

## **PLANO INSTRUCIONAL DO CURSO DE NEGOCIAÇÃO E MEDIÇÃO EXTRAJUDICIAL**

A **Rede Internacional de Excelência Jurídica do Distrito Federal**, doravante denominada **RIEX- DF**, é uma das Instituições mais **reconhecidas no âmbito jurídico**, têm amplo espectro, politicamente isenta e que busca a constante afirmação da ética nas carreiras jurídicas, a formação e a promoção da consciência profissional dentro dos imperativos da melhor conduta, a valorização do Direito enquanto ciência humana e social - em contraponto ao uso distorcido da legislação que gera privilégios, cerceia liberdades, ofende a dignidade das pessoas ou protege a iniquidade - além de permanentemente almejar o estímulo ao estudo dos princípios gerais do Direito.

O curso de negociação e mediação extrajudicial promovido pela Rede Internacional de Excelência Jurídica do Distrito Federal em parceria com o Centro de Excelência em Negociação, Mediação e Arbitragem, tem como objetivo principal formar negociadores e mediadores capazes de atuar em demandas através das técnicas ensinadas, com a finalidade de disseminar a solução consensual dos conflitos e aprofundar-se na temática em consonância com a Resolução nº 125 do Conselho Nacional de Justiça e a Lei 13.140/2015.

Desenvolvimento do curso: A estrutura do curso está dividida em duas etapas:

- **MÓDULO TEÓRICO** - que engloba a articulação teórica (métodos de negociação, técnicas, legislação, etc) e prática (dinâmicas e método ativo de aprendizagem), conforme Plano Instrucional.
- **MÓDULO PRÁTICO (ESTÁGIO SUPERVISIONADO)** – aplicação das técnicas próprias, nos termos das diretrizes indicadas pela Resolução 125 do Conselho Nacional de Justiça (CNJ), conforme descrição do Plano Instrucional do Estágio Supervisionado.

**Certificação:** A emissão do certificado de conclusão de curso básico de capacitação em Negociação de Conflitos e Mediação Extrajudicial, será condicionada ao aproveitamento do participante nas aulas teóricas e no estágio supervisionado.

### **DIFERENCIAIS DO CURSO PROMOVIDO PELA RIE-X-DF**

- Divulgação na revista científica da RIE-X/DF, em nosso site e demais mídias sociais;
- Curso humanizado com foco na mediação extrajudicial e interdisciplinar;
- Reconhecimento público e privado;
- Crescimento profissional e pessoal;
- Método vivencial;
- Instrutores com ampla vivência e conhecimento de mediação;
- Flexibilidade de ensino; □ Oportunidade de estágio supervisionado.

### **MÓDULO TEÓRICO**

#### **1. Cursos:**

- Negociação de Conflitos.
- Mediação extrajudicial.

#### **2. Coordenadora dos cursos:** Fabíola Orlando

#### **3. Instrutores:**

Fabíola Orlando

Jussara Orlando

Stela Maria Cabral Domingos

Camila Maiara da Silva Leite

#### **4. Modalidade:** Presencial.

#### **5. Carga horária:**

- Curso de Negociação de Conflitos: 20h/a.
- Curso de Mediação Extrajudicial: 20h/a.

6. **Número de vagas:** 20 vagas por turma.
7. **Horário:** *Período Matutino.*
8. **Datas:**
  - 08/07/2019 a 12/07/2019 (Negociação)
  - 15/07/2019 a 19/07/2019 (Mediação)
9. **Local de realização:** Mauá
10. **Quantidade máxima de inscritos no curso:** 20 participantes.
11. **Público Alvo:** Estudantes de direito e profissionais de todas as áreas de conhecimento que possuam mais que dois anos de formação em curso de ensino superior reconhecido pelo MEC, quando a sua formação não for em direito, especialmente àqueles que atuam em atividades que envolvam relações humanas e que pretendam ampliar seus conhecimentos para que consigam utilizar-se da negociação e mediação em situações de impasse, entender o conflito, compreender o outro, e conduzir de forma eficiente tanto uma negociação, quanto a mediação.
12. **Frequência:** A frequência mínima exigida para aprovação no Módulo Teórico é de 80% (oitenta por cento); e ao final do módulo será solicitado um relatório com a finalidade de avaliar os conhecimentos obtidos.
13. **Teoria:** Serão indicados textos e livros referentes ao tema explanado para leitura obrigatória.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO DE NEGOCIAÇÃO
<b>1. INTRODUÇÃO: NEGOCIAÇÃO.</b> 1.1 O Conflito.
<b>2. O NEGOCIADOR.</b>
<b>3. PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO.</b>
<b>4. COMPETÊNCIAS, HABILIDADES, ATITUDES, VALORES E ÉTICA.</b>

## CONTEÚDO PROGRAMÁTICO DE MEDIAÇÃO

### 1. PANORAMA HISTÓRICO DA MEDIAÇÃO

- 1.1 Panorama Nacional;
- 1.2 Panorama Internacional.

