



GRUPO DE NEGOCIAÇÃO DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

EDITAL 2017.2 - PROCESSO SELETIVO

Apresentação

O Grupo de Negociação da Universidade de São Paulo (GNUSP) é um projeto que busca fomentar o debate prático e teórico sobre a importância da negociação para formação do estudante de direito, e desenvolver as habilidades de negociação de seus membros.

O GNUSP nasceu do desejo de estudantes da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo em preencher uma lacuna na grade curricular oferecida, e em razão das poucas opções disponíveis de grupos de pesquisa e de extensão que tratem de negociação. Ao longo dos últimos anos, observou-se na Faculdade de Direito crescente interesse no estudo de métodos “alternativos” de solução de conflitos. A resposta judicial para conflitos na realidade dinâmica e globalizada em que vivemos se mostra recorrentemente inadequada.

Nesse contexto, identificou-se o foco no estudo de técnicas de mediação e conciliação, sobretudo em suas bases normativas e teóricas, sendo que, paradoxalmente, a negociação é o método de solução de conflitos mais amplamente utilizado – além de base de aplicação das demais técnicas. Além disso, o sistema de treinamento de advogados e a cultura jurídica de advogados "gladiadores" os tornam negociadores muito ruins¹.

A literatura especializada no ensino da negociação indica que o ensino de suas técnicas essenciais deve ser realizado de maneira diferente das demais habilidades exigidas do profissional do direito. A negociação não é "algo" que se é aprendido – diferentemente de fórmulas matemáticas, que funcionam no sistema de aprendizado e réplica, o aprendizado da negociação envolve uma complexa combinação de aspectos humanísticos e científicos que torna ineficaz a simples aplicação de modelos “tamanho único”. Buscamos, por outro lado, um *método* que possa desenvolver habilidades de maneira prática e efetiva.

Nas palavras de Roger Fisher: *"A simulação é utilizada porque não se pode dizer a alguém como lidar com outros e esperar que ele entenda. É preciso que ele pratique isso. Há uma clara diferença entre dizer para alguém se colocar no lugar de outra pessoa e fazê-lo sentir o ponto de vista do outro no papel reverso. Simulações são uma maneira de fazer isso"*.

¹Para mais sobre o tema, consultar o artigo publicado no site Conjur “Capacidade de estabelecer empatia ajuda advogado a negociar melhor”, por João Ozorio Neto. Disponível em: <http://www.conjur.com.br/2016-out-30/capacidade-estabelecer-empatia-ajuda-advogado-negociar-melhor>, acesso em 03.11.2016.



O GNUSP pretende, portanto, utilizar uma abordagem prática de simulações para desenvolver negociadores aptos a negociar com base em princípios. Vale destacar que o GNUSP não se propõe a estudar a negociação sob uma perspectiva estritamente empresarial ou financeira. Pelo contrário, a negociação tem aplicação em diversos contextos e situações, desde conflitos diplomáticos até negociações sobre destinação de recursos na esfera pública.

Buscamos, destarte, compreender e praticar negociação na sua acepção mais ampla – um processo comunicativo estruturado de tomada de decisão entre determinadas partes, visando ao benefício conjunto.

Atividade de Cultura e Extensão

A fim de concretizar tais objetivos, o GNUSP oferecerá, neste semestre, uma atividade de cultura e extensão de prática em negociação, credenciada na Comissão de Cultura e Extensão da FDUSP no Proc. 16.1.1362.2.7. Preferencialmente, o grupo é voltado para membros do corpo discente devidamente matriculados na Universidade de São Paulo, independente do curso. Alunos de outras instituições de ensino poderão participar do GNUSP como ouvintes, mediante requerimento ao Professor responsável e aos demais coordenadores do grupo.

As reuniões do GNUSP ocorrerão semanalmente, em dia a ser definido pelos integrantes do grupo, preferencialmente no período noturno e nas dependências da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo (Largo de São Francisco, 95). Para que façam jus aos créditos da disciplina de cultura e extensão, os alunos deverão ter frequência mínima de 70% (setenta por cento) nas atividades propostas.

Dinâmica do grupo²

O desenvolvimento das atividades do GNUSP é centrado na simulação de negociações baseadas em casos fictícios. Em primeiro lugar é disponibilizado aos participantes materiais para leitura prévia e embasamento teórico para posteriormente ser aplicado na simulação de negociação. A dinâmica de simulação e *role-play* divide-se em três fases: (i) preparação; (ii) negociação; e (iii) *debriefing*.

