

Curso de Mediação Judicial

40 horas-aula

Programa do curso

Programa do curso

» Introdução e Visão Geral

Programa do curso

» Introdução e Visão Geral

- › Panorama do Processo de Mediação
- › Teoria dos Jogos e Moderna Teoria do Conflito
- › Fundamentos de Negociação para Mediadores
- › Introdução ao Processo de Mediação

Programa do curso

» Introdução e Visão Geral

- › Panorama do Processo de Mediação
- › Teoria dos Jogos e Moderna Teoria do Conflito
- › Fundamentos de Negociação para Mediadores
- › Introdução ao Processo de Mediação

» Início da mediação

Programa do curso

» Introdução e Visão Geral

- › Panorama do Processo de Mediação
- › Teoria dos Jogos e Moderna Teoria do Conflito
- › Fundamentos de Negociação para Mediadores
- › Introdução ao Processo de Mediação

» Início da mediação

» Organização dos debates

Programa do curso

» Introdução e Visão Geral

- › Panorama do Processo de Mediação
- › Teoria dos Jogos e Moderna Teoria do Conflito
- › Fundamentos de Negociação para Mediadores
- › Introdução ao Processo de Mediação

» Início da mediação

» Organização dos debates

» Provocação de mudanças

Programa do curso

» Introdução e Visão Geral

- › Panorama do Processo de Mediação
- › Teoria dos Jogos e Moderna Teoria do Conflito
- › Fundamentos de Negociação para Mediadores
- › Introdução ao Processo de Mediação

» Início da mediação

» Organização dos debates

» Provocação de mudanças

» Resolução de questões

Programa do curso

» Introdução e Visão Geral

- › Panorama do Processo de Mediação
- › Teoria dos Jogos e Moderna Teoria do Conflito
- › Fundamentos de Negociação para Mediadores
- › Introdução ao Processo de Mediação

» Início da mediação

» Organização dos debates

» Provocação de mudanças

» Resolução de questões

» Conclusão da mediação

Administração e Resolução de Conflitos

Administração e Resolução de Conflitos



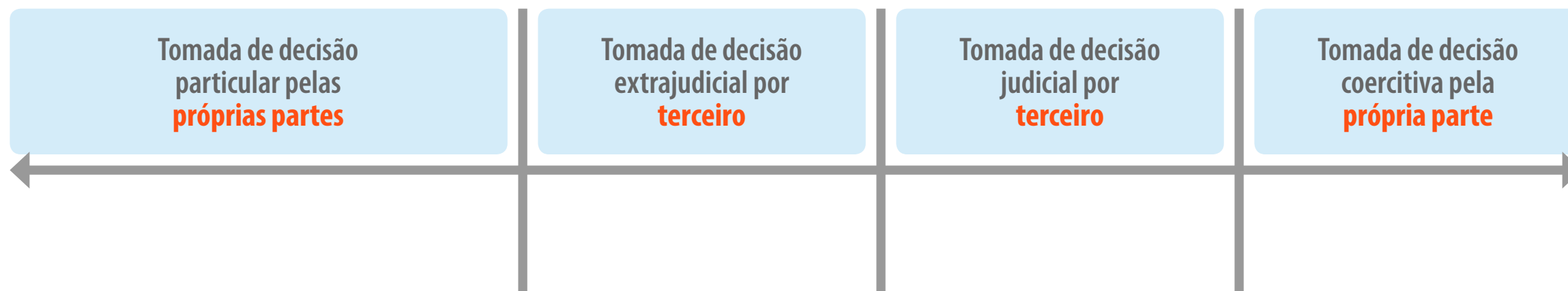
Administração e Resolução de Conflitos



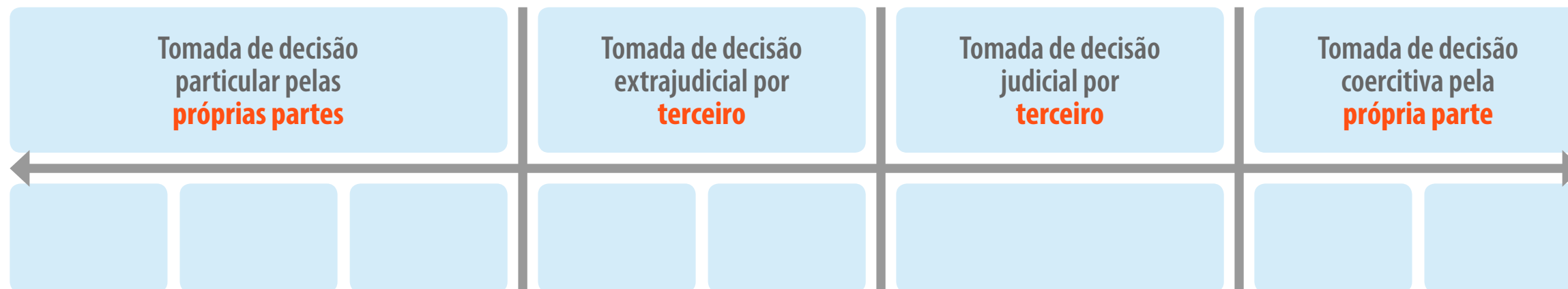
Administração e Resolução de Conflitos



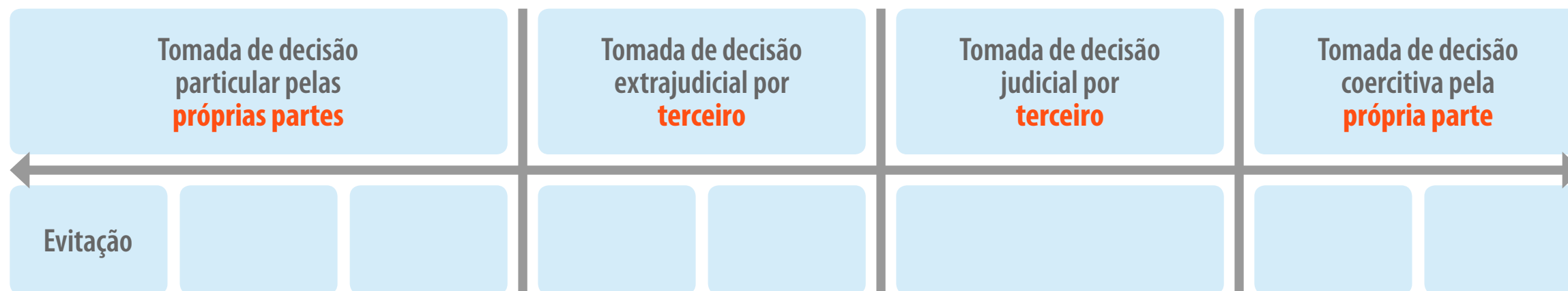
Administração e Resolução de Conflitos



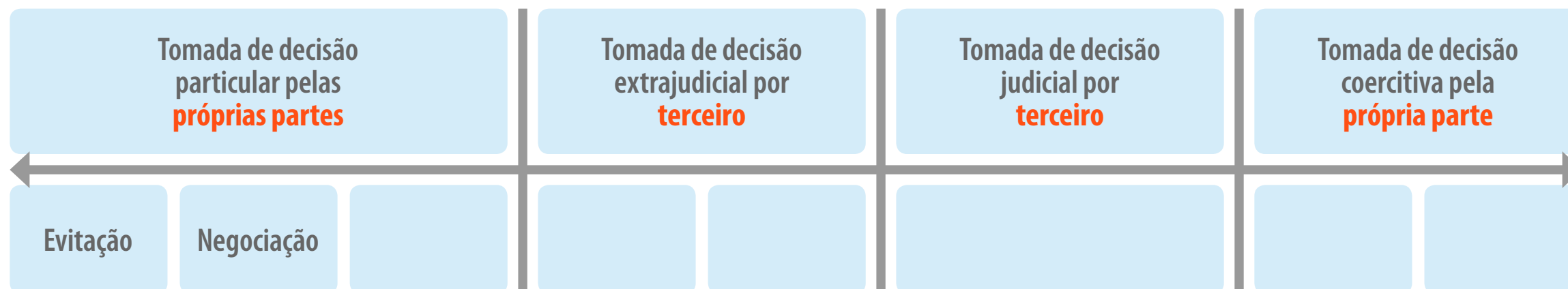
Administração e Resolução de Conflitos



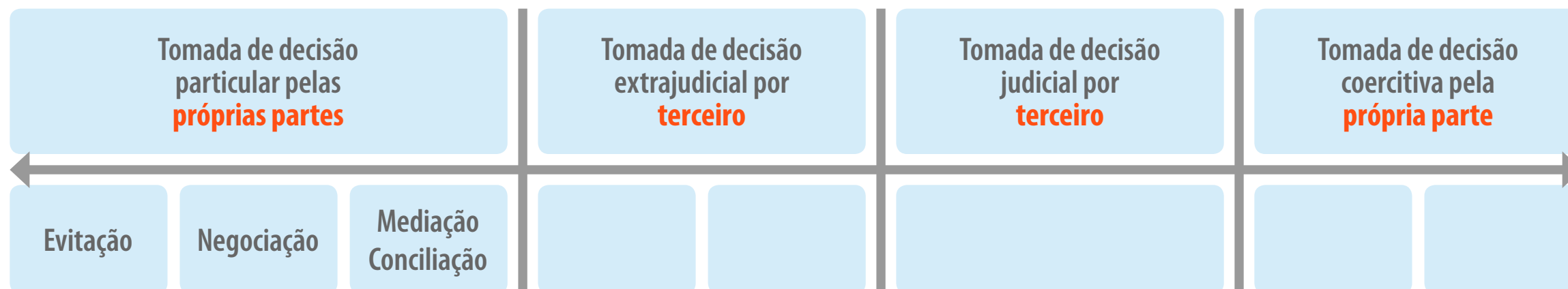
Administração e Resolução de Conflitos



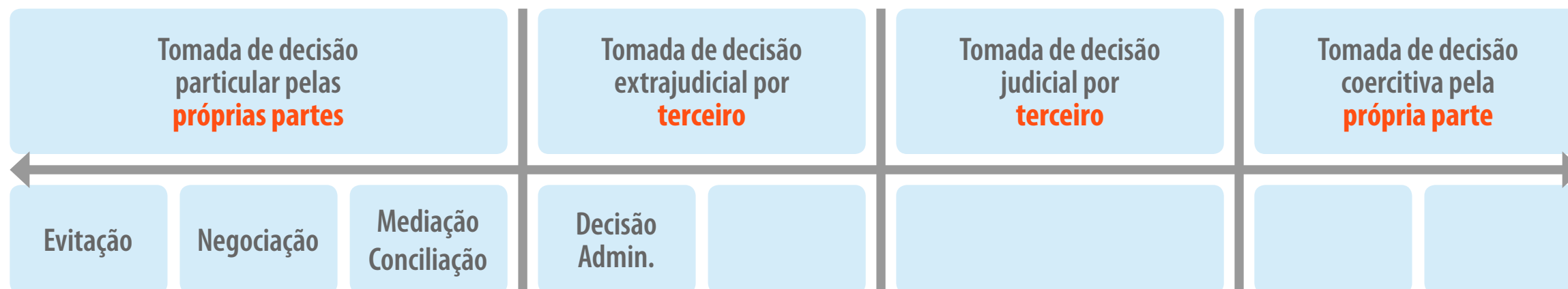
Administração e Resolução de Conflitos



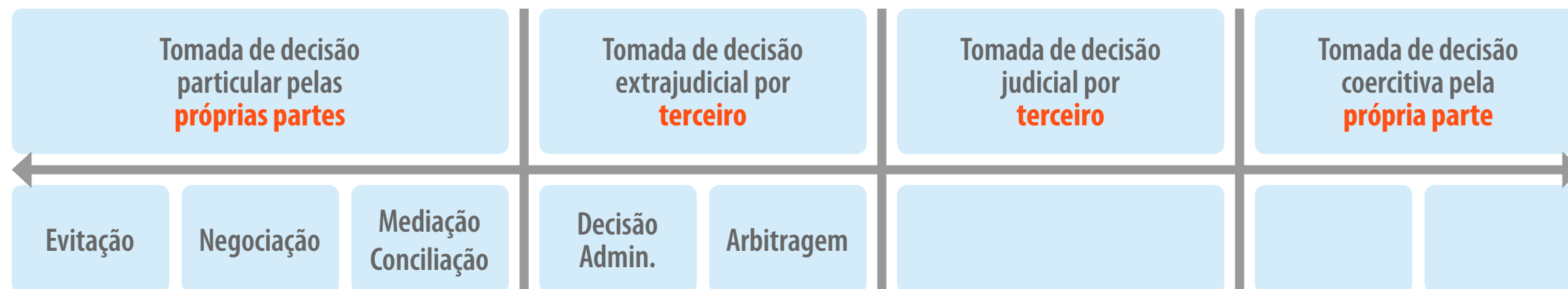
Administração e Resolução de Conflitos



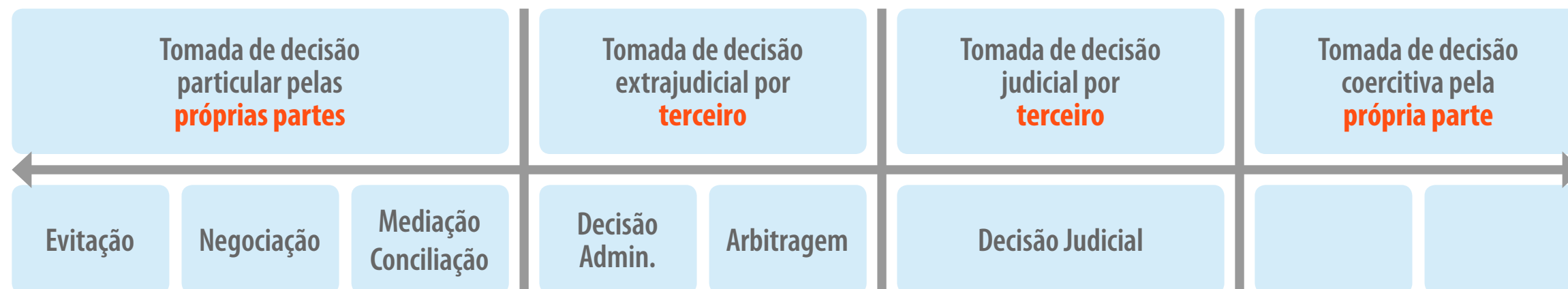
Administração e Resolução de Conflitos



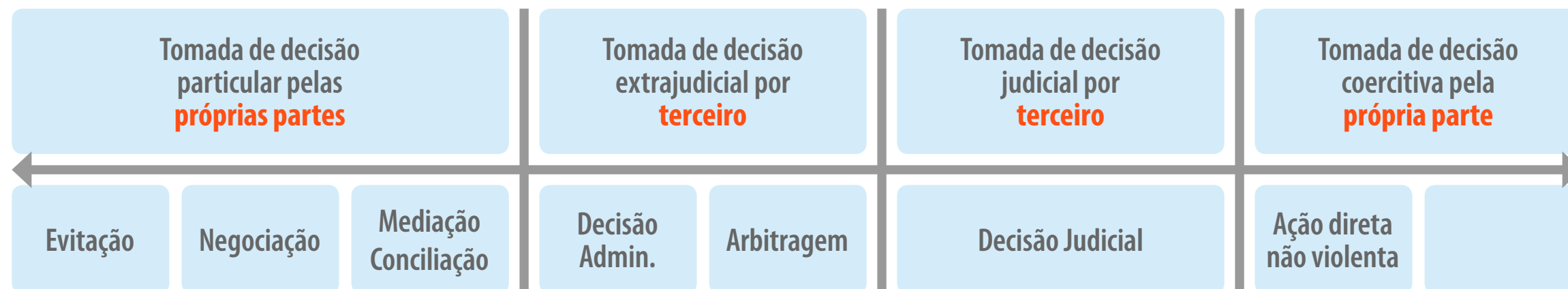
Administração e Resolução de Conflitos



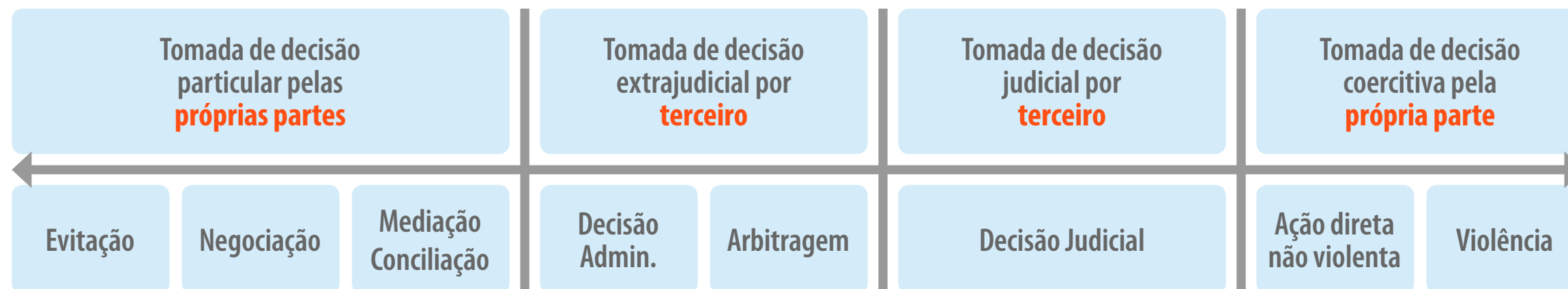
Administração e Resolução de Conflitos



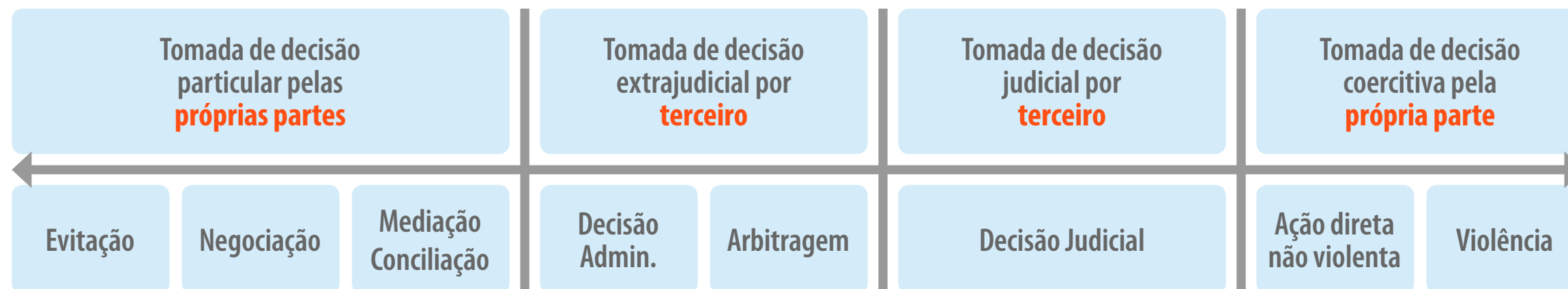
Administração e Resolução de Conflitos



Administração e Resolução de Conflitos



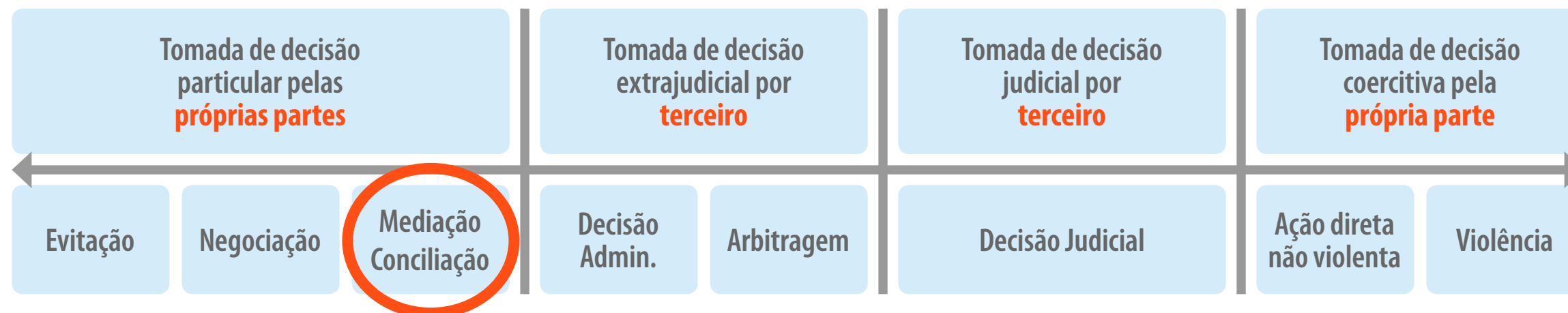
Administração e Resolução de Conflitos



COERÇÃO AUMENTADA E PROBABILIDADE
DE UM RESULTADO DISTRIBUTIVO (GANHA-PERDE

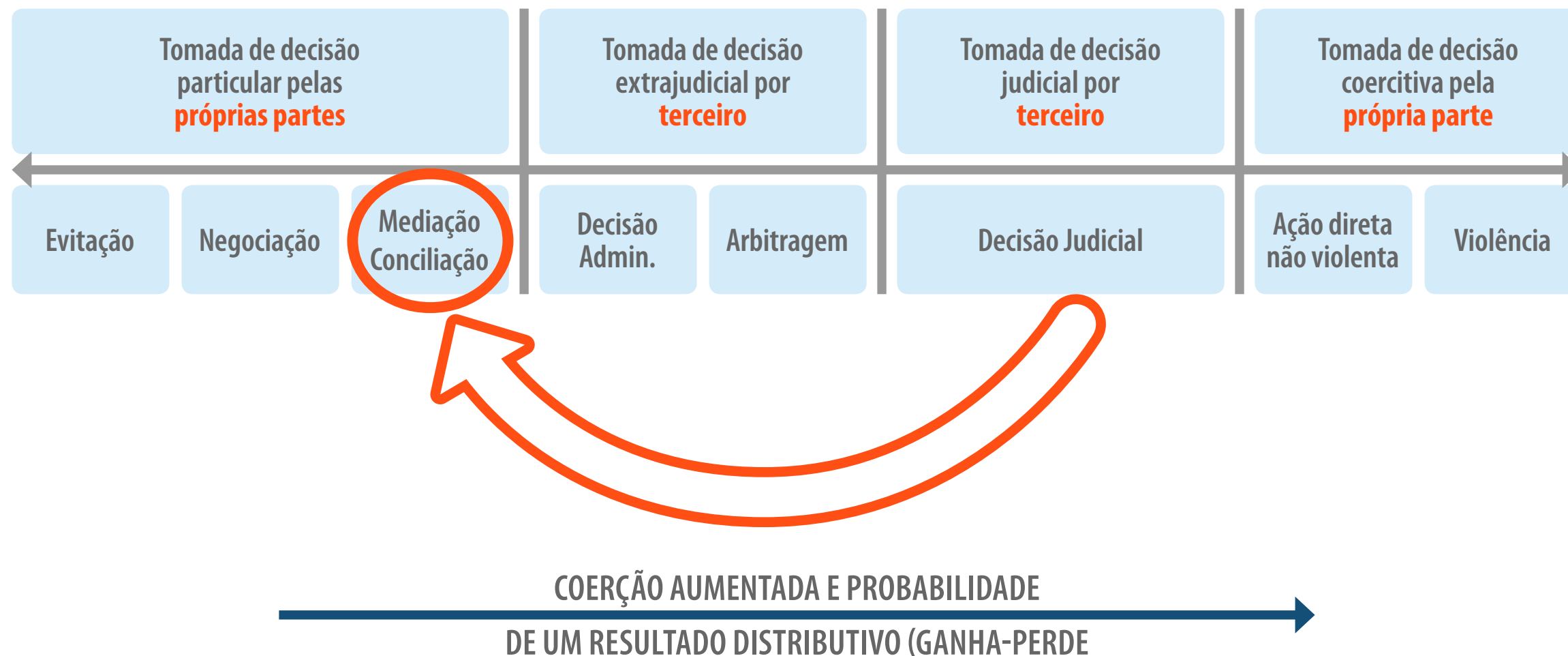


Administração e Resolução de Conflitos

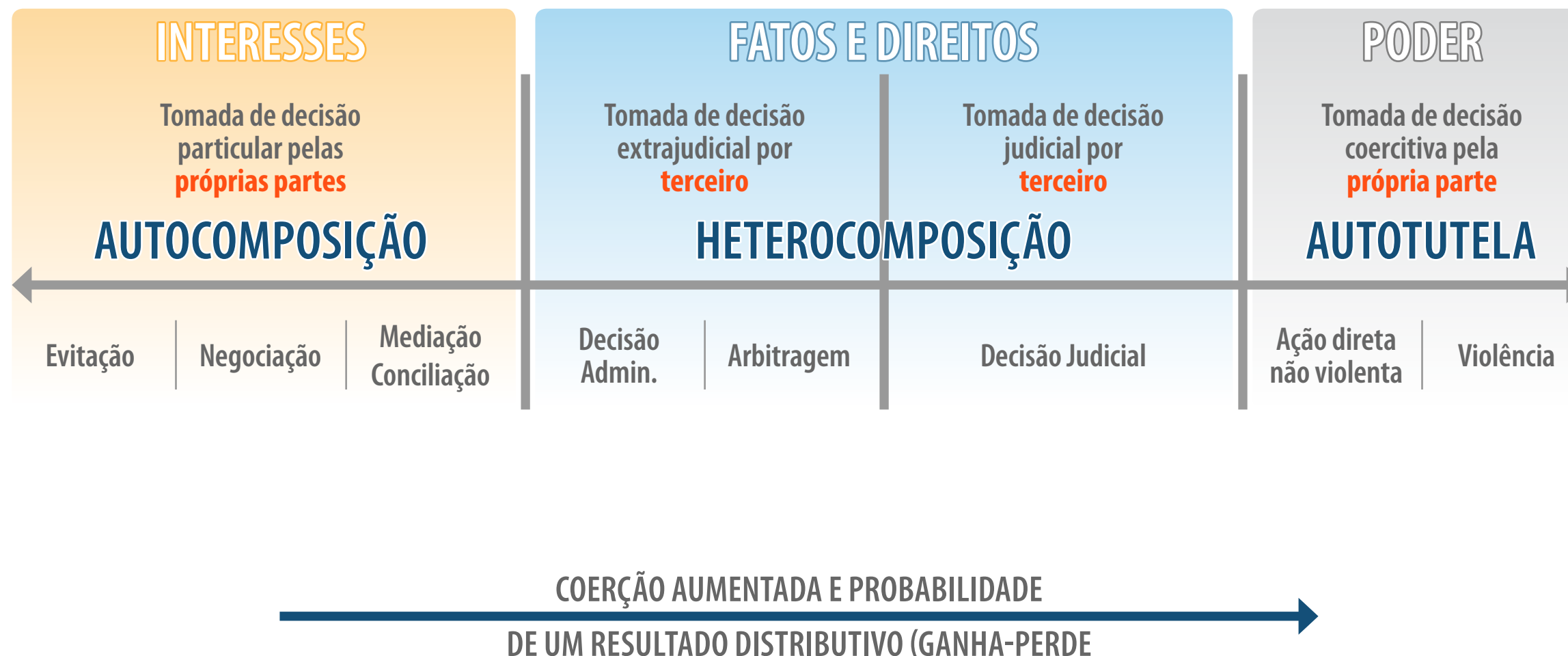


COERÇÃO AUMENTADA E PROBABILIDADE
DE UM RESULTADO DISTRIBUTIVO (GANHA-PERDE)

