



UNIVERSIDADE FEDERAL DO AMAPÁ  
PRÓ-REITORIA DE ENSINO DE GRADUAÇÃO  
**PLANO DE ENSINO**

<b>I – IDENTIFICAÇÃO</b>	
<b>Curso:</b>	Administração
<b>Disciplina:</b>	<b>Negociação e Resolução de Conflitos</b>

<b>Ano Letivo:</b>	2019
<b>Semestre:</b>	3º Semestre
<b>Turma:</b>	ADM 2018/1
<b>Turno:</b>	Noturno
<b>Carga Horária:</b>	75 h
<b>Nome do Professor:</b>	Mario T. Mendonça Neto

<b>II – EMENTA</b>
Panorama da Negociação e Resolução de Conflitos; Fundamentação Teórica; Os Métodos Consensuais de Resolução de Conflitos I; Os Métodos Consensuais de Resolução de Conflitos II; Teoria e prática de Negociação e Mediação.

<b>III – OBJETIVOS DA DISCIPLINA</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Demonstrar conhecimento para a condução da resolução de conflitos e ser um solucionador de problemas. Relacionar os conteúdos estudados com a realidade, com aproximação hipotética e real das situações de conflito;</li><li>• Compreensão do conceito de conflito, sua natureza e expressão no mundo organizacional globalizado;</li><li>• Promover Conhecimento sobre os Métodos Consensuais de Resolução de conflitos;</li><li>• Reconhecimento da Negociação como base dos Métodos Alternativos de Solução de Conflitos;</li><li>• Domínio na utilização da Mediação como instrumento de condução do conflito à cooperação;</li><li>• Qualificação para a adoção de posturas e práticas profissionais;</li><li>• Estabelecer estratégias adequadas para a resolução de conflitos nas organizações quanto nas atividades cotidianas profissionais e/ou pessoais.</li></ul>

<b>IV – METODOLOGIA DE ENSINO</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Aulas expositivas com uso do Data Show e Apostila para fixação do conteúdo;</li><li>- Trabalhos em Grupos e/ou individuais;</li><li>- Estudos de Casos;</li><li>- Apresentação de Seminários Temáticos;</li></ul>

- Entrega de Material (conteúdos) digitalizados(E-books);
- Avaliações no processo ensino-aprendizado.

## V – CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

### • UNIDADE I. Panorama da Negociação e Resolução de Conflitos

1. Contextualização de Negociação e Resolução de Conflitos.
2. Processos de Resolução de Disputas.
3. A Comunicação no Processo de Negociação.
4. Panorama Geral das Bases Legais dos Métodos Auto-compositivos( Resolução 125/10-CNJ; Resolução 225/16-CNJ; Lei 13.105/15-NCPC; Lei 13.145/15-Lei da Mediação.

### UNIDADE II. Fundamentação Teórica

1. Moderna Teoria do Conflito.
2. Métodos Autocompositivos e Heterocompositivos de Resolução de Conflitos.
3. Negociação nos Conflitos.
4. Mudança de Paradigmas e Técnicas de Negociação.

### UNIDADE III. Os Métodos Consensuais de Resolução de Conflitos I

1. Conceitos Balizadores: Negociação; Mediação; Conciliação; Arbitragem e Círculos Restaurativos.
2. Principais diferenças e características da Mediação, Conciliação, Arbitragem e Círculos Restaurativos.
3. Conflitos de Interesse e Habilidades na Resolução de Conflitos.

### Avaliação Parcial

### UNIDADE IV. Os Métodos de Resolução de Conflitos II

1. Princípios e Benefícios dos Métodos Consensuais de Resolução de Conflitos.
2. Áreas de utilização da Mediação de Conflitos e Características do Mediador.

### UNIDADE V. Teoria e prática de Negociação e Mediação

1. O Processo de Mediação.
2. As Fases da Mediação.
3. Procedimento e Estruturas da Mediação.
4. Código de ética.

### Avaliação Final

## VI – AVALIAÇÃO

Frequência mínima de 75% do total das aulas ministradas, obter o mínimo da nota 5,0 (cinco) no resultado final da disciplina.

