

Técnicas de negociação em contexto jurídico.

Tudo aquilo que sempre quis saber sobre negociação e a Faculdade de Direito não lhe tinha ensinado.

O jurista é também um negociador mas nem sempre se sabe servir das ferramentas mais adequadas à negociação. E as Faculdades de Direito, pelo menos em Portugal, ao contrário do que acontece noutros Estados-membros da União Europeia e, com maior tradição, nos países anglo-saxónicos, não têm devotado atenção ao ensino de técnicas negociais a utilizar em ambiente jurídico.

Este curso procura colmatar esta lacuna e fornecer aos juristas, mas também a todos os que têm de conviver com juristas em ambientes jurídicos multidisciplinares, as ferramentas necessárias para o conhecimento e controlo das situações e etapas negociais, bem como a comunicação pública de informação jurídica.

O curso tem por destinatários juristas e não juristas que queiram aperfeiçoar os conhecimentos relativos ao desenrolar dos processos negociais e as técnicas que lhes são inerentes. Serão abordadas numa perspectiva teórica e prática as negociações no sector público, no sector privado, no âmbito interno, no âmbito internacional e no seio da União Europeia.

O fenómeno negocial pode ser encarado a partir de diversas perspectivas e ramos do saber e todas elas contribuem para iluminar as dinâmicas negociais, permitindo identificar as diversas fases da negociação, as técnicas negociais e os momentos ideais para reforçar posições negociais.

O curso de técnicas de negociação em contexto jurídico faz apelo a uma abordagem multidisciplinar com recurso aos conhecimentos da psicologia, quer na análise dos estereótipos e preconceito implícito e actuação negocial; quer na análise da decisão e julgamento em contexto de negociação (racionalidade limitada, emoções e heurísticas, pistas de detecção de mentira e micro-expressões); da teoria dos jogos; da estratégia e táctica militares (definição e tempo do conflito, meios de combate, análise de um caso prático); das situações de negociação com tomada de reféns e da organização e direcção de reuniões e da gestão de equipas multidisciplinares.

Uma segunda parte do curso procura fornecer e aperfeiçoar as técnicas ao dispor do negociador, com módulos dedicados à retórica e à argumentação; à oratória e ao trabalhar da voz; à encenação e dramatização de textos que configurem situações de negociação; à comunicação pública de matérias jurídicas para não juristas com recurso ao meio televisivo e aos debates públicos, com recolha de som e imagem das simulações.

A terceira parte do curso incluirá seis módulos teórico-práticos fazendo o ponto da situação da metodologia e prática da negociação em sede de procedimento legislativo interno, de procedimentos concursais e no âmbito do Código do Procedimento Administrativo, das modalidades de negociação em sede de procedimento contra-ordenacional e da admissibilidade da mesma no processo penal, de negociação em sede contratual, de mediação laboral e negociação colectiva e da negociação de convenções internacionais e no âmbito da União Europeia.

A quarta parte do curso procura aplicar os conteúdos dos módulos teóricos multidisciplinares (primeira parte do curso), as técnicas ao dispor do negociador (segunda parte do curso) e as abordagens teórico-práticas (terceira parte do curso) a simulações de seis situações de negociação em sede de:

- a) procedimento legislativo interno;
- b) procedimentos concursais;
- c) funcionamento de um órgão colegial ao abrigo do Código do Procedimento Administrativo;
- d) uma compra e venda num sector económico objecto de regulação;
- e) uma convenção internacional;

f) procedimento legislativo no âmbito da União Europeia.