



ESTADO DO ESPÍRITO SANTO
PODER JUDICIÁRIO

Núcleo Permanente de Métodos Consensuais de Solução de Conflitos

Unidade Judiciária / Comarca: _____

Formulário de Observação do Mediador

Nome do observador: _____

Nome dos Mediadores: _____

Data: _____ Hora do início: _____ Hora do término: _____

Nº de Sessões: _____

Resultado da Mediação: _____

Declaração de Abