

VOZES DIVERSAS

DIFERENTES SABERES



**SALÃO DE
INICIAÇÃO CIENTÍFICA
XXX SIC**

15 A 19
OUTUBRO
CAMPUS DO VALE



**Autor: Luigi Giovane de Moraes Bertaco
Orientador: Prof. Dr. Sérgio Luís Wetzel de Mattos**

A NEGOCIAÇÃO À LUZ DO MODELO DA ESCOLA DE HARVARD

INTRODUÇÃO

- Queira ou não, todos somos negociadores;
- A negociação pode ser entendida como o meio básico de conseguir o que se quer de outra pessoa;
- Necessário entender que se trata de pessoas;
- Assim, busca-se analisar o método criado pela escola de Harvard para fugir da barganha posicional.

BIBLIOGRAFIA

FISCHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim: negociação de acordos sem concessões**. 2 ed. Rio de Janeiro: Editora Imago, 2005.

RÍOS, Aníbal Sierralta. **Negociação e teoria dos jogos**. 1 ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais Ltda., 2018.

METODOLOGIA

- A metodologia de pesquisa proposta é o método comparatístico;
- Busca-se análise sobre o tema na doutrina estrangeira e a sua importância na proposição de soluções em relação ao nosso ordenamento.

RESULTADOS PRELIMINARES

- A negociação pode ser desenvolvida através de um método:
 - I - separação das pessoas do problema;
 - II - concentrando-se nos interesses;
 - III - inventando soluções com ganhos mútuos
 - IV - insistindo em critérios objetivos (justos).