



UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DO RIO DE JANEIRO
PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO
CÂMARA DE GRADUAÇÃO

PROGRAMA ANALÍTICO

DISCIPLINA

CÓDIGO: IS528_	NEGOCIAÇÃO, COMUNICAÇÃO E ARBITRAGEM
CRÉDITOS: 04	CARGA HORÁRIA: 4CR, 4T-0P, 60H

**Cada crédito Teórico ou Prático corresponde a 15 horas-aula.*

DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA (DAP)

INSTITUTO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS (ICSA)

PROFESSOR(ES):

Marcos Ferreira – Siape 15565815 – Endereço eletrônico: marcosppgen@gmail.com

OBJETIVOS:

Geral:

Ao final da disciplina os alunos deverão ser capazes de: Compreender o processo de negociação e arbitragem a fim de desenvolver competências, habilidades e atitudes para prover soluções nas organizações públicas.

Específicos:

- Compreender o processo evolutivo, conceitos e princípios da atividade negociadora, bem como identificar as competências, habilidades e atitudes que formam um negociador de talento;
- Aprender a identificar os sintomas dos conflitos organizacionais e formas de geri-los, com ênfase na comunicação e de forma ética;
- Evidenciar o processo de comunicação como técnica de convergência de interesses;
- Reconhecer e aplicar o ciclo POCD do processo de negociação;
- Demonstrar os aspectos, características e contribuição da lei de arbitragem para o processo de gestão de conflitos organizacionais.

EMENTA:

Negociação-processo evolutivo; conceitos e princípios da negociação; o negociador como provedor de soluções; o perfil do negociador brasileiro; negociação na prática; aspectos históricos; conceitos; sintomas, causas e consequências do conflito nas organizações; o papel da comunicação organizacional na gestão dos conflitos; ética nas negociações; O ciclo PODC da negociação; gráfico ZOPA; estratégias de negociação; aspectos comportamentais da negociação; aspectos históricos; conceitos e princípios; mediador e árbitro; deveres do mediador de conflitos; a Lei de Arbitragem

(Lei 9307/96) e suas características; limites da arbitragem; cláusula compromissória e compromisso arbitral.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

1. Aspectos históricos: negociação-processo evolutivo; conceitos e princípios da negociação; o negociador como provedor de soluções; o perfil do negociador brasileiro; negociação na prática;
2. Conflitos organizacionais: aspectos históricos; conceitos; sintomas, causas e consequências do conflito nas organizações; o papel da comunicação organizacional na gestão dos conflitos; ética nas negociações;
3. O processo de negociação: O ciclo PODC da negociação; gráfico ZOPA; estratégias de negociação; aspectos comportamentais da negociação;
4. Mediação e arbitragem na gestão de conflitos: aspectos históricos; conceitos e princípios; mediador e árbitro; deveres do mediador de conflitos; a Lei de Arbitragem (Lei 9307/96) e suas características; limites da arbitragem; cláusula compromissória e compromisso arbitral.

BIBLIOGRAFIA:

BÁSICA:

ANDRADE, Rui Otávio Bernardes de, ALYRIO, Rovigaty Danilo, Alyrio, MACEDO, Marcelo Alvaro da Silva. **Princípios de Negociação Ferramentas de Gestão**. São Paulo. Editora Atlas S.A., 2007.

CARVALHAL, Eugenio do; ANDRADE, Gersem Martins de; ARAÚJO, João Vieira de; KNUST, Marcelo. **Negociação e administração de conflitos**. 4ª ed. – Rio de Janeiro: Editora FGV, 2014.

WANDERLEY, José Augusto. **Negociação Total-Encontrando soluções, vencendo resistências, obtendo resultados**. Ed. 19ª, Ed. Gente, São Paulo, 1998.

COMPLEMENTAR:

AZEVEDO, André Gomma de, (org.). **Estudos em arbitragem, mediação e negociação** – Brasília: Brasília Jurídica, 2002.

FISCHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim**. A negociação sem acordos nem concessões. São Paulo: Imago, 2005.

LEMPEREUR, Agnes. **Manual de Negociações Complexas**. RJ: Ed. FGV, 2009.

MATOS, Cecílio Almeida. **Curso de formação de juízes arbitrais**, set. 2011. Disponível em: <http://www.bookess.com/read/16511-curso-de-formacao-de-juizes-arbitrais/>. Acesso em: 01 jun. 2014.

PINHEIRO, Ivan Antônio. **Negociação e arbitragem**. Departamento de Ciências da Administração, UFSC-Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2012.

RODRIGUES, José Carlos Belo Jr. **Curso de Negociação**. Unidade1-Antecedentes históricos e conceitos iniciais; Unidade2-Comunicação, relacionamento e estratégia; Unidade3-Aspectos comportamentais da negociação e as inteligências múltiplas. Universidade Estadual do Maranhão - Uemanet, Maranhão, 2013.

WANDERLEY, José Augusto. **Negociação Total-Encontrando soluções, vencendo resistências, obtendo resultados**. Ed. 19ª, Ed. Gente, São Paulo, 1998.