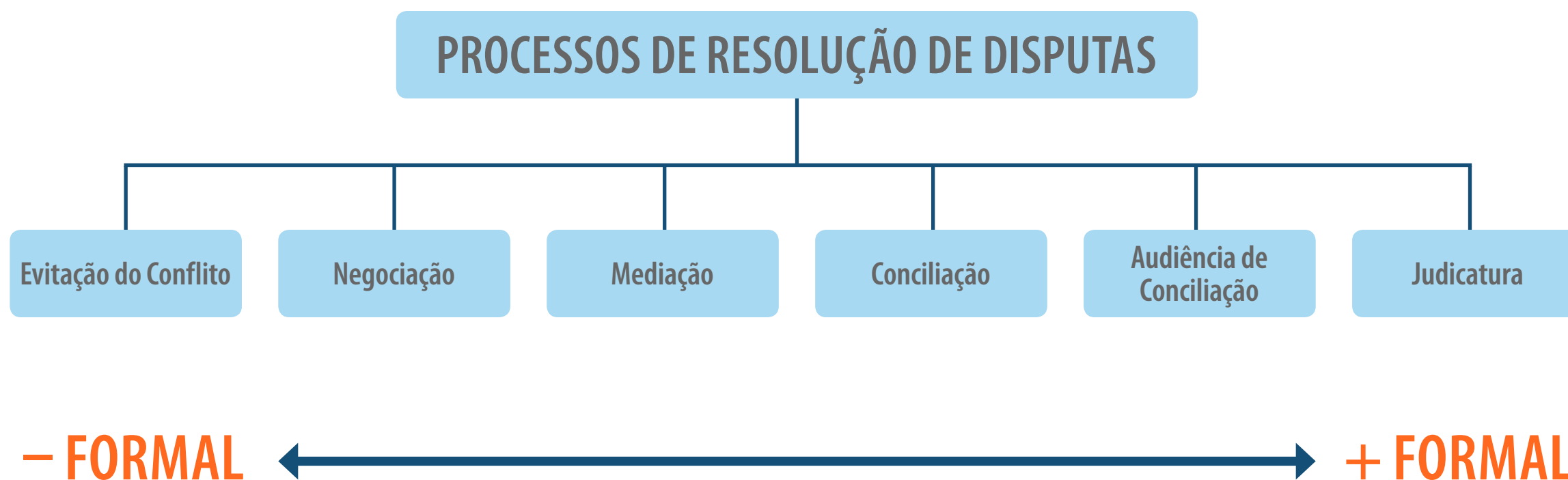
Administração e Resolução de Conflitos



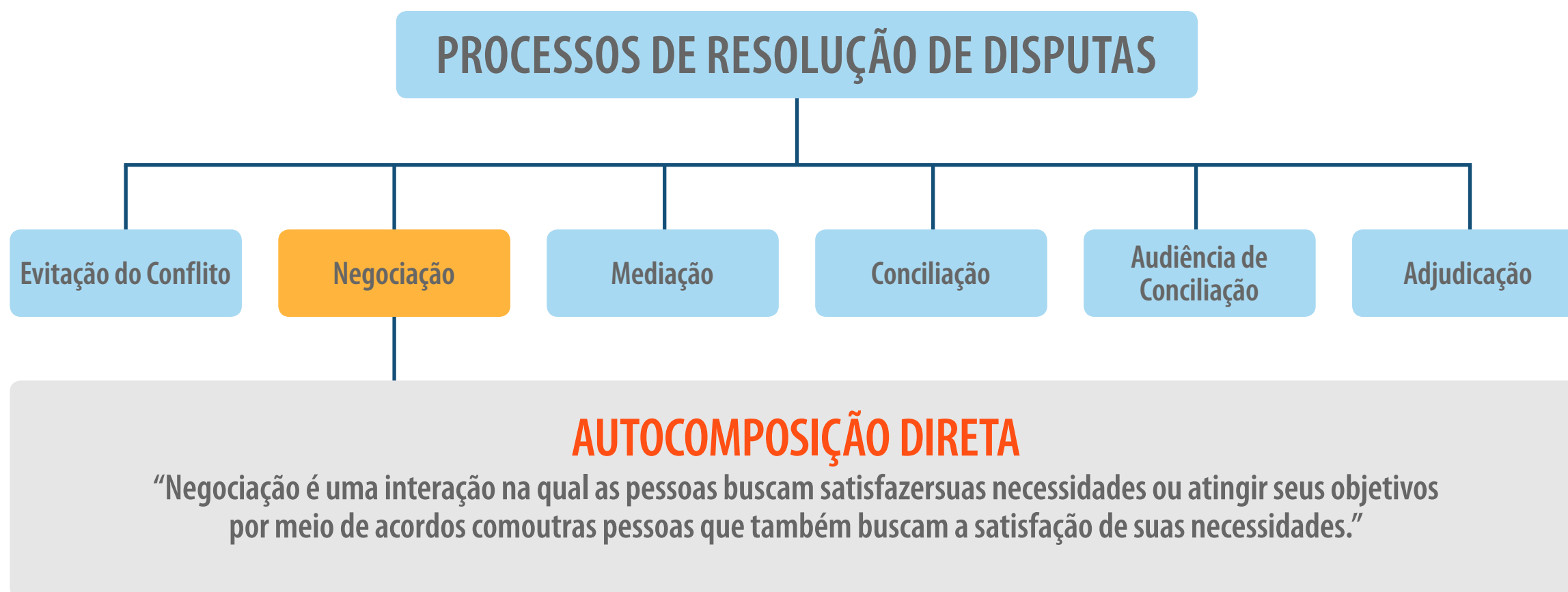
Administração e Resolução de Conflitos



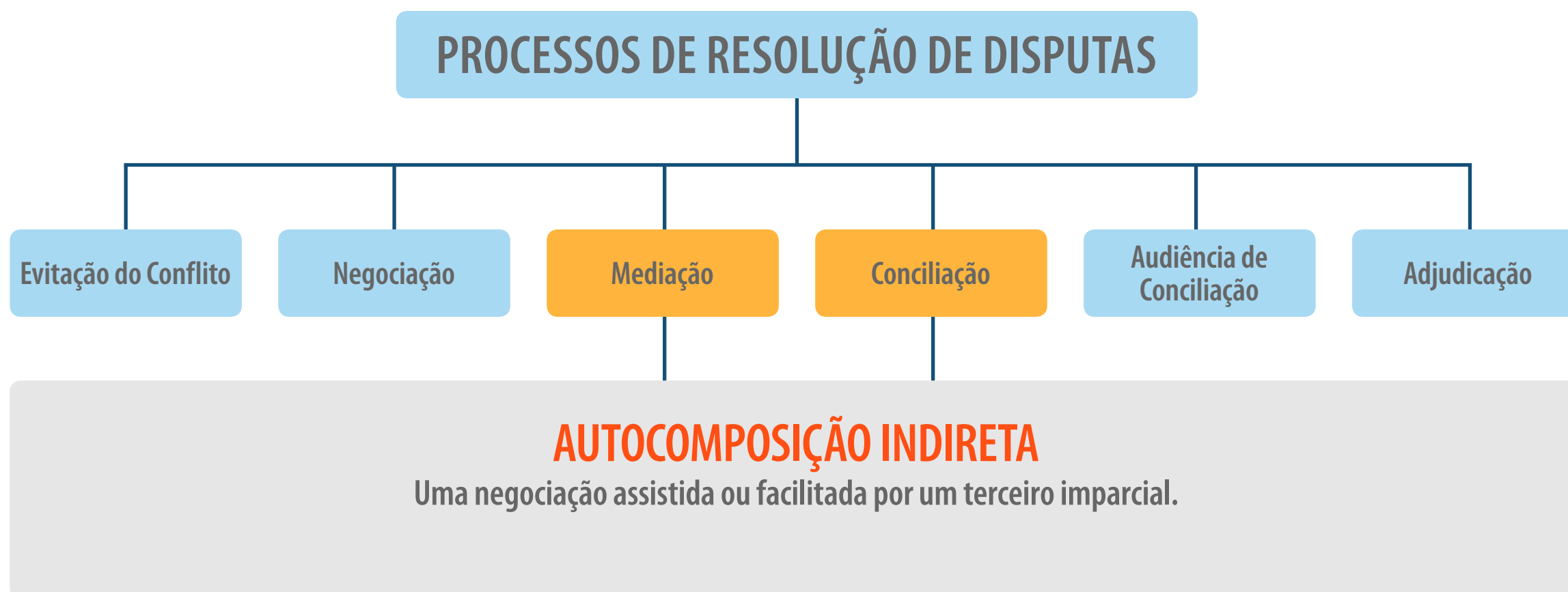
Continuum do Processo de Resolução de Disputas



Continuum do Processo de Resolução de Disputas



Continuum do Processo de Resolução de Disputas



Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

Mediações com base em duas características representadas

2 EIXOS CARTESIANOS:

Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

Mediações com base em duas características representadas

2 EIXOS CARTESIANOS:

EIXO DAS METAS DA MEDIAÇÃO

Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

Mediações com base em duas características representadas

2 EIXOS CARTESIANOS:

EIXO DAS METAS DA MEDIAÇÃO

Mede o âmbito do problema que a mediação procura resolver

Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

Mediações com base em duas características representadas

2 EIXOS CARTESIANOS:

EIXO DAS METAS DA MEDIAÇÃO

Mede o âmbito do problema que a mediação procura resolver

EIXO DAS ATIVIDADES DO MEDIADOR

Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

Mediações com base em duas características representadas

2 EIXOS CARTESIANOS:

EIXO DAS METAS DA MEDIAÇÃO

Mede o âmbito do problema que a mediação procura resolver

EIXO DAS ATIVIDADES DO MEDIADOR

Mede as estratégias e técnicas utilizadas pelo mediador

Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

EIXO DAS METAS DA MEDIAÇÃO

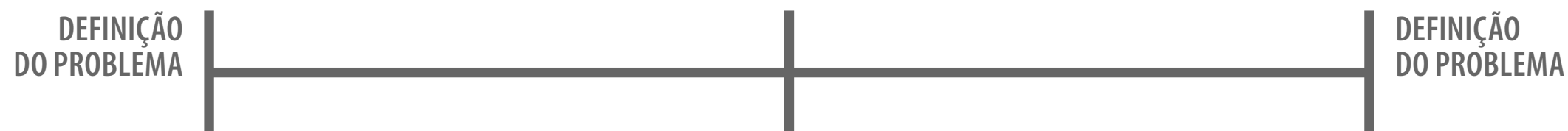
Mede o âmbito do problema que a mediação procura resolver

Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

EIXO DAS METAS DA MEDIAÇÃO

Mede o âmbito do problema que a mediação procura resolver

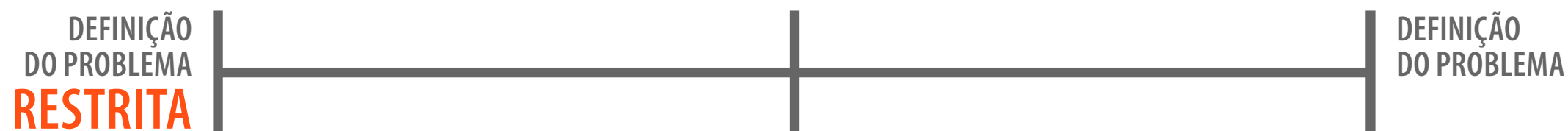


Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

EIXO DAS METAS DA MEDIAÇÃO

Mede o âmbito do problema que a mediação procura resolver



Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

EIXO DAS METAS DA MEDIAÇÃO

Mede o âmbito do problema que a mediação procura resolver

DEFINIÇÃO
DO PROBLEMA
RESTRITA

DEFINIÇÃO
DO PROBLEMA
AMPLA

Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

EIXO DAS METAS DA MEDIAÇÃO

Mede o âmbito do problema que a mediação procura resolver

DEFINIÇÃO
DO PROBLEMA
RESTRITA

DEFINIÇÃO
DO PROBLEMA
AMPLA

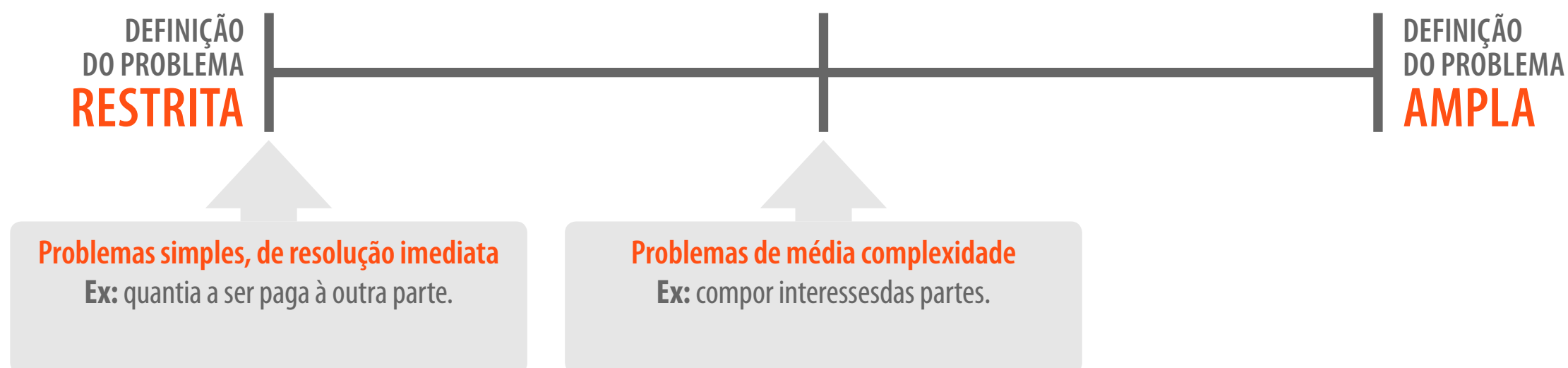
Problemas simples, de resolução imediata
Ex: quantia a ser paga à outra parte.

Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

EIXO DAS METAS DA MEDIAÇÃO

Mede o âmbito do problema que a mediação procura resolver



Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

EIXO DAS METAS DA MEDIAÇÃO

Mede o âmbito do problema que a mediação procura resolver



Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

EIXO DAS ATIVIDADES DO MEDIADOR

Mede as estratégias e técnicas utilizadas pelo mediador

Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

EIXO DAS ATIVIDADES DO MEDIADOR

Mede as estratégias e técnicas utilizadas pelo mediador

PAPEL DO MEDIADOR



PAPEL DO MEDIADOR

Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

EIXO DAS ATIVIDADES DO MEDIADOR

Mede as estratégias e técnicas utilizadas pelo mediador

PAPEL DO MEDIADOR
AVALIADOR

PAPEL DO MEDIADOR

Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

EIXO DAS ATIVIDADES DO MEDIADOR

Mede as estratégias e técnicas utilizadas pelo mediador

PAPEL DO MEDIADOR
AVALIADOR

PAPEL DO MEDIADOR
FACILITADOR

Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

EIXO DAS ATIVIDADES DO MEDIADOR

Mede as estratégias e técnicas utilizadas pelo mediador

PAPEL DO MEDIADOR
AVALIADOR

PAPEL DO MEDIADOR
FACILITADOR

Estratégias e técnicas que buscam avaliar os assuntos relevantes à mediação.

Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

EIXO DAS ATIVIDADES DO MEDIADOR

Mede as estratégias e técnicas utilizadas pelo mediador

PAPEL DO MEDIADOR
AVALIADOR

Estratégias e técnicas que buscam avaliar os assuntos relevantes à mediação.

PAPEL DO MEDIADOR
FACILITADOR

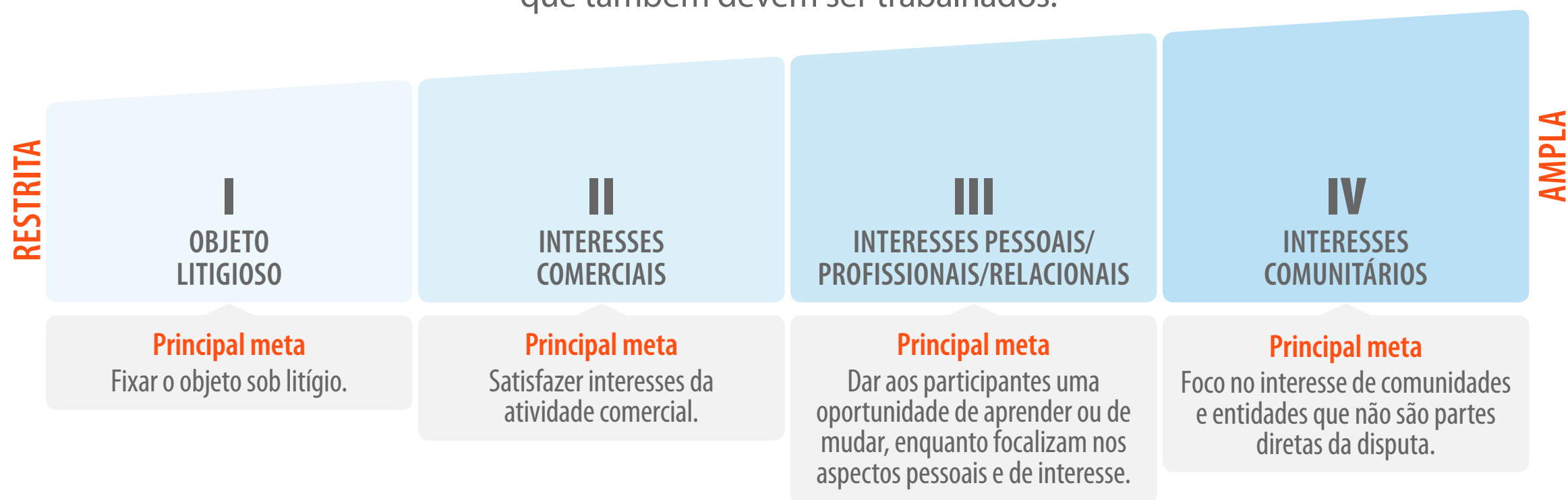
Estratégias e técnicas que facilitam a negociação entre as partes.

Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

O EIXO DE DEFINIÇÃO DO PROBLEMA

O foco de uma mediação - seu problema central e seus problemas acessórios, que também devem ser trabalhados.



