

PLANO DE ENSINO

DISCIPLINA	MEDIÇÃO E NEGOCIAÇÃO								
DOCENTE	WILSON FERNANDES PIMENTEL (Estágio Docência) e FABIANE VERÇOSA (Supervisão)								
CÓDIGO	GRDDIR033	SEMESTRE	2022.1	PERÍODO	5º	NATUREZA	OBRIGATÓRIA	CARGA HORÁRIA	60h

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 consequente prolongamento de disputas e destruição de valor para as partes e para a sociedade.
OBJETIVOS	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.
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 role playing. 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 XX/XX; e Diário Final, em XX/XX. Os diários serão mantidos em confidencialidade pelo professor.
HABILIDADES	Interpretar/aplicar as normas (princípios e regras) do sistema jurídico nacional, observando a experiência estrangeira comparada, quando couber, articulando o conhecimento teórico com a resolução de problemas.
	Demonstrar competência na leitura, compreensão e elaboração de textos, atos e documentos jurídicos, de caráter negocial, processual ou normativo, bem como a devida utilização das normas técnico-jurídicas.
	Demonstrar capacidade para comunicar-se com precisão.
	Dominar instrumentos da metodologia jurídica, sendo capaz de compreender e aplicar conceitos, estruturas e racionalidades fundamentais ao exercício do Direito.
	Adquirir capacidade para desenvolver técnicas de raciocínio e de argumentação jurídicas com objetivo de propor soluções e decidir questões no âmbito do Direito.
	Desenvolver a cultura do diálogo e o uso de meios consensuais de solução de conflitos.
	Compreender a hermenêutica e os métodos interpretativos, com a necessária capacidade de pesquisa e de utilização da legislação, da jurisprudência, da doutrina e de outras fontes do Direito.
	Ter competências para atuar em diferentes instâncias extrajudiciais, administrativas ou judiciais, com a devida utilização de processos, atos e procedimentos.
	Utilizar corretamente a terminologia e as categorias jurídicas.
	Aceitar a diversidade e o pluralismo cultural.
	Compreender o impacto da inteligência artificial e das novas tecnologias na área jurídica.
	Possuir o domínio de tecnologias e métodos para permanente compreensão e aplicação do Direito.
	Desenvolver a capacidade de trabalhar em grupos formados por profissionais do Direito ou de caráter interdisciplinar.
	Apreender conceitos deontológico-profissionais e desenvolver perspectivas transversais sobre direitos humanos.
	X Outras: Oferecer aos alunos uma moldura intelectual para melhor compreensão da negociação e do conceito de sucesso em uma negociação Exercitar a capacidade aprender com a sua própria experiência Demonstrar capacidade para comunicar-se com precisão. Desenvolver uma série de habilidades interpessoais e estratégias de solução de problemas Desenvolver maior percepção de si mesmo e dos outros na negociação e nos conflitos Desenvolver a cultura do diálogo e o uso de meios consensuais de solução de conflitos. Desenvolver raciocínio analítico na solução de disputas Desenvolver uma visão pragmática, como se criar um ambiente propício à criatividade a fim de possibilitar a criação de valor na solução de disputas Compreender a necessidade de uma visão interdisciplinar nos métodos de solução de conflitos interest based Trabalhar a capacidade de ver situações sob diferentes perspectivas, inclusive a de partes adversas Trabalhar a auto percepção Conhecer e praticar técnicas de comunicação eficiente, com assertividade e empatia Identificar formas de como lidar com situações difíceis Gerenciar as tensões de um conflito Identificar conflitos de agência e lidar com eles
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO	
AULA	TEMA
1	Apresentação do objetivo e estrutura do curso.

2	Simulação caso: <i>oil pricing</i> .
3	A definição de um bom resultado: elementos da negociação.
4	Simulação de caso: Sally Soprano (definir).
5	O método da negociação da escola de Harvard.
6	Simulação de caso: Law Library.
7	As tensões e a dinâmica da negociação.
8	Simulação de caso: Sue or Settle.
9	Introdução à Mediação; A lei de mediação e o novo CPC.
10	Treinamento de Habilidades de Mediação.
11	Simulação Mediação: PowerScreen.
CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO	A média final será composta pela seguinte maneira: 30% sobre o Trabalho Parcial e Final; 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 e 10% sobre a carta.
BIBLIOGRAFIA BÁSICA	FISHER, Roger; URY, William, <i>Getting to Yes, Negotiating Agreements Without Giving in</i> , 2011. MNOOKIN, Robert H.; PEPPET, Scott R.; TULUMELLO, Andrew S.; <i>Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals and Disputes</i> , Belknap Harvard, 2000. PIMENTEL, Wilson. O CPC de 2015, mediação e arbitragem: um sistema geral de solução de conflitos. <i>In A Reforma da Arbitragem</i> . Melo e Beneduzi. Ed. Gen., 2016.
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR	FISHER, Roger; SHAPIRO, Daniel; <i>Beyond Reason</i> , Viking, 2006. KAPLOW, Louis; SHAVELL, Steven; <i>Decision Analysis, Game Theory and Information</i> , Foundation Press, 2004. Referência à obra, conforme normas da ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas. KHARBANDA, Om P.; STALLWORTHY, Ernest A. <i>Negotiation: an essential management skill</i> . <i>Journal of Managerial Psychology</i> , v. 6, n. 4, p. 2-52, 1991. TARTUCE, Fernanda. <i>Mediação nos conflitos civis</i> . Grupo Editorial Nacional, 2018. ALMEIDA, Tania. <i>Caixa de ferramentas na mediação: Aportes práticos e teóricos</i> . Vol. 1. Dash Mediação, 2017. VOSS, Chris; RAZ, Tahl. <i>Never split the difference: Negotiating as if your life depended on it</i> . RandomHouse, 2016.