

DISCIPLINA: MEDIAÇÃO E NEGOCIAÇÃO	CÓDIGO: GRDDIROBG049
PROFESSOR: WILSON PIMENTEL	CARGA HORÁRIA: 30h
EMENTA 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 conseqüente prolongamento de disputas e destruição de valor para as partes e para a sociedade.	
OBJETIVOS GERAIS 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.	
OBJETIVOS ESPECÍFICOS 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 eles	
METODOLOGIA A presença e participação em sala de aula são fundamentais. A dinâmica do curso consistirá em intercalar teoria e prática, de modo que semana sim, semana não, os alunos formarão times para exercícios práticos de simulação de casos de negociação ou mediação, que necessitam de <i>role playing</i> . Ausências podem causar significantes inconvenientes para os alunos e seus pares que dele dependem. 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. Os diários deverão ser entregues em duas oportunidades: (i) Diário Parcial, em 26/9; e Diário Final, em 7/11. Os diários serão mantidos em confidencialidade pelo professor. Os alunos deverão realizar, além dos diários: (i) Trabalho intermediário a ser entregue até o dia 12/9. (ii) Trabalho Final: a ser entregue até o dia 21/11, 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. É extremamente importante que tais instruções não sejam reveladas a outros participantes com papéis diferentes nos exercícios. Em muitos casos, após o exercício, haverá oportunidade para que os alunos revelem as suas instruções e discutam os resultados. É imperioso, entretanto, que os alunos aguardem a prévia autorização do professor para a revelação das informações confidenciais.	

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 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

- 25 de julho: Apresentação do curso e introdução à Negociação;
- 1º de agosto: Simulação de caso: *Oil Pricing*. Entrega de carta.
- 8 de agosto: Recesso (jogos olímpicos)
- 15 de agosto: Recesso (jogos olímpicos)
- 22 de agosto: A definição de um bom resultado: elementos da negociação
- 29 de agosto: Simulação de caso: Sally Soprano
- 05 de setembro: O método da negociação da escola de Harvard
- 12 de setembro: Simulação de caso: *Law Library*. Entrega de trabalho
- 19 de setembro: As tensões e a dinâmica da negociação
- 26 de setembro: Simulação de caso: *Sue or Settle*. Entrega de Diário Parcial
- 03 de outubro: Período P1
- 10 de outubro: Atividades extracurriculares
- 17 de outubro: Análise de Decisão, Informação e Jogos.
- 24 de outubro: Introdução à Mediação; A lei de mediação e o novo CPC
- 31 de outubro: Treinamento de Habilidades de Mediação
- 7 de novembro: Simulação Mediação: Dispute for Goals. Entrega de Diário Final
- 14 de novembro: Feriado
- 21 de novembro: Simulação de Mediação Múltiplas Partes: DirtyStuff: Entrega Trabalho Final
- 28 de novembro: Período P2

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO

A média final será composta pela seguinte maneira: 30% sobre o Trabalho Final (21/11); 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 (26/9 e 7/11) e 10% sobre o Trabalho a ser entregue em 12/9.

BIBLIOGRAFIA OBRIGATÓRIA

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;

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

FISHER, Roger; SHAPIRO, Daniel; *Beyond Reason*, Viking, 2005.
KAPLOW, Louis; SHAVELL, Steven; *Decision Analysis, Game Theory and Information*, Foundation Press, 2004.