

I MEETING BRASIL DE NEGOCIAÇÃO COM QUALIFYING PARA A COMPETIÇÃO INTERNACIONAL DE NEGOCIAÇÃO

Coordenador: KELLY LISSANDRA BRUCH

Autor: LARISSA PIEROZAN

Negociar é uma das ações mais presentes em nossas vidas, seja internamente, com nossas próprias demandas, ou externamente, com tudo que acontece ao nosso redor. Mas, em algum momento, aprendemos a negociar, em todos os aspectos que envolvem esta prática das relações humanas, ou estamos apenas improvisando durante nossas negociações? Há vários anos a International Negotiation Competition - INC (law-competitions.com), busca se aproximar dessa questão e das suas possíveis respostas através da realização de um evento em nível mundial, de alto reconhecimento internacional, com foco não apenas nas técnicas de negociação, mas também nos aspectos humanos envolvidos. A INC recebe profissionais e equipes de estudantes de direito de inúmeros países, com o objetivo de fomentar a arte da negociação humana e de qualificar habilidades por meio de vivências, treinamentos, práticas de negociação em casos fictícios e networking. Durante esse período, os estudantes são acompanhados por profissionais expert no assunto e recebem feedbacks constantes em busca de uma maior conscientização acerca dos principais aspectos envolvidos em uma negociação real e humana. O propósito do I Meeting Brasil de Negociação é possibilitar o aprendizado e a prática das ferramentas de negociação, assim como proporcionar o máximo de aprimoramento vivencial aos participantes para que percebam com mais clareza os melhores caminhos na busca da convergência, mesmo em meio a interesses conflitantes. Mas como fazer isso? É possível encontrar benefícios mútuos em pontos de vista divergentes? E quando os direitos de cada parte parecem conflitantes e pressupõem violações recíprocas? Nesses casos, a via convencional indicaria o litígio judicial, fosse por meio da argumentação, contraditório, arbitragem ou mediação. No entanto, o que se percebe nessas alternativas de resolução é a presença de uma constante, que consiste em um aspecto intrínseco ao ser humano e, justamente, o ponto de partida deste evento: a Negociação. O I Meeting Brasil de Negociação ocorreu entre 25 a 27 de maio de 2018, em Porto Alegre/RS, com atividades vivenciais, compartilhamento de ferramentas, metodologias e conhecimento, e contará com a participação de especialistas brasileiros e estrangeiros que facilitarão as interações dos participantes e as rodadas do Qualifying Brasil de Negociação. Assim, tendo a estruturação de um ambiente seguro e confiável para o

aprendizado e desenvolvimento dessa importante e agregadora competência.