

DISCIPLINA: <b>TÉCNICAS AVANÇADAS DE MEDIAÇÃO E NEGOCIAÇÃO</b>	CÓDIGO: <b>GRDDIRELE0186</b>
PROFESSOR: <b>WILSON PIMENTEL</b>	CARGA HORÁRIA: <b>30h</b>
<p><b>EMENTA</b></p> <p>Advogados e operadores do Direito negociam todos os dias com outros advogados, com clientes, nas mais diversas áreas do Direito, na prática pública ou privada, em empresas ou escritórios de advocacia. O estudo da negociação e mediação evita o prolongamento de disputas busca a criação de valores através de soluções negociadas. O aprendizado de técnicas avançadas, para quem já detém conhecimentos básicos, poderá ajudar a lidar com situações mais complexas.</p>	
<p><b>OBJETIVOS GERAIS</b></p> <p>Considerando que os alunos já possuem conhecimento básico na área, a disciplina procura explorar o uso de técnicas avançadas de negociação e mediação, desenvolver as habilidades pessoais de cada aluno em exercícios simulados, trabalhando com disputas cuidadosamente disputas de média e grande complexidades, discutindo questões éticas da atuação do mediador e negociador, e abordando as diferentes agendas existentes em uma mesa de mediação ou negociação.</p>	
<p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b></p> <p>Oferecer aos alunos (i) uma noção das dificuldades enfrentadas em situações de negociação mais complexas; (ii) como aprender com a sua própria experiência; (iii) uma série de habilidades interpessoais e estratégias de solução de problemas; (iv) aprofundar a percepção de si mesmo e dos outros na negociação e nos conflitos. Desenvolver habilidades como: (i) raciocínio analítico; (ii) visão pragmática; (iii) criatividade; (iv) criação de valor; (v) visão interdisciplinar; (vi) capacidade de ver situações sob diferentes perspectivas, inclusive a de partes adversas; (vii) auto percepção; (viii) aprender a aprender com a experiência; (ix) comunicação eficiente; (x) assertividade; (xi) empatia; (xii) lidar com situações difíceis; (xiii) gerenciar as tensões de um conflito; (xiv) identificar conflitos de agência e lidar com eles</p>	
<p><b>BIBLIOGRAFIA OBRIGATÓRIA</b></p> <p>GOLDBERG Stephen B; SANDERS, Frank E.A.; ROGERS, Nancy H; COLE Sarah Rudolph. Dispute Resolution: negotiation, mediation and other processes. Wolters Kluwers Law and Business. 2007.</p> <p>MNOOKIN, Robert H.; PEPPE, Scott R.; TULUMELLO, Andrew S.; Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals and Disputes, Belknap Harvard, 2000;</p>	
<p><b>BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR</b></p> <p>FISHER, Roger; SHAPIRO, Daniel; Beyond Reason, Viking, 2005.</p> <p>KAPLOW, Louis; SHAVELL, Steven; Decision Analysis, Game Theory and Information, Foundation Press, 2004.</p> <p>FISHER, Roger; URY, William, Getting to Yes, Negotiating Agreements Without Giving in. URY, William. The Power of a positive no. Bantam Books. 2007</p>	