Pressupostos para classificação de métodos autocompositivos indiretos

SISTEMA PROPOSTO POR LEONARD RISKIN

EIXO DAS ATIVIDADES DO MEDIADOR



Sistema proposto por Leonard Riskin



Sistema proposto por Leonard Riskin



Sistema proposto por Leonard Riskin



Sistema proposto por Leonard Riskin



Sistema proposto por Leonard Riskin



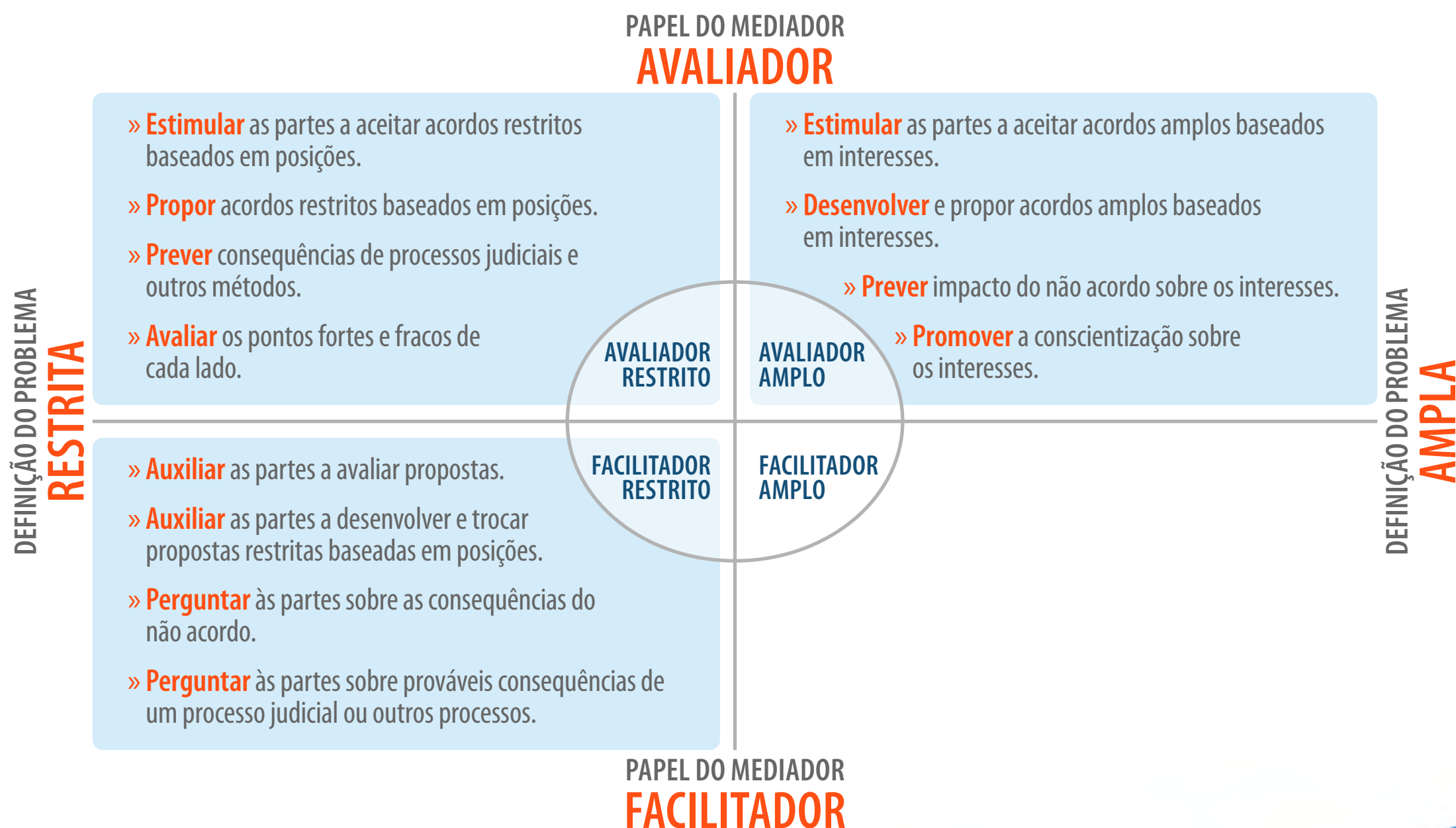
Sistema proposto por Leonard Riskin



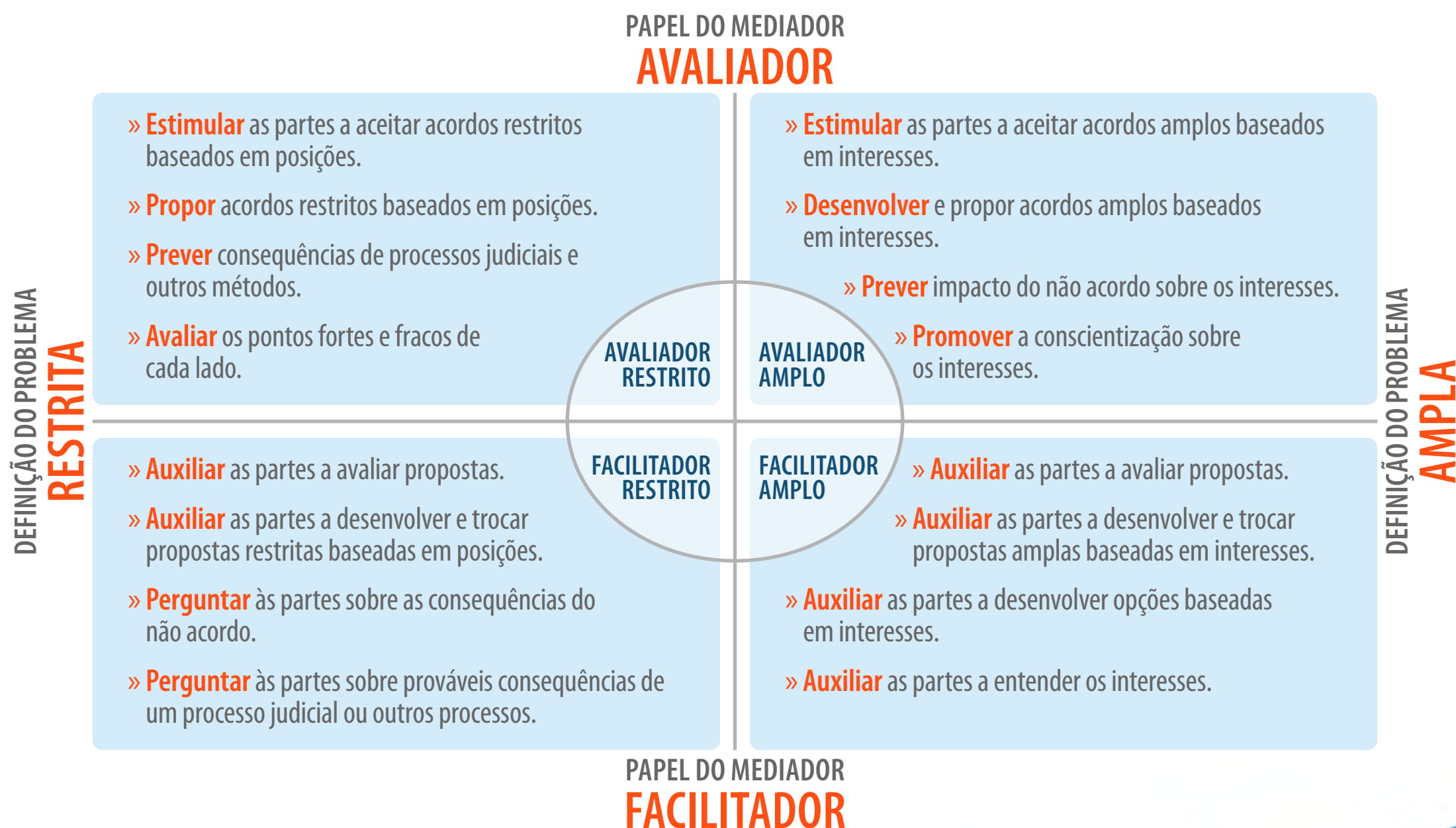
Sistema proposto por Leonard Riskin



Sistema proposto por Leonard Riskin



Sistema proposto por Leonard Riskin



Sistema proposto por Leonard Riskin



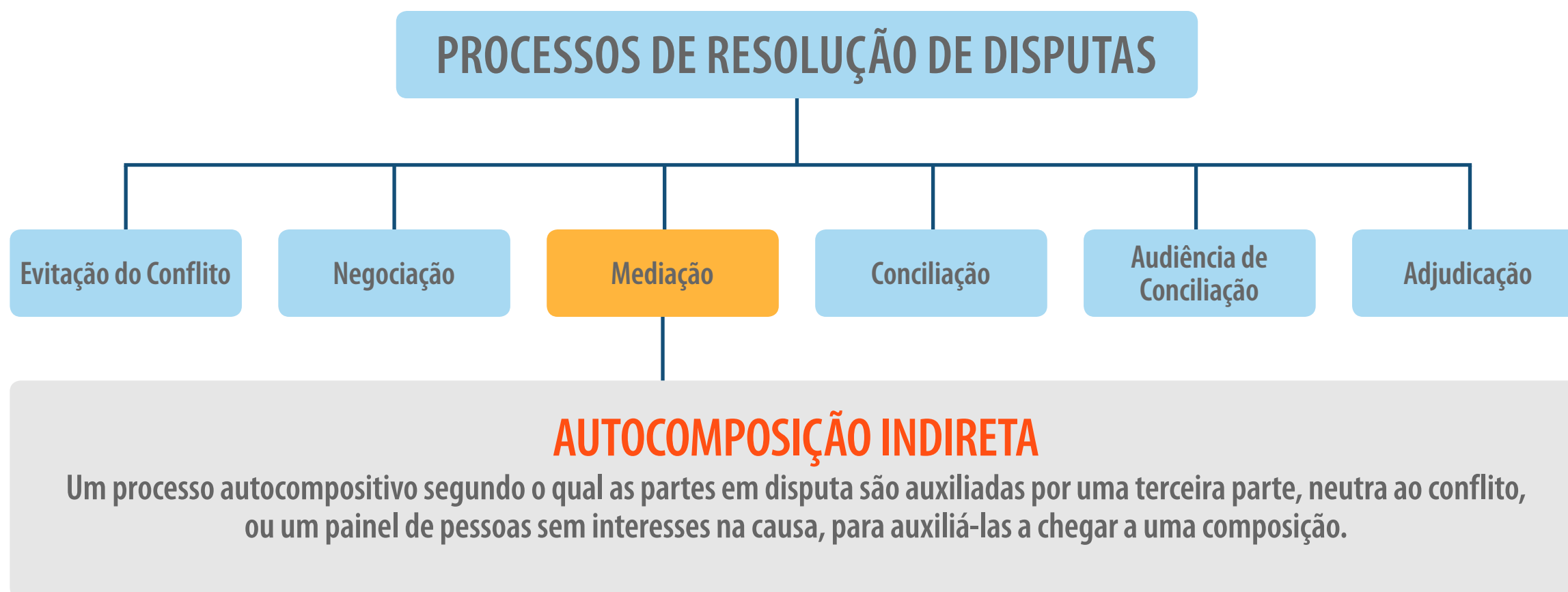
Sistema proposto por Leonard Riskin



Sistema proposto por Leonard Riskin



Continuum do Processo de Resolução de Disputas



Panorama do Processo de Mediação

Panorama do Processo de Mediação

» O PROCESSO DE MEDIAÇÃO

Panorama do Processo de Mediação

» O PROCESSO DE MEDIAÇÃO

» AGENTES E FATORES DA MEDIAÇÃO

Panorama do Processo de Mediação

- » O PROCESSO DE MEDIAÇÃO
- » AGENTES E FATORES DA MEDIAÇÃO
- » ESCOPO DA MEDIAÇÃO

Panorama do Processo de Mediação

- » O PROCESSO DE MEDIAÇÃO
- » AGENTES E FATORES DA MEDIAÇÃO
- » ESCOPO DA MEDIAÇÃO
- » O PROCEDIMENTO

Panorama do Processo de Mediação

- » O PROCESSO DE MEDIAÇÃO
- » AGENTES E FATORES DA MEDIAÇÃO
- » ESCOPO DA MEDIAÇÃO
- » O PROCEDIMENTO
- » A FORMAÇÃO DO MEDIADOR

Panorama do Processo de Mediação

O PROCESSO DE MEDIAÇÃO

Panorama do Processo de Mediação

O PROCESSO DE MEDIAÇÃO

- » Um processo autocompositivo segundo o qual as partes em disputa são auxiliadas por uma terceira parte, neutra ao conflito, ou um painel de pessoas sem interesses na causa, para auxiliá-las a chegar a uma composição.

Panorama do Processo de Mediação

O PROCESSO DE MEDIAÇÃO

- » Um processo autocompositivo segundo o qual as partes em disputa são auxiliadas por uma terceira parte, neutra ao conflito, ou um painel de pessoas sem interesses na causa, para auxiliá-las a chegar a uma composição.
- » O processo de mediação permite aos participantes ter controle sobre suas vidas e procurar por soluções que vão de encontro aos seus interesses e necessidades.

Panorama do Processo de Mediação

O PROCESSO DE MEDIAÇÃO

- » Um processo autocompositivo segundo o qual as partes em disputa são auxiliadas por uma terceira parte, neutra ao conflito, ou um painel de pessoas sem interesses na causa, para auxiliá-las a chegar a uma composição.
- » O processo de mediação permite aos participantes ter controle sobre suas vidas e procurar por soluções que vão de encontro aos seus interesses e necessidades.
- » É um processo privado, voluntário e informal onde o mediador ou mediadores ajudam os participantes a resolver suas disputas ou alcançarem um acordo aceito por todos.

Panorama do Processo de Mediação

O PROCESSO DE MEDIAÇÃO

CONCILIAÇÃO

MÉTODO. SISTEMA.

Conjunto de atos porque se realiza uma operação.

Sequência contínua de fatos que apresentam certa

unidade, ou que se reproduzem com

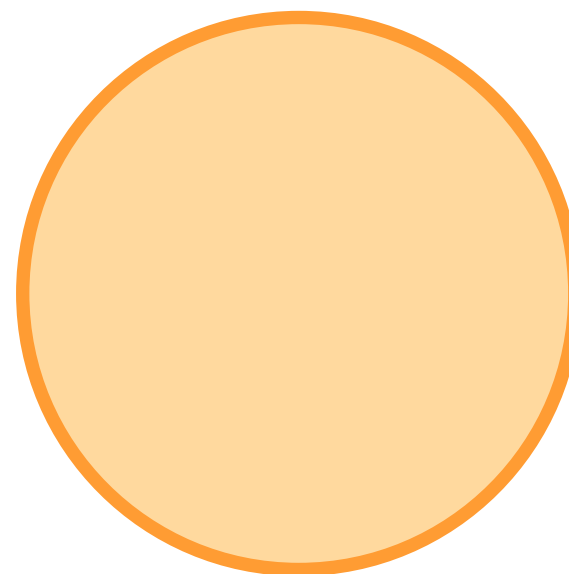
certa regularidade.

Panorama do Processo de Mediação

AGENTES E FATORES DA MEDIAÇÃO

Panorama do Processo de Mediação

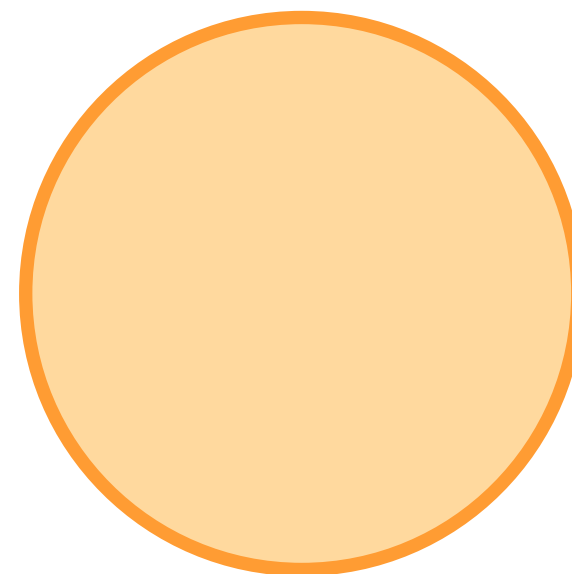
AGENTES E FATORES DA MEDIAÇÃO



Panorama do Processo de Mediação

AGENTES E FATORES DA MEDIAÇÃO

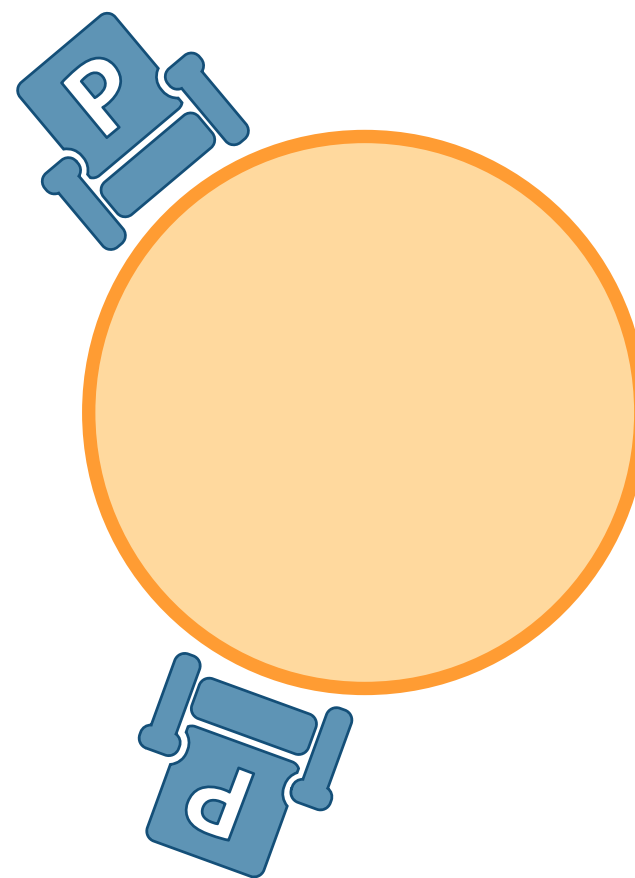
» Partes



Panorama do Processo de Mediação

AGENTES E FATORES DA MEDIAÇÃO

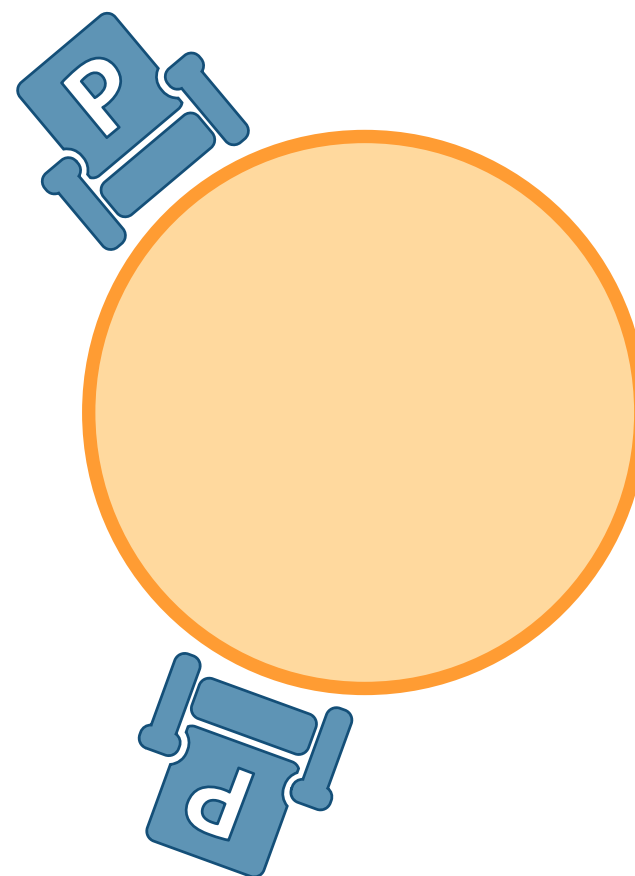
» Partes



Panorama do Processo de Mediação

AGENTES E FATORES DA MEDIAÇÃO

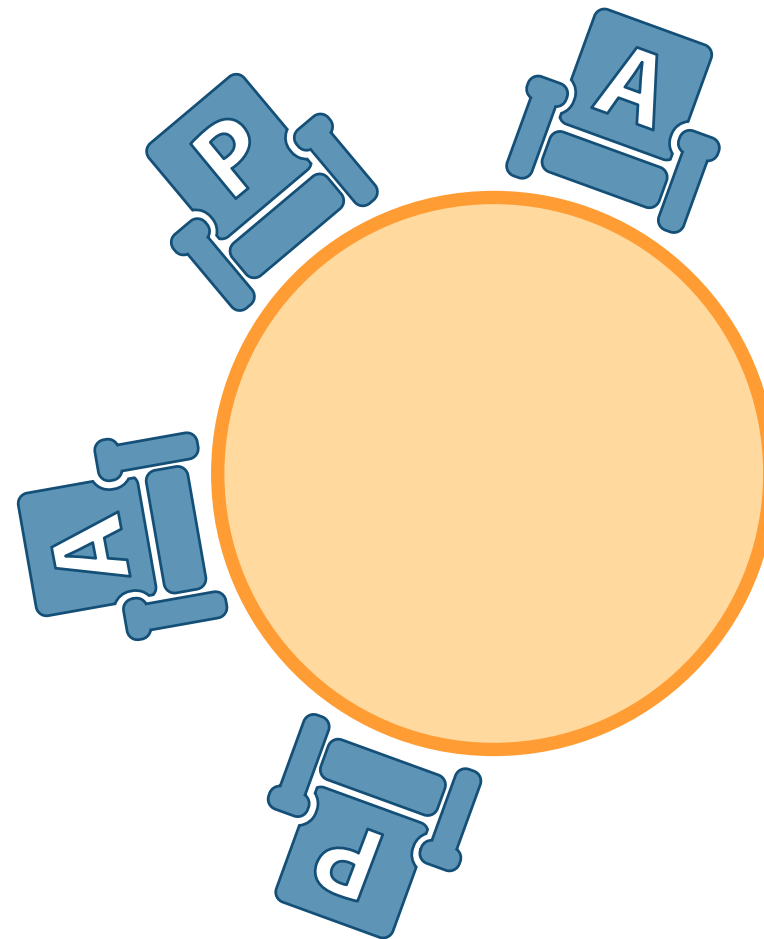
- » Partes
- » Representantes legais



Panorama do Processo de Mediação

AGENTES E FATORES DA MEDIAÇÃO

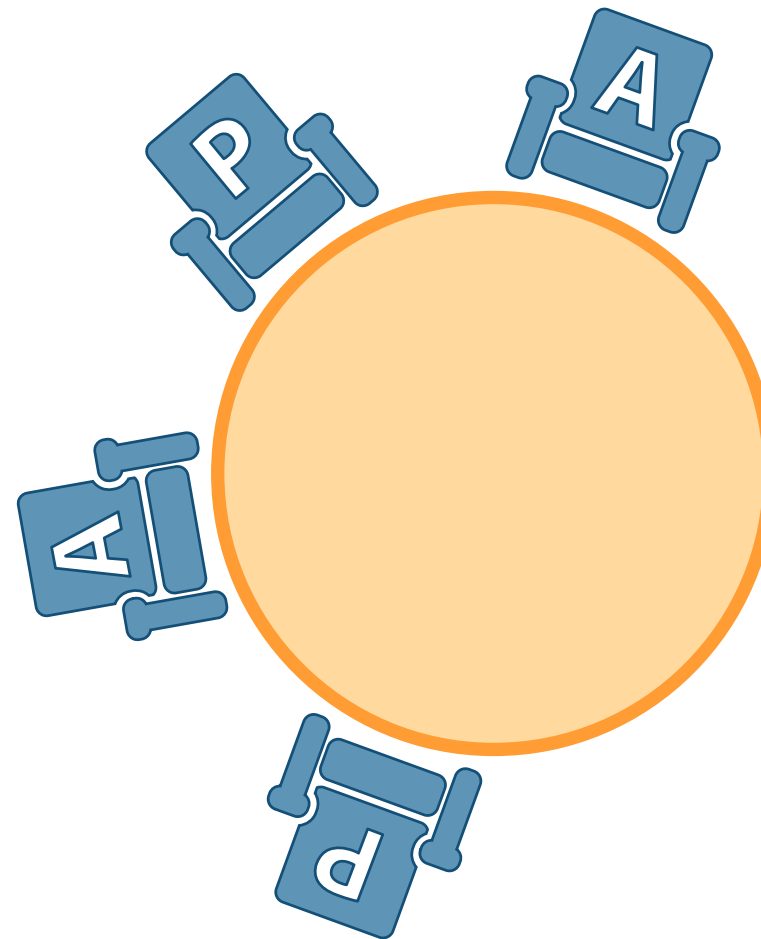
- » Partes
- » Representantes legais



Panorama do Processo de Mediação

AGENTES E FATORES DA MEDIAÇÃO

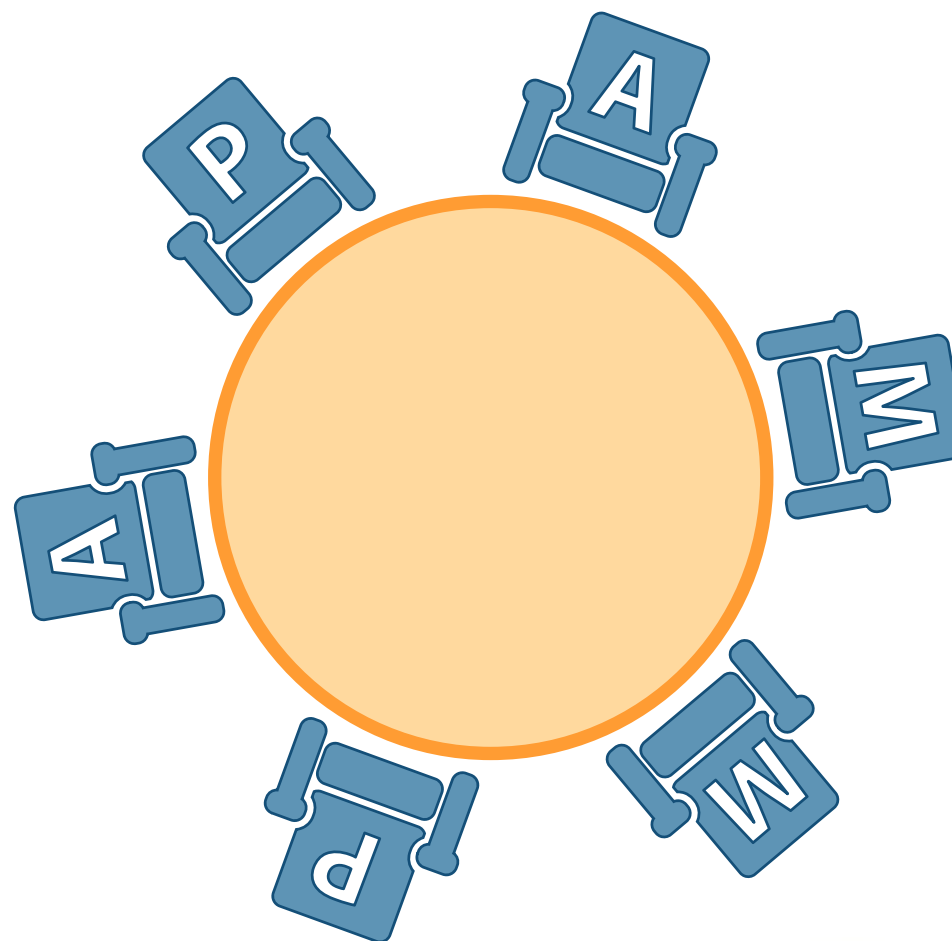
- » Partes
- » Representantes legais
- » Mediador
- » Mediador



Panorama do Processo de Mediação

AGENTES E FATORES DA MEDIAÇÃO

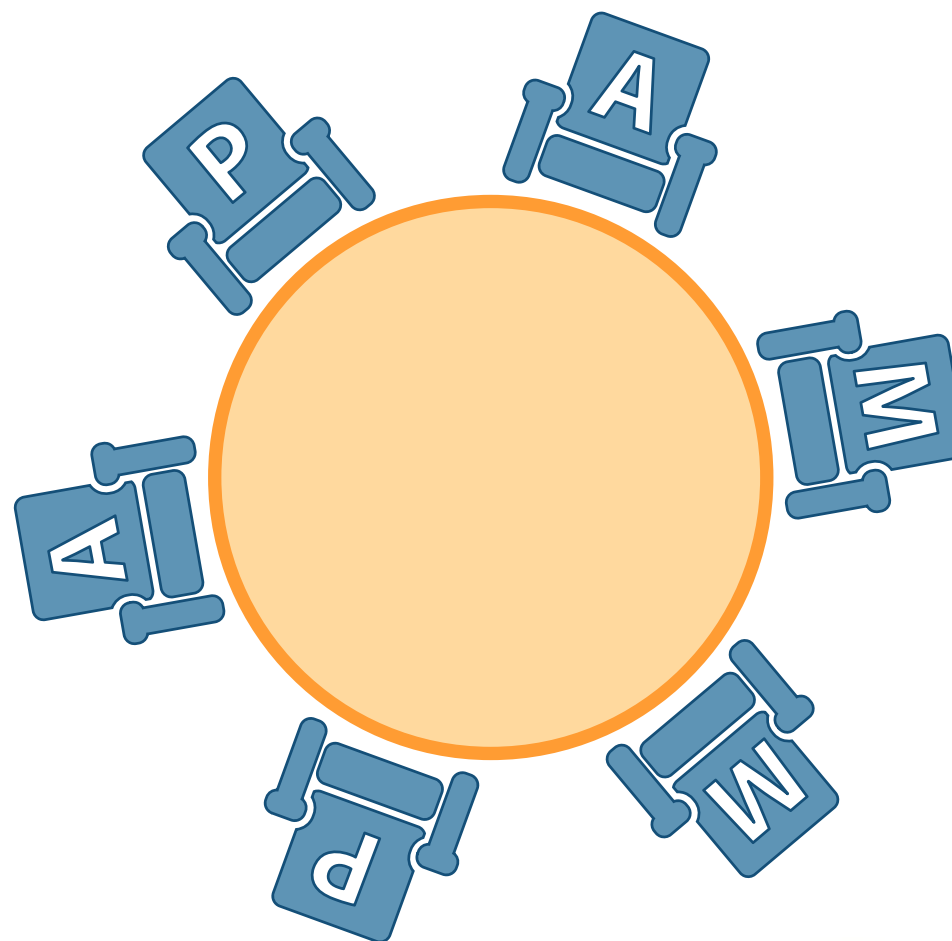
- » Partes
- » Representantes legais
- » Mediador
- » Mediador



