

# FORMAÇÃO DE CONCILIADORES - JUIZADOS CÍVEIS - FCO

---

## **Objetivo Geral**

Ensinar técnicas autocompositivas de solução de conflitos e sua aplicação prática.

## **Metodologia**

O curso é composto pelas seguintes disciplinas:

Conciliação e suas Técnicas – CTN - 30h  
Jurídica Cível – JCC - 6h

Esse Curso atende ao disposto na Resolução nº 125 do CNJ, de 29 de novembro de 2010.

<p><b>Atualização: 28/06/2011</b> <b>Revisão: 03</b> <b>Total de páginas: 01</b></p>
--

# FORMAÇÃO DE CONCILIADORES - JUIZADOS CÍVEIS - JURÍDICA CÍVEL

---

## **Objetivo Geral**

Capacitar tecnicamente o conciliador quanto aos aspectos jurídicos relacionados ao desempenho de suas funções de mediador, com o intuito de promover um acordo satisfatório entre as partes.

## **Objetivos Específicos**

- Conhecer os princípios que regem o funcionamento dos Juizados Especiais Cíveis.
- Identificar a competência dos Juizados Especiais Cíveis e quem pode neles ser autor.
- Saber conduzir a audiência de conciliação.
- Redigir o termo de audiência de conciliação e o acordo.
- Identificar as diferentes modalidades de recursos e suas aplicações.
- Conhecer o rito da execução.

## **Metodologia**

Aulas expositivo-dialogadas, leitura de legislação, uso de apostila e recursos audiovisuais.

## **Conteúdo Programático**

- Os princípios informativos da Lei 9.099/95 – artigos 2º, 5º e 6º
- Competências
  - Material
  - Territorial
- Quem pode ser autor em sede de JEC
  - Pessoas físicas
  - Microempresas
- Quem não pode ser autor
- Atos processuais
- Citações e Intimações
- Revelia
- Audiência de Conciliação
  - Presença pessoal das partes
  - Representação
  - Ausência das partes
  - Provas
  - Nova data ou data para a AIJ
- Convolação da audiência de conciliação
- Audiência de Instrução e Julgamento

- Resposta do Réu
- Provas
- Sentença
- Redação de acordo
- Recursos
  - Recursos inominados
  - Embargos declaratórios
- Execução
  - Judicial
  - Extrajudicial
- Despesas

### **Bibliografia Indicada**

Lei nº 9099 – 26 de setembro de 1995.

Constituição da República Federativa do Brasil atualizada.

**Carga horária: 06 horas**

<p><b>Atualização: 28/06/2011</b> <b>Revisão: 03</b> <b>Total de páginas: 02</b></p>
--

# CONCILIAÇÃO E SUAS TÉCNICAS

---

## **Objetivo Geral**

Capacitar o conciliador ao exercício de suas funções específicas, promovendo oportunidades que possibilitem o desenvolvimento de habilidades para o manejo adequado da resolução de conflitos.

## **Objetivos Específicos:**

- Apresentar os diferentes métodos alternativos de solução de conflitos – MASC.
- Informar sobre a normatização dos Métodos Alternativos de Resolução de Conflitos.
- Refletir sobre o conflito e seus vários aspectos.
- Capacitar para a administração de conflitos.
- Contribuir para o desenvolvimento de habilidades de comunicação e negociação.
- Refletir sobre as questões éticas relacionadas ao exercício da função de conciliador.
- Exercitar a conciliação através da prática simulada.

## **Metodologia**

Aulas presenciais, interativas e expositivas, com exercícios de fixação dos conceitos aprendidos, simulação de casos e verificação de aprendizagem, através da elaboração de relatório pelo aluno.

## **Conteúdo Programático**

- Política Pública de Tratamento Adequado de Conflitos:
  - Histórico das MASCs. Panorama nacional e internacional. Cultura de Paz;
  - Princípios Constitucionais:
    - Princípio do acesso à Justiça e pacificação social;
    - Princípio da dignidade de pessoa humana.
  - Mudança de mentalidade: papel do CNJ, Tribunais e Instituições públicas e privadas;
  - Legislação brasileira sobre conciliação-mediação e Juizados Especiais. Resolução do CNJ. Provimentos dos Tribunais;
  - Importância da capacitação;
  - Exercícios.
- Comunicação e Conflito:
  - Teoria da Comunicação. Axiomas da comunicação. Escuta ativa;
  - Comunicação nas pautas de interação e no estudo do inter-relacionamento humano: aspectos sociológicos (ilusórios/imaginários, paradigmas e preconceitos) e aspectos psicológicos (identidade, interesses, necessidades, inter-relações e contrato psicossocial tácito; inter-relações pessoais, profissionais e sociais);
  - Habilidades requeridas ao facilitador;
  - Exercícios.
- Comunicação Não Violenta – CNV:
  - Os 4 passos da CNV. Expressão de sentimentos e necessidades. Criando empatia. Observar sem avaliar. Assumindo a responsabilidade pelos próprios sentimentos;

