



Faculdade de Direito da UFMG

PLANO DE ENSINO DE DISCIPLINA

Versão Curricular: 2022/2

Código e Nome da disciplina: DIC078 TÓPICOS EM DIREITO PROCESSUAL CIVIL C: Gestão Estratégica de Conflitos - Negociação

Tipo: () Obrigatória (X) Optativa

Carga horária: 30 h/a **Créditos:** 2 **Período:** não se aplica

Pré-requisitos/conhecimentos prévios: a partir do 6º período

Ementa: A disciplina propõe uma abordagem teórica e prática da negociação como competência essencial do jurista contemporâneo. A partir de casos, simulações e exercícios aplicados, serão estudadas técnicas de preparação, comunicação, análise de interesses, gestão de impasses e construção de acordos juridicamente seguros, com atenção à ética profissional e aos desafios da advocacia consensual.

Unidades de Ensino

Unidade 1: O conflito como objeto de gestão jurídica

Conceito de conflito. Conflito, disputa e litígio. A cultura adversarial no Direito. O papel do advogado e do jurista na prevenção, condução e transformação dos conflitos. Acesso à justiça, sistema multiportas e adequação do método de solução de disputas.

Unidade 2: Fundamentos da negociação: modelos, objetivos e racionalidades

Negociação distributiva e negociação integrativa. Barganha posicional e negociação baseada em interesses. Valor, concessão, reciprocidade e construção de opções. A diferença entre “ganhar uma negociação” e “produzir uma solução juridicamente sustentável”.

Atividade prática: simulação curta de negociação distributiva, seguida de comparação com abordagem integrativa.



Faculdade de Direito da UFMG

Unidade 3: Preparação estratégica da negociação

Preparação como etapa central. Mapeamento das partes, interesses, posições, necessidades, incentivos, riscos e restrições. BATNA, WATNA, MLATNA e ZOPA. Custo do litígio, custo de oportunidade, risco probatório, risco reputacional e risco institucional.

Atividade prática: elaboração de matriz de preparação negocial para um caso jurídico.

Unidade 4: Comunicação, escuta e persuasão

Escuta ativa, formulação de perguntas, reformulação, validação e controle de narrativas. Comunicação verbal e não verbal. Persuasão racional, emocional e relacional. Linguagem estratégica na negociação jurídica. Comunicação difícil, impasses e escalada do conflito.

Atividade prática: exercício de escuta ativa e reformulação de propostas em linguagem menos adversarial.

Unidade 5: Psicologia da negociação e vieses cognitivos

Vieses de ancoragem, confirmação, aversão à perda, excesso de confiança, escalada de compromisso, efeito dotação e viés de justiça. Emoções, identidade, reputação e percepção de legitimidade. Como vieses afetam advogados, partes, magistrados, mediadores e negociadores institucionais.

Atividade prática: análise de caso em que vieses impedem acordo racionalmente vantajoso.

Unidade 6: Negociação jurídica e advocacia consensual

O advogado como negociador. Deveres profissionais, confidencialidade, boa-fé, cooperação, lealdade e limites éticos. Negociação antes, durante e depois do processo. Acordos judiciais e extrajudiciais. Cláusulas essenciais, riscos de redação, exequibilidade e prevenção de litígios futuros.

Atividade prática: revisão crítica de minuta de acordo, com identificação de ambiguidades, riscos e cláusulas faltantes.

Unidade 7: Negociações complexas: multipartes, assimetrias e instituições

Negociações com múltiplas partes, interesses divergentes e impactos coletivos. Conflitos empresariais, societários, familiares, sucessórios, consumeristas, ambientais, administrativos e institucionais. Assimetria informacional, econômica e técnica. Negociação com entes públicos e limites de disponibilidade do interesse público.



Faculdade de Direito da UFMG

Unidade 8: Tecnologia, negociação online e simulação final

Online Dispute Resolution. Negociação por e-mail, plataformas digitais, videoconferência e comunicação assíncrona. Uso responsável de inteligência artificial na preparação, análise de riscos, geração de cenários e revisão de minutas. Limites éticos, proteção de dados, confidencialidade e supervisão humana. Revisão integrada da disciplina.

Atividade prática: simulação final de negociação complexa, com entrega de plano estratégico, condução da negociação e reflexão crítica posterior.

Bibliografia básica

BAZERMAN, M. H.; NEALE, M. A. *NEGOCIANDO RACIONALMENTE*. 2.ED., SÃO PAULO: ATLAS, 1998.

GARCEZ, J. M. R. *Negociação, ADRS, Mediação, Conciliação e arbitragem*. Rio de Janeiro: Lumen Juris.

MARTINELLI, D. P.; ALMEIDA, Ana Paula. *Negociação e solução de conflitos: do impasse ao ganha-ganha através do melhor estilo*. São Paulo: Atlas, 1998.

FISHER, R.; URY, W., PATTON, B. *Como chegar ao sim*. 1. Ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2018

Bibliografia complementar

BURBRIDGE, Anna; BURBRIDGE, Marc. *Gestão de conflitos: Desafio do Mundo corporativo*. São Paulo: Saraiva, 2012.

CARVALHAL, Eugênio. *Negociação e Administração de Conflitos*. São Paulo: FGV, 2016.

FALECK, D. Introdução ao design de sistemas de disputas: Câmara de Indenização 3054. *Revista Brasileira de Arbitragem*. São Paulo, n. 2, 2009.

MACFARLANE, J. *The new lawyer*. Vancouver: UBC Press, 2008

MALHOTRA, Deepak. *Acordos quase impossíveis: como superar impasses e resolver conflitos difíceis sem usar dinheiro ou força*. Bookman Editora, 2017.

SIMON, George K. *Como lidar com pessoas manipuladoras*. Universo dos Livros, 2016.



Faculdade de Direito da UFMG

STONE, D.; PATTON, B.; HEEN, S. *Conversas difíceis*. Rio de Janeiro: Elsevier.

URY, W.; BRETT, J. M.; GOLDBERG, S.B. *Getting disputes resolved: designing systems to cut the cost of conflict*. Cambridge: PON, 1993.