



Faculdade de Direito da UFMG

PLANO DE ENSINO DE DISCIPLINA

Versão Curricular: 2022/2

Código e Nome da disciplina: DIP068 TÓPICOS EM DIREITO ECONÔMICO C – Teoria Geral da Negociação e Resolução de Conflitos

Tipo: ☐ Obrigatória ☒ Optativa

Carga horária: 30 horas/aula

Créditos: 2

Período: não se aplica

Pré-requisitos/conhecimentos prévios: não se aplica

Ementa

A disciplina examina a negociação e a resolução de conflitos como instrumentos jurídicos de coordenação de interesses em sociedades complexas. Estuda a estrutura dos conflitos, a distinção entre posições e interesses, os modelos de negociação, os métodos consensuais de resolução de disputas e o papel da comunicação, da confiança, do poder e da assimetria nos processos negociais. Aborda a negociação jurídica como prática relevante para a prevenção de litígios, a construção de acordos, a governança institucional e a organização de soluções no âmbito da ordem econômica, com atenção final a conflitos coletivos, regulatórios e socioambientais.

Unidades de Ensino

Unidade 1 – Conflito, cooperação e interesses

O conflito como fenômeno social, econômico e jurídico. Conflito, disputa e cooperação. Formas de tratamento dos conflitos. A negociação como mecanismo de coordenação de interesses e construção de soluções em sociedades complexas.

Unidade 2 – Fundamentos da Negociação

Posições, interesses e necessidades. Modelos distributivos e integrativos de negociação. Alternativas ao acordo negociado, critérios objetivos e tomada de decisão. Comunicação, escuta e construção de confiança nos processos negociais.



Faculdade de Direito da UFMG

Unidade 3 – Resolução consensual de conflitos

Métodos adequados de resolução de conflitos. Mediação, conciliação e negociação assistida. O papel de terceiros na facilitação do diálogo e na construção de consensos. Poder, assimetria e vulnerabilidade nos processos de negociação.

Unidade 4 – Resolução consensual de conflitos

Negociação jurídica e construção de acordos. Negociações multiparte e processos decisórios coletivos. A negociação na governança de organizações, na implementação de políticas públicas e na gestão de conflitos coletivos, regulatórios e socioambientais.

Bibliografia básica

BRASIL. CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA. Azevedo, André Gomma de (Org.). **Manual de Mediação Judicial**, 6ª Edição (Brasília/DF:CNJ), 2016

FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim: como negociar acordos sem fazer concessões**. Rio de Janeiro: Sextante, 2018.

Ramos Junior, Ronan. **Manual de negociação e mediação de conflitos**. 1. Ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris. 2025

Bibliografia complementar

FISHER, Roger; SHAPIRO, Daniel. **Além da razão: a força da emoção na solução de conflitos**. Rio de Janeiro: Imago, 2009.

LEDERACH, John Paul. **The moral imagination: the art and soul of building peace**. Oxford: Oxford University Press, 2005.

MENKEL-MEADOW, Carrie et al. **Dispute resolution: beyond the adversarial model**. 3. ed. New York: Wolters Kluwer, 2020.