Panorama do Processo de Mediação

AGENTES E FATORES DA MEDIAÇÃO

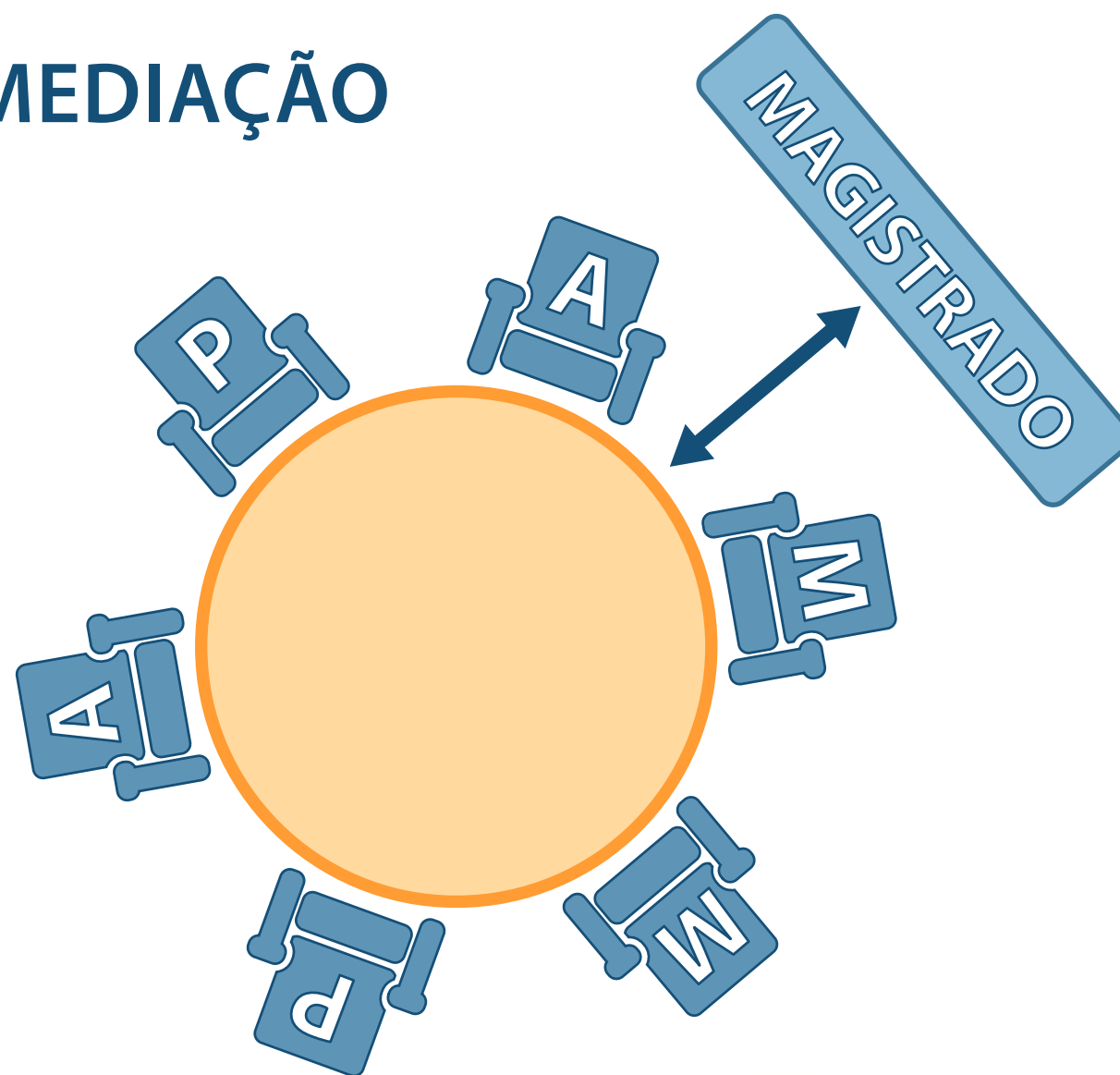
- » Partes
- » Representantes legais
- » Mediador
- » Mediador
- » Magistrado



Panorama do Processo de Mediação

AGENTES E FATORES DA MEDIAÇÃO

- » Partes
- » Representantes legais
- » Mediador
- » Mediador
- » Magistrado



Panorama do Processo de Mediação

ESCOPO DA MEDIAÇÃO

Panorama do Processo de Mediação

ESCOPO DA MEDIAÇÃO

Um conflito possui um escopo muito mais amplo do que simplesmente as questões juridicamente tuteladas sobre a qual as partes estão discutindo em juízo.

Panorama do Processo de Mediação

ESCOPO DA MEDIAÇÃO

Um conflito possui um escopo muito mais amplo do que simplesmente as questões juridicamente tuteladas sobre a qual as partes estão discutindo em juízo.

LIDE PROCESSUAL E LIDE SOCIOLÓGICA

Panorama do Processo de Mediação

ESCOPO DA MEDIAÇÃO

VANTAGENS E BENEFÍCIOS

- ✓ Tempo e Custo
- ✓ Controle
- ✓ Confidencialidade
- ✓ Satisfatoriedade
- ✓ Voluntariedade
- ✓ Perenidade
- ✓ Caráter oficial
- ✓ Empoderamento
- ✓ Manutenção das relações

Panorama do Processo de Mediação

ESCOPO DA MEDIAÇÃO

VANTAGENS E BENEFÍCIOS

As vantagens e benefícios do processo de mediação dependem, contudo, de alguns fatores essenciais para serem efetivamente usufruídos:

- » Apoio Institucional
- » Liberdade de atuação para o mediador
- » Espaço físico apropriado
- » Limites flexíveis de tempo
- » Qualidade do programa de mediação
- » Treinamento adequado e suficiente

Panorama do Processo de Mediação

A FORMAÇÃO DO MEDIADOR

Panorama do Processo de Mediação

A FORMAÇÃO DO MEDIADOR

COMPETÊNCIA:

Panorama do Processo de Mediação

A FORMAÇÃO DO MEDIADOR

COMPETÊNCIA:



Panorama do Processo de Mediação

A FORMAÇÃO DO MEDIADOR

COMPETÊNCIA:



Panorama do Processo de Mediação

A FORMAÇÃO DO MEDIADOR

COMPETÊNCIA:

SABER

TER CONHECIMENTO
DE UMA REALIDADE



Panorama do Processo de Mediação

A FORMAÇÃO DO MEDIADOR

COMPETÊNCIA:

SABER

TER CONHECIMENTO
DE UMA REALIDADE



Panorama do Processo de Mediação

A FORMAÇÃO DO MEDIADOR

COMPETÊNCIA:

SABER

TER CONHECIMENTO
DE UMA REALIDADE



CONHECIMENTO

HABILIDADES

SABER FAZER

APLICAR O CONHECIMENTO
NA REALIDADE

Panorama do Processo de Mediação

A FORMAÇÃO DO MEDIADOR

COMPETÊNCIA:

SABER

TER CONHECIMENTO
DE UMA REALIDADE



CONHECIMENTO

ATITUDE

HABILIDADES

SABER FAZER

APLICAR O CONHECIMENTO
NA REALIDADE

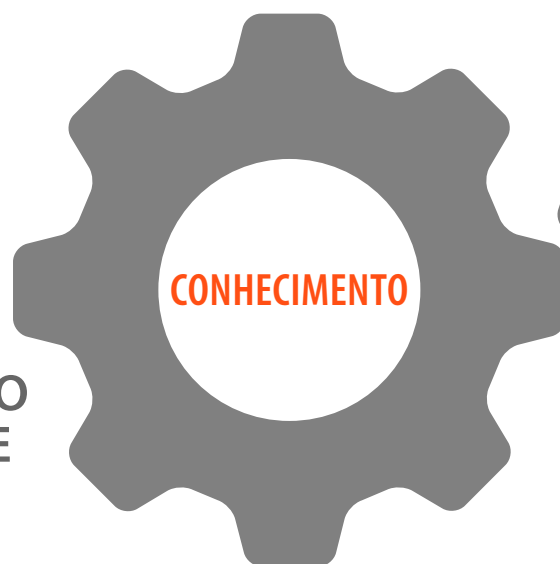
Panorama do Processo de Mediação

A FORMAÇÃO DO MEDIADOR

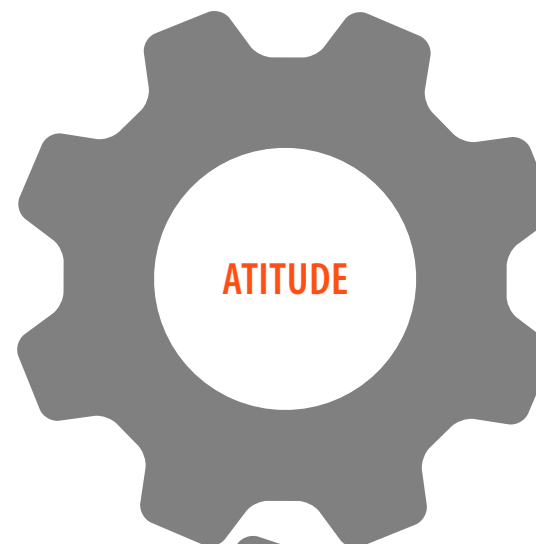
COMPETÊNCIA:

SABER

TER CONHECIMENTO
DE UMA REALIDADE



CONHECIMENTO



ATITUDE



HABILIDADES

QUERER FAZER

EXERCER A ATIVIDADE
DE FORMA PLENA

SABER FAZER

APLICAR O CONHECIMENTO
NA REALIDADE

Panorama do Processo de Mediação

A FORMAÇÃO DO MEDIADOR

Os múltiplos caminhos para se tornar um profissional competente devem ser reconhecidos, mantidos e expandidos. Alguma combinação de aptidão natural, habilidades, conhecimento e atributos adquiridos através de uma combinação adequada de treinamento, instrução e experiência em resolução de disputas é o melhor caminho para assegurar a competência do profissional.

*Society of Professionals in Dispute Resolution
Ensuring Competence and Quality in Dispute
Resolution Practice Report.*

Qualidade em Mediação

Qualidade em Mediação

TÉCNICA

AMBIENTAL

SOCIAL

ÉTICA

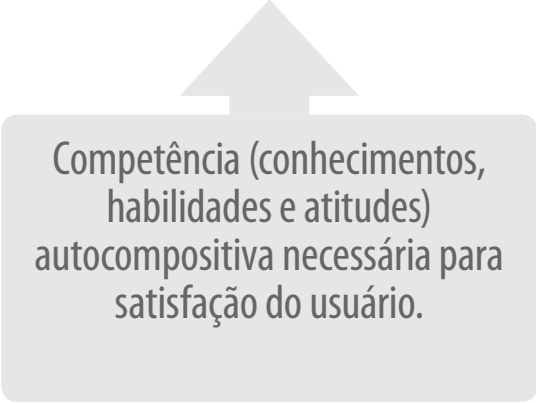
Qualidade em Mediação

TÉCNICA

AMBIENTAL

SOCIAL

ÉTICA



Competência (conhecimentos,
habilidades e atitudes)
autocompositiva necessária para
satisfação do usuário.

Qualidade em Mediação

TÉCNICA

Competência (conhecimentos, habilidades e atitudes) autocompositiva necessária para satisfação do usuário.

AMBIENTAL

Disposição do espaço físico apropriado para condução de um processo autocompositivo.

SOCIAL

ÉTICA

Qualidade em Mediação

TÉCNICA

Competência (conhecimentos, habilidades e atitudes) autocompositiva necessária para satisfação do usuário.

AMBIENTAL

Disposição do espaço físico apropriado para condução de um processo autocompositivo.

SOCIAL

O tratamento e relacionamento existente entre todos os envolvidos no atendimento ao jurisdicionado.

ÉTICA

Qualidade em Mediação

TÉCNICA

Competência (conhecimentos, habilidades e atitudes) autocompositiva necessária para satisfação do usuário.

AMBIENTAL

Disposição do espaço físico apropriado para condução de um processo autocompositivo.

SOCIAL

O tratamento e relacionamento existente entre todos os envolvidos no atendimento ao jurisdicionado.

ÉTICA

A adoção de preceitos mínimos de conduta que se espera dos autocompositores e demais pessoas envolvidas no atendimento ao usuário.

Teoria dos Jogos

Teoria dos Jogos

A Teoria dos Jogos é definida como o ramo da matemática aplicada e da economia que estuda situações estratégicas em que participantes engajam em um processo de análise de decisões baseando sua conduta na expectativa de comportamento da pessoa com quem se interage.

Teoria dos Jogos

A Teoria dos Jogos é definida como o ramo da matemática aplicada e da economia que estuda situações estratégicas em que participantes engajam em um processo de análise de decisões baseando sua conduta na expectativa de comportamento da pessoa com quem se interage.

“...um jogador baseia suas ações no pensamento que ele tem da jogada do seu adversário que, por sua vez, baseia-se nas suas idéias das possibilidades de jogo do oponente.”

Fábio Portela L. de Almeida

Teoria dos Jogos

MAXIMIZE SEU GANHOS

Teoria dos Jogos

MAXIMIZE SEU GANHOS

Perguntas:

Teoria dos Jogos

MAXIMIZE SEU GANHOS

Perguntas:

1. Qual o objetivo da dinâmica?

Teoria dos Jogos

MAXIMIZE SEU GANHOS

Perguntas:

1. Qual o objetivo da dinâmica?
2. Quem ganhou nessa dinâmica?

Teoria dos Jogos

MAXIMIZE SEU GANHOS

Perguntas:

1. Qual o objetivo da dinâmica?
2. Quem ganhou nessa dinâmica?
3. Considerando que temos um jogador que alcançou 40 pontos, pode-se afirmar que ele obteve um resultado “melhor” do que uma pessoa que tenha obtido 25 pontos?

Teoria dos Jogos

MAXIMIZE SEU GANHOS

Perguntas:

1. Qual o objetivo da dinâmica?
2. Quem ganhou nessa dinâmica?
3. Considerando que temos um jogador que alcançou 40 pontos, pode-se afirmar que ele obteve um resultado “melhor” do que uma pessoa que tenha obtido 25 pontos?
4. Como prevenir que alguém jogue D na última rodada?

Teoria dos Jogos

MAXIMIZE SEU GANHOS

Perguntas:

1. Qual o objetivo da dinâmica?
2. Quem ganhou nessa dinâmica?
3. Considerando que temos um jogador que alcançou 40 pontos, pode-se afirmar que ele obteve um resultado “melhor” do que uma pessoa que tenha obtido 25 pontos?
4. Como prevenir que alguém jogue D na última rodada?
5. É sempre equivocado jogar D?

Teoria dos Jogos

“A idéia de cooperação não é totalmente incompatível com o pensamento de ganho individual, já que, para Nash, a cooperação traz a noção de que é possível maximizar ganhos individuais cooperando com o adversário.”

Dois ângulos de referência para o jogador ao formular sua estratégia: o individual e o coletivo.

Teoria dos Jogos

“A idéia de cooperação não é totalmente incompatível com o pensamento de ganho individual, já que, para Nash, a cooperação traz a noção de que é possível maximizar ganhos individuais cooperando com o adversário.”

Dois ângulos de referência para o jogador ao formular sua estratégia: o individual e o coletivo.

“Se todos fizerem o melhor para si e para os outros, todos ganham.”

Fábio Portela L. de Almeida

Teoria dos Jogos

EQUILÍBRIO DE NASH

Teoria dos Jogos

EQUILÍBRIO DE NASH

É o ponto em que, dadas as estratégias escolhidas, nenhum dos jogadores se arrepende, ou seja, não teria incentivo para mudar de estratégia, caso jogasse o jogo novamente.

Teoria dos Jogos

EQUILÍBRIO DE NASH

É o ponto em que, dadas as estratégias escolhidas, nenhum dos jogadores se arrepende, ou seja, não teria incentivo para mudar de estratégia, caso jogasse o jogo novamente.

Em resumo:

Teoria dos Jogos

EQUILÍBRIO DE NASH

É o ponto em que, dadas as estratégias escolhidas, nenhum dos jogadores se arrepende, ou seja, não teria incentivo para mudar de estratégia, caso jogasse o jogo novamente.

Em resumo:

Em relações continuadas as soluções que proporcionam maior ganho individual e coletivo são decorrentes de ações cooperativas.

Teoria dos Jogos

CONCLUSÕES

Teoria dos Jogos

CONCLUSÕES

- » A relação de cooperação com denúncia (trair ou não cooperar) não deve ser tratada como um aspecto ético da disputa e sim por um prisma de racionalidade voltada à otimização de resultados.

Teoria dos Jogos

CONCLUSÕES

- » A relação de cooperação com denúncia (trair ou não cooperar) não deve ser tratada como um aspecto ético da disputa e sim por um prisma de racionalidade voltada à otimização de resultados.
- » Papel do mediador não é apresentar soluções e sim agir de forma a estimular partes a considerarem desenvolvimentos da relação conflituosa.

Moderna Teoria do Conflito

PERCEPÇÃO

DESTRUTIVO

CONSTRUTIVO

Moderna Teoria do Conflito

PERCEPÇÃO

DESTRUTIVO

- » Guerra
- » Briga
- » Agressão
- » Insulto
- » Violência
- » Tristeza
- » Mágoa

CONSTRUTIVO

Moderna Teoria do Conflito

REAÇÃO

DESTRUTIVO

CONSTRUTIVO

Moderna Teoria do Conflito

REAÇÃO

DESTRUTIVO

- » Transpiração
- » Dispersão
- » Tensão muscular
- » Hostilidade
- » Pessimismo
- » Descuido verbal
- » Raiva

CONSTRUTIVO

Moderna Teoria do Conflito

AÇÕES VOLTADAS À RESOLUÇÃO DE DISPUTAS

DESTRUTIVO

CONSTRUTIVO

Moderna Teoria do Conflito

AÇÕES VOLTADAS À RESOLUÇÃO DE DISPUTAS

DESTRUTIVO

- » Atribuir culpa
- » Julgar
- » Reprimir comportamentos
- » Analisar fatos
- » Polarizar
- » Recordar regra ou norma
- » Centralizar poder decisório

CONSTRUTIVO

Moderna Teoria do Conflito

O CONFLITO É SEMPRE NEGATIVO?

Moderna Teoria do Conflito

PERCEPÇÃO

DESTRUTIVO

CONSTRUTIVO

Moderna Teoria do Conflito

PERCEPÇÃO

DESTRUTIVO

- » Guerra
- » Briga
- » Agressão
- » Insulto
- » Violência
- » Tristeza
- » Mágoa

CONSTRUTIVO

- » Paz
- » Solução
- » Aproximação
- » Pedidos
- » Entendimento
- » Alegria
- » Realização

Moderna Teoria do Conflito

REAÇÃO

DESTRUTIVO

CONSTRUTIVO

Moderna Teoria do Conflito

REAÇÃO

DESTRUTIVO

- » Transpiração
- » Dispersão
- » Tensão muscular
- » Hostilidade
- » Pessimismo
- » Descuido verbal
- » Raiva

CONSTRUTIVO

- » Moderação
- » Atenção
- » Desenvoltura
- » Amabilidade
- » Otimismo
- » Consciência verbal
- » Racionalidade

Moderna Teoria do Conflito

AÇÕES VOLTADAS À RESOLUÇÃO DE DISPUTAS

DESTRUTIVO

CONSTRUTIVO

Moderna Teoria do Conflito

AÇÕES VOLTADAS À RESOLUÇÃO DE DISPUTAS

DESTRUTIVO

- » Atribuir culpa
- » Julgar
- » Reprimir comportamentos
- » Analisar fatos
- » Polarizar
- » Recordar regra ou norma
- » Centralizar poder decisório

CONSTRUTIVO

- » Buscar soluções
- » Resolver
- » Compreender comportamentos
- » Analisar intenções
- » Despolarizar / Unificar
- » Construir regra ou norma
- » Compartilhar poder decisório

Moderna Teoria do Conflito

ESPIRAIS DE CONFLITO

Moderna Teoria do Conflito

ESPIRAIS DE CONFLITO

Segundo o modelo de espirais de conflito, há uma progressiva escalada, em relações conflituosas, resultante de um círculo vicioso de ação e reação.

“Cada reação torna-se mais severa do que a ação que a precedeu e cria uma nova questão ou ponto de disputa.”

(Rubin; Kriesberg)

Moderna Teoria do Conflito

A experiência de
cooperação produz:

A experiência de
competição produz:

Moderna Teoria do Conflito

A experiência de
cooperação produz:

**ESPIRAIS
CONSTRUTIVAS**

A experiência de
competição produz:

Moderna Teoria do Conflito

A experiência de
cooperação produz:

**ESPIRAIS
CONSTRUTIVAS**

A experiência de
competição produz:

**ESPIRAIS
DESTRUTIVAS**

Moderna Teoria do Conflito

A experiência de
cooperação produz:

**ESPIRAIS
CONSTRUTIVAS**

A experiência de
competição produz:

**ESPIRAIS
DESTRUTIVAS**

**Em uma situação de conflito, que condições
determinam qual processo irá prevalecer?**

Moderna Teoria do Conflito

Em uma situação de conflito, que condições determinam qual processo irá prevalecer?

Elementos típicos de um processo construtivo:

- ✓ Boa comunicação;
- ✓ Informação compartilhada;
- ✓ Confiança e respeito mútuo;
- ✓ Percepção das semelhanças de valores e crenças;
- ✓ Aceitação da legitimidade do outro; e
- ✓ Processo centrado no problema.

Moderna Teoria do Conflito

O conflito é sempre negativo?

Moderna Teoria do Conflito

O conflito é sempre negativo?

O conflito, se abordado de forma apropriada (com técnicas adequadas) pode ser um importante meio de conhecimento, amadurecimento e aproximação de seres humanos. Ao mesmo tempo, o conflito quando conduzido corretamente pode impulsionar relevantes alterações quanto à ética e à responsabilidade profissional.

Fundamentos de Negociação para Mediadores

Fundamentos de Negociação para Mediadores

» QUANDO ESTAMOS NEGOCIANDO?

Fundamentos de Negociação para Mediadores

- » QUANDO ESTAMOS NEGOCIANDO?
- » O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?

Fundamentos de Negociação para Mediadores

- » QUANDO ESTAMOS NEGOCIANDO?
- » O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?
- » DOIS PESOS, DOIS RESULTADOS, UMA MEDIDA

Fundamentos de Negociação para Mediadores

- » QUANDO ESTAMOS NEGOCIANDO?
- » O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?
- » DOIS PESOS, DOIS RESULTADOS, UMA MEDIDA
- » BARGANHA DISTRIBUTIVA OU NEGOCIAÇÃO INTEGRATIVA?

Fundamentos de Negociação para Mediadores

- » QUANDO ESTAMOS NEGOCIANDO?
- » O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?
- » DOIS PESOS, DOIS RESULTADOS, UMA MEDIDA
- » BARGANHA DISTRIBUTIVA OU NEGOCIAÇÃO INTEGRATIVA?
- » A DINÂMICA E O CICLO DE UMA NEGOCIAÇÃO

Fundamentos de Negociação para Mediadores

- » QUANDO ESTAMOS NEGOCIANDO?
- » O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?
- » DOIS PESOS, DOIS RESULTADOS, UMA MEDIDA
- » BARGANHA DISTRIBUTIVA OU NEGOCIAÇÃO INTEGRATIVA?
- » A DINÂMICA E O CICLO DE UMA NEGOCIAÇÃO
- » O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

Fundamentos de Negociação para Mediadores

Fundamentos de Negociação para Mediadores

INTRODUÇÃO

Fundamentos de Negociação para Mediadores

INTRODUÇÃO

Quanto sobre negociação um mediador deve saber?

Fundamentos de Negociação para Mediadores

INTRODUÇÃO

Quanto sobre negociação um mediador deve saber?

» Mediação como um prolongamento do processo de negociação.

Fundamentos de Negociação para Mediadores

INTRODUÇÃO

Quanto sobre negociação um mediador deve saber?

- » Mediação como um prolongamento do processo de negociação.
- » Mediação como uma negociação assistida por um terceiro imparcial.

Fundamentos de Negociação para Mediadores

INTRODUÇÃO

Quanto sobre negociação um mediador deve saber?

- » Mediação como um prolongamento do processo de negociação.
- » Mediação como uma negociação assistida por um terceiro imparcial.

“...mediador como um negociador especializado que atua como um catalisador nas negociações feitas pelas partes.”

Fundamentos de Negociação para Mediadores

QUANDO ESTAMOS NEGOCIANDO?

Fundamentos de Negociação para Mediadores

QUANDO ESTAMOS NEGOCIANDO?

» Cada negociação exige uma postura consciente e adequada dos movimentos e comportamentos que escolhemos realizar para satisfazermos nossos interesses da melhor forma possível.

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?

COMPONENTES DE UMA DEFINIÇÃO DE NEGOCIAÇÃO:

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?

