

## PLANO DE TRABALHO

<b>DISCIPLINA</b>	CASOS PRÁTICOS DE NEGOCIAÇÃO								
<b>DOCENTE</b>	FRANCISCO RÜGER ANTUNES MACIEL MÜSSNICH								
<b>CÓDIGO</b>	GRDDIRATCE0625	<b>SEMESTRE</b>	2022.2	<b>PERÍODO</b>	-	<b>NATUREZA</b>	ATCE	<b>CARGA HORÁRIA</b>	30h

<b>EMENTA</b>	O seminário buscará explorar as aplicações práticas da negociação no cotidiano, mediante realização de exercícios e simulações com casos concretos em todos os encontros. O seminário detalhará, ainda, as diferentes formas de negociação, seus processos, técnicas e estratégias. Serão examinados, ainda, a participação de terceiros na negociação e os potenciais riscos e benefícios envolvidos. Também serão objeto de estudo as questões culturais que podem influir em cada negociação e a interação da negociação com outras áreas do conhecimento humano, em especial com os diferentes campos do direito. No final do curso, os alunos elaborarão trabalho de conclusão a partir de uma experiência própria de negociação, no qual relatarão se e como os conceitos assimilados contribuíram para o resultado obtido.
<b>OBJETIVOS</b>	O seminário tem por objetivo despertar o interesse dos alunos no aprimoramento do uso da negociação na sua prática profissional e vida pessoal, bem como servir de estímulo para estudos mais avançados e, até mesmo, participação em competições de negociação.
<b>METODOLOGIA</b>	Os alunos farão leituras obrigatórias antes de cada aula, nas quais serão apresentados conceitos para utilização nos exercícios práticos em sala. Esses conceitos serão trabalhados no início de cada encontro. Em seguida, a turma será dividida em grupos, de acordo com os casos. Durante a aula os alunos terão um prazo para desenvolver as negociações. Ao final de cada encontro, todos participarão de um debate sobre os resultados obtidos.
<b>HABILIDADES</b>  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 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.	
<b>X</b> Outras: O aluno, ao término do seminário, deverá ser capaz de identificar situações, nos campos profissional ou pessoal, de cuja resolução dependem conhecimentos específicos de negociação e de aplicar as ferramentas e métodos debatidos em sala de aula para alcançar uma posição mais vantajosa, dividir ganhos quando possível e se proteger de abusos caso necessário.	
<b>CONTEÚDO PROGRAMÁTICO</b>	
<b>AULA</b>	<b>TEMA</b>
1	Introdução. Objetivos gerais e específicos, metodologia, programa, critérios de avaliação e bibliografia.
2	Bases conceituais da negociação. Modelos de negociação. Negociando com base em interesses, direitos e poder. Negociação fundada em princípios. As tensões da negociação.
3	O processo da negociação. Preparação, técnicas, estratégias, forma, execução, conclusão.
4	Negociação por meio de terceiros. Os papéis do advogado.
5	Aspectos étnico-raciais, culturais, socioeconômicos e de gênero nas negociações.
6	Negociação e sua interação com outras áreas do conhecimento. Negociação e psicologia. Negociação e ética. Negociação e direito. As diferentes abordagens de cada área.
7	Negociação multipartes.

8	Trabalho final e conclusão do curso.
<b>CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO</b>	A disciplina terá duas avaliações (P1 e P2). A P1 será composta de exercícios práticos desenvolvidos em sala de aula e a nota será o somatório de todos os resultados obtidos para cada exercício. A P2 será um trabalho para ser desenvolvido fora da sala de aula e envolverá a utilização dos conceitos discutidos ao longo do semestre em um caso concreto de escolha do aluno. Participação em sala de aula também será estimulada e premiada.
<b>BIBLIOGRAFIA BÁSICA</b>	Roger Fischer, William Ury and Bruce Patton, Getting to yes: Negotiating agreement without giving in. London: Penguin Books, 2011. Robert H. Mnookin, Scott R. Peppet and Andrew S. Tulumello, Beyond Winning: Negotiating to create value in deals and disputes. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 2000. Douglas Stone, Bruce Patton and Sheila Heen, Difficult Conversations: How to discuss what matters most. London: Penguin Books, 2010.
<b>BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR</b>	Linda Babcock and Sara Laschever, Women Don't Ask. New York: Bantam Books, 2007. James C. Freund, Anatomy of a Mediation. Practicing Law Institute, 2012. James C. Freund, Smart Negotiating: How to make good deals in the real world. New York: Simon & Schuster Paperbacks, 1992. Jimmy Carter, Talking Peace: A vision for the next generation. New York: Penguin Books, 1995. Chris Voss, Never Split the Difference: negotiating as if your life depended on it. Harpers Collins Publishers, 2016.