

INFORMAÇÕES BÁSICAS DO CURSO

Título do Curso: Formação de Conciliadores Judiciais

Carga horária: 48h

Público-alvo:

Modalidade:

(x) Presencial

(x) Telepresencial

INFORMAÇÕES ESPECÍFICAS DO CURSO

Ementa: Concepção de Justiça Multiportas. Cenário social atual. Mudança de paradigmas. Conceituação e distinção das diferentes abordagens colaborativas do conflito: negociação, conciliação e mediação. Contribuição da Teoria dos Jogos para a autocomposição. Colaboração versus competição. Equilíbrio de Nash. Especificidades do papel do facilitador nas distintas abordagens do conflito. Atuação do conciliador nas varas e conciliação nos juzizados especiais cíveis, criminais e violência doméstica. Conceito e estratégias de abordagem do conflito. Visão sistêmica e espiral do conflito. Processos construtivos e destrutivos. Causas e Tipologia. Mapeamento do conflito: atores, posições, interesses em jogo. Exemplos de conflitos recorrentes na conciliação. Aspectos gerais da Teoria da Comunicação: axiomas; linguagem verbal e não verbal. Aspectos humanos envolvidos na comunicação: cognição/ percepção e emoções. Ferramentas comunicacionais na prática: escuta ativa; rapport; resumo; paráfrase. Negociação integrativa x negociação distributiva: conceitos. Distinção de posição, interesse e necessidade. Os sete elementos da negociação baseada nos interesses. Melhor alternativa ao acordo negociado (MAAN). Princípios norteadores da conduta ética do conciliador previstos no Código de Ética (Res. 125/10). Autoconsideração; autoconhecimento; assertividade; independência; empatia; responsabilidade social; tolerância ao estresse; controle dos impulsos; testes de realidade; flexibilidade; resolução de problemas; otimismo; Identificação de fatores que dificultam a relação com as partes e advogados. Manutenção do controle emocional e condução ética da sessão. Recepção das partes. Abertura da sessão. Identificação do problema a partir da escuta ativa e identificação dos interesses. Construção da pauta com os temas a serem tratados. Exploração dos temas e criação de propostas. Tomada de decisão pelas partes. Fechamento da sessão. Elaboração do termo de acordo. Leitura da ata e assinatura. Audição das narrativas das partes. Resumo. Criação de opções de benefícios mútuos; Brainstorming; Inversão de papéis; Cáucus. Perguntas: informativas, auto implicativas; Perguntas para desbloquear negociações posicionadas. Dos órgãos Judiciais integrantes da Política Nacional de Tratamento Adequado dos Conflitos de Interesses. Identificação do conciliador e

mediador. Semelhanças e diferenças entre conciliação e mediação Princípios fundamentais da conciliação e da mediação. Processo e diferentes tipos de procedimento. Conciliação judicial e extrajudicial. Semelhanças e diferenças entre conciliação e mediação. Princípios fundamentais da mediação e da conciliação. Conciliação nas Varas, Juizados e Cejusc. Conceito de negócio jurídico processual. Aplicação dos negócios processuais e a consensualidade. Calendário processual. Enunciados do Fórum Permanente de Processualistas Cíveis. Títulos executivos judiciais e extrajudiciais. Efetivação do acordo e formação do título executivo. Hipóteses. Simulação.

Objetivo Geral: Capacitar graduandos e profissionais de diferentes áreas em conciliação de conflitos para que atuem junto ao Cejusc, aos Juizados Cíveis e Criminais e diferentes varas do TJRJ. O curso visa ao aprimoramento e aprofundamento de questões relacionadas à realização da conciliação em diferentes campos e contextos.

Objetivos Específicos:

- Compreender as vantagens da cultura de pacificação em comparação com a cultura de sentença na resolução de conflitos;
- Desenvolver habilidades negociais, comunicacionais e socioemocionais para auxiliar os jurisdicionados na administração construtiva dos conflitos;
- Conhecer e aprender a manejar ferramentas impulsionadoras de processos colaborativos de abordagem de conflitos em distintos procedimentos.

