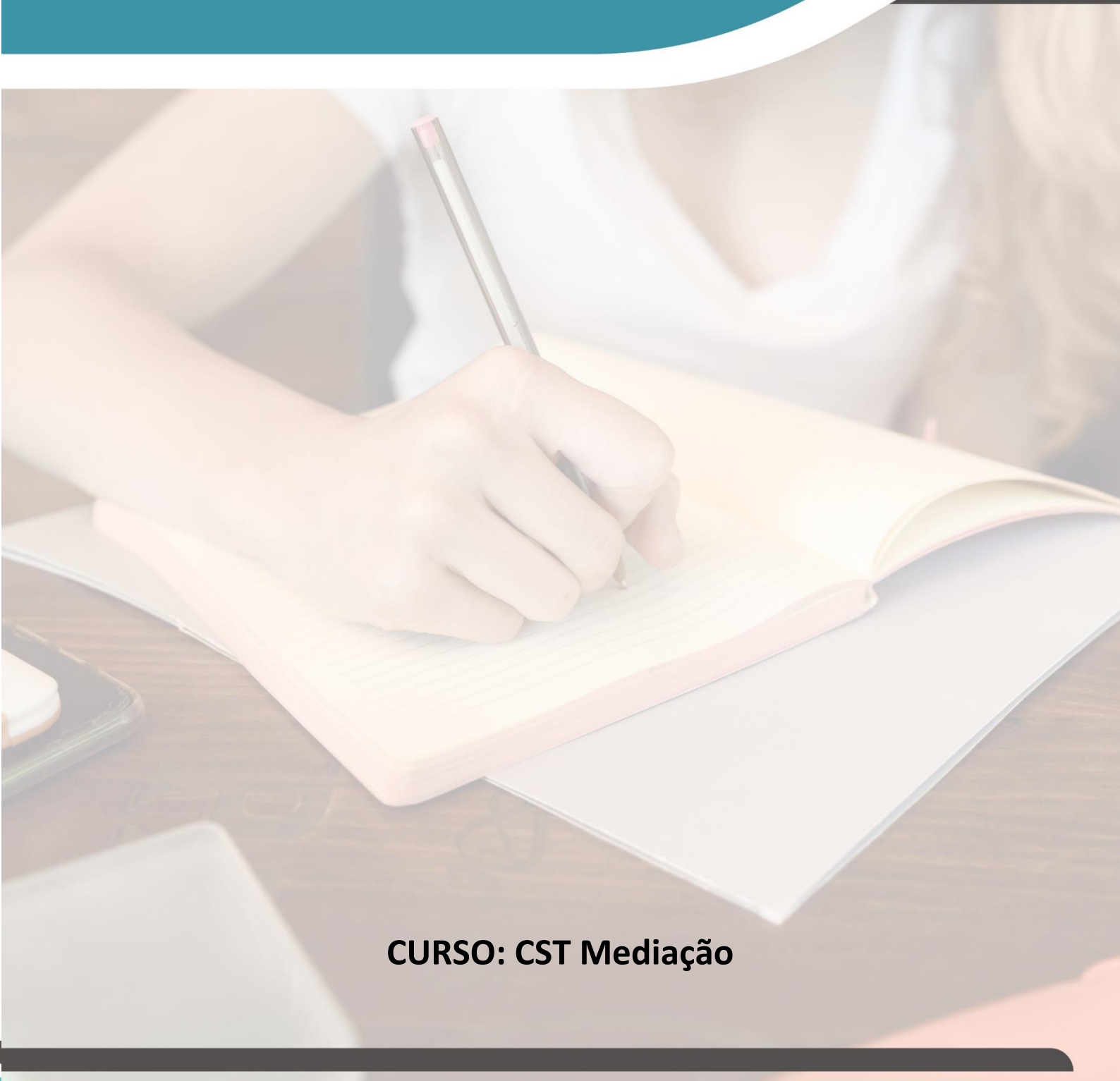
PROJETO INTEGRADOR



CURSO: CST Mediação

Curso:	Prática em Negociação, Mediação e Arbitragem
Objetivos da Aprendizagem:	O Projeto Integrador é um procedimento metodológico de ensino aprendizagem que tem por objetivos: • Instigar os alunos, apoiados nas informações presentes na BNCC sobre a área da linguagem como ferramenta norteadora, para o planejamento de atividades diferenciadas. • Relacionar teoria e prática, a fim de proporcionar embasamento para atuação em atividades extracurriculares. • Desenvolver os estudos independentes, sistemáticos e o autoaprendizado. • Favorecer a aprendizagem. • Promover a aplicação da teoria e conceitos para a solução de problemas práticos relativos à profissão.