- a) **Avaliação Parcial:** atividades no processo ensino-aprendizagem em sala + Estudos de Caso + Apresentação de Seminário + Assiduidade e pontualidade.

Total da Avaliação Parcial: 10 pts

**b) Avaliação Final:** Leitura de Livro relacionado a Disciplina+ Assiduidade e pontualidade

Total da Avaliação Final: 10 pts

A nota final será calculada pela média aritmética simples dos instrumentos avaliativos, onde será adotada uma escala de zero a dez.

## VII – BIBLIOGRAFIA BÁSICA

AZEVEDO, André Goma de (org). *Estudos em Arbitragem, Mediação e Negociação*. vol. 3. Brasília: Grupo de Pesquisa Unb, 2003.

VASCONCELOS, Carlos Eduardo de. *Mediação de conflitos e práticas restaurativas*. São Paulo:Método, 2008.

FISHER, R.; URY, W.; PATTON, B. *Como chegar ao sim: Negociação de Acordos sem Concessões*. (Trad.) Vera Robeiro e Ana Luiza Borges. 2. ed. Rio de Janeiro: Imago. 1994.

MARTINELLI, Dante Pinheiro; ALMEIDA, Ana Paula de. *Negociação e solução de conflito: do impasse ganha-ganha através do melhor estilo*. São Paulo, ed. Atlas, 1998.

MELLO, José Carlos Martins F. de. *Negociação baseada em estratégia*. São Paulo, ed. Atlas, 2003.

## VI.I – BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR

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

BUHR, ALEXANDRE D. *A arte do pacificador*. Florianópolis: Ed. OAB/SC, 2005.

CARVALHO NETO. *Contrato de Mediação – Doutrina e Jurisprudência*. EDIPRO, 3ª ed., 1991

COLAIÁCOVO, Juan L.; COLAIÁCOVO, Cynthia. *Negociação, mediação e arbitragem*. SP. Ed. Forense, 1999.

WEISS, Donald H. *Como resolver ou evitar conflitos no trabalho*-São Paulo:Nobel, 1994.

CARMONA, Carlos Alberto. *Arbitragem e processo*. São Paulo: Ed. Atlas S.A., 2 ed., 2004.

COLAIÁCOVO, Juan Luiz; COLAIÁCOVO, Cyntia Alexandra. *Negociação, Mediação e Arbitragem Teoria e Prática*. Rio de Janeiro: Forense, 1999.

COLAIÁCOVO, Juan Luiz; COLAIÁCOVO, Cyntia Alexandra. *Negociação, Mediação e Arbitragem Teoria e Prática*. Rio de Janeiro: Forense, 1999.

MORAIS, José Luis Bolzan de. *Mediação e Arbitragem: alternativas à jurisdição!* 2 ed. Porto Alegre. Livraria do Advogado, 2008.

PATTERSSON, JanesG. *Como se tornar um excelente negociador*-Rio de Janeiro:Campus, 2002.

DEUTSCH, Morton. *A Resolução do Conflito: processos construtivos e destrutivos*.

Traduzido por Arthur Coimbra de Oliveira revisado por Francisco Schertel Mendes. In: PINA e Cunha, Manuel, Rego, Américo...Manual de Comportamento Organizacional, editora RH.

ROCHA, José de Albuquerque. *Lei de Arbitragem. Uma avaliação Crítica*. São Paulo. Editora Atlas, 2008.

SCHNITMAN. *Novos paradigmas na resolução de conflitos*. In: SALES, L. M. M. *Justiça e mediação de conflitos*. Belo Horizonte: Del Rey, 2003.

SERPA, M. de N. *Teoria e prática da mediação de conflitos*. Rio de Janeiro: Lúmen Iuris. 1999.

WATANABE, K. *Mediação: um projeto inovador*. Cadernos do CEJ. Nº 22. p. 53-60. Brasília: Conselho da Justiça Federal, 2003.

--

--

**Assinatura do(a) Professor(a)**

**Coordenador(a) do Curso**