Na fase de preparação, é disponibilizado aos participantes material para contextualização e embasamento do papel que devem tomar e objetivos que devem lograr na negociação. Parte-se, então, para a fase de negociação, na qual os participantes assumem o papel que lhes foi dado e desenvolvem a negociação em pequenos grupos, cujo tamanho pode variar conforme o caso a ser aplicado. Finalmente, todos os participantes se juntam em um só grupo, discutindo o procedimento e resultados das negociações em cada subgrupo, sempre aplicando os conceitos da parte teórica do programa. Essa sessão de *debriefing* é sempre guiada por um membro do grupo que já participou da simulação do caso aplicado anteriormente.

CrITÉrios de Avaliação

Para a avaliação durante as atividades e obtenção de créditos, o aluno deverá: (i) comparecer às reuniões semanais do módulo de formação; e (ii) participar de todas as simulações do semestre.

² Toda a comunicação interna do grupo será realizada por meio do Slack (aplicativo disponível para iOS, Android e versão web).



Cronograma preliminar da atividade

As atividades do grupo começarão em meados de setembro, seguindo o cronograma abaixo:

1. Reunião de apresentação
2. Caso 1
3. Formação Teórica
4. Caso 2
5. Formação Teórica
6. Caso 3
7. Formação Teórica
8. Caso 4
9. Formação Teórica
10. Preparação para Caso 5
11. Caso 5

Leituras recomendadas

Recomendamos as seguintes leituras para aqueles que possuírem interesse em participar:

Fisher, Roger, e Ury, William. *Getting to yes*. Simon & Schuster Sound Ideas, 1987. Ury, William. *Getting past no*. Random House Audio, 1991.

Lewicki, R.J., Barry, B. e Saunders, D.M. 2010. *Negotiation*. New York: McGraw-Hill

MNOOKIN, Robert H; PEPPET, Scott R.; TULUMELLO, Andrew S. *Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals and Disputes*. Harvard University Press, 2000.

Slaikau, Karl A. *No Final das Contas – um manual prático para a mediação de conflitos*. tradução Grupo de Pesquisas e Trabalho em Arbitragem, Mediação e Negociação na Faculdade de Direito da Universidade de Brasília. Brasília: Brasília Jurídica, 2004.

STONE, Douglas; PATTON, Bruce; HEEN, Sheila. *Difficult Conversations: How to Discuss What Matters Most*. Penguin, 2010.

RAIFFA, H. *The art & science of negotiation*. Boston: Harvard University, 1982. Max Bazerman and Margaret Neale, *Negotiating Rationally*

VICTOR, Marc B. *Interpreting a Decision Tree Analysis of a Lawsuit*. Disponível em www.litigationrisk.com/Reading%20a%20Tree.pdf

Observação: as atividades desenvolvidas ao longo do semestre envolverão bibliografia em inglês.

Processo Seletivo

O Processo Seletivo será composto por duas etapas: (i) Inscrição e (ii) Entrevista.

Para efetuar sua inscrição, o candidato deverá preencher, impreterivelmente, até às 23:59 do dia **01 de agosto de 2017** o formulário disponível no link indicado abaixo. O preenchimento do formulário leva aproximadamente 30 minutos.

<https://pt.surveymonkey.com/r/gnusp>



A partir da avaliação do formulário de inscrição, serão selecionados candidatos aptos a participarem da etapa de Entrevista. As entrevistas serão realizadas nas primeiras semanas de agosto, em horário a ser definido para cada candidato. Eventuais restrições de data e horário deverão ser indicadas no campo “outras informações” do formulário. O resultado do processo seletivo será divulgado via e-mail até o dia **20 de agosto de 2017**.

Serão selecionados 15 (quinze) participantes para a atividade, sendo que pelo menos 50% das vagas deverão ser ocupadas por mulheres, a menos que o número de inscritas seja inferior às vagas disponíveis. Também serão considerados critérios de diversidade (étnico-racial e LGBTQ+).

Dúvidas poderão ser encaminhadas para gnsf.usp@gmail.com ou em nossa página no [facebook](#).

Coordenação

Bernardo A. Agrizzi Mergár / Caio Marques dos Santos / Daniel Mendes Bioza / Daniel Pereira Campos / Isabela Nogueira Reis / Luis Felipe Baquedano / Luiza Pedroso / Gabriel Spuch / Gabriel Veras / Rafaella Lellis