

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

DEPARTAMENTO DE DIREITO COMERCIAL

NEGOCIAÇÃO EMPRESARIAL (DCO 0226)

Programação - 2º Semestre de 2023

Aulas às 6ªs feiras - das 9:15 às 12:15 horas - Sala Dino Bueno

Professor Doutor Ruy Pereira Camilo Junior

**I - Objetivo do Curso**

O propósito do curso é permitir aos alunos uma compreensão da dinâmica e das estruturas da negociação, habilitando-os a definir táticas e estratégias que maximizem o resultado de suas interações. Para tanto, deverão aprender os conceitos básicos e as formas de negociação, compreender suas várias dimensões e entender o papel da emoção e da comunicação, durante o processo de negociação. Sendo uma disciplina eminentemente prática, além das preleções, serão feitos exercícios e dinâmicas em aula, replicando negociações de casos hipotéticos. Aprende-se a negociar, negociando. Os alunos também terão a oportunidade de ouvir profissionais exitosos em negociações nos mais diversos campos da atividade social, debatendo suas experiências concretas.

**II - Calendário das Aulas**

**Aula 01 (11.08)**: Por que e para quê estudar negociação? O que é ser uma boa negociadora? Derrubando mitos sobre a negociação. Falar ou escutar? Estilos competitivos e cooperativos. Negociação por posições e por interesses. Negociação distributiva e integrativa: como criar valor na negociação?

**Leituras Recomendadas**

FISHER, Roger, URY, William, PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim. Parte I: O problema.** 2ª edição. Rio de Janeiro: Imago Editora, 2005.

**Aula 2 (18.08)** Negociação Distributiva. Preparação do negociador: definindo ZOPA, BATNA e alvos. Quando revelar seu BATNA? Como estimar o BATNA da outra parte? Planejando as concessões: o ritmo de ofertas e contraofertas. Como melhorar o seu BATNA?

**Leituras Recomendadas**:

FISHER, Roger, URY, William, PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim. Parte II: O método.** 2ª edição. Rio de Janeiro: Imago Editora, 2005.

FISHER, Roger, URY, William, PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim. Capítulo 6: E se eles forem mais poderosos?** 2ª edição. Rio de Janeiro: Imago Editora, 2005.

**Aula 3 (25.08)** A postura do negociador. Como se comunicar durante a negociação? O papel do *small talk.* Uso do silêncio e da comunicação não verbal. Linguagem corporal. Como melhorar a comunicação? Superando impasses: o modelo da escada de influência.

**Leituras Recomendadas:**

Lewicki, Barry, Saunders, **Negotiation, capitulo 7. ¨Communication¨.** Págs. 229-255.

H. MNOOKIN, Robert, R. PEPPET, Scott, S. TULUMELLO, Andrew. **Mais que vencer: negociando para criar valor em acordos e disputas. Parte 1: A dinâmica da negociação.** Rio de Janeiro: Editora Best Seller, 2008.

**Aula 4 (01.09)**: Cuidado com a ancoragem! Quem deve fazer a primeira oferta? Atenção a todas as circunstâncias da negociação: quem procurou quem? Onde se reunir? Efeito dotação. Excesso de autoconfiança. *Winner´s curse*.

**Leituras Recomendadas:**

VOSS, Chris, RAZ, Tahl. **Negocie como se sua vida dependesse disso. Capítulo 4: Tenha cuidado com o sim e domine o não.** Rio de Janeiro: GTM Editores, 2019.

VOSS, Chris, RAZ, Tahl. **Negocie como se sua vida dependesse disso. Capítulo 5: Desencadeie as duas palavras que transformam imediatamente qualquer negociação.** Rio de Janeiro: GTM Editores, 2019.

VOSS, Chris, RAZ, Tahl. **Negocie como se sua vida dependesse disso. Capítulo 6: incline a realidade deles.** Rio de Janeiro: GTM Editores, 2019.

VOSS, Chris, RAZ, Tahl. **Negocie como se sua vida dependesse disso. Capítulo 7: crie a ilusão de controle.** Rio de Janeiro: GTM Editores, 2019.

Não haverá aula nos dias 4 a 9 de setembro - Recesso da Semana da Pátria

**Aula 5 (15.09):** Como transformar negociações distributivas em integrativas? Estratégias que funcionam e não funcionam.

**Leituras Recomendadas:**

Thompson, Leigh. **The Mind and the Heart of the Negotiator, capítulo 4: ¨Win-Win Negotiation: Expanding the Pie¨.**

MALHOTRA, Deepak, BAZERMAN, Max. **Negotiation genius: how to overcome obstacles and achieve brilliant results at the bargaining table and beyond. Chapter 1: Claiming value in negotiation.** New York: Bantam Books, 2007.

