



Faculdade de Direito da UFMG

PLANO DE ENSINO DE DISCIPLINA

Versão Curricular: 2022/2

Código e Nome da disciplina: DIC072 TÓPICOS EM DIREITO CIVIL C -
Negociação Contratual Elementos de Semiótica e de Economia
Comportamental

Tipo: () Obrigatória (X) Optativa

Carga horária: 30 h/a

Créditos: 2

Período: não se aplica

Pré-requisitos/conhecimentos prévios: Direito Civil II

Ementa:

A disciplina se propõe ao estudo das estratégias de negociação aplicadas ao contexto contratual, com enfoque interdisciplinar. Análise dos elementos de semiótica jurídica como forma de interpretação e comunicação estratégica em negociações. Aplicação dos princípios da economia comportamental para compreensão de heurísticas, vieses cognitivos e tomada de decisão. Técnicas de comunicação, influência, ancoragem, construção de valor e gestão de conflitos, integradas ao processo de elaboração e revisão contratual.

Unidades de Ensino

Unidade 1 – Introdução a Negociação Contratual

1. Conceitos de negociação: distributiva, integrativa e híbrida.
2. O contrato como processo, operação econômica situado no Direito dos Contra-tos.
3. Papel do jurista e dos agentes econômicos na negociação.



Faculdade de Direito da UFMG

UNIDADE 2 – Semiótica Aplicada à Negociação

1. Conceitos fundamentais de semiótica: signo, significante, significado, referente.
2. Semiótica jurídica: interpretação, ambiguidade e polissemia.
3. Construção de sentido em cláusulas contratuais.
4. A linguagem como instrumento de poder e persuasão.
5. Comunicação não verbal, sinais e metacomunicação na mesa de negociação.
6. Análise semiótica de cláusulas reais (casos práticos).

UNIDADE 3 – Economia Comportamental na Negociação

1. Racionalidade limitada e arquitetura das escolhas.
2. Principais vieses cognitivos aplicados a negociações:
 - Ancoragem
 - Enquadramento
 - Disponibilidade
 - Excesso de confiança
 - Aversão à perda
 - Efeito dotação
 - Viés de confirmação
3. Heurísticas e atalho de decisão de agentes econômicos.
4. Nudges e uso ético da influência na negociação.
5. Tomada de decisão em ambientes de incerteza.

UNIDADE 4 – Estratégias Avançadas de Negociação Contratual

1. Preparação estratégica e planejamento negociador.
2. Construção de alternativas e critérios objetivos.
3. Técnicas de condução de reunião, escuta ativa e perguntas estratégicas.
4. Negociação sob pressão e gestão de conflitos.
5. Dinâmicas de poder, reputação e confiança.
6. Uso de economia comportamental e semiótica para redigir cláusulas



Faculdade de Direito da UFMG

mais claras e eficazes.

UNIDADE 5 – Seminários de Negociação

1. Simulações de negociação (casos integrativos e distributivos).
2. Estudo de Casos com aplicação dos conceitos e técnicas discutidos em sala
3. Avaliação de riscos comunicacionais.
4. Apresentação e defesa de propostas negociadas.
5. Relatórios reflexivos sobre estratégias e resultados.

Bibliografia básica

1. **Fisher, Roger; Ury, William; Patton, Bruce.** *Como chegar ao sim: negociação de acordos sem concessões.*
2. **Kahneman, Daniel.** *Rápido e Devagar: duas formas de pensar.*
3. **Thaler, Richard; Sunstein, Cass R.** *Nudge: o empurrão para a escolha certa.*
4. **Santaella, Lúcia.** *Semiótica Aplicada.*

Bibliografia complementar

1. **Bazerman, Max; Neale, Margaret.** *Negotiating Rationally.*
2. **Lewicki, Roy; Saunders, David; Barry, Bruce.** *Negotiation.*
3. **Salacuse, Jeswald.** *The Global Negotiator.*