Metodologia: Aulas dialogadas e metodologias ativas

Recursos de Ensino-Aprendizagem: Apresentação de slides, dinâmicas, exercícios, vídeos, estudo e simulação de casos.

Bibliografia:

ALMEIDA, R, Alves de; ALMEIDA, T.; CRESPO, M. Hernandez. Tribunal

Multiportas: investindo no Capital Social para Maximizar o Sistema de Solução de Justiça no Brasil. Rio de Janeiro: Ed. FGV, 2012.

ALMEIDA, Tania. **Caixa de Ferramentas em Mediação: aportes práticos e teóricos.** São Paulo: Drash, 2014.

ANNESLEY, M. **Lidando com pessoas difíceis: ouvir e compreender, lidar com as emoções, habilidades de negociação, situações cotidianas.** Brasil: Pé de Letra, 2021.

AZEVEDO, André Gomma (org.). **Manual de Mediação Judicial.** 6ª Ed. Ministério da Justiça e Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento – PNUD, 2013.

BIANCHI, A.A., JONATHAN, Eva, MEURER, O. A. Teorias do Conflito in ALMEIDA, Tania; PELAJO, Samantha e JONATHAN, Eva (Coords.) **Mediação de Conflitos para Iniciantes, Praticantes e Docentes.** 3ª ed. Ver., atual., e ampl. Salvador: Ed. JusPodvm, 2021.

BRASIL. **Código de Processo Civil**. Lei Federal nº 13105 de 16 de março de 2015. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8069.htm . Acesso em 9 jul. 2023.

BRASIL. **Resolução 125, de 29.11.2010 do Conselho Nacional de Justiça**.

Disponível em

<https://atos.cnj.jus.br/files/compilado160204202007225f1862fcc81a3.pdf> Acesso em 09 jul. 2023.

BRASIL. **Resolução 350 de 27.10.2020 do Conselho Nacional de Justiça**.

Disponível em: <https://atos.cnj.jus.br/atos/detalhar/3556>. Acesso em 9 jul. 2023.

CARVALHAL, E. de; NETO, A. A.; ANDRADE, G. M. de e ARAÚJO, J. V. de;

Negociação e Administração de Conflitos. Rio de Janeiro: Ed FGV, 2006.

DEUSTCH, Morton. A Resolução do Conflito: processos construtivos e destrutivos.

New Haven (CT) Yale University Press, 1977 – traduzido e parcialmente publicado

em AZEV MAZIERO, Franco. **Manual da Advocacia Colaborativa**. Rio de Janeiro:

Lumen Juris, 2016.

DINIZ, Felipe Figueiredo. O dever do advogado de estimular a conciliação e a mediação entre os litigantes no Novo CPC. **Advocacia e Ética – Novos temas**.

Editora Del rey, 2017.

FISHER, R. URY, W.PATTON, B. **Como chegar ao sim: como negociar acordos sem fazer concessões**. Ed., rev. e atual. Rio de Janeiro, Sextante, 2018.

IBPC. **Padrões éticos e requisitos mínimos para profissionais colaborativos**.

Disponível em <https://ibpc.praticascolaborativas.com.br/wp>

[content/uploads/2020/09/PADROES-ETICOS-IBPC-FINAL.pdf](https://ibpc.praticascolaborativas.com.br/wp-content/uploads/2020/09/PADROES-ETICOS-IBPC-FINAL.pdf) Acesso em em 09 jul. 2023.

OLIVEIRA, André Gomma de (org.) **Estudos em arbitragem, mediação e negociação**. Brasília: Grupos de Pesquisa, 2004. v. 3.

ROSSI, Ricardo M. As Habilidades Essenciais dos Negociadores in Martinelli, D.

Pinheiro, Ghisi, Flávia A. (Org.). **Negociação: aplicações práticas de uma**

abordagem sistêmica. SP: Ed. Saraiva, 2006.

WAMBIER, Luiz Rodrigues; BASÍLIO, Ana Tereza. **O Negócio Processual:**

inovação do novo CPC. Disponível em:

https://www.emerj.tjrj.jus.br/revistaemerj_online/edicoes/revista74/revista74_140.pdf

Acesso em 9 jul. 2023.