COMPONENTES DE UMA DEFINIÇÃO DE NEGOCIAÇÃO:

» meio, caminho, forma;

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?

COMPONENTES DE UMA DEFINIÇÃO DE NEGOCIAÇÃO:

- » meio, caminho, forma;
- » interesses, necessidades, desejos;

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?

COMPONENTES DE UMA DEFINIÇÃO DE NEGOCIAÇÃO:

- » meio, caminho, forma;
- » interesses, necessidades, desejos;
- » comunicação;

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?

COMPONENTES DE UMA DEFINIÇÃO DE NEGOCIAÇÃO:

- » meio, caminho, forma;
- » interesses, necessidades, desejos;
- » comunicação;
- » bilateral, interação;

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?

COMPONENTES DE UMA DEFINIÇÃO DE NEGOCIAÇÃO:

- » meio, caminho, forma;
- » interesses, necessidades, desejos;
- » comunicação;
- » bilateral, interação;
- » interdependência;

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?

COMPONENTES DE UMA DEFINIÇÃO DE NEGOCIAÇÃO:

- » meio, caminho, forma;
- » interesses, necessidades, desejos;
- » comunicação;
- » bilateral, interação;
- » interdependência;
- » acordo.

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?

*"A negociação é um meio básico de se conseguir o que se quer de outrem... A negociação é uma **comunicação bilateral** concebida para chegar a um **acordo**, quando você e o outro lado têm alguns **interesses** comuns e outros opostos."*

Fisher, Ury & Patton

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?

*"A negociação é um meio básico de se conseguir o que se quer de outrem... A negociação é uma **comunicação bilateral** concebida para chegar a um **acordo**, quando você e o outro lado têm alguns **interesses** comuns e outros opostos."*

Fisher, Ury & Patton

*"A negociação é uma comunicação voltada à **persuasão**"*

Douglas Yarn

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?

*"A negociação é um meio básico de se conseguir o que se quer de outrem... A negociação é uma **comunicação bilateral** concebida para chegar a um **acordo**, quando você e o outro lado têm alguns **interesses** comuns e outros opostos."*

Fisher, Ury & Patton

*"A negociação é uma comunicação voltada à **persuasão**"*

Douglas Yarn

*"A negociação é uma forma de resolução **conjunta** do problema."*

Christopher W. Moore

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?

*"A negociação é um meio básico de se conseguir o que se quer de outrem... A negociação é uma **comunicação bilateral** concebida para chegar a um **acordo**, quando você e o outro lado têm alguns **interesses** comuns e outros opostos."*

Fisher, Ury & Patton

*"A negociação é uma comunicação voltada à **persuasão**"*

Douglas Yarn

*"A negociação é uma forma de resolução **conjunta** do problema."*

Christopher W. Moore

"As pessoas, quando estão negociando, procuram fazer juntas aquilo que não poderiam fazer sozinhas."

Carrie Menkel-Meadow

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?

As negociações ocorrem devido a:

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?

As negociações ocorrem devido a:

1. Desejo de criar algo novo que nenhum dos lados poderia fazer sozinho.

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O QUE É NEGOCIAÇÃO E POR QUÊ A UTILIZAMOS?

As negociações ocorrem devido a:

- 1.** Desejo de criar algo novo que nenhum dos lados poderia fazer sozinho.
- 2.** Necessidade de resolver um problema ou uma disputa entre duas ou mais pessoas.

Fundamentos de Negociação para Mediadores

DINÂMICAS INTRÍNSECAS À NEGOCIAÇÃO

Fundamentos de Negociação para Mediadores

DINÂMICAS INTRÍNSECAS À NEGOCIAÇÃO

Grande parte do trabalho de um mediador é ajudar as partes a resolverem suas questões em base a um modelo ou estrutura efetiva de negociação.

Fundamentos de Negociação para Mediadores

DINÂMICAS INTRÍNSECAS À NEGOCIAÇÃO

Grande parte do trabalho de um mediador é ajudar as partes a resolverem suas questões em base a um modelo ou estrutura efetiva de negociação.

ABORDAGENS OU MODELOS DE REFERÊNCIA:

Fundamentos de Negociação para Mediadores

DINÂMICAS INTRÍNSECAS À NEGOCIAÇÃO

Grande parte do trabalho de um mediador é ajudar as partes a resolverem suas questões em base a um modelo ou estrutura efetiva de negociação.

ABORDAGENS OU MODELOS DE REFERÊNCIA:

» Negociação baseada em posições

Fundamentos de Negociação para Mediadores

DINÂMICAS INTRÍNSECAS À NEGOCIAÇÃO

Grande parte do trabalho de um mediador é ajudar as partes a resolverem suas questões em base a um modelo ou estrutura efetiva de negociação.

ABORDAGENS OU MODELOS DE REFERÊNCIA:

- » Negociação baseada em posições
- » Negociação baseada em interesses

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

Ponto de partida:

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

Ponto de partida:

PESSOAS

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

Ponto de partida:

PESSOAS

INTERESSES

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

Ponto de partida:

PESSOAS

INTERESSES

OPÇÕES

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

Ponto de partida:

PESSOAS

INTERESSES

OPÇÕES

CRITÉRIOS

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

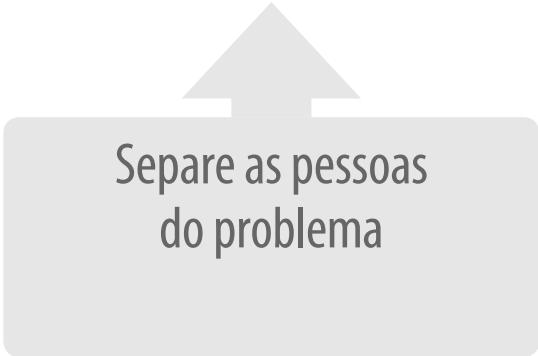
Ponto de partida:

PESSOAS

INTERESSES

OPÇÕES

CRITÉRIOS



Separe as pessoas
do problema

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

Ponto de partida:

PESSOAS

Separe as pessoas
do problema

INTERESSES

Concentre-se nos
interesses, não
nas posições

OPÇÕES

CRITÉRIOS

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

Ponto de partida:

PESSOAS

Separe as pessoas
do problema

INTERESSES

Concentre-se nos
interesses, não
nas posições

OPÇÕES

Crie uma variedade
de possibilidades
antes de decidir

CRITÉRIOS

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

Ponto de partida:

PESSOAS

Separe as pessoas
do problema

INTERESSES

Concentre-se nos
interesses, não
nas posições

OPÇÕES

Crie uma variedade
de possibilidades
antes de decidir

CRITÉRIOS

Insista em que o resultado
tenha por base algum
padrão objetivo

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

Uma negociação, em maior ou menor grau,
é composta pelas seguintes etapas:

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

Uma negociação, em maior ou menor grau, é composta pelas seguintes etapas:

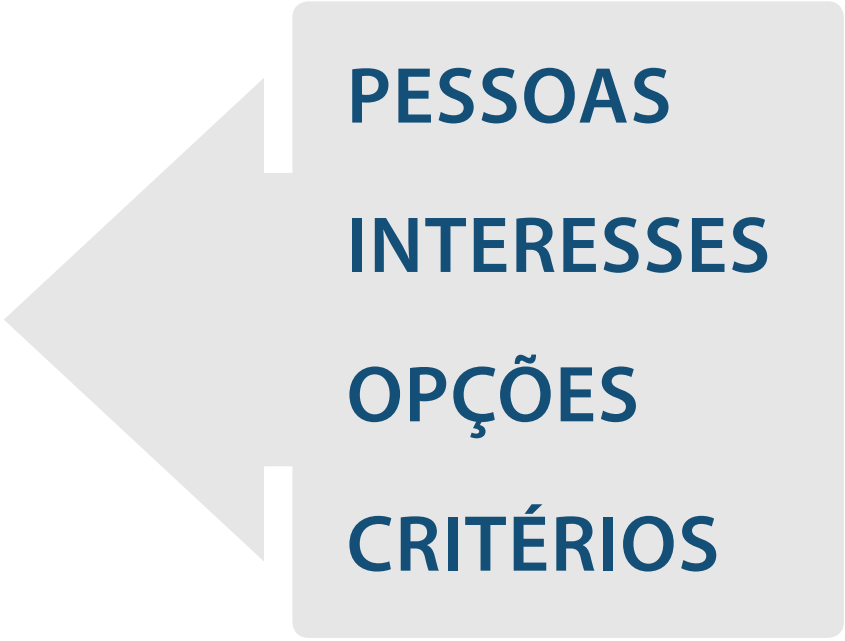
- a)** Análise;
- b)** Planejamento;
- c)** Iniciação;
- d)** Discussão de propostas;
- e)** Fechamento; e
- f)** Avaliação.

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

Uma negociação, em maior ou menor grau, é composta pelas seguintes etapas:

- a)** Análise;
- b)** Planejamento;
- c)** Iniciação;
- d)** Discussão de propostas;
- e)** Fechamento; e
- f)** Avaliação.



PESSOAS
INTERESSES
OPÇÕES
CRITÉRIOS

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

SEPARE AS PESSOAS DO PROBLEMA

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

SEPARE AS PESSOAS DO PROBLEMA

Separar as pessoas do problema pode ser melhor traduzido em separar a paixão das emoções da objetividade com que um problema deve ser tratado.

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

SEPARE AS PESSOAS DO PROBLEMA

Separar as pessoas do problema pode ser melhor traduzido em separar a paixão das emoções da objetividade com que um problema deve ser tratado.

Ao confundirmos as emoções com os méritos objetivos do problema, corremos o risco de, por uma reação instintiva frente a uma ameaça real ou percebida, atacar a pessoa e não o problema.

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

FOCO NOS INTERESSES E NÃO EM POSIÇÕES

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

FOCO NOS INTERESSES E NÃO EM POSIÇÕES

Manter o foco nos interesses das partes, portanto, permite identificar as motivações principais dos negociadores e trabalhar propostas para satisfazer tais interesses.

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

FOCO NOS INTERESSES E NÃO EM POSIÇÕES

Manter o foco nos interesses das partes, portanto, permite identificar as motivações principais dos negociadores e trabalhar propostas para satisfazer tais interesses.

Quando mudamos o foco de posições (o que se quer) para interesses (o motivo pelo qual se quer algo), então damos à negociação uma abertura criativa de possibilidades de atendimento dos interesses identificados.

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

GERAÇÃO DE OPÇÕES DE GANHOS MÚTUOS

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

GERAÇÃO DE OPÇÕES DE GANHOS MÚTUOS

“Por mais valioso que seja contar com muitas opções, as pessoas envolvidas numa negociação raramente sentem necessidade delas. Numa disputa, as pessoas costumam acreditar que sabem a resposta certa e que sua opinião deve prevalecer.”

Fisher, Ury & Patton

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

GERAÇÃO DE OPÇÕES DE GANHOS MÚTUOS

Obstáculos mais comuns que inibem a invenção de opções:

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

GERAÇÃO DE OPÇÕES DE GANHOS MÚTUOS

Obstáculos mais comuns que inibem a invenção de opções:

1
JULGAMENTO
PREMATURO

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

GERAÇÃO DE OPÇÕES DE GANHOS MÚTUOS

Obstáculos mais comuns que inibem a invenção de opções:

1

JULGAMENTO
PREMATURO

2

BUSCA DA
RESPOSTA ÚNICA

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

GERAÇÃO DE OPÇÕES DE GANHOS MÚTUOS

Obstáculos mais comuns que inibem a invenção de opções:

1

JULGAMENTO
PREMATURO

2

BUSCA DA
RESPOSTA ÚNICA

3

PRESSUPOSIÇÃO DE
UM BOLO FIXO

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

GERAÇÃO DE OPÇÕES DE GANHOS MÚTUOS

Obstáculos mais comuns que inibem a invenção de opções:

1

JULGAMENTO
PREMATURO

2

BUSCA DA
RESPOSTA ÚNICA

3

PRESSUPOSIÇÃO DE
UM BOLO FIXO

4

PENSAR QUE RESOLVER
O PROBLEMA DELES É
PROBLEMA DELES

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

GERAÇÃO DE OPÇÕES DE GANHOS MÚTUOS

Obstáculos mais comuns que inibem a invenção de opções:

1
JULGAMENTO
PREMATURO

2
BUSCA DA
RESPOSTA ÚNICA

3
PRESSUPOSIÇÃO DE
UM BOLO FIXO

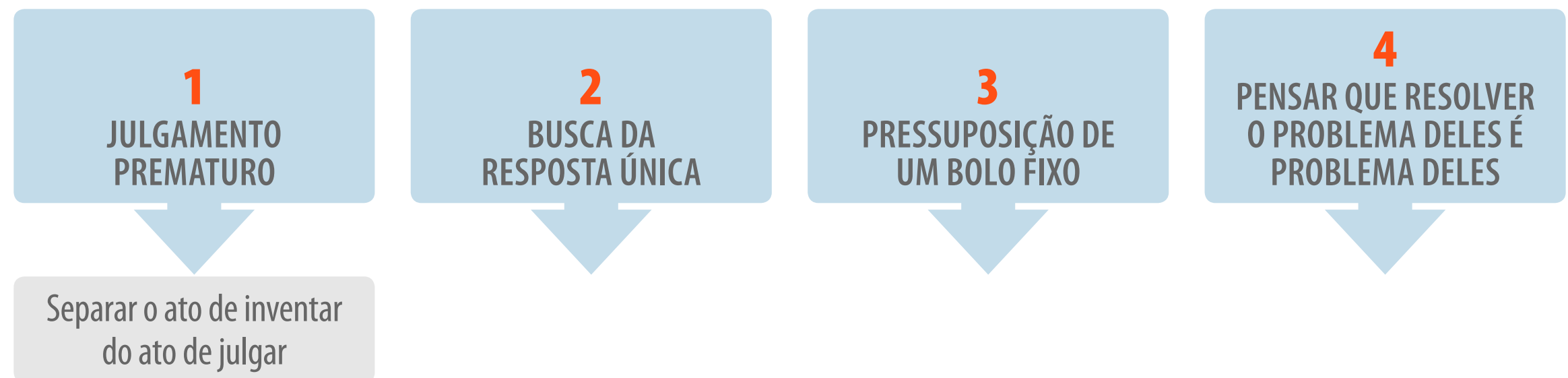
4
PENSAR QUE RESOLVER
O PROBLEMA DELES É
PROBLEMA DELES

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

GERAÇÃO DE OPÇÕES DE GANHOS MÚTUOS

Obstáculos mais comuns que inibem a invenção de opções:

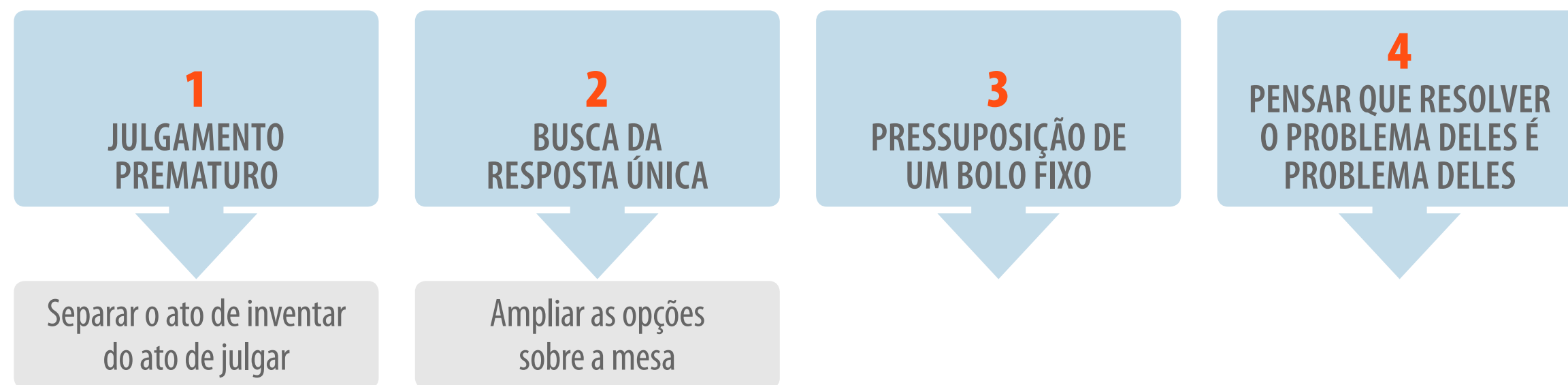


Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

GERAÇÃO DE OPÇÕES DE GANHOS MÚTUOS

Obstáculos mais comuns que inibem a invenção de opções:

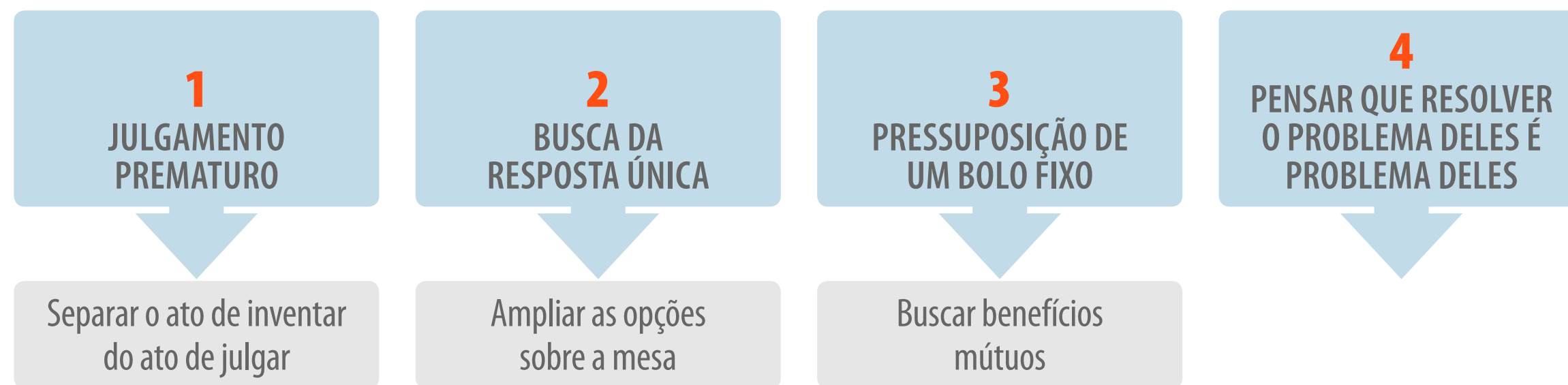


Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

GERAÇÃO DE OPÇÕES DE GANHOS MÚTUOS

Obstáculos mais comuns que inibem a invenção de opções:

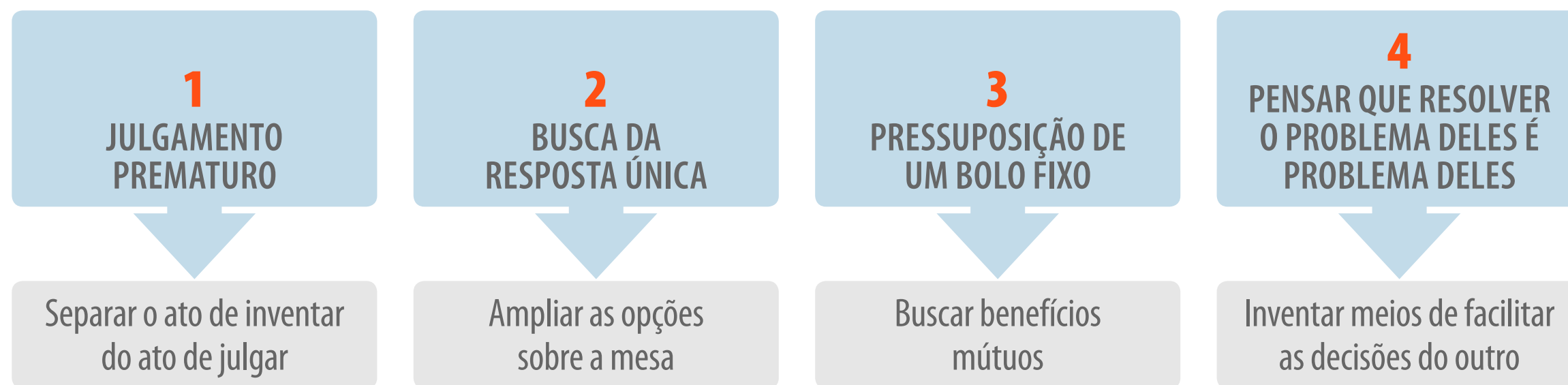


Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

GERAÇÃO DE OPÇÕES DE GANHOS MÚTUOS

Obstáculos mais comuns que inibem a invenção de opções:



Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

UTILIZAÇÃO DE CRITÉRIOS OBJETIVOS

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

UTILIZAÇÃO DE CRITÉRIOS OBJETIVOS

“Decidir com base na vontade é oneroso.”

Fisher, Ury & Patton

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

MELHOR ALTERNATIVA À NEGOCIAÇÃO DE UM ACORDO

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

MELHOR ALTERNATIVA À NEGOCIAÇÃO DE UM ACORDO

MAANA, MAN, MAPAN ou BATNA

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

MELHOR ALTERNATIVA À NEGOCIAÇÃO DE UM ACORDO

MAANA, MAN, MAPAN ou BATNA

Melhor Alternativa ao Acordo Negociado

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

MELHOR ALTERNATIVA À NEGOCIAÇÃO DE UM ACORDO

MAANA, MAN, MAPAN ou BATNA

Melhor Alternativa ao Acordo Negociado

É a medida que os autores propõem para o valor da negociação:

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

MELHOR ALTERNATIVA À NEGOCIAÇÃO DE UM ACORDO

MAANA, MAN, MAPAN ou BATNA

Melhor Alternativa ao Acordo Negociado

É a medida que os autores propõem para o valor da negociação:
Compensa negociar enquanto não houver uma alternativa melhor.

Fundamentos de Negociação para Mediadores

O MÉTODO DA NEGOCIAÇÃO BASEADA EM PRINCÍPIOS

MELHOR ALTERNATIVA À NEGOCIAÇÃO DE UM ACORDO

MAANA, MAN, MAPAN ou BATNA

Melhor Alternativa ao Acordo Negociado

É a medida que os autores propõem para o valor da negociação:

Compensa negociar enquanto não houver uma alternativa melhor.

O que farei caso não feche acordo nessa negociação?

Programa do curso

Programa do curso

» Introdução e Visão Geral

Programa do curso

» Introdução e Visão Geral

- › Panorama do Processo de Mediação
- › Teoria dos Jogos e Moderna Teoria do Conflito
- › Fundamentos de Negociação para Mediadores
- › Introdução ao Processo de Mediação

Programa do curso

» Introdução e Visão Geral

- › Panorama do Processo de Mediação
- › Teoria dos Jogos e Moderna Teoria do Conflito
- › Fundamentos de Negociação para Mediadores
- › Introdução ao Processo de Mediação

» Início da mediação

Programa do curso

» Introdução e Visão Geral

- › Panorama do Processo de Mediação
- › Teoria dos Jogos e Moderna Teoria do Conflito
- › Fundamentos de Negociação para Mediadores
- › Introdução ao Processo de Mediação

» Início da mediação

» Organização dos debates

Programa do curso

» Introdução e Visão Geral

- › Panorama do Processo de Mediação
- › Teoria dos Jogos e Moderna Teoria do Conflito
- › Fundamentos de Negociação para Mediadores
- › Introdução ao Processo de Mediação

» Início da mediação

» Organização dos debates

» Provocação de mudanças

Programa do curso

» Introdução e Visão Geral

- › Panorama do Processo de Mediação
- › Teoria dos Jogos e Moderna Teoria do Conflito
- › Fundamentos de Negociação para Mediadores
- › Introdução ao Processo de Mediação

» Início da mediação

» Organização dos debates

» Provocação de mudanças

» Resolução de questões

Programa do curso

» Introdução e Visão Geral

- › Panorama do Processo de Mediação
- › Teoria dos Jogos e Moderna Teoria do Conflito
- › Fundamentos de Negociação para Mediadores
- › Introdução ao Processo de Mediação

» Início da mediação

» Organização dos debates

» Provocação de mudanças

» Resolução de questões

» Conclusão da mediação

Panorama do Processo de Mediação

O PROCEDIMENTO

Panorama do Processo de Mediação

O PROCEDIMENTO

» Início da mediação

Panorama do Processo de Mediação

O PROCEDIMENTO

- » Início da mediação
- » Reunião de informações

Panorama do Processo de Mediação

O PROCEDIMENTO

- » Início da mediação
- » Reunião de informações
- » Identificação de questões, interesses e sentimentos

Panorama do Processo de Mediação

O PROCEDIMENTO

- » Início da mediação
- » Reunião de informações
- » Identificação de questões, interesses e sentimentos
- » Esclarecimentos das controvérsias e dos interesses

Panorama do Processo de Mediação

O PROCEDIMENTO

- » Início da mediação
- » Reunião de informações
- » Identificação de questões, interesses e sentimentos
- » Esclarecimentos das controvérsias e dos interesses
- » Resolução de questões

Panorama do Processo de Mediação

O PROCEDIMENTO

- » Início da mediação
- » Reunião de informações
- » Identificação de questões, interesses e sentimentos
- » Esclarecimentos das controvérsias e dos interesses
- » Resolução de questões
- » Registro das soluções encontradas

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

Processo autocompositivo, informal porém estruturado, no qual um ou mais facilitadores ajudam as partes a encontrar uma solução aceitável para todos.

