

# Centro Universitário Processus

## Prática Extensionista

PROJETO (2023.2)

### 1. Identificação do Objeto

**Atividade Extensionista:**

- PROGRAMA
- PROJETO
- CURSO
- OFICINA
- EVENTO
- PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS
- AÇÃO DE EXTENSÃO SOCIAL

**Área Temática:** Métodos Adequados de Solução de Conflitos.

**Local de implementação (Instituição parceira/conveniada):** Fundação Ulysses Guimarães

**Título:** Técnicas de negociação, mediação e conciliação.

**Título específico:** Técnicas de negociação

### 2. Identificação dos Autor(es) e Articulador(es)

**Curso:** Direito

**Coordenador de Curso:** Adalberto Nogueira Aleixo

**Articulador(es)/Orientador(es):** Profa. Gabriela Nunes

**Aluno(a)/Equipe:**

Nome Completo	Matrícula	Telefone
Débora Araújo	1913180000071	61 999530204
Eliakim Dias Barbosa	2113180000334	61 995080644
Gabriel Nery	2113180000365	61 995084370
Gabriel Oller	2113180000260	61 994217030
Guilherme Matos Rodrigues	1913180000143	61 985139120
Jumar Antônio de Araújo	1611800040	61 998275128
Martinho Medeiros	2023180000057	61 983416662
Raissa Stela	2110010000082	61 991443037
Thúlio Aquino da Silva	2023180000034	61 981417300

## Centro Universitário Processus

### 3. Desenvolvimento

#### **Apresentação:**

Todos nós negociamos a vida inteira, embora não percebemos. As negociações podem variar dos temas mais simples do cotidiano, como quem vai levar o que para a festa de Natal em família, até assuntos de grande seriedade. A habilidade de negociar não é inata, mas, sim, desenvolvida. Neste sentido, abordaremos a utilização de métodos e técnicas bem como a mediação e a conciliação e, com o conhecimento desenvolvido ao longo do trabalho, transmitiremos ao nosso público alvo.

#### **Fundamentação Teórica:**

Com a evolução da sociedade contemporânea, há um número cada vez maior de conflitos de interesses não adequadamente solucionados, ou nem mesmo submetidos à apreciação jurisdicional.

Com essa problemática, surge a necessidade de resgatarm-se as formas alternativas de soluções de conflitos, até como meio para evitar o processo, esse que, acolhidos e desenvolvidos pelo Direito, são hodiernamente considerados eficazes.

Teoricamente, existem métodos diversos: a mediação, a conciliação e a negociação advindos da autotutela, autocomposição e heterocomposição.

Nesse sentido, destaca-se as palavras do Secretário Adjunto da AMCHAM, a Câmara Privada de Comércio, que apresenta e discute negócios da seguinte forma:

*“Na conciliação, o terceiro facilitador da conversa interfere de forma mais direta na controvérsia e pode sugerir alternativas para a solução do conflito (Artigo 165, § 2º do Código de Processo Civil Brasileiro). Usualmente, a conciliação, no âmbito do Poder Judiciário, é mais curta que a mediação, sobretudo a institucional, que tem um foco maior nos detalhes do caso e interesses de cada Parte”*

Ainda nas palavras do Sr. Secretário Adjunto:

*“Na mediação, o mediador facilita o diálogo entre as partes a fim de que elas proponham as próprias soluções (Artigo 165, § 3º do Código de Processo Civil Brasileiro). Vale ressaltar que na mediação institucional, a parte tem mais conforto do que na mediação judicial, pois existe maior preparação dos envolvidos (partes, advogados e mediadores) para discussão e aprofundamento do caso e possível alcance de um acordo, quer seja total, quer seja parcial*

## Centro Universitário Processus

Por fim, deve-se ainda esclarecer que a Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015 (Novo Código de Processo Civil) expressamente tratou da negociação, no parágrafo 3º. do art. 166, in verbis: “Admite-se a aplicação de técnicas negociais, com o objetivo de proporcionar ambiente favorável à autocomposição.” Reconhece-se, portanto, as técnicas de negociação como importante instrumento para se alcançar um acordo.

### **Título:**

Cultura da paz: uma nova visão à resolução dos conflitos nos ambientes de negociação.

### **Problema verificado:**

A falta de observância quanto a postura de como agir durante o processo de negociação, as consequências e resultados negativos.

### **Objetivo geral:**

Propor ao público alvo experiências, com base jurídica, sobre o domínio dos pilares da negociação, a adoção de posturas adequadas e a identificação dos estilos de negociação.

### **Objetivos específicos:**

Todas as ações que foram promovidas até alcançar o objetivo geral:

- Publicações nas redes sociais para a divulgação da palestra;;
- Promover a palestra em uma instituição renomada para o fortalecimento de parcerias;
- Envolver o público alvo nas atividades através de dinâmicas;
- Certificado digital emitido pela instituição parceira;
- Convite ao público externo feito pelos integrantes do grupo.

### **Justificativa:**

A abordagem do projeto se justifica pelo fato do desenvolvimento da sociedade, perante os diferentes conflitos, numa sociedade cada vez mais globalizada e conectada, intolerante e exigente sobre a qualidade das respostas efetivas, visando economia e menos desgaste emocional, ter acesso aos seus direitos e garantias fundamentais. No âmbito acadêmico a mediação, constitui-se um dos meios possíveis da advocacia assegurar esse acesso, enquanto método adequado de resolução de conflitos. De forma comprovada.

### **Metas:**

O que pretendemos atingir ao fim da aplicação do projeto.

- Conscientizar o público alvo sobre a adoção das Técnicas de Negociação como ferramenta alternativa de solução de conflitos;
- A contratação de negociadores profissionais, advogados ou não, mas que atuam como representantes interessados em um acordo;

## Centro Universitário Processus

- A troca de experiências entre os profissionais que atuam na área.
- A incorporação de meios alternativos e práticos de negociação no dia a dia;
- Separar as pessoas dos problemas.

### **Hipótese / Resultado esperado:**

Com a aplicação do projeto espera-se contribuir para um entendimento mais profundo quanto a mapear o caminho rumo ao acordo, na presença de interesses em comum ou posições divergentes; a comunicação não violenta na mediação de possíveis conflitos; como chegar ao sim com ambas as partes em acordo sempre com respeito, objetividade e empatia.

### **Metodologia:**

### **Ferramentas utilizadas para a aplicação dos objetivos específicos:**

- Realização de palestra;
- Fluxogramas interativos;
- Slides;

**Data de início:** 09 de agosto de 2023

**Data de término:** 18/10/2023

### **Referência Bibliográfica:**

Manual de Negociação Baseado na Teoria de Harvard / Escola da Advocacia-Geral da União Ministro Victor Nunes Leal. – Brasília : EAGU, 2017.  
<https://www.trt1.jus.br/documents/21708/20713963/Negocia%C3%A7%C3%A3o+em+Harvard.pdf/eb69304c-91e8-470a-9466-b6de4a3e3dc6>

FREGAPANI, G. S. B. Formas alternativas de solução de conflitos e a Lei dos Juizados Especiais Cíveis. Revista de Informação Legislativa. Brasília, v. 34, n. 133, p. 99-108, jan. 1197.