PROGRAMA

Oficina sobre "A Técnica e a Arte de Fazer Perguntas na Mediação e na Conciliação".

INFORMAÇÕES GERAIS

Nome: "A Técnica e a Arte de Fazer Perguntas na Mediação e na Conciliação".

Programa de Formação: Formação Continuada

Realização: EMAGIS e SISTCON

Diretor da EMAGIS: Desembargador Federal Rogério Favreto

Período de realização: dias 16, 18, 23 e 25 de outubro de 2023, das 10h às 12h.

Modalidade: online (telepresencial)

Carga horária: 8 horas-aula

Averbação/Aprovação: 75% de presença (3 encontros)

Público-alvo: mediadores e conciliadores do TRF da 4a Região (50 vagas)

Local de realização: plataforma Zoom

Número de vagas: 50 vagas

COORDENAÇÃO CIENTÍFICA

Juíza Federal Substituta Catarina Volkart Pinto
catarina.pinto@trf4.jus.br
Coordenadora do Núcleo de Justiça Restaurativa do TRF4 - NUJURE
Coordenadora das Ações de Formação em Conciliação e Mediação do SISTCON
Juíza Federal Substituta na 2ª VF de Novo Hamburgo
Magistrada Formadora Nível 1 completo e Tutoria.

DOCENTE:

Marcelo Girade Corrêa
marcelo@m9gc.com

Graduado em História pelo UnicEUB, especialista em Administração Judiciária pela FGV e em Psicologia Social pela Universidade Estatal de São Petersburgo – Rússia. Formação em Negociação no Brasil e nas instalações da Universidade de Harvard pela CMI Interser, empresa criada pelos fundadores do Método Harvard de Negociação. Ministrou cursos de Negociação, Mediação, Advocacia na Mediação e Resolução de Conflitos para instituições como TJDFT, TJRJ, TJPE, TJSP, TJRS, TJCE, TJPB, TJGO, TJMG, TRT 10a e 15a Região, TRF 1a e 4a Região, Conselho Nacional de Justiça - CNJ, Escola Nacional de Mediação e Conciliação – ENAM do Ministério da Justiça, Advocacia Geral da União - AGU, PGE-PR, TRT do Paraná, Agência Nacional de Energia Elétrica - ANEEL, Tribunal de Contas da União – TCU, CORREIOS, Ministério Público do Estado de Goiás, Ministério Público do Estado de Minas Gerais, Ministério Público do Estado de Mato Grosso do Sul, Escola Nacional de Administração Pública, Coca-Cola, Banco do Brasil, Caixa Econômica Federal, USP, ABIN, FGV, CENEX, Marcopolo, Randon, Todeschini, John Deere, SLC Agrícola, Dana Energia, Fras-Le, WEG Motores dentre outras. Coordenador do Curso de Pós-Graduação Online em Mediação de Conflitos e Arbitragem do Centro de Estudos Jurídicos da Faculdade UnyLeya e Professor do MBA Identidade Empresarial da AMF. Na atividade de mediação é Mediador Avançado certificado pelo Instituto de Certificação e Formação de Mediadores Lusófonos – ICFML, Mediador da Câmara Brasileira de Mediação e Arbitragem Empresarial – CBMAE, da CAMARB e da CAMES. Na área pública, Marcelo foi Coordenador Administrativo do Centro de Resolução Não Adversarial de Conflitos do TJDFT de 2007 a 2008 e do Núcleo Permanente de Mediação e Conciliação do TJDFT entre abril de 2011 e junho de 2014. É membro- fundador do ICFML Brasil e membro da Comissão Científica do I Congresso Internacional do Grupo de Estudos em Mediação Empresarial Privada do Comitê Brasileiro de Arbitragem - CBAr. Presidente da Comissão Organizadora da I Competição de Mediação Empresarial da Antonio Meneghetti Faculdade, integrante da Comissão Organizadora da Competição de Mediação Empresarial da CAMARB 2017 e 2018, integrante da Comissão Organizadora do Congresso Brasileiro de Arbitragem e Mediação Empresarial – CBAME, além de ser co-fundador e fazer parte da Comissão Executiva do Meeting de Negociação no Brasil, evento que seleciona a equipe brasileira que participa da International Negotiation Competition - INC.

Conteúdo Programático da Oficina

Aspectos introdutórios da técnica e da arte de fazer perguntas
• A finalidade de fazer perguntas na mediação e na conciliação;
• Captação, processamento e interpretação de informações no cérebro humano;
• Metodologia para análise e elaboração de perguntas nos processos consensuais.

Fator Tipologia e Estrutura
• Perguntas abertas e fechadas – estruturas apropriadas e inapropriadas;
• A técnica das perguntas em “T”;
• A dimensão estrutural das perguntas;
• Tipos de perguntas e suas vinculações com as etapas da mediação e da conciliação;
• O papel da pergunta na escuta ativa.

Fator Tempo ou Timing
• As etapas da mediação e da conciliação e o timing das perguntas;
• Perguntas com foco no passado – aprender e descobrir;

• Perguntas com foco no presente – ampliar a compreensão;
• Perguntas com foco no futuro – perspectivar e resolver.

Fator Pertinência
• As etapas da mediação e da conciliação e a pertinência das perguntas;
• Perguntas relacionadas às pessoas envolvidas no conflito;
• Perguntas relacionadas ao problema – objeto do conflito;
• Perguntas relacionadas ao processo – tentativas de solução do conflito.

Fator Metodologia Negocial
• O Círculo de Geração de Valor e sua relação com as perguntas;
• Perguntas para explorar os interesses das partes;
• Perguntas para estimular opções de solução;
• Perguntas para investigar critérios objetivos;
• Perguntas para sondar possíveis compromissos;
• Perguntas voltadas para analisar as alternativas ao acordo.

Recomendações Complementares
• Ajuste de perguntas para sessões individuais;
• O cuidado com a linguagem não-verbal ao fazer perguntas;
• Afirmações disfarçadas de perguntas;
• Dicas práticas para aperfeiçoar a habilidade em fazer perguntas na mediação.