Negociação assistida ou catalisada por um terceiro.

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

1. Preparação para a mediação

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

1. Preparação para a mediação

- » Contatos iniciais com as partes
- » Planejamento do formato
- » Estruturação do local
- » Reunião com o co-mediador

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

2. Início da sessão de mediação

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

2. Início da sessão de mediação

- » Apresentações
- » Declaração de abertura pelo mediador

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

3. Reunião de informações

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

3. Reunião de informações

- » Declarações iniciais das partes
- » Escuta ativamente
- » Formulação de perguntas pelo mediador

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

4. Identificação de questões, interesses e sentimentos

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

4. Identificação de questões, interesses e sentimentos

» Resumo pelo mediador

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

4. Identificação de questões, interesses e sentimentos

- » Resumo pelo mediador
 - › com enfoque nas necessidades
 - › com enfoque prospectivo
 - › com postura neutra

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

5. Esclarecimento da controvérsia e os interesses, reconhecendo os sentimentos

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

- 5.** Esclarecimento da controvérsia e os interesses, reconhecendo os sentimentos
 - » Formulação de perguntas pelo mediador
 - » Discussão da controvérsia

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

6. Resolução de questões

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

6. Resolução de questões

- » Questões selecionadas pelo mediador para discussão mediante o consentimento das partes
- » Avaliação pelas partes de possíveis formas de solução
- » Análise das opções

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

7. Aproximando-se do acordo

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

7. Aproximando-se do acordo

- » Testando soluções
- » Confirmação do acordo ou, em caso de impasse, discussão dos passos a serem tomados
- » Decisão acerca da necessidade de um acordo escrito e, se necessário, sua redação.

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

8. Encerramento da sessão

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

8. Encerramento da sessão

- » Leitura e assinatura do termo
- » Em caso de impasse, revisão das questões e interesses das partes e discussão das opções
- » Validação do esforço e do trabalho das partes

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

9. Monitoramento da implementação do acordo

O Processo de Mediação

INTRODUÇÃO

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

9. Monitoramento da implementação do acordo

» Gestão da qualidade

Programa do curso

Programa do curso

» Introdução e Visão Geral

Programa do curso

- » Introdução e Visão Geral
- » Início da mediação

Programa do curso

- » Introdução e Visão Geral
- » Início da mediação
 - › Apresentações
 - › Declaração de abertura

Programa do curso

- » Introdução e Visão Geral
- » Início da mediação
 - › Apresentações
 - › Declaração de abertura
- » Organização dos debates

Programa do curso

- » Introdução e Visão Geral
- » Início da mediação
 - › Apresentações
 - › Declaração de abertura
- » Organização dos debates
- » Provocação de mudanças

Programa do curso

- » Introdução e Visão Geral
- » Início da mediação
 - › Apresentações
 - › Declaração de abertura
- » Organização dos debates
- » Provocação de mudanças
- » Resolução de questões

Programa do curso

- » Introdução e Visão Geral
- » Início da mediação
 - › Apresentações
 - › Declaração de abertura
- » Organização dos debates
- » Provocação de mudanças
- » Resolução de questões
- » Conclusão da mediação

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

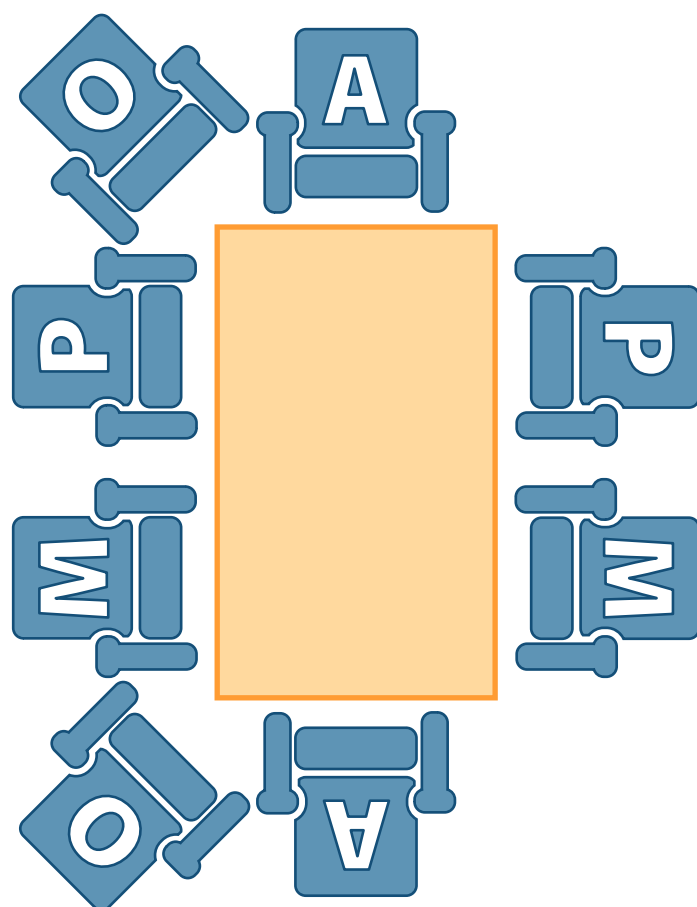
1. PREPARO PARA A MEDIAÇÃO

2. Início da sessão de mediação
3. Reunião de informações
4. Identificação de questões, interesses e sentimentos
5. Esclarecimento da controvérsia e dos interesses, reconhecimento dos sentimentos
6. Resolução de questões
7. Aproximação do acordo
8. Encerramento da sessão
9. Monitoramento da implementação do acordo

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

PREPARO PARA A MEDIAÇÃO



O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

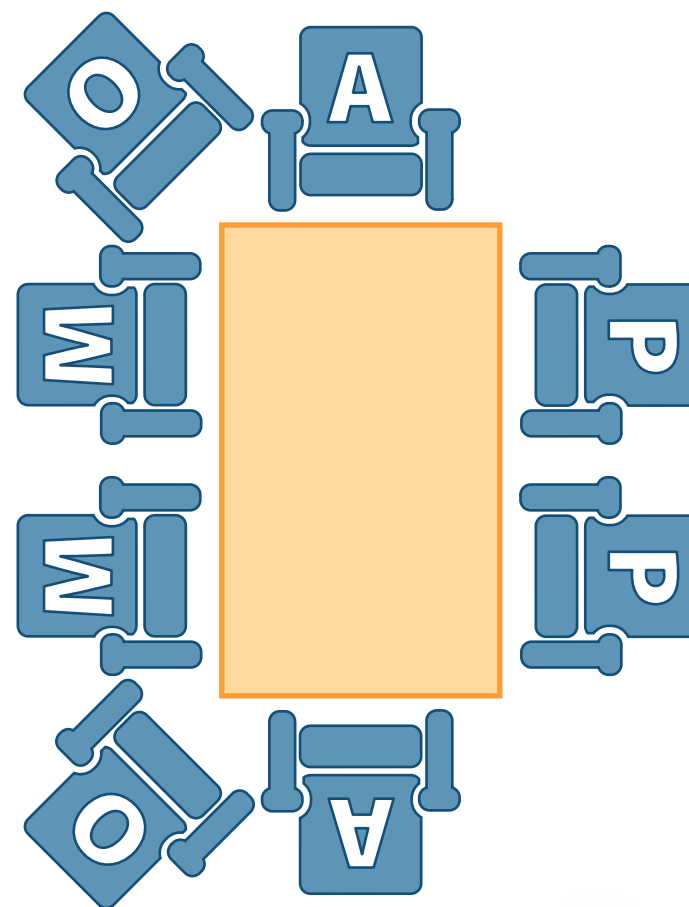
PREPARO PARA A MEDIAÇÃO



O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

PREPARO PARA A MEDIAÇÃO



O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

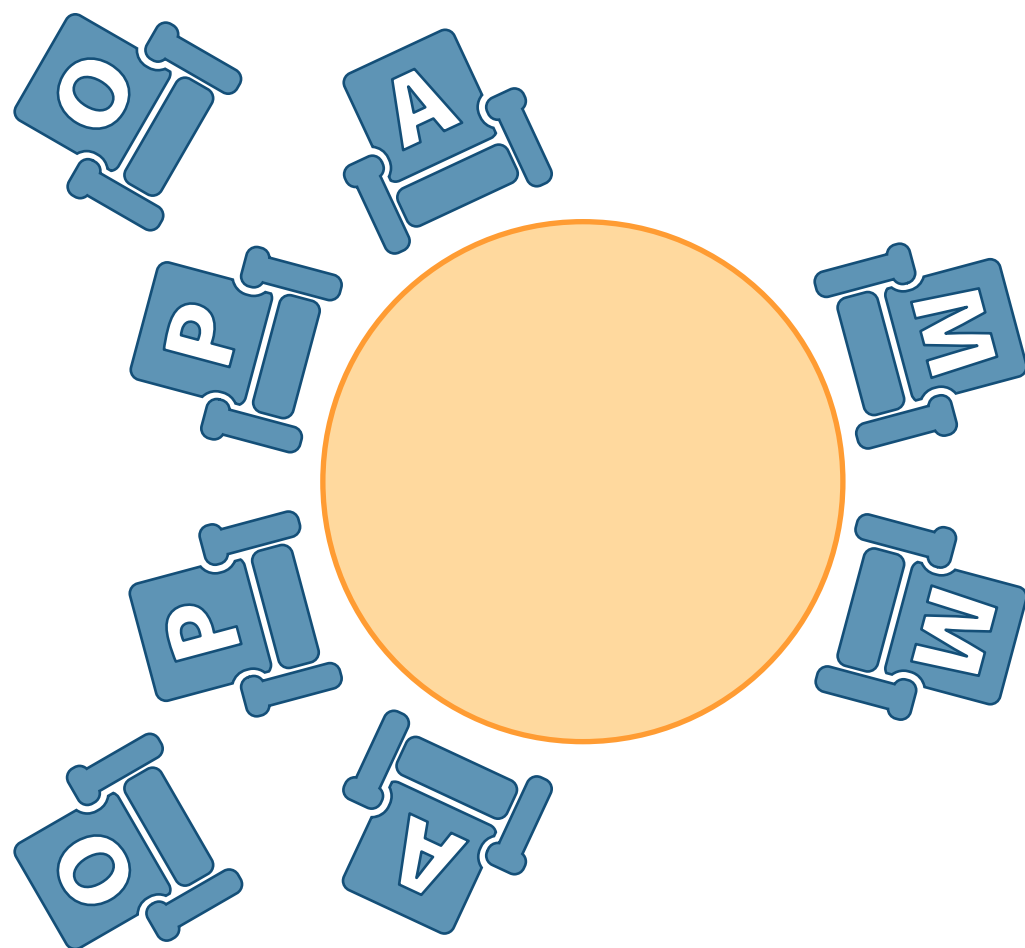
PREPARO PARA A MEDIAÇÃO



O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

PREPARO PARA A MEDIAÇÃO



O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

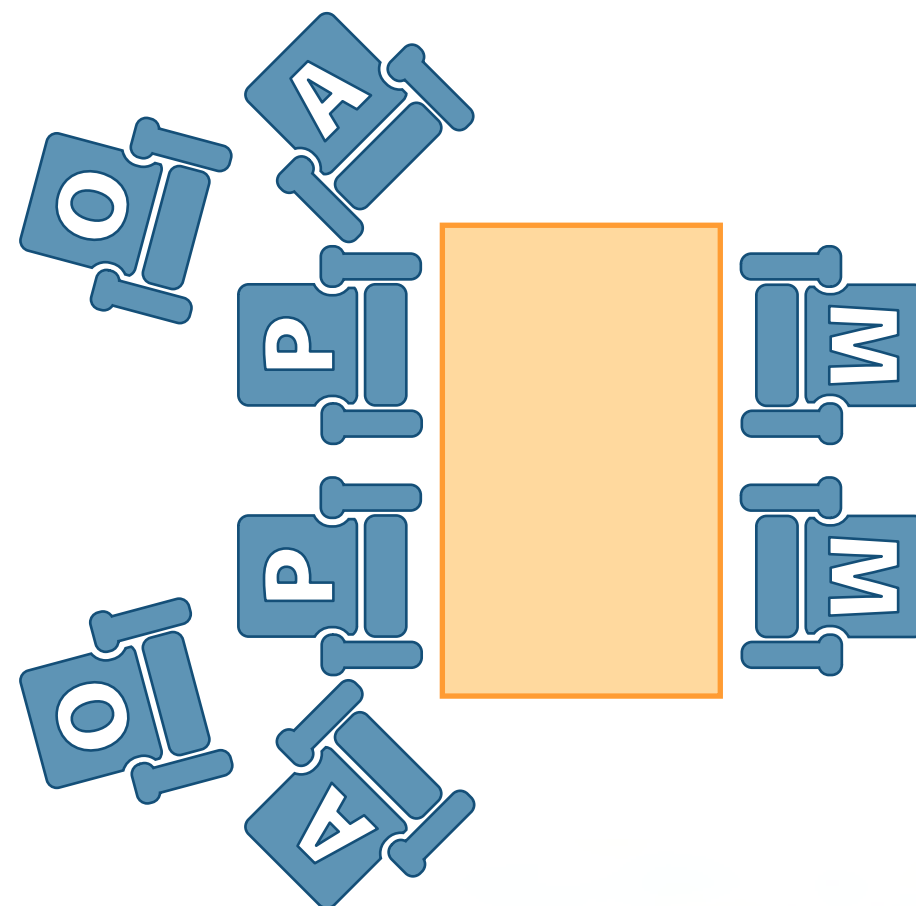
PREPARO PARA A MEDIAÇÃO



O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

PREPARO PARA A MEDIAÇÃO



O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

PREPARO PARA A MEDIAÇÃO



O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

1. Preparo para a mediação
2. INÍCIO DA SESSÃO DE MEDIAÇÃO
3. Reunião de informações
4. Identificação de questões, interesses e sentimentos
5. Esclarecimento da controvérsia e dos interesses, reconhecimento dos sentimentos
6. Resolução de questões
7. Aproximação do acordo
8. Encerramento da sessão
9. Monitoramento da implementação do acordo

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

Vantagens de se conduzir uma declaração de abertura eficiente:

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

Vantagens de se conduzir uma declaração de abertura eficiente:

- » Estabelece as regras básicas e o seu papel na escuta.
- » Estabelece o seu controle sobre o processo de escuta.
- » Serve para colocar as pessoas à vontade.
- » Transmite às partes uma sensação de que o mediador é confiante e hábil, convidando-as assim a confiar no mediador e no processo.
- » Serve para reconciliar quaisquer expectativas conflitantes em relação ao que a parte acredita que possa obter por meio da mediação e da realidade dela.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

1. Apresente-se e apresente as partes

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

1. Apresente-se e apresente as partes

- » Anote os nomes das partes
- » Recorde as interações anteriores entre o mediador e as partes (caso seja necessário)

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

2. Explique o papel do mediador

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

2. Explique o papel do mediador

- » Não pode impor uma decisão
- » Não é nem deve atuar como um juiz
- » Imparcial
- » Facilitador
- » Ajuda os participantes a examinar metas e interesses

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

3. Descreva o processo de mediação

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

3. Descreva o processo de mediação

- » Voluntário
- » Informal (nenhuma regra de produção de provas)
- » Participação das partes bem como dos advogados
- » Oportunidade para as partes falarem
- » Possibilidade de sessões privadas
- » Notas e registros por parte do mediador

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

4. Assegure a manutenção de confidencialidade

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

4. Assegure a manutenção de confidencialidade

» Explique as exceções (de acordo a orientação de cada TJ)

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

5. Descreva as expectativas do mediador em relação às partes

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

5. Descreva as expectativas do mediador em relação às partes

- » Trabalhar conjuntamente para tentar alcançar uma solução
- » Escutar sem interrupção
- » Explicar suas preocupações
- » Escutar a perspectiva da outra parte
- » Tentar seriamente resolver o problema
- » Revelar informações relevantes à outra parte

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

6. Confirmar disposição para participar

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

7. Falar sobre o papel dos advogados

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

7. Falar sobre o papel dos advogados

- » Esclarecer procedimentos no caso de ausência

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

8. Descrever a estrutura a ser seguida

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

8. Descrever a estrutura a ser seguida

- » Tempo (até x horas)
- » Logística (possibilidade de mais sessões)
- » Formas possíveis que o acordo, caso alcançado, pode assumir
- » Partes têm a oportunidade de falar
- » Quem irá falar primeiro

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

DECLARAÇÃO DE ABERTURA PELO MEDIADOR

9. Perguntas ou dúvidas

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

1. Preparo para a mediação
2. Início da sessão de mediação
3. REUNIÃO DE INFORMAÇÕES
4. Identificação de questões, interesses e sentimentos
5. Esclarecimento da controvérsia e dos interesses, reconhecimento dos sentimentos
6. Resolução de questões
7. Aproximação do acordo
8. Encerramento da sessão
9. Monitoramento da implementação do acordo

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Objetivos do mediador:

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Objetivos do mediador:

- » Construir credibilidade pessoal, institucional e processual
- » Ajudar as partes a sentirem-se “ouvidas”
- » Instruir os participantes sobre o processo de mediação
- » Conseguir um compromisso para começar a mediar
- » Identificar o “tom” do caso e a base para as declarações
- » Dar às partes oportunidade para ouvir o outro lado
- » Estabelecer o rapport com os participantes

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Objetivos do mediador:

- » Estabelecer o *rapport* com os participantes

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Objetivos do mediador:

- » Estabelecer o *rapport* com os participantes

O rapport se refere ao grau de liberdade experimentado na comunicação, o nível de conforto das partes, o grau de precisão naquilo que é comunicado e qualidade do contato humano.

Os mediadores frequentemente falam sobre a necessidade de desenvolver uma forma de ligação com as partes.

Fisher, Ury & Patton

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Papel do mediador:

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Papel do mediador:

- » Escutar ativamente
- » Utilizar perguntas abertas (que permitam o esclarecimento de questões)
- » Administrar interações entre as partes
- » Identificar as questões
- » Identificar interesses subjacentes (não apenas os juridicamente tutelados)
- » Identificar sentimentos e emoções
- » Fazer resumo da controvérsia utilizando linguagem apropriada
- » Propor organização dos debates que gere uma discussão apropriada

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

1. Preparo para a mediação
2. Início da sessão de mediação
3. REUNIÃO DE INFORMAÇÕES
4. IDENTIFICAÇÃO DE QUESTÕES, INTERESSES E SENTIMENTOS
5. Esclarecimento da controvérsia e dos interesses, reconhecimento dos sentimentos
6. Resolução de questões
7. Aproximação do acordo
8. Encerramento da sessão
9. Monitoramento da implementação do acordo

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE QUESTÕES

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE QUESTÕES

- » Questões são pontos controvertidos ou os problemas tópicos em que as partes se concentram.
- » Devem ser passíveis de serem resolvidas na mediação.
- » São pontos em razão dos quais se há adequada solução há satisfação das partes quanto à mediação.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE QUESTÕES

- » Questões são pontos controvertidos ou os problemas tópicos em que as partes se concentram.
- » Devem ser passíveis de serem resolvidas na mediação.
- » São pontos em razão dos quais se há adequada solução há satisfação das partes quanto à mediação.

Obs: É bastante comum que, na narrativa de cada parte as questões sejam apresentadas a partir de uma perspectiva individual.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Papel do mediador:

- » Escutar ativamente
- » Utilizar perguntas abertas (que permitam o esclarecimento de questões)
- » Administrar interações entre as partes
- » Identificar as questões
- » Identificar interesses subjacentes (não apenas os juridicamente tutelados)
- » Identificar sentimentos e emoções
- » Fazer resumo da controvérsia utilizando linguagem apropriada
- » Propor organização dos debates que gere uma discussão apropriada

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Papel do mediador:

- » Escutar ativamente
- » Utilizar perguntas abertas (que permitam o esclarecimento de questões)
- » Administrar interações entre as partes
- » Identificar as questões
- » Identificar interesses subjacentes (não apenas os juridicamente tutelados)
- » Identificar sentimentos e emoções
- » Fazer resumo da controvérsia utilizando linguagem apropriada
- » Propor organização dos debates que gere uma discussão apropriada

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

- » O interesse consiste na relação de reciprocidade entre um indivíduo e um bem em razão do qual sua incorporação ao patrimônio do daquele produzirá realização ou satisfação pessoal.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

- » O interesse consiste na relação de reciprocidade entre um indivíduo e um bem em razão do qual sua incorporação ao patrimônio do daquele produzirá realização ou satisfação pessoal.
- » Podemos definir interesse como a razão, o motivo ou o por quê de se querer algo. É a motivação por trás de um pedido.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

- » O interesse consiste na relação de reciprocidade entre um indivíduo e um bem em razão do qual sua incorporação ao patrimônio do daquele produzirá realização ou satisfação pessoal.
- » Podemos definir interesse como a razão, o motivo ou o porquê de se querer algo. É a motivação por trás de um pedido.
- » Entretanto, é comum a confusão entre o que uma parte imagina querer (interesse aparente ou posição) e o que efetivamente quer (interesse real ou apenas interesse).

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

- » As posições ou interesses aparentes (o que se diz que se quer) estão localizadas na superfície, os interesses (o que realmente se deseja) estão subjacentes aos pedidos e normalmente não são revelados.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

- » As posições ou interesses aparentes (o que se diz que se quer) estão localizadas na superfície, os interesses (o que realmente se deseja) estão subjacentes aos pedidos e normalmente não são revelados.
- » Identificar interesses de forma efetiva em uma mediação é uma condição essencial para avançar em direção a soluções criativas e que sejam satisfatórias para as partes.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

Interesses essenciais ou substantivos

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

Interesses essenciais ou substantivos

- » Se referem às necessidades um indivíduo tem de determinados bens, como dinheiro e tempo.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

Interesses essenciais ou substantivos

» Se referem às necessidades um indivíduo tem de determinados bens, como dinheiro e tempo.

Interesses processuais/procedimentais

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

Interesses essenciais ou substantivos

- » Se referem às necessidades um indivíduo tem de determinados bens, como dinheiro e tempo.

Interesses processuais/procedimentais

- » Se referem às preferências de uma pessoa sobre a maneira como as partes devem discutir suas diferenças e a maneira que o resultado da negociação é realizado.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

Interesses essenciais ou substantivos

- » Se referem às necessidades um indivíduo tem de determinados bens, como dinheiro e tempo.

Interesses processuais/procedimentais

- » Se referem às preferências de uma pessoa sobre a maneira como as partes devem discutir suas diferenças e a maneira que o resultado da negociação é realizado.

Interesses psicológicos

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

Interesses essenciais ou substantivos

- » Se referem às necessidades um indivíduo tem de determinados bens, como dinheiro e tempo.

Interesses processuais/procedimentais

- » Se referem às preferências de uma pessoa sobre a maneira como as partes devem discutir suas diferenças e a maneira que o resultado da negociação é realizado.

Interesses psicológicos

- » Se referem às necessidades emocionais e de relacionamento de uma pessoa, tanto durante quanto como resultado das negociações.

O Processo de Mediação

EXERCÍCIO DE IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

O Processo de Mediação

EXERCÍCIO DE IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

Posição: Se ele me interromper novamente, eu vou embora.

Interesse:

O Processo de Mediação

EXERCÍCIO DE IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

Posição: Se ele me interromper novamente, eu vou embora.

Interesse:

Posição: Essa é a terceira vez que eu interrompi o que estava fazendo para vir encontrar-me com ela. Se ela atrasar-se mais uma vez, não haverá acordo.

Interesse:

O Processo de Mediação

EXERCÍCIO DE IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

Posição: Se ele me interromper novamente, eu vou embora.

Interesse:

Posição: Essa é a terceira vez que eu interrompi o que estava fazendo para vir encontrar-me com ela. Se ela atrasar-se mais uma vez, não haverá acordo.

Interesse:

Posição: (Mãe para o pai) Eu disse ao nosso filho que, caso ele voltasse a se atrasar mais uma vez, ficaria de castigo por duas semanas e eu estou falando sério.

Interesse:

O Processo de Mediação

EXERCÍCIO DE IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

Posição: (Proprietário para o inquilino) Se algum vizinho reclamar novamente do barulho, vou te despejar.

Interesse:

O Processo de Mediação

EXERCÍCIO DE IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

Posição: (Proprietário para o inquilino) Se algum vizinho reclamar novamente do barulho, vou te despejar.

Interesse:

Posição: Eu nunca mais irei lhe emprestar dinheiro.

Interesse:

O Processo de Mediação

EXERCÍCIO DE IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

Posição: (Proprietário para o inquilino) Se algum vizinho reclamar novamente do barulho, vou te despejar.

Interesse:

Posição: Eu nunca mais irei lhe emprestar dinheiro.

Interesse:

Posição: (Proprietário para mediador) Eu nunca mais irei alugar um de meus apartamentos para um estudante de direito.

Interesse:

O Processo de Mediação

EXERCÍCIO DE IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

Posição: (Inquilino para o Proprietário) Pode me processar – eu não me importo.
Eu não vou pagar mais nenhum centavo para morar nessa espelunca.

Interesse:

O Processo de Mediação

EXERCÍCIO DE IDENTIFICAÇÃO DE INTERESSES

Posição: (Inquilino para o Proprietário) Pode me processar – eu não me importo.
Eu não vou pagar mais nenhum centavo para morar nessa espelunca.

Interesse:

Posição: Depois do jeito que ele entrou em minha loja e me humilhou na frente dos outros clientes, não vou retirar o que disse.