- Exercícios.
- Teoria Geral do Conflito:
  - Conceito e estrutura;
  - Aspectos objetivos e subjetivos;
  - Formas de resolução dos conflitos: adversariais e não adversariais;
  - Exercícios.
- Métodos Alternativos de Solução de Conflitos (MASC):
  - Noções gerais e diferenciação entre os principais métodos de resolução de conflitos: judicial, negociação, conciliação, mediação e arbitragem;
  - Diferenças e Semelhanças entre Mediação e Conciliação;
  - Enfoque ético da conciliação e mediação e suas aplicações no Poder Judiciário;
  - O terceiro facilitador: funções, postura, atribuições, limites de atuação, imparcialidade X neutralidade, ética, Código de Ética, remuneração e supervisão;
  - Exercícios.
- Negociação:
  - Conceito;
  - Integração e distribuição do valor das negociações;
  - Técnicas básicas de negociação (a barganha de posições; a separação de pessoas de problemas; concentração em interesses; desenvolvimento de opções de ganho mútuo; Critérios objetivos; melhor alternativa para acordos negociados);
  - Técnicas intermediárias de negociação.
- Técnicas da Conciliação:
  - Planejamento da sessão, apresentação ou abertura, esclarecimento ou investigação das propostas, criação e escolha das opções, recontextualização, afago, identificação das propostas implícitas, teste de realidade, troca de papéis, elaboração da pauta (questões objetivas e subjetivas).
- Aspectos Formais da Conciliação:
  - Redação do acordo;
  - Dados essenciais do termo de conciliação;
  - Encaminhamentos e estatísticas.
- O Papel do Conciliador e sua relação com os envolvidos no processo de conciliação;
- Simulação de casos e exercícios.

### **Bibliografia Indicada**

AZEVEDO, André Gomma (Org.) *Estudos em Arbitragem, Mediação e Negociação*. 1 ed. Brasília: Ed. Brasília Jurídica, 2002.

\_\_\_\_\_ *Estudos em Arbitragem, Mediação e Negociação*. Ed. Grupos de Pesquisa, 2003. v.3.

\_\_\_\_\_ *Manual de Mediação Judicial*. Brasília/DF: Ministério da Justiça e Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento – PNUD: 2009.

BURBRIDGE, R. M. et AL. *Gestão de Negociação*. SP: Saraiva, 2007. CALMON. ENTELMAN, Remo F. *Teoria de Conflictos: Hacia um Nuevo Paradigma*. Barcelona: Ed. Gedisa, 2002.

FISHER, R.; Ury W.; Patton. B. *Como chegar ao sim: a negociação de acordos sem concessões*. RJ: Imago, 2005.

GOLEMAN, Daniel. *Inteligência Social: o poder das relações humanas*. São Paulo: Ed. Campus, 2007.

PETRÔNIO. *Fundamentos da mediação e da conciliação*. Rio de Janeiro: Ed. Forense, 2007.

ROSENBERG, Marshall B. *Comunicação Não Violenta – Técnicas para aprimorar relacionamentos pessoais e profissionais*. São Paulo: Ágora, 2006.

SAMPAIO, Lia C.; Braga Neto, Adolfo. *O que é mediação de conflitos?* Coleção Primeiros Passos n. 325. São Paulo. Ed. Brasiliense, 2007.

SCHNITMAN, Dora Fried & Littlejohn, Stephen. *Novos Paradigmas em Mediação*. Porto Alegre: Artmed, 1999.

SORIA, M. A., Villagrasa, C. & Armadans, I (org.). *Mediación Familiar – Conflicto: técnicas, métodos y recursos*. Barcelona: Ed. Bosch, 2008.

Conselho Nacional de Justiça. *Resolução nº 125, de 29 de Novembro de 2010*.

Disponível em <http://www.cnj.jus.br/programas-de-a-a-z/pg-movimento-pela-conciliacao/resolucao-n-125>.

**Carga horária: 30 horas**

<p><b>Atualização: 28/06/2011</b> <b>Revisão: 00</b> <b>Total de páginas: 03</b></p>
--