

## FORMAS CONSENSUAIS DE SOLUÇÃO DE CONFLITOS (AULA 03 – 06/09/2024)

### Fundamentos de negociação (primeira parte)

1. Definição e contextualização da negociação como uma forma autocompositiva de resolução de conflitos.
2. Diferença entre negociação posicional e negociação baseada em princípios.
3. Método da negociação baseada em princípios:
  - 3.1 Separe as pessoas do problema;
  - 3.2 Foque nos interesses e não nas posições;
  - 3.3 Crie opções de ganhos mútuos;
  - 3.4 Utilize critérios objetivos.

### Referências bibliográficas:

- 1) Manual de Mediação do Conselho Nacional de Justiça, 2016, capítulo 4.

Disponível em:

<https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2015/06/f247f5ce60df2774c59d6e2dddbfec54.pdf>

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

**Atividade extra:** ler e fazer o fichamento do capítulo 1 do livro “Acesso à ordem jurídica justa (conceito atualizado de acesso à justiça)”, de Kazuo Watanabe.

Obs.: Texto disponibilizado aos alunos em formato pdf.