Interesse:

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

Papel do mediador:

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

Papel do mediador:

- » Escutar ativamente
- » Utilizar perguntas abertas (que permitam o esclarecimento de questões)
- » Administrar interações entre as partes
- » Identificar as questões
- » Identificar interesses subjacentes (não apenas os juridicamente tutelados)
- » Identificar sentimentos e emoções
- » Fazer resumo da controvérsia utilizando linguagem apropriada
- » Propor organização dos debates que gere uma discussão apropriada

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

Papel do mediador:

- » Escutar ativamente
- » Utilizar perguntas abertas (que permitam o esclarecimento de questões)
- » Administrar interações entre as partes
- » Identificar as questões
- » Identificar interesses subjacentes (não apenas os juridicamente tutelados)
- » Identificar sentimentos e emoções
- » Fazer resumo da controvérsia utilizando linguagem apropriada
- » Propor organização dos debates que gere uma discussão apropriada

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE SENTIMENTOS E EMOÇÕES

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE SENTIMENTOS E EMOÇÕES

- » Finalidade principal: demonstrar às partes que elas foram adequadamente ouvidas e compreendidas, inclusive no aspecto emocional.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE SENTIMENTOS E EMOÇÕES

- » Finalidade principal: demonstrar às partes que elas foram adequadamente ouvidas e compreendidas, inclusive no aspecto emocional.
- » Atividade que permite a validação de sentimentos, indicando às partes que o(s) sentimento(s) gerados pelo conflito foi identificado.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

IDENTIFICAÇÃO DE SENTIMENTOS E EMOÇÕES

- » Finalidade principal: demonstrar às partes que elas foram adequadamente ouvidas e compreendidas, inclusive no aspecto emocional.
- » Atividade que permite a validação de sentimentos, indicando às partes que o(s) sentimento(s) gerados pelo conflito foi identificado.
- » Para que essa tarefa seja realizada, mostra-se fundamental a atitude de empatia (diferentemente do sentimento de simpatia).

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

VALIDAÇÃO DE SENTIMENTOS

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

VALIDAÇÃO DE SENTIMENTOS

Uma das formas mais eficientes de realizar a validação de sentimentos consiste em identificar o sentimento e vinculá-lo ao interesse que o despertou.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

VALIDAÇÃO DE SENTIMENTOS

Uma das formas mais eficientes de realizar a validação de sentimentos consiste em identificar o sentimento e vinculá-lo ao interesse que o despertou.

Validação de sentimentos
=
Identificação dos sentimentos + interesse real

O Processo de Mediação

EXERCÍCIO DE VALIDAÇÃO DE SENTIMENTOS

O Processo de Mediação

EXERCÍCIO DE VALIDAÇÃO DE SENTIMENTOS

Ele(a) diz: Eu fiz de tudo para trata-lo com respeito e educação. Eu nunca merecia um tratamento como o que ele me dispensou.

Ele(a) está sentindo:

O Processo de Mediação

EXERCÍCIO DE VALIDAÇÃO DE SENTIMENTOS

Ele(a) diz: Eu fiz de tudo para trata-lo com respeito e educação. Eu nunca merecia um tratamento como o que ele me dispensou.

Ele(a) está sentindo:

Ele(a) diz: Eu trabalhei para empresa durante 3 anos. Eu dei a eles tudo de mim. Eu jamais me esquivei de meus deveres e nunca reclamei de não estar recebendo muito crédito. Agora eles me dizem que eu devo ficar de lado e deixar um colega iniciante assumir o comando. É realmente injusto.

Ele(a) está sentindo:

O Processo de Mediação

EXERCÍCIO DE VALIDAÇÃO DE SENTIMENTOS

Ele(a) diz: Quando eu olho para trás e vejo o que fiz, eu não consigo acreditar no que fiz. Eu não deveria ter tratado a Nina daquele jeito”.

Ele(a) está sentindo:

O Processo de Mediação

EXERCÍCIO DE VALIDAÇÃO DE SENTIMENTOS

Ele(a) diz: Quando eu olho para trás e vejo o que fiz, eu não consigo acreditar no que fiz. Eu não deveria ter tratado a Nina daquele jeito”.

Ele(a) está sentindo:

Ele(a) diz: Eu dei a ela tudo que uma mulher poderia querer. E quando eu mais preciso, quando estou internado ela resolve me trair com outro homem. Não dá para aguentar!”

Ele(a) está sentindo:

O Processo de Mediação

EXERCÍCIO DE VALIDAÇÃO DE SENTIMENTOS

Ele(a) diz: Quando eu olho para trás e vejo o que fiz, eu não consigo acreditar no que fiz. Eu não deveria ter tratado a Nina daquele jeito”.

Ele(a) está sentindo:

Ele(a) diz: Eu dei a ela tudo que uma mulher poderia querer. E quando eu mais preciso, quando estou internado ela resolve me trair com outro homem. Não dá para aguentar!”

Ele(a) está sentindo:

Ele(a) diz: Tudo bem, eu pedi desculpas, não pedi? O que mais você quer que eu faça? Eu sei que eu estava errado”.

Ele(a) está sentindo:

O Processo de Mediação

EXERCÍCIO DE VALIDAÇÃO DE SENTIMENTOS

Ele(a) diz: Eu fiz tudo que um irmão poderia fazer gastei muito na educação dele. Depois de tudo isso ele ainda teve coragem de pedir para dividirmos a fazenda ao meio”

Ele(a) está sentindo:

O Processo de Mediação

EXERCÍCIO DE VALIDAÇÃO DE SENTIMENTOS

Ele(a) diz: Eu fiz tudo que um irmão poderia fazer gastei muito na educação dele. Depois de tudo isso ele ainda teve coragem de pedir para dividirmos a fazenda ao meio”

Ele(a) está sentindo:

Ele(a) diz: Meu amigo, se tem uma coisa que eu detesto é ter sempre de pagar sua conta no Lanchonete. Seus centavos estão levando nossa amizade para o fim.”

Ele(a) está sentindo:

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Papel do mediador:

- » Escutar ativamente
- » Utilizar perguntas abertas (que permitam o esclarecimento de questões)
- » Administrar interações entre as partes
- » Identificar as questões
- » Identificar interesses subjacentes (não apenas os juridicamente tutelados)
- » Identificar sentimentos e emoções
- » Fazer resumo da controvérsia utilizando linguagem apropriada
- » Propor organização dos debates que gere uma discussão apropriada

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Papel do mediador:

- » Escutar ativamente
- » Utilizar perguntas abertas (que permitam o esclarecimento de questões)
- » Administrar interações entre as partes
- » Identificar as questões

- » Identificar interesses subjacentes (não apenas os juridicamente tutelados)
- » Identificar sentimentos e emoções
- » Fazer resumo da controvérsia utilizando linguagem apropriada
- » Propor organização dos debates que gere uma discussão apropriada

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

1. Preparo para a mediação
2. Início da sessão de mediação
3. Reunião de informações
4. Identificação de questões, interesses e sentimentos
5. **ESCLARECIMENTO DA CONTROVÉRSIA E DOS INTERESSES, RECONHECIMENTO DOS SENTIMENTOS**
6. Resolução de questões
7. Aproximação do acordo
8. Encerramento da sessão
9. Monitoramento da implementação do acordo

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

Resumo

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

Resumo

» Permite testar a compreensão do mediador acerca do que foi dito.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

Resumo

- » Permite testar a compreensão do mediador acerca do que foi dito.
- » Permite às partes saber que o mediador está ouvindo atentamente.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

Resumo

- » Permite testar a compreensão do mediador acerca do que foi dito.
- » Permite às partes saber que o mediador está ouvindo atentamente.
- » É um instrumento que auxilia as partes a organizarem seus pensamentos.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

Resumo

- » Permite testar a compreensão do mediador acerca do que foi dito.
- » Permite às partes saber que o mediador está ouvindo atentamente.
- » É um instrumento que auxilia as partes a organizarem seus pensamentos.
- » Pode-se usar a técnica de resumo simplesmente para certificar-se de que todos os participantes ouviram o que foi dito, bem como para trazer à tona questões específicas ou para levar a discussão adiante.

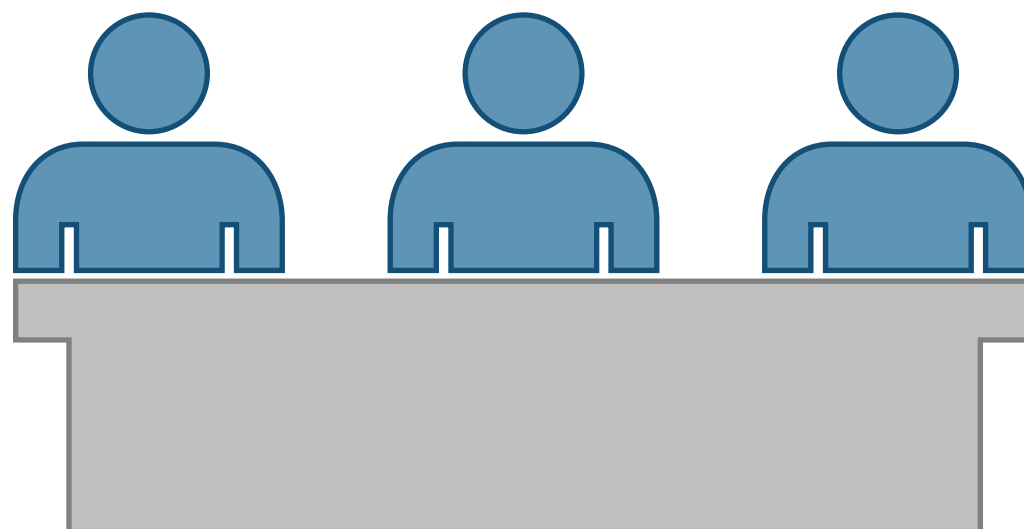
O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Resumo



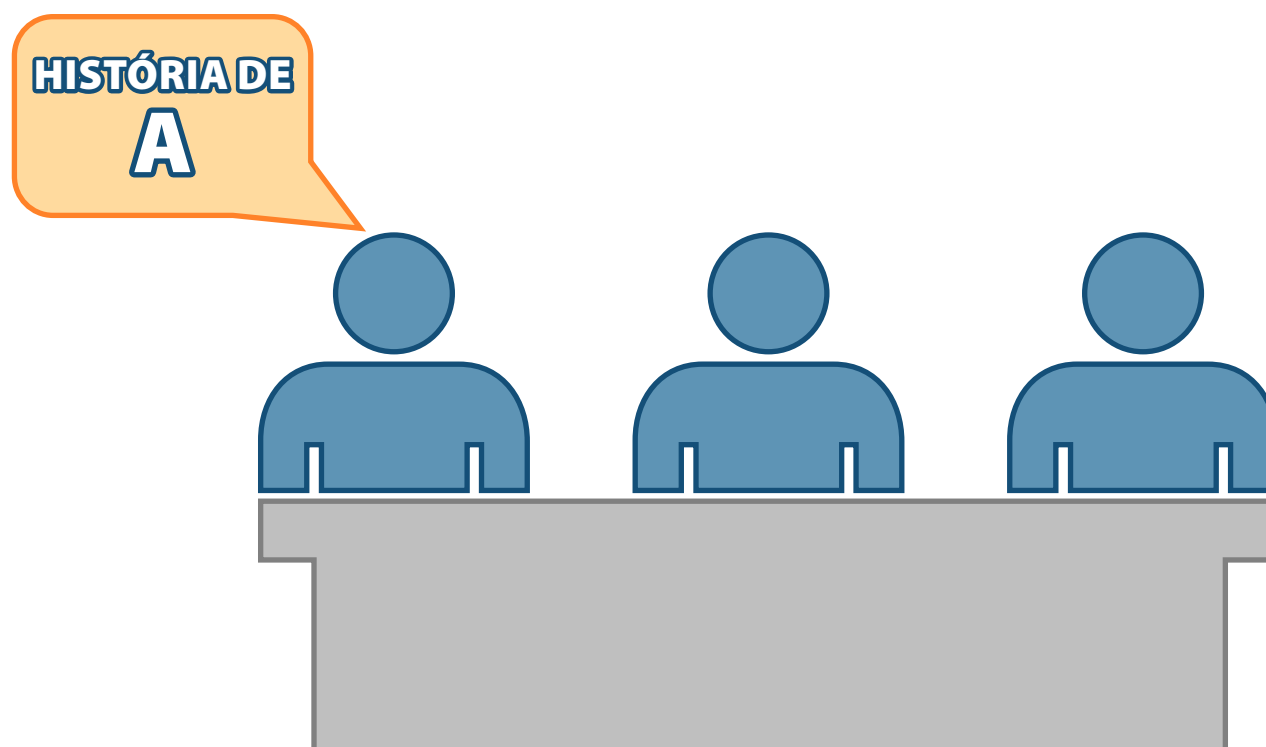
O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Resumo



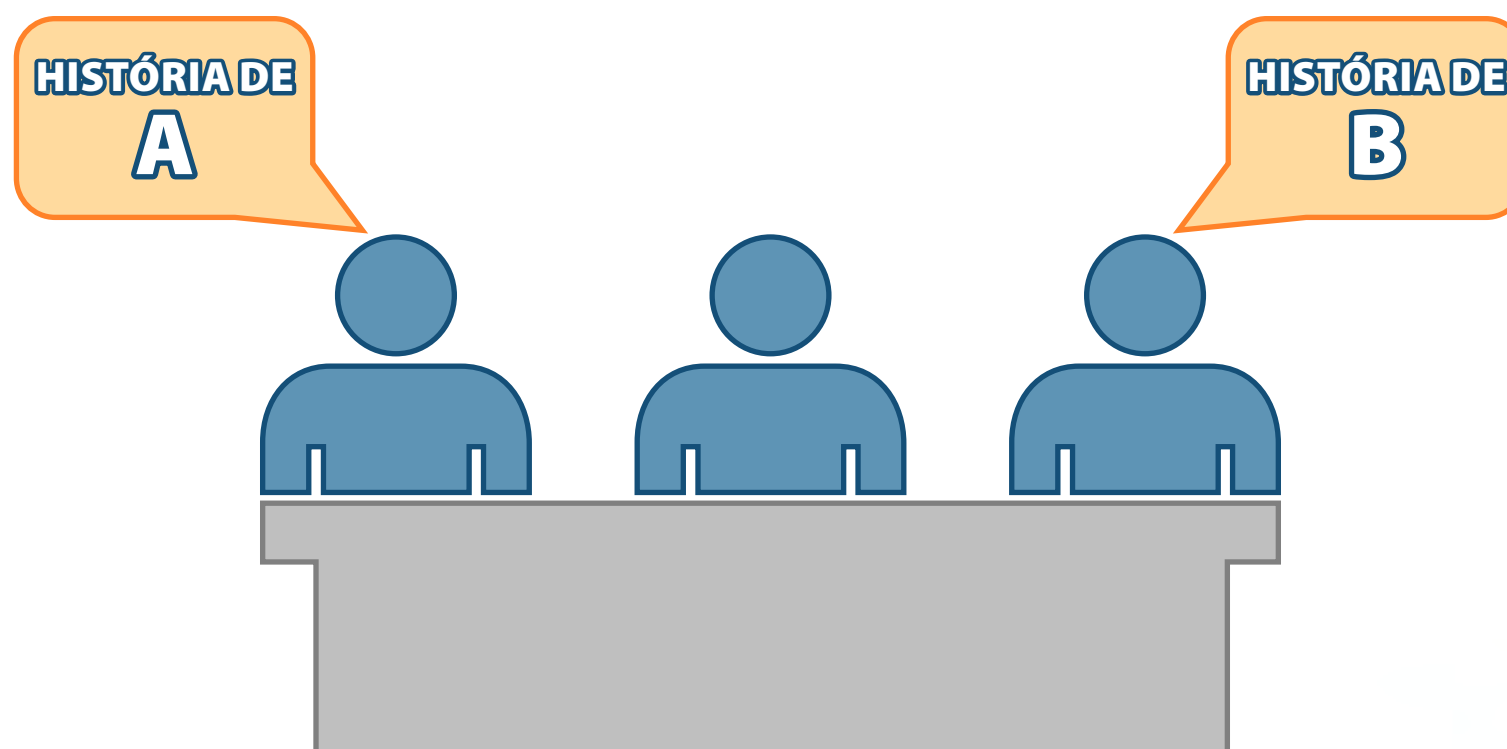
O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Resumo



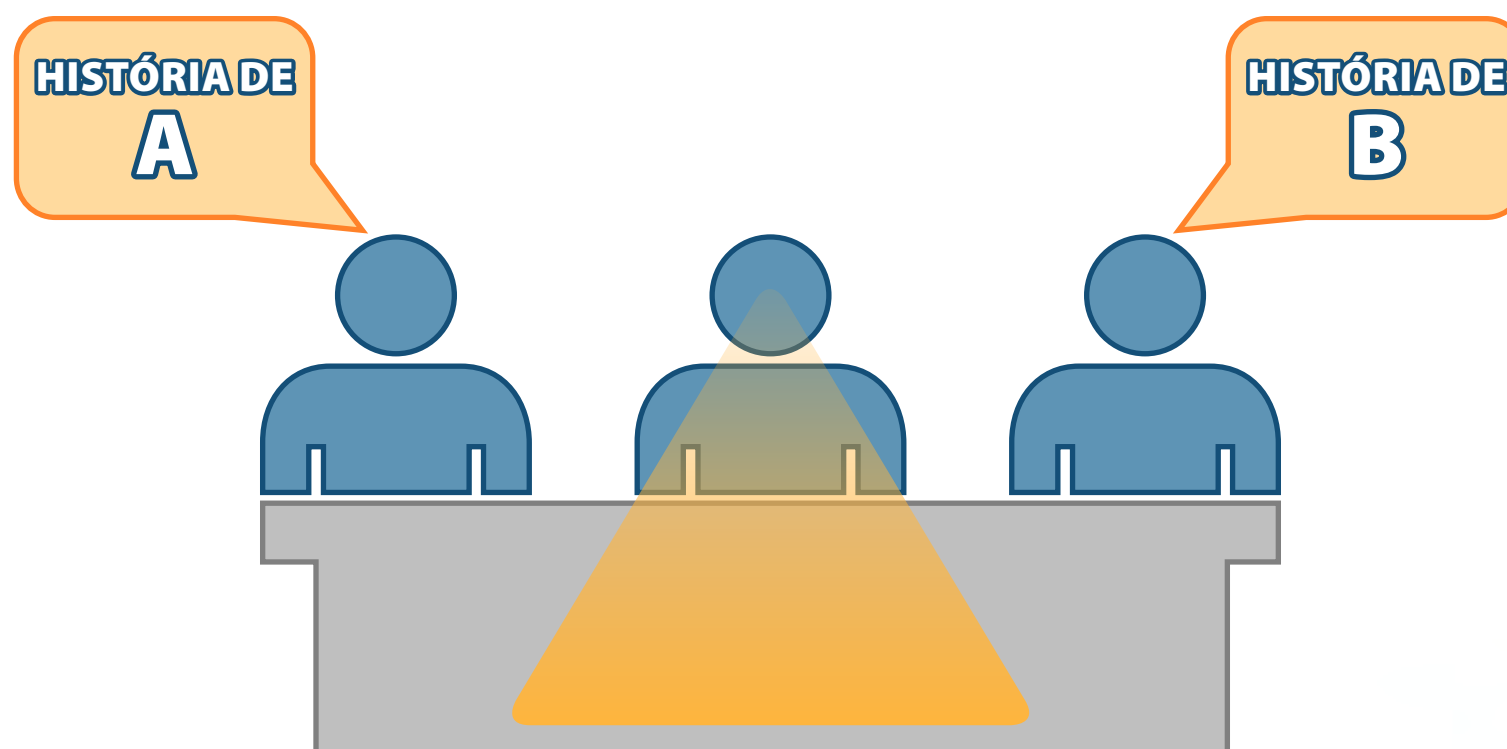
O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Resumo



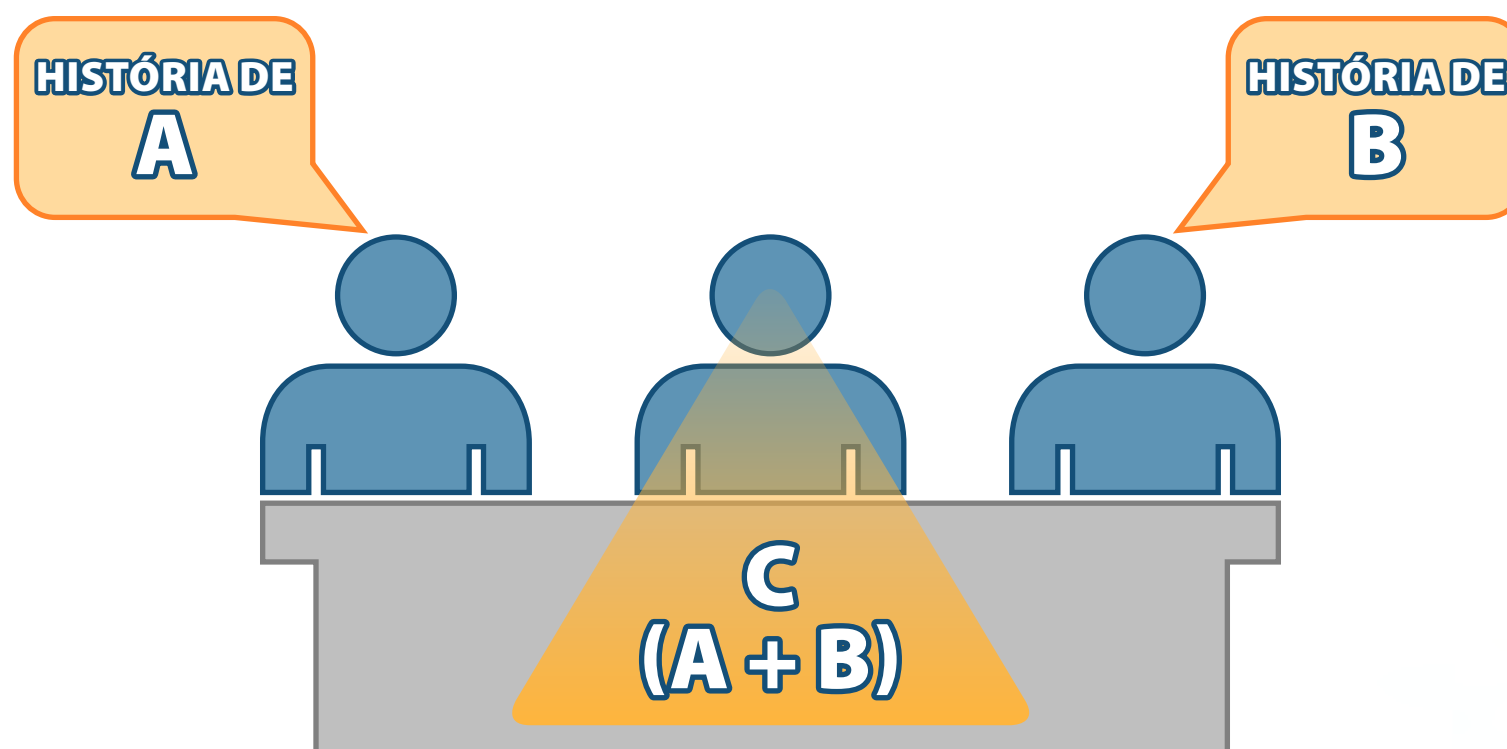
O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Resumo



O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Resumo



O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Resumo - **Quando** utilizar a técnica?

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Resumo - Quando utilizar a técnica?

» Depois de ambas as partes terem finalizado suas declarações de abertura.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Resumo - **Quando** utilizar a técnica?

- » Depois de ambas as partes terem finalizado suas declarações de abertura.
- » Constantemente ao longo da mediação - depois de qualquer troca de informação, sugestão de possível solução ou expressão de emoção - reenquadramento sucessivo

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Resumo - Quando utilizar a técnica?

- » Depois de ambas as partes terem finalizado suas declarações de abertura.
- » Constantemente ao longo da mediação - depois de qualquer troca de informação, sugestão de possível solução ou expressão de emoção - reenquadramento sucessivo
- » Para lembrar as partes de seus interesses.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Resumo - Quando utilizar a técnica?

- » Depois de ambas as partes terem finalizado suas declarações de abertura.
- » Constantemente ao longo da mediação - depois de qualquer troca de informação, sugestão de possível solução ou expressão de emoção - reenquadramento sucessivo
- » Para lembrar as partes de seus interesses.
- » Para acalmar os ânimos.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Resumo - **Como** utilizar a técnica?

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Resumo - **Como** utilizar a técnica?

- » Para introduzir um resumo, é interessante apresentar, previamente, expressões como:

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Resumo - **Como** utilizar a técnica?

» Para introduzir um resumo, é interessante apresentar, previamente, expressões como:

› deixe me ver se compreendi o que vocês disseram...

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Resumo - **Como** utilizar a técnica?

- » Para introduzir um resumo, é interessante apresentar, previamente, expressões como:
 - › deixe me ver se compreendi o que vocês disseram...
 - › se eu entendi bem, vocês mencionaram que...

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Resumo - **Como** utilizar a técnica?

- » Para introduzir um resumo, é interessante apresentar, previamente, expressões como:
 - › deixe me ver se compreendi o que vocês disseram...
 - › se eu entendi bem, vocês mencionaram que...
 - › deixe-me sintetizar o que eu entendi de tudo o que foi dito até agora; em resumo...

