

**FACULDADE DE DIREITO DE RIBEIRÃO PRETO DA USP
(FDRP/USP)
Métodos de Resolução de Disputas
Prof. Paulo Eduardo Alves da Silva
2017-1**

Programa

Instruções:

Objetivos do curso: Desenvolver o conhecimento teórico-crítico sobre métodos de resolução de disputas, e sua adequação como ferramenta jurídica; desenvolver habilidades de negociação, de mediação, de comunicação não violenta e técnicas de resolução de conflitos não-litigiosas.

Estrutura do curso: Dividido em 3 blocos, sendo o primeiro crítico-formativo e dogmático, o segundo abarca formação técnica em negociação, e o terceiro, técnicas em mediação, com oficinas práticas.

Preparação: leitura prévia do material indicado a cada aula, planejamento das negociações nos casos apresentados durante o curso.

Avaliação: A avaliação será composta de duas partes, sendo a participação nas discussões e nas dinâmicas, compondo 40% da nota, e, ao final um trabalho que envolverá uma análise escrita dos casos e técnicas desenvolvidos no curso, compondo os 60% restantes da avaliação.

Referências básicas:

SALLES, LORENCINI E SILVA (coord.), Negociação, Mediação e Arbitragem. São Paulo: Ed Gen Método, 2013.

FISHER, R.; URY, W.; PATTON, B. Como chegar ao sim. Editora Imago.

Data	Tema	Conteúdo	Atividade	Preparação do aluno
8/3	Apresentação do curso	Programa	-----	-----
15/3	Resolução consensual e adjudicada de conflitos	Cultura da sentença e cultura da pacificação. Qual a diferença entre Justiça formal e Justiça informal?	Aula expositiva	-WATANABE, Kazuo. "Cultura da sentença e cultura da pacificação". In: Yarshel, Flávio Luiz; Moraes, Maurício Zanoide (coord), Estudos em homenagem a professora Ada Pellegrini Grinover. São Paulo: DPJ, 2005. - SILVA, Paulo. E. A., "Solução de controvérsias: métodos adequados para resultados possíveis e métodos possíveis para resultados adequados", in Salles, Lorencini e Silva (coord.), Negociação, Mediação e Arbitragem. São Paulo: Ed Gen Método, 2013. - Complementar: CAPPELLETTI, Mauro. "Os métodos alternativos de solução de conflitos no quadro do movimento universal de acesso à justiça". <i>Revista de Processo</i> , v. 19, n. 74, p. 82-97, 1994
22/3	Resolução consensual e adjudicada de	Qual a diferença entre um acordo e uma decisão?	Aula expositiva	- FISS, Owen. Contra o Acordo. Em: Fiss, Um novo processo civil. São Paulo, RT.

	conflitos	Quais as vantagens e desvantagens de cada um? Como são respectivos os processos?		
29/3	Sistema multiportas de resolução de conflitos	Quais os caminhos possíveis para resolver uma disputa?	Aula expositiva	- LORENCINI, M.A. "Sistema multiportas": opções in Salles, Lorencini e Silva (coord.), Negociação, Mediação e Arbitragem. São Paulo: Ed Gen Método, 2013. - SANDER, F. "Varieties of Dispute Resolution". In: Salles, Lorencini e Silva (coord.), Negociação, Mediação e Arbitragem. São Paulo: Ed Gen Método, 2013.
5/4	Resolução de conflitos na legislação civil brasileira	Como a legislação brasileira e o Poder Judiciário institucionalizaram os ADR?		- CPC, artigos sobre mediação e conciliação - LM, na íntegra - LA, na íntegra - CNJ, Res. 125, íntegra
19/4	Negociação – princípios e técnicas	Quais os princípios que regem uma negociação?	Aula expositiva	- FISHER, R.; Ury, W.; Patton, B. Como chegar ao sim. Editora Imago Harvard Law School – Program on negotiation. "Mediation secrets for better business negotiations". p. 19 a 32
26/4	Negociação – técnicas e estratégias	Quais as técnicas de negociação?	Aula expositiva	- FISHER, R.; Ury, W.; Patton, B. Como chegar ao sim. Editora Imago Harvard Law School – Program on negotiation. "Mediation secrets for better business negotiations". p. 33 a 113
3/5	Negociação – casos concretos	Como negociar em situações adversas?	Oficina de negociação	-FISHER, R.; Ury, W.; Patton, B. Como chegar ao sim. Editora Imago Harvard Law School – Program on negotiation. "Mediation secrets for better business negotiations". p. 114 a 162
10/5	Mediação – técnicas	Aula expositiva		A indicar
17/5	Mediação – técnicas	Análise de casos Oficina de mediação		A indicar
24/5	Mediação – técnicas	Análise de casos Oficina de mediação		A indicar
31/5	Mediação – técnicas	Oficina de negociação		A indicar
7/6	Revisão geral			
14/6	Revisão geral			
28/6	Prova final			