



Evento	Salão UFRGS 2018: SIC - XXX SALÃO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA DA UFRGS
Ano	2018
Local	Campus do Vale - UFRGS
Título	A NEGOCIAÇÃO À LUZ DO MODELO DA ESCOLA DE HARVARD
Autor	LUIGGI GIOVANE DE MORAES BERTACO
Orientador	SÉRGIO LUÍS WETZEL DE MATTOS

A NEGOCIAÇÃO À LUZ DO MODELO DA ESCOLA DE HARVARD

Autor: Luiggi Giovane de Moraes Bertaco

Orientador: Prof. Dr. Sérgio Luís Wetzel de Mattos

Instituição de origem: Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), Faculdade de Direito

Resumo: Queira ou não, todos somos negociadores! Todo mundo negocia algo a cada dia, seja nas relações familiares, seja no trabalho ou em relações pessoais quaisquer. A negociação é o meio básico de conseguir o que se quer de outra pessoa. Não raramente as negociações deixam as pessoas insatisfeitas, desgastadas e alienadas. Afinal, trata-se de pessoas. O dilema está entre ser um negociador afável (aquele que faz concessões prontamente, querendo uma solução amigável e acaba frequentemente sendo explorado e sentindo-se amargurado) e áspero (aquele que assume as posições mais extremadas e resiste por mais tempo, assim, obtendo os melhores resultados, porém seus recursos se esgotam e acaba prejudicando suas relações com a outra parte). Cada modo envolve uma tentativa de barganha entre ficar bem com as pessoas e conseguir o que se quer. Para isso busca-se analisar o Projeto de Negociação de Harvard, um método de negociação baseada em princípios, no qual as questões são decididas a partir de seus méritos. Procuram-se benefícios mútuos para que o resultado seja baseado em padrões justos, independente da vontade de qualquer dos lados. Por fim, a metodologia de pesquisa proposta é o método comparatístico, que compreende a análise do que já foi assentado sobre o tema na doutrina estrangeira e a sua importância na proposição de soluções em relação ao nosso ordenamento. Até o presente momento, as conclusões apontam para a separação das pessoas do problema; concentrando-se nos interesses (não apenas nas posições); inventando soluções com ganhos mútuos e insistindo em critérios objetivos (justos).