visões
- Tentar conduzir a negociação com base nos pontos convergentes
- Buscar consensos, envolvendo todos os atores na discussão

Envolver toda a sociedade, em especial pais, alunos e escolas