

## **NÚCLEO DE EXTENSÃO EM MÉTODOS ADEQUADOS DE SOLUÇÃO DE CONFLITOS DA UFRGS**

Coordenador: KELLY LISSANDRA BRUCH

A Equipe de Mediação e Negociação da UFRGS é uma atividade de extensão que objetiva estudar os métodos autocompositivos de resolução de conflitos, especialmente a mediação e a negociação. Composta por discentes e egressos da Universidade, de diversos cursos, a Equipe está estruturada internamente em Grupos de Trabalho (GTs), dentre os quais: (i) Competições; (ii) Marketing; (iii) Grupo de Estudos; (iv) Administrativo; e (v) Eventos. Tal proposta de subdivisão das atividades viabiliza, além da organização da Equipe, o desenvolvimento dos participantes nas mais variadas esferas, tendo em vista que podem optar por participar dos GTs que mais se identificam e se interessam, ou mesmo daqueles que mais lhes desafiem, possibilitando, portanto, um maior aprimoramento de suas habilidades. Cabe mencionar que, ao longo de cada semestre, são propostas reuniões de revisão das atividades internas de cada grupo especializado, de modo que todos os integrantes da extensão possam acompanhar o que é desenvolvido. Ademais, o resultado do projeto de extensão é atingido por meio da participação em competições nacionais, como o Meeting de Negociação e a CAMARB, e internacionais, como a ADR ODR INT e a CDRC. Outrossim, a concretização da referida contribuição ocorre através da criação de conteúdo em redes sociais, o que, atualmente, permite a disseminação do conhecimento para mais de mil e duzentos seguidores. Além disso, diante de um dos objetivos principais da Equipe de difundir a importância da mediação e da negociação para a sociedade, o grupo tem buscado realizar atividades para o público externo. No ano de 2023, foram organizadas duas oficinas, uma para uma disciplina do curso de Gestão em Saúde, da Universidade de Ciências da Saúde de Porto Alegre (UFCSPA), e outra para um escritório privado de advocacia. Essas atividades tiveram como base inicial uma exposição feita pelos membros da Equipe acerca do método de negociação de Harvard, o qual busca conciliar interesses divergentes por meio de uma estratégia comercial baseada em princípios. Em seguida, realizaram-se simulações de negociações embasadas em casos fictícios elaborados pelos extensionistas. Em 2023, ainda, a Equipe organizou seu primeiro grande evento presencial aberto ao público, intitulado "Negociação: Arte ou Ciência?", tendo como palestrante Henri Krause, CEO da CMI Interser, empresa referência em negociação internacionalmente, contando com a participação da Desembargadora Luciane Barzotto. Dessa maneira, o projeto estimula o aprendizado sobre os métodos adequados de resolução de conflitos e oportuniza a extensão

do conhecimento para a comunidade.