

CEBRAMAR – CENTRO BRASILEIRO DE MEDIAÇÃO E ARBITRAGEM

CURSO BÁSICO DE MEDIAÇÃO

I. INFORMAÇÕES INICIAIS

- Carga horária:** 40 horas de aulas teóricas e exercícios mais estágio supervisionado
- Número de vagas:** 24
- Período de inscrição estimado:** até o dia 14/09/2014
- Observações sobre a inscrição:** o pretendente fará a inscrição, com o preenchimento e envio do formulário próprio e imediatamente será(ao) gerado(s) boleto(s) de pagamento. Efetuado o pagamento, do valor total (pagamento à vista) ou da 1ª parcela (pagamento parcelado), a inscrição será imediatamente ratificada.
A ordem cronológica de solicitação das inscrições determinará a prioridade do deferimento.
- Início do curso:** 15/setembro/2014
- Término do curso:** 27/setembro/2014
- Horário:**

15/09	16/09	17/09	18/09	19/09	22/09	23/09	24/09	25/09	26/09	27/09
19:00	19:00	19:00	19:00	19:00	19:00	19:00	19:00	19:00	19:00	08:00
21:00	21:00	21:00	21:00	21:00	21:00	21:00	21:00	21:00	21:00	13:00
2h/a	2h/a	2h/a	2h/a	2h/a	2h/a	2h/a	2h/a	2h/a	2h/a	5h/a
21:30	21:30	21:30	21:30	21:30	21:30	21:30	21:30	21:30	21:30	
23:00	23:00	23:00	23:00	23:00	23:00	23:00	23:00	23:00	23:00	
1,30h/a	1,30h/a	1,30h/a	1,30h/a	1,30h/a	1,30h/a	1,30h/a	1,30h/a	1,30h/a	1,30h/a	
1ºtempo	25h/a									
2º tempo	15h/a									
Carga horária total: 40h/a										

- Local de realização:** SMAS Trecho 3, conj. 03, - The Union - Sala 224-B . **(Ao lado da Leroy, perto do Park Shopping).**

- Investimento:**

- a) R\$ 1.100,00 (dividido em até 3 vezes);
- b) R\$ 990,00 pagamento à vista (10% desconto);
- c) R\$ 880,00 associados (20% de desconto à vista ou parcelado).

II. CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1. Moderna Teoria do Conflito: percepções; ações voltadas à resolução de disputas e reações. O conflito é sempre negativo

- Funções do conflito. Um dos principais focos da mediação. Alguns aspectos dos processos destrutivos e construtivos
- Espirais de conflito. O conflito é sempre negativo?

2. Administração e resolução de conflitos: formas de se obter a resolução de conflitos (autocomposição, heterocomposição e autotutela) os métodos autocompositivos de resolução de conflitos (mediação, negociação e arbitragem)

3. Pressupostos para a classificação de métodos autocompositivos indiretos (Riskin)

4. Panorama do processo de mediação.

- O processo de mediação
- Agentes e fatores
- Escopo da mediação
- O procedimento
- Formação do mediador
- Qualidade em mediação

5. Teoria dos Jogos

6. Fundamentos de Negociação para Mediadores:

- Quando estamos negociando?
- O que é negociação e por quê a utilizamos?
- Dois pesos, dois resultados, uma medida
- O Dilema do Negociador
- Barganha distributiva ou negociação integrativa?

7. O método de negociação baseado em princípios

8. O processo de mediação:

- Introdução
- Estágios da mediação (geral)

i. Planejamento

1. Contatos iniciais com as partes
2. Reunião com o co-mediador
3. Definição do formato
4. Estruturação do local

- ii. Início da mediação
 - 1. Rapport
 - 2. Apresentações
 - 3. Declaração de Abertura do Mediador

- iii. Reunião de Informações
 - 1. Identificação de questões, interesses e sentimentos
 - 2. Declarações de Abertura dos Participantes
 - 3. Escuta ativa

- iv. Apresentação de resumo recontextualizado
 - 1. Enfoque prospectivo
 - 2. Enfoque nas necessidades
 - 3. Linguagem estratégica neutra
 - 4. Apresentação de questões, interesses e sentimento (esclarecimento das controvérsias)

- v. Agenda

- vi. Negociação (geração de opções de solução)
 - 1. Geração de opções de solução
 - 2. Avaliação pelas partes de possíveis formas de solução
 - 3. Análise das opções apresentadas

- vii. Acordo
 - 1. Confirmação do acordo ou, em caso de impasse, discussão dos passos a serem tomados
 - 2. Testagem das soluções
 - 3. Registro do acordo

- viii. Encerramento da mediação
 - 1. Leitura e assinatura do Termo
 - 2. Testagem do acordo
 - 3. Em caso de impasse, revisão das questões e interesses das partes e discussão das opções
 - 4. Validação do esforço e do trabalho dos participantes
 - 5. Empoderamento dos participantes

- ix. Monitoramento da implementação do acordo
 - 1. Gestão de qualidade
 - 2. Acompanhamento processual
 - 3. Acompanhamento pessoal

9.

Enquadramento de questões

10. Resolução de questões

Ferramentas para provocar mudanças:

- | | |
|----|---------------------------------------|
| a. | Recontextualização |
| b. | Audição de propostas implícitas |
| c. | Afago |
| d. | Silêncio |
| e. | Sessões individuais (<i>caucus</i>) |
| f. | Inversão ou troca de papéis |
| g. | Geração de opções |
| h. | Normalização |
| i. | Organização de questões e interesses |
| j. | Enfoque prospectivo |
| k. | Testes de realidade |
| l. | Validação de sentimentos |

11. Acordo

1. Redação do acordo
2. Tintagem do acordo
3. Assinatura do acordo

12. Encerramento da mediação

13. Monitoramento da Implementação do Acordo

14. Ética e mediação. Princípios da mediação (Código de ética)

15. Normas Jurídicas

1. Resolução nº 125/2010 do CNJ
2. Projeto de Lei da Mediação
3. Regulamento de Mediação do CEBRAMAR
4. Projeto de reforma do Código de Processo Civil

III. ESTÁGIO

O estágio será supervisionado pelos instrutores ou mediadores experientes.

O satisfatório cumprimento do estágio supervisionado é condição essencial para o recebimento do certificado de conclusão do curso.

Cada cursista deverá participar de 05 mediações conduzidas até a fase de negociação (geração de opções), sendo:

- 2 observações
- 2 co-mediações
- 1 mediação

Não será cobrada do cursista a supervisão do estágio, mas as 05 mediações acima referidas serão realizadas em regime de voluntariado.