Prezado(a) Tutor (a),

Seja bem-vindo(a) a este semestre!

A proposta do **Projeto Integrador Interdisciplinar** terá como tema norteador: Prática na negociação.

CONTEXTUALIZAÇÃO

Existem várias maneiras de abordar os conflitos e, certamente, a negociação é uma ferramenta muito útil. A negociação pode ser conceituada como "o conjunto de atos que visam a solução de conflitos das mais variadas espécies, como os conflitos pessoais, profissionais, políticos, diplomáticos, familiares, jurídicos, trabalhistas, empresariais, comerciais etc", ela possui como objetivo primordial a obtenção da mútua satisfação das partes envolvidas. (SCAVONE JR., Luiz Antonio. Arbitragem - Mediação, Conciliação e Negociação.]: Grupo GEN, 2020. 9788530990152. E-book. Disponível em: https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788530990152/. Acesso em: 05 ago. 2022).

Nesse sentido, a atuação do negociador deve buscar a satisfação mútua e a resolução de conflitos pelo caminho ou técnica que escolher.

Agora é com você!!

Você é um negociador procurado por Tibúrcio que possui uma dívida de aluguel a ser negociada. Tibúrcio já deixou o imóvel porém não realizou os reparos, há débitos de condomínio, de água e luz e três prestações

mensais de aluguel atrasada. Há no contrato previsão de multa para o caso do locatário não cumprir com suas obrigações – reparar o imóvel é uma delas. Tibúrcio tem interesse em pagar, porém foi demitido e não consegue arcar com todos os débitos de imediato.

Elabora uma estratégia de negociação que permita que Tibúrcio pague seu débito em condições vantajosas e, claro, que possam ser aceitas pelo seu locador. Pense em como abordaria o assunto, qual o tipo de comunicação, a linguagem, o método etc. Descreva detalhadamente sua estratégia.

Etapas da Negociação

Dentro da negociação também há várias técnicas de tentar chegar a uma solução que gere ganhos mútuos, uma delas é o PON:

> Esse modelo foi bastante estudado no Programa de Negociação de Harvard (PON), no qual Roger Fisher e Willian Ury foram os precursores em sugerir uma via alternativa à polarização entre a hard e a soft positional bargaining. Trata-se da negociação baseada em princípios, que gerou em 1981 o livro Como chegar ao sim: a negociação de acordos sem concessões, a partir de método que possui quarto princípios gerais, a seguir descritos por Fisher, Ury e Patton: [...]
>
> I. Separar as pessoas do problema;
> II. Focalizar nos interesses em jogo, não nas posições das partes;
> III. Inventar opções de ganho mútuo;
> IV. Insistir em critérios objetivos
>
> DA SALLES, Carlos Alberto D.; LORENCINI, Marco Antônio Garcia L.; SILVA, Paulo Eduardo Alves. **Negociação, Mediação, Conciliação e Arbitragem**. Grupo GEN, 2021. 9786559640089. E-book. Disponível em: https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786559640089/. Acesso em: 05 ago. 2022.

Não esqueça de ser detalhista e coerente com o caso exposto.

INFORMAÇÕES IMPORTANTES!

- A entrega do trabalho deverá ser em formato PDF em um único arquivo.

- O trabalho deve ser original, você deverá simular uma técnica de mediação com coerência ao caso exposto que você também irá descrever detalhadamente, falando a respeito da situação das partes, das questões apresentadas, escolhendo ao final qual foi a resolução que as partes chegaram ao conflito exposto.

Um ótimo trabalho!

Equipe de professores!