MALHOTRA, Deepak, BAZERMAN, Max. **Negotiation genius: how to overcome obstacles and achieve brilliant results at the bargaining table and beyond. Chapter 2: Creating value in negotiation.** New York: Bantam Books, 2007.

**Aula 06 (22.09)**: Com lidar com a Emoção - sua e da contraparte - na Negociação? O risco da escalada. A importância de respeito à autonomia do outro e do reconhecimento. Papel da empatia. Entendendo os papeis de cada um. A importância dos gestos.

**Leituras Recomendadas:**

MALHOTRA, Deepak, BAZERMAN, Max. **Negotiation genius: how to overcome obstacles and achieve brilliant results at the bargaining table and beyond. Chapter 4: When rationality fails – biases of the mind.** New York: Bantam Books, 2007.

MALHOTRA, Deepak, BAZERMAN, Max. **Negotiation genius: how to overcome obstacles and achieve brilliant results at the bargaining table and beyond. Chapter 5: When rationality fails – biases of the heart.** New York: Bantam Books, 2007.

MALHOTRA, Deepak, BAZERMAN, Max. **Negotiation genius: how to overcome obstacles and achieve brilliant results at the bargaining table and beyond. Chapter 6: Negotiating rationally in an irrational world.** New York: Bantam Books, 2007.

**Aula 07 (29.09)**: Negociações difíceis. Como mudar o jogo?

**Leituras Recomendadas:**

STONE, Douglas, PATTON, Bruce, HEEN, Sheila. **Conversas difíceis: como argumentar sobre questões importantes. Capítulos 1 a 3.** Rio de Janeiro: Editora Elsevier, 2021.

FISHER, Roger, URY, William, PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim. Capítulo 7: E se eles não quiserem jogar?** 2ª edição. Rio de Janeiro: Imago Editora, 2005.

FISHER, Roger, URY, William, PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim. Capítulo 8: E se eles usarem truques sujos?** 2ª edição. Rio de Janeiro: Imago Editora, 2005.

MALHOTRA, Deepak, BAZERMAN, Max. **Negotiation genius: how to overcome obstacles and achieve brilliant results at the bargaining table and beyond. Chapter 12: When negotiation gets ugly – dealing with irrationality, distrust, anger, threats and ego.** New York: Bantam Books, 2007.

**Aula 08 (06.10)**: Negociação dentro de um grupo. A dinâmica decisória. A questão do poder e da hierarquia no grupo. O papel do *brainstorming*.

**Leituras Recomendadas:**

VOSS, Chris, RAZ, Tahl. **Negocie como se sua vida dependesse disso. Capítulo 8: Garanta a execução.** Rio de Janeiro: GTM Editores, 2019.

VOSS, Chris, RAZ, Tahl. **Negocie como se sua vida dependesse disso. Capítulo 9: Pechinche muito.** Rio de Janeiro: GTM Editores, 2019.

VOSS, Chris, RAZ, Tahl. **Negocie como se sua vida dependesse disso. Capítulo 10: Encontre o cisne negro.** Rio de Janeiro: GTM Editores, 2019.

**Aula 09 (13.10)** Negociação com múltiplas partes. Coalizões e alianças.

**Leituras Recomendadas:**

H. MNOOKIN, Robert, R. PEPPET, Scott, S. TULUMELLO, Andrew. **Mais que vencer: negociando para criar valor em acordos e disputas. Capítulo 7: Atrás da mesa.** Rio de Janeiro: Editora Best Seller, 2008.

H. MNOOKIN, Robert, R. PEPPET, Scott, S. TULUMELLO, Andrew. **Mais que vencer: negociando para criar valor em acordos e disputas. Capítulo 8: Do outro lado da mesa.** Rio de Janeiro: Editora Best Seller, 2008.

**Aula 10 (20.10).** Negociação em relações de longo prazo.

**Leituras Recomendadas:**

VOSS, Chris, RAZ, Tahl. **Negocie como se sua vida dependesse disso. Capítulo 1: As novas regras.** Rio de Janeiro: GTM Editores, 2019.

VOSS, Chris, RAZ, Tahl. **Negocie como se sua vida dependesse disso. Capítulo 2: Seja um espelho.** Rio de Janeiro: GTM Editores, 2019.

VOSS, Chris, RAZ, Tahl. **Negocie como se sua vida dependesse disso. Capítulo 3: Não sinta a dor deles, rotule-a.** Rio de Janeiro: GTM Editores, 2019.

