

DISCIPLINA: <b>MEDIAÇÃO E NEGOCIAÇÃO</b>	CÓDIGO: <b>GRDDIROBG049</b>
PROFESSOR: <b>WILSON PIMENTEL</b>	CARGA HORÁRIA: <b>30h</b>
<b>EMENTA</b> 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. Entretanto, advogados raramente estudam o processo de negociação e os motivos pelos quais elas falham, com o consequente prolongamento de disputas e destruição de valor para as partes e para a sociedade. A disciplina tem por objetivo apresentar a teoria e prática da negociação e mediação, desenvolver as habilidades e a eficácia dos alunos como negociadores e proporcionar-lhes ferramentas para o aperfeiçoamento contínuo.	
<b>OBJETIVOS</b> Oferecer aos alunos (i) uma moldura intelectual para melhor compreensão da negociação e do conceito de sucesso em uma negociação; (ii) como aprender com a sua própria experiência; (iii) uma série de habilidades interpessoais e estratégias de solução de problemas; (iv) como ter maior percepção de si mesmo e dos outros na negociação e nos conflitos. Entre as habilidades que serão desenvolvidas na disciplina, destacamos: (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 ele.	
<b>BIBLIOGRAFIA OBRIGATÓRIA</b> FISHER, Roger; URY, William, Getting to Yes, Negotiating Agreements Without Giving in. MNOOKIN, Robert H.; PEPPE, Scott R.; TULUMELLO, Andrew S.; Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals and Disputes, Belknap Harvard, 2000;	
<b>BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR</b> FISHER, Roger; SHAPIRO, Daniel; Beyond Reason, Viking, 2005. KAPLOW, Louis; SHAVELL, Steven; Decision Analysis, Game Theory and Information, Foundation Press, 2004.	