

PLANO DE ENSINO

DISCIPLINA	MEDIÇÃO E NEGOCIAÇÃO								
DOCENTE	CARLA SOARES								
CÓDIGO	GRDDIR033	SEMESTRE	2021.1	PERÍODO	5º	NATUREZA	OBRIGATÓRIA	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 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 <i>role playing</i> . Ausências podem causar <u>significantes inconvenientes</u> 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 diário pelos alunos, sobre as experiências das diversas aulas e simulações realizadas durante o semestre.
HABILIDADES	Exigência MEC CNE/CES nº 5, 18 de dezembro de 2018	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 jurídicos com objetivo de propor soluções e decidir questões no âmbito do Direito.
		X 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
CONTEÚDO PROGRAMÁTICO		
AULA		TEMA
1		Apresentação da estrutura do curso e introdução
2		Comunicação Efetiva na Negociação – Artigo para discussão Pilares do Processo de Negociação Triade da Negociação.

3	Simulação caso: <i>oil pricing</i>
4	Negociação e Mediação no Brasil (prof. convidada, Juliana Loss)
5	O método da negociação da escola de Harvard
6	Simulação de caso: Law Library
7	Palestra convidado externo: Stefano Malvestio (Bichara e Motta): "Transferência internacional de atletas: aspectos práticos e técnicas de negociação contratual" Tipologias de Estratégias de Negociação
8	Simulação de caso: Sally Soprano Apresentação Seminário
9	As tensões e a dinâmica da negociação Apresentação Seminário
10	Simulação de caso: Sue or Settle Apresentação Seminário
11	Introdução à Mediação; A lei de mediação e o novo CPC (prof. Convidado, Wilson Pimentel) Apresentação Seminário
12	Simulação Multimode, Inc.
13	Elaboração Matriz de Negociação Multimode, INC.
CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO	A média final será composta da seguinte forma: 30% pela nota P1 e 30% pelas apresentações dos Seminários; 20% pela preparação e participação em classe; 20% sobre a qualidade da matriz de negociação do case Multimode, Inc., a ser entregue pelo Eclass no dia 26.5.2021 .
BIBLIOGRAFIA BÁSICA	FISHER, Roger; URY, William, Getting to Yes, Negotiating Agreements Without Giving in, 2011. MNOOKIN, Robert H.; PEPPET, Scott R.: TULUMELLO, Andrew S.; Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals and Disputes, Belknap Harvard, 2000. PIMENTEL, Wilson. O CPC de 2015, mediação e arbitragem: um sistema geral de solução de conflitos. In A Reforma da Arbitragem. Melo e Beneduzi. Ed. Gen., 2016.
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR	FISHER, Roger; SHAPIRO, Daniel; Beyond Reason, Viking, 2006. KAPLOW, Louis; SHAVELL, Steven; Decision Analysis, Game Theory and Information, Foundation Press, 2004. Referência à obra, conforme normas da ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas. KHARBANDA, Om P.; STALLWORTHY, Ernest A. Negotiation: an essential management skill. Journal of Managerial Psychology, v. 6, n. 4, p. 2-52, 1991. TARTUCE, Fernanda. Mediação nos conflitos civis. Grupo Editorial Nacional, 2018. ALMEIDA, Tania. Caixa de ferramentas na mediação: Aportes práticos e teóricos. Vol. 1. Dash Mediação, 2017. VOSS, Chris; RAZ, Tahl. Never split the difference: Negotiating as if your life depended on it. RandomHouse, 2016.