**Aula 11 (27.10).** Negociando litígios judiciais.

**Leituras Recomendadas:**

H. MNOOKIN, Robert, R. PEPPET, Scott, S. TULUMELLO, Andrew. **Mais que vencer: negociando para criar valor em acordos e disputas. Capítulo 4: Os desafios da solução de disputas.** Rio de Janeiro: Editora Best Seller, 2008.

H. MNOOKIN, Robert, R. PEPPET, Scott, S. TULUMELLO, Andrew. **Mais que vencer: negociando para criar valor em acordos e disputas. Capítulo 5: Os desafios de realizar negócio.** Rio de Janeiro: Editora Best Seller, 2008.

Dia 3 de novembro: não haverá aula.

**Aula 12 (10.11).** Negociadores de culturas diferentes: como lidar com isso.

**Leituras Recomendadas:**

H. MNOOKIN, Robert, R. PEPPET, Scott, S. TULUMELLO, Andrew. **Mais que vencer: negociando para criar valor em acordos e disputas. Capítulo 6: Barreiras psicológicas e culturais.** Rio de Janeiro: Editora Best Seller, 2008.

**Aula 13 (17.11)**  A negociação política: especificidades.

**Leituras Recomendadas:**

MALHOTRA, Deepak, BAZERMAN, Max. **Negotiation genius: how to overcome obstacles and achieve brilliant results at the bargaining table and beyond. Chapter 7: Strategies of influence.** New York: Bantam Books, 2007.

H. MNOOKIN, Robert, R. PEPPET, Scott, S. TULUMELLO, Andrew. **Mais que vencer: negociando para criar valor em acordos e disputas. Capítulo 9: Aconselhamento para resolver disputas.** Rio de Janeiro: Editora Best Seller, 2008.

H. MNOOKIN, Robert, R. PEPPET, Scott, S. TULUMELLO, Andrew. **Mais que vencer: negociando para criar valor em acordos e disputas. Capítulo 10: Aconselhamento para a realização de acordos.** Rio de Janeiro: Editora Best Seller, 2008.

**Aula 14. (23.11)** Limites éticos da negociação. Quando abandonar definitivamente a mesa?

**Leituras Recomendadas:**

MALHOTRA, Deepak, BAZERMAN, Max. **Negotiation genius: how to overcome obstacles and achieve brilliant results at the bargaining table and beyond. Chapter 10: Recognizing and resolving ethical dilemmas.** New York: Bantam Books, 2007.

MALHOTRA, Deepak, BAZERMAN, Max. **Negotiation genius: how to overcome obstacles and achieve brilliant results at the bargaining table and beyond. Chapter 13: When not to negotiate.** New York: Bantam Books, 2007.

As provas do 2º ano terão início em 29 de novembro de 2023.

**III - Avaliação**

Haverá dois sistemas avaliatórios, podendo o aluno ou aluna escolher livremente o que lhe convier.

SISTEMA TRADICIONAL DE AVALIAÇÃO: A nota final resultará da composição das notas de um trabalho de conclusão da disciplina, a ser feito individualmente, e que consistirá em um ensaio sobre qualquer tema do programa, com um mínimo de 10 laudas, (peso 5) e uma prova final, igualmente com peso 5. A média será obtida por ponderação. Para alunos com nota final entre 3 e 4,9 será permitida uma reavaliação, cuja média para aprovação deverá ser igual ou superior a 5,0. Instruções sobre o trabalho serão dadas em aula.

SISTEMA DE AVALIAÇÃO POR PARTICIPAÇAO NAS DINÂMICAS: na segunda parte da aula, haverá simulações de negociações entre grupos, selecionados previamente dentre alunos que se voluntariem para a atividade. Os integrantes dos grupos exporão suas posições, a partir da preparação dos casos que lhes serão dados com antecedência. Após a conclusão da negociação, os alunos que não participaram da dinâmica daquele dia serão convidados a fazer comentários verbais sobre as estratégias de cada grupo e alternativas que eventualmente teriam adotado. Os alunos e alunas que se inscreverem em grupos e participarem efetivamente dessas aulas (comprovando presença em 70% das dinâmicas), serão avaliados com base na nota atribuída a seus grupos. Caso o aluno venha a participar de mais de um grupo, em distintos dias, será considerada apenas a nota mais alta. Sempre será facultado ao aluno, se assim preferir, descartar a nota atribuída pela atuação no grupo, optando pelo sistema tradicional de avaliação, devendo, neste último caso, realizar a prova e elaborar o ensaio.