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Resumo - **Como** utilizar a técnica?

- » Para introduzir um resumo, é interessante apresentar, previamente, expressões como:
 - › deixe me ver se compreendi o que vocês disseram...
 - › se eu entendi bem, vocês mencionaram que...
 - › deixe-me sintetizar o que eu entendi de tudo o que foi dito até agora; em resumo...

APÓS...

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Resumo - **Como** utilizar a técnica?

- » Para- introduzir um resumo, é interessante apresentar, previamente, expressões como:
 - › deixe me ver se compreendi o que vocês disseram...
 - › se eu entendi bem, vocês mencionaram que...
 - › deixe-me sintetizar o que eu entendi de tudo o que foi dito até agora; em resumo...

APÓS... Vocês estão de acordo com essa síntese dos fatos?
Há algo que queiram acrescentar?

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

INÍCIO DA MEDIAÇÃO

SESSÃO CONJUNTA INICIAL

Papel do mediador:

- » Escutar ativamente
- » Utilizar perguntas abertas (que permitam o esclarecimento de questões)
- » Administrar interações entre as partes
- » Identificar as questões

- » Identificar interesses subjacentes (não apenas os juridicamente tutelados)
- » Identificar sentimentos e emoções
- » Fazer resumo da controvérsia utilizando linguagem apropriada
- » Propor organização dos debates que gere uma discussão apropriada



O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

ORGANIZAÇÃO DO DEBATES

ENQUADRAMENTO DE QUESTÕES

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

ORGANIZAÇÃO DO DEBATES

ENQUADRAMENTO DE QUESTÕES

- » O enquadramento pode ser conceituado como o processo de definição dos parâmetros de uma disputa ou como a definição preliminar de tópicos e questões específicas que serão o foco das negociações futuras.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

ORGANIZAÇÃO DO DEBATES

ENQUADRAMENTO DE QUESTÕES

» O enquadramento pode ser conceituado como o processo de definição dos parâmetros de uma disputa ou como a definição preliminar de tópicos e questões específicas que serão o foco das negociações futuras.

- › Enquadre ou reenquadre
- › Caracterização
- › Reconceituação ou redefinição

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

ORGANIZAÇÃO DO DEBATES

ENQUADRAMENTO DE QUESTÕES

- » Uma QUESTÃO em mediação é um tópico em razão do qual surgiu uma controvérsia. Quando o mediador enquadra uma questão, ele está confirmando com as partes o seu entendimento daquilo que elas desejam discutir.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

ORGANIZAÇÃO DO DEBATES

ENQUADRAMENTO DE QUESTÕES

- » Uma QUESTÃO em mediação é um tópico em razão do qual surgiu uma controvérsia. Quando o mediador enquadra uma questão, ele está confirmando com as partes o seu entendimento daquilo que elas desejam discutir.
- » A descrição das questões é realizada em termos neutros que não favorecem nenhuma das partes, e que o seu teor descreve um problema a ser resolvido e não uma solução particular a ser imposta por um negociador sobre o outro.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

ORGANIZAÇÃO DO DEBATES

ENQUADRAMENTO DE QUESTÕES

» Quando um mediador faz a descrição das questões, em geral, utiliza a técnica do reenquadre, redefinindo as questões colocadas em termos de posições para uma questão que abrange os interesses, preocupações e necessidades de ambos os lados, com um enfoque mais integrativo.

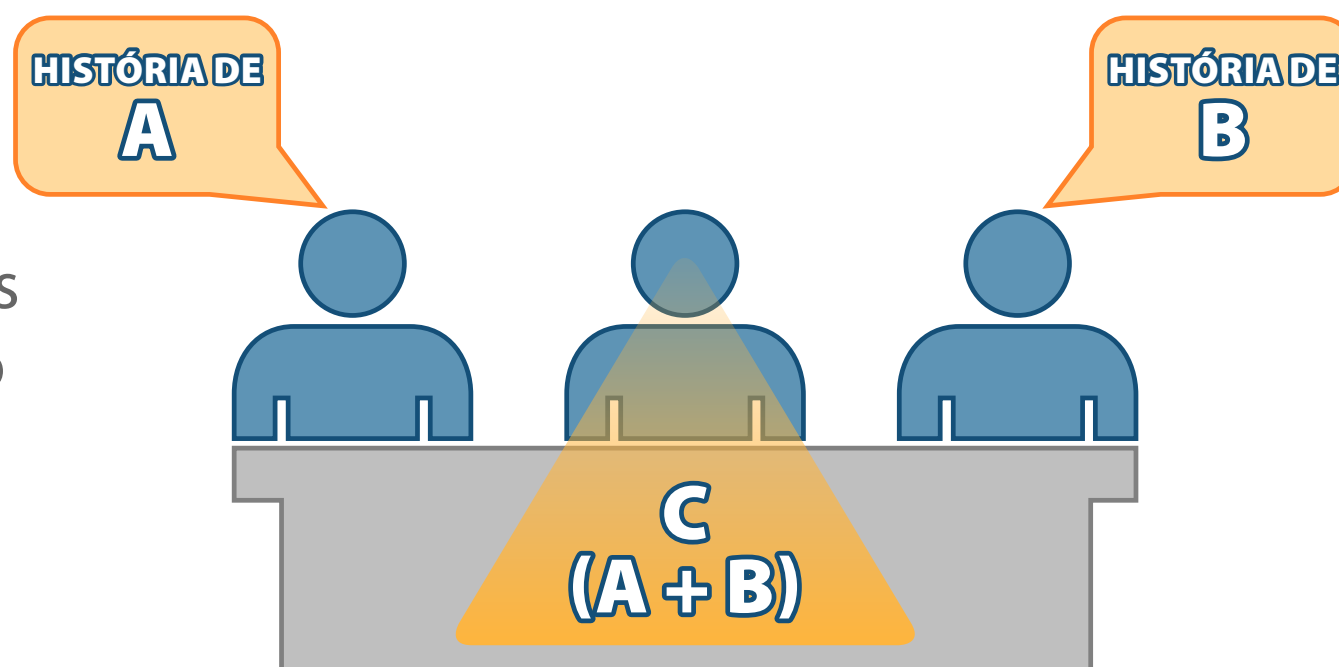
O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

ORGANIZAÇÃO DO DEBATES

ENQUADRAMENTO DE QUESTÕES

» Quando um mediador faz a descrição das questões, em geral, utiliza a técnica do reenquadre, redefinindo as questões colocadas em termos de posições para uma questão que abrange os interesses, preocupações e necessidades de ambos os lados, com um enfoque mais integrativo.



O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

ORGANIZAÇÃO DO DEBATES

ENQUADRAMENTO DE QUESTÕES

- » O desafio é evitar definir uma questão de uma forma tão geral ou ampla que os interesses imediatos são perdidos de vista, bem como evitar definir de uma forma tão específica ou estreita que as preocupações subjacentes fiquem de fora.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

ORGANIZAÇÃO DO DEBATES

ENQUADRAMENTO DE QUESTÕES

TAREFAS DO MEDIADOR

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

ORGANIZAÇÃO DO DEBATES

ENQUADRAMENTO DE QUESTÕES

TAREFAS DO MEDIADOR

- » Ouvir as partes;
- » Identificar todas as questões da controvérsia;
- » Enquadrar as questões de modo a preservar a neutralidade do mediador e não agredir nenhuma das partes;
- » Sugerir as questões como ponto de partida da discussão; e
- » Registrar as questões suscitadas a fim de certificar-se que todas as questões sejam discutidas.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

1. Preparo para a mediação
2. Início da sessão de mediação
3. Reunião de informações
4. Identificação de questões, interesses e sentimentos
5. Esclarecimento da controvérsia e dos interesses, reconhecimento dos sentimentos
- 6. RESOLUÇÃO DE QUESTÕES**
7. Aproximação do acordo
8. Encerramento da sessão
9. Monitoramento da implementação do acordo

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

1. Recontextualização (ou parafraseamento)
2. Audição de propostas implícitas
3. Afago (ou reforço positivo)
4. Silêncio
5. Sessões individuais (ou caucus)
6. Troca de papéis
7. Geração de opções
8. Normalização
9. Organização de questões
10. Enfoque prospectivo
11. Testes de realidade
12. Apresentar perguntas orientadas para soluções

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

1. Recontextualização (ou parafraseamento)

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

1. Recontextualização (ou parafraseamento)

Sempre que for retransmitir às partes uma informação que foi trazida por elas ao processo, o mediador deve se preocupar em apresentar estes dados:

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

1. Recontextualização (ou parafraseamento)

Sempre que for retransmitir às partes uma informação que foi trazida por elas ao processo, o mediador deve se preocupar em apresentar estes dados:

- a) em uma perspectiva nova, mais clara e compreensível;

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

1. Recontextualização (ou parafraseamento)

Sempre que for retransmitir às partes uma informação que foi trazida por elas ao processo, o mediador deve se preocupar em apresentar estes dados:

- a) em uma perspectiva nova, mais clara e compreensível;
- b) com enfoque prospectivo;

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

1. Recontextualização (ou parafraseamento)

Sempre que for retransmitir às partes uma informação que foi trazida por elas ao processo, o mediador deve se preocupar em apresentar estes dados:

- a) em uma perspectiva nova, mais clara e compreensível;
- b) com enfoque prospectivo;
- c) voltado às soluções (tendo como base os interesses);

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

1. Recontextualização (ou parafraseamento)

Sempre que for retransmitir às partes uma informação que foi trazida por elas ao processo, o mediador deve se preocupar em apresentar estes dados:

- a) em uma perspectiva nova, mais clara e compreensível;
- b) com enfoque prospectivo;
- c) voltado às soluções (tendo como base os interesses);
- d) filtrando os componentes negativos que eventualmente possam conter;

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

1. Recontextualização (ou parafraseamento)

Sempre que for retransmitir às partes uma informação que foi trazida por elas ao processo, o mediador deve se preocupar em apresentar estes dados:

- a) em uma perspectiva nova, mais clara e compreensível;
- b) com enfoque prospectivo;
- c) voltado às soluções (tendo como base os interesses);
- d) filtrando os componentes negativos que eventualmente possam conter;
- e) com o objetivo de encaixar essa informação no processo de modo construtivo;

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

1. Recontextualização (ou parafraseamento)

Afirmação

Uma rememoração útil para verificar sua compreensão. Utilizar com cuidado, uma vez que pode tornar-se redundante.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

1. Recontextualização (ou parafraseamento)

Afirmação

Uma rememoração útil para verificar sua compreensão. Utilizar com cuidado, uma vez que pode tornar-se redundante.

“Então, você está me dizendo que...”

“Deixe-me ver se eu lhe entendi bem...”

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

1. Recontextualização (ou parafraseamento)

Declaração Interpretativa

Interpretação, porém, dentro do que foi dito e não indo além disso.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

1. Recontextualização (ou parafraseamento)

Declaração Interpretativa

Interpretação, porém, dentro do que foi dito e não indo além disso.

“Por acaso eu entendi que você está dizendo que...”

“Da maneira que entendi, parece que você está dizendo...”

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

1. Recontextualização (ou parafraseamento)

Declaração Conclusiva

Este tipo de declaração extrapola o que foi dito na declaração original ou reordena o que foi expresso inicialmente. É o que não foi dito, mas poderia ser concluído, podendo mudar a ênfase da declaração original ou fazer uma referência a possíveis sentimentos e pensamentos não declarados.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

1. Recontextualização (ou parafraseamento)

Declaração Conclusiva

Este tipo de declaração extrapola o que foi dito na declaração original ou reordena o que foi expresso inicialmente. É o que não foi dito, mas poderia ser concluído, podendo mudar a ênfase da declaração original ou fazer uma referência a possíveis sentimentos e pensamentos não declarados.

“Então, depois você estaria disposto a fazer...”

“Eu entendi você dizer que o importante é...”

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

2. Audição de propostas implícitas

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

2. Audição de propostas implícitas

As partes de uma disputa normalmente propõe soluções sem perceber que, na verdade, estão fazendo isso.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

2. Audição de propostas implícitas

As partes de uma disputa normalmente propõe soluções sem perceber que, na verdade, estão fazendo isso.

*Joana e Antônio se separaram após um relacionamento de sete anos. Eles conseguiram realizar a partilha de todo seu patrimônio, com exceção de uma coleção de discos de ópera. Joana diz: “Eu deveria ficar com a coleção, pois, afinal, fui eu quem pagou por ela quase toda.” Antônio, por sua vez, diz: “A coleção é minha. Fui eu quem comprou muitos discos e garimpei em lojas de discos usados toda vez que eu estava em uma das minhas viagens de negócios. Eu tenho uma pretensão igualmente legítima de ficar com a coleção”. **Proposta implícita:***

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

3. Afago (ou reforço positivo)

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

3. Afago (ou reforço positivo)

O afago consiste em uma resposta positiva do mediador a um comportamento produtivo, eficiente ou positivo da parte ou do próprio advogado.

É uma espécie de *feedback* e, portanto, deve conter elementos tangíveis e sinceros.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

4. Silêncio

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

4. Silêncio

Alguns mediadores, desconfortáveis com o silêncio, muitas vezes apresentam novas perguntas ou complementam a pergunta anterior.

Na medida certa, o silêncio pode servir como um aliado no aprofundamento das respostas das partes.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

5. Sessões privadas, individuais ou *caucus*

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

5. Sessões privadas, individuais ou *caucus*

São encontros realizados entre os mediadores e cada uma das partes sem que esteja presente a outra parte.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

5. Sessões privadas, individuais ou *caucus*

São encontros realizados entre os mediadores e cada uma das partes sem que esteja presente a outra parte.

POR QUE:

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

5. Sessões privadas, individuais ou *caucus*

São encontros realizados entre os mediadores e cada uma das partes sem que esteja presente a outra parte.

POR QUE:

- » Para permitir a expressão de fortes emoções sem aumentar o conflito.
- » Para eliminar comunicação improdutiva.
- » Para disponibilizar uma oportunidade para identificar e esclarecer questões.
- » Como uma contra-medida a fenômenos psicológicos que impedem o alcance de acordos, tal como a reação desvalorizadora.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

5. Sessões privadas, individuais ou *caucus*

São encontros realizados entre os mediadores e cada uma das partes sem que esteja presente a outra parte.

POR QUE:

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

5. Sessões privadas, individuais ou *caucus*

São encontros realizados entre os mediadores e cada uma das partes sem que esteja presente a outra parte.

POR QUE:

- » Para realizar afagos (ou reforços positivos);
- » Para aplicar a técnica de inversão de papéis;
- » Para evitar comprometimento prematuro com propostas ou soluções;
- » Para explorar possíveis desequilíbrios de poder;
- » Para trabalhar com táticas e/ou habilidades de negociação das partes ou advogados;

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

5. Sessões privadas, individuais ou *caucus*

São encontros realizados entre os mediadores e cada uma das partes sem que esteja presente a outra parte.

POR QUE:

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

5. Sessões privadas, individuais ou *caucus*

São encontros realizados entre os mediadores e cada uma das partes sem que esteja presente a outra parte.

POR QUE:

- » Para disponibilizar um ambiente propício para o exame de alternativas e opções;
- » Para quebrar um impasse;
- » Para avaliar a durabilidade e viabilidade das propostas;
- » Nas situações em que se perceber riscos à ocorrência de atos de violência;

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

6. Inversão ou troca de papéis

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

6. Inversão ou troca de papéis

A inversão de papéis consiste em uma técnica voltada a estimular a empatia entre as partes por intermédio de orientação para que cada uma perceba o contexto também sob a ótica da outra parte.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

6. Inversão ou troca de papéis

A inversão de papéis consiste em uma técnica voltada a estimular a empatia entre as partes por intermédio de orientação para que cada uma perceba o contexto também sob a ótica da outra parte.

Recomenda-se enfaticamente que esta técnica seja usada prioritariamente em sessões privadas e que, ao se aplicar a técnica, o mediador indique:

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

6. Inversão ou troca de papéis

A inversão de papéis consiste em uma técnica voltada a estimular a empatia entre as partes por intermédio de orientação para que cada uma perceba o contexto também sob a ótica da outra parte.

Recomenda-se enfaticamente que esta técnica seja usada prioritariamente em sessões privadas e que, ao se aplicar a técnica, o mediador indique:

- I) que se trata de uma técnica de mediação;
- II) que esta técnica também será utilizada com a outra parte.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

7. Geração de opções

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

7. Geração de opções

O primeiro passo é a realização de perguntas que ajudem as partes a pensar em uma solução conjunta. Exemplos de perguntas voltadas para soluções:

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

7. Geração de opções

O primeiro passo é a realização de perguntas que ajudem as partes a pensar em uma solução conjunta. Exemplos de perguntas voltadas para soluções:

“Na sua opinião, o que poderia funcionar?”

“O que você pode fazer para ajudar a resolver esta questão?”

“Que outras coisas vocês poderiam tentar?”

“Para você, o que faria com que esta idéia lhe parecesse mais razoável?”

“Levando em consideração os interesses de ambos, o que poderíamos entender como uma solução satisfatória?”

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

8. Normalização

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

8. Normalização

Mostra-se recomendável que o mediador tenha um discurso voltado a normalizar o conflito e estimular as partes a perceber tal conflito como uma oportunidade de melhoria da relação entre elas e com terceiros.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

8. Normalização

Mostra-se recomendável que o mediador tenha um discurso voltado a normalizar o conflito e estimular as partes a perceber tal conflito como uma oportunidade de melhoria da relação entre elas e com terceiros.

“Sr. Jorge e Sr. Renato, estou percebendo que os dois estão muito aborrecidos com a forma com que aquela conversa sobre orçamento se desenvolveu. Vejo isso como algo comum a duas pessoas que gostariam de ter bons relacionamentos e que gostariam de adotar soluções justas às suas questões do dia-a-dia. Vamos então conversar sobre essa questão da comunicação?”

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

9. Organização de questões e interesses

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

9. Organização de questões e interesses

É comum o fato das partes perderem o foco da disputa, deixando de lado as questões que efetivamente precisam ser abordadas na mediação para debaterem outros aspectos da disputa que as tenham aborrecido.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

10. Enfoque prospectivo

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

10. Enfoque prospectivo

Os processos autocompositivos voltam-se a soluções que atendam plenamente os interesses reais das partes (lide sociológica).

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

10. Enfoque prospectivo

Os processos autocompositivos voltam-se a soluções que atendam plenamente os interesses reais das partes (lide sociológica).

Ao invés do discurso:

“quem está certo, quem está errado”...

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

10. Enfoque prospectivo

Os processos autocompositivos voltam-se a soluções que atendam plenamente os interesses reais das partes (lide sociológica).

Ao invés do discurso:

“quem está certo, quem está errado”...

Utilizar um enfoque voltado para o futuro:

“diante desse contexto concreto em que nos encontramos, quais são as soluções que melhor atendem às suas necessidades e interesses”.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

11. Teste de realidade

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

11. Teste de realidade

O teste de realidade consiste em estimular a parte a proceder com uma comparação do seu “mundo interno” com o “mundo externo” – como percebido pelo mediador.

Assim como na técnica de inversão de papéis, recomenda-se que se avise à parte que o mediador está aplicando uma técnica de mediação e se aplique prioritariamente em sessões privadas.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

12. Validação de sentimentos

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

RESOLVENDO QUESTÕES

12 FERRAMENTAS PARA PROVOCAR MUDANÇAS

12. Validação de sentimentos

A validação de sentimentos consiste em identificar os sentimentos que a parte desenvolveu em decorrência da relação conflituosa e abordá-los como uma consequência natural de interesses legítimos que a parte possui.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

1. Preparo para a mediação
2. Início da sessão de mediação
3. Reunião de informações
4. Identificação de questões, interesses e sentimentos
5. Esclarecimento da controvérsia e dos interesses, reconhecimento dos sentimentos
6. Resolução de questões
7. APROXIMAÇÃO DO ACORDO
8. Encerramento da sessão
9. Monitoramento da implementação do acordo

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

APROXIMAÇÃO DO ACORDO

A REDAÇÃO DO ACORDO

Uma mediação bem sucedida conduzirá, muitas vezes, ao encerramento com um acordo satisfatório para as partes.

Ao redigir o acordo, o mediador deve atentar-se para a produção de um texto em conformidade com os parâmetros legais, além de claro, objetivo, simples, específico e, principalmente, de cunho positivo - refletindo, assim, a própria mediação.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

APROXIMAÇÃO DO ACORDO

A REDAÇÃO DO ACORDO

- » Testou a viabilidade de execução;
- » Verificou a igualdade dos termos do acordo;
- » Redigido com clareza, objetividade e especificidade;
- » Utilizou informação de ambas as partes;
- » Escreveu na presença de ambas as partes (quando apropriado);
- » Utilizou a linguagem das partes;
- » Verificou o entendimento das partes;
- » Leu o texto para as partes antes de digitá-lo e oferecê-lo para assinatura;
- » Verificou se todas as partes envolvidas assinaram;
- » Se necessário pagamento: definiu claramente quem paga e quem recebe, especificou o montante e a forma de pagamento, definiu o momento do pagamento.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

1. Preparo para a mediação
2. Início da sessão de mediação
3. Reunião de informações
4. Identificação de questões, interesses e sentimentos
5. Esclarecimento da controvérsia e dos interesses, reconhecimento dos sentimentos
6. Resolução de questões
7. Aproximação do acordo
8. **ENCERRAMENTO DA SESSÃO**
9. Monitoramento da implementação do acordo

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

ENCERRAMENTO DA MEDIAÇÃO

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

ENCERRAMENTO DA MEDIAÇÃO

Entregou os acordos assinados para as partes;

Agradeceu às partes pelo que realizaram bem;

- » Compareceram, ouviram, se esforçaram
- » Outro bom comportamento de negociação
- » Geraram boas idéias, buscaram o consenso

Incentivou as partes a retornarem, se necessário.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

ENCERRAMENTO DA MEDIAÇÃO

QUANDO NÃO HÁ SOLUÇÃO À VISTA...

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

ENCERRAMENTO DA MEDIAÇÃO

QUANDO NÃO HÁ SOLUÇÃO À VISTA...

Percorrido o caminho até aqui e depois de o mediador se valer de muitos instrumentos, há casos em que as partes permanecem inconciliáveis.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

ENCERRAMENTO DA MEDIAÇÃO

QUANDO NÃO HÁ SOLUÇÃO À VISTA...

Percorrido o caminho até aqui e depois de o mediador se valer de muitos instrumentos, há casos em que as partes permanecem inconciliáveis.

O QUE FAZER?

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

ENCERRAMENTO DA MEDIAÇÃO

QUANDO NÃO HÁ SOLUÇÃO À VISTA...

Percorrido o caminho até aqui e depois de o mediador se valer de muitos instrumentos, há casos em que as partes permanecem inconciliáveis.

O QUE FAZER?

- » Cabe ao mediador explicar claramente o que a mediação pode e o que não pode fazer por elas, demonstrando sempre as experiências positivas que foram tiradas do processo, ainda que não tenha saído um acordo.

O Processo de Mediação

ESTÁGIOS DA MEDIAÇÃO

ENCERRAMENTO DA MEDIAÇÃO

QUANDO NÃO HÁ SOLUÇÃO À VISTA...

Percorrido o caminho até aqui e depois de o mediador se valer de muitos instrumentos, há casos em que as partes permanecem inconciliáveis.

O QUE FAZER?

- » Cabe ao mediador explicar claramente o que a mediação pode e o que não pode fazer por elas, demonstrando sempre as experiências positivas que foram tiradas do processo, ainda que não tenha saído um acordo.
- » O mediador deve agradecer às partes pelo esforço em obter um acordo, deixando claro que o acordo não é o único resultado possível e satisfatório dentro da mediação.

Ética e Mediação

LINHAS BÁSICAS DE UM CÓDIGO DE ÉTICA

PRINCÍPIOS

- » Princípio da neutralidade e imparcialidade de intervenção
- » Princípio da aptidão técnica
- » Princípio da autonomia de vontades ou consensualismo processual
- » Princípio da decisão informada
- » Princípio da confidencialidade
- » Princípio do empoderamento
- » Princípio da validação
- » Princípios fundamentais dos Juizados Especiais (informalidade, simplicidade, economia processual, celeridade, oralidade, flexibilidade processual)

Estrutura

RESOLUÇÃO 125/10 DO CNJ

Núcleo Permanente de Métodos Consensuais de Solução de Conflitos

- » Desenvolver política judiciária local de RAD
- » Promover capacitação
- » Instalar Centros Judiciários de Solução de Conflitos
- » Órgão central de planejamento e decisões

Centros Judiciários de Solução de Conflitos

- » Realizar as sessões de conciliação e mediação
- » Apoiar os Juízos, Juizados e Varas nas suas conciliações e mediações

Agradecimentos

Columbia Law School Mediation Clinic

Tribunal de Justiça do Distrito Federal e Territórios

Tribunal de Justiça do Estado da Bahia

Créditos

Copyright © 2011 Todos os direitos reservados. O presente material somente pode ser utilizado sem fins lucrativos para treinamentos em mediação em Tribunais de Justiça e por instrutores certificados pelos detentores dos direitos autorais. Nenhuma parte desta publicação poderá ser reproduzida por qualquer meio, eletrônico ou mecânico, incluindo fotocópia, gravação ou qualquer forma de armazenagem de informação sem a autorização por escrito dos detentores dos direitos autorais.