### 2. CONFLITOS

- 2.1 Construção, Manejo, Administração e Resolução.
- 2.2 A construção do sujeito psíquico.
  - 2.2.1 A busca de um conhecimento interdisciplinar: Direito E psicanálise;
  - 2.2.2 A contribuição da Psicanálise na Resolução de Conflitos.

### 3. MEDIAÇÃO

- 3.1 Definição;
- 3.2 Princípio Fundamental;
- 3.3 Diferenciando de outros instrumentos de RAD;
- 3.4 Áreas de Atuação;
- 3.5 Etapas e Planejamento do Processo;
- 3.6 Benefícios;
- 3.7 Inversão nos custos;
- 3.8 A mediação no contexto atual: um caminho para o diálogo transdisciplinar.

### 4. MEDIADOR

- 4.1 Definição;
- 4.2 A Formação do Mediador;
- 4.3 Desenvolvimento da Personalidade;
- 4.4 Princípios Éticos Fundamentais;
- 4.5 Postura;
- 4.6 Impedimentos Éticos;
- 4.7 O Mediador no Processo da Mediação;
- 4.8 A Co-Mediação e o Co-Mediador.

### 5. DIFERENTES MODELOS DE MEDIAÇÃO

- 5.1 Mediação para acordos;
- 5.2 Mediação transformativa;
- 5.3 Modelo circular-narrativo.

## **6. CONIMA**

- 6.1 A Instituição;
- 6.2 O Código de Ética dos Mediadores;
- 6.3 Resolução CNJ n°. 125/2010;
- 6.4 Regulamento Modelo da Mediação.

## **7. EPISTEMOLOGIA**

- 7.1 A Contemporaneidade da Mediação;
- 7.2 Paradigmas;
- 7.3 Paradigma Sistêmico;
- 7.4 Teoria do Observador;
- 7.5 Visão Construtivista Social;
- 7.6 Comunicação na mediação: construtiva;
- 7.7 Teoria das narrativas;
- 7.8 Teoria das redes sociais;
- 7.9 Sobre o processo reflexivo.

## **8. A FAMÍLIA DO MEDIADOR**

- 8.1 Técnicas da Mediação: Elementos comunicativos que caracterizam a conduta de mediadores de conflitos. 8.1.1 Atitude de acolhimento;
- 8.1.2 Escuta ativa;
- 8.1.3 Perguntas sem julgamento;
- 8.1.4 Reciprocidade escuta-fala;
- 8.1.5 Mensagem do ponto de vista pessoal;
- 8.1.6 Prioridade à questão relacional;
- 8.1.7 Validação de sentimentos com empatia;
- 8.1.8 Reformulação de mensagens ofensivas.

## **REVISÃO PARA O MÓDULO PRÁTICO (ESTÁGIO SUPERVISIONADO)**

- 1. Fase inicial da sessão de mediação – declaração de abertura / estabelecimento do *rapport*;
- 2. Fase de reunião de informações;
- 3. Identificação de questões, interesses, sentimentos;
- 4. Esclarecimento de controvérsia;
- 5. Fundamentos da negociação;
- 6. Fase de resolução de questões: provocação de mudança;
- 7. Elaboração do termo de acordo e encerramento da mediação.

## **METODOLOGIA**

Aulas presenciais teóricas expositivas e interativas, com a utilização de recursos audiovisuais, dinâmicas em grupo com exercícios temáticos e atividade simulada.

## MÓDULO PRÁTICO (ESTÁGIO SUPERVISIONADO)

### 1. Carga horária: 60h/a.

#### Supervisoras

Bruna Orlando  
Camila Maiara

A prática supervisionada será realizada em um dos nossos Núcleos de Resolução de Conflitos (PROCON/sede ou Defensoria Pública) por cerca de 3 meses e duas semanas. Serão realizados 15 encontros, com datas predeterminadas, cada encontro corresponde a 4h de prática.

### 2. **Frequência:** A frequência mínima exigida para aprovação no Módulo Prático é de 100% (cem por cento).

5.1 O participante **deverá informar ao seu instrutor e/ou supervisor, com antecedência mínima de 24 (vinte e quatro) horas**, a impossibilidade de comparecer à prática supervisionada, salvo em situações emergenciais que possam ser comprovadas.

### 3. O participante, assim como o instrutor/supervisor, **deve exercer a sua função com lisura e respeitar os princípios e regras do Código de Ética de Conciliadores e Mediadores estabelecido pelo CNJ** e demais normas aplicadas, assinando **um termo de adesão e compromisso** no primeiro dia do estágio supervisionado, além de se submeter à orientação do instrutor responsável.



@Riexdf1



Riexdf1



<https://www.riexdf.com.br>