

DISCIPLINA: <b>TÉCNICAS AVANÇADAS DE MEDIAÇÃO E NEGOCIAÇÃO</b>	CÓDIGO:
PROFESSOR: <b>WILSON PIMENTEL</b>	CARGA HORÁRIA: <b>30h</b>
<p><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. 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> 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> 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>METODOLOGIA</b> A presença e participação em sala de aula são fundamentais. A dinâmica do curso consistirá, tal como no curso básico de Mediação e Negociação, em intercalar teoria e prática, agora ainda com maior ênfase na prática. Os alunos formarão times para exercícios práticos de simulação de casos de negociação ou mediação, que necessitam de <i>role playing</i>. Faltas injustificadas e atrasos implicarão na diminuição direta e substancial de pontos de avaliação no item “participação”, que compõe a média final do aluno. Um dos principais requerimentos da disciplina é a preparação de diários pelos alunos, sobre as experiências das diversas simulações realizadas durante o semestre, que serão mantidos em confidencialidade pelo professor e a participação nos casos simulados realizados na modalidade <i>fish bowl</i>. Os alunos deverão realizar, além dos diários: (i) Trabalho intermediário a ser entregue até o dia 30/3. (ii) Trabalho Final: a ser entregue até o dia 8/6, que deverá ter entre 7 e 10 páginas e deverá tratar de tema sobre negociação, mediação ou outros métodos alternativos de resolução de disputas estudados. O trabalho poderá ter como objeto a reflexão do aluno sobre um dos temas propostos na Oficina, ou um ser um trabalho de pesquisa que aprofunde ou eventualmente toque em pontos não abordados na disciplina. Os alunos participarão de diversos exercícios de simulação, em que receberão instruções confidenciais, que não devem ser reveladas a outros participantes. É necessário também que os alunos se abstenham de discutir os detalhes e a estrutura dos exercícios com pessoas externas à disciplinas. Inventar e aprimorar um caso é tarefa árdua, que pode levar anos. A divulgação do conteúdo dos exercícios pode prejudicar o seu uso por futuros</p>	

alunos. Além disso, a quase totalidade dos casos foram adquiridos da Universidade Harvard, com a autorização para utilização sujeita a limites legais, vedada se fora do escopo da disciplina.

**PROGRAMA**

- 16 de Fevereiro: Introdução e apresentação do curso. Preparação Eazy's Garage
- 23 de Fevereiro: Simulação de caso: *Eazy's Garage*
- 2 de Março: Carnaval (não haverá aula)
- 9 de Março: Usando as emoções na negociação
- 16 de Março: Breve demonstração de uma mediação
- 23 de Março: Entrega do Diário Parcial
- 30 de Março: Período P1 - Entrega do Trabalho Intermediário
- 6 de Abril: Período P1
- 13 de Abril: Semana Santa (não haverá aula)
- 20 de Abril: Simulação de caso: *67 Fish pond lane*
- 27 de Abril: *Role reversal*. Preparação DONS Negotiation
- 4 de Maio: Fishbowl: DONS. Feedback.
- 11 de Maio: Co-mediação. Conceito e utilidade
- 18 de Maio: Simulação de caso: *Halfway Houses*
- 25 de Maio: O mercado da mediação. Dilemas éticos
- 2 de Junho: Entrega do Diário Final
- 8 de Junho: Período P2 - Entrega do Trabalho Final

**CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO**

A média final será composta pela seguinte maneira: 30% sobre o Trabalho Final (8/6); 30% sobre a preparação e participação em classe, com relação à qualidade e extensão do esforço nos exercícios e a sofisticação nos comentários e análises; 30% sobre a qualidade dos diários (23/3 e 2/6) e 10% sobre o Trabalho intermediário a ser entregue em 30/3.

**BIBLIOGRAFIA OBRIGATÓRIA**

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.

MNOOKIN, Robert H.; PEPPE, Scott R.; TULUMELLO, Andrew S.; *Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals and Disputes*, Belknap Harvard, 2000;

**BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR**

FISHER, Roger; SHAPIRO, Daniel; *Beyond Reason*, Viking, 2005.

KAPLOW, Louis; SHAVELL, Steven; *Decision Analysis, Game Theory and Information*, Foundation Press, 2004.

FISHER, Roger; URY, William, *Getting to Yes, Negotiating Agreements Without Giving in*.

URY, William. *The Power of a positive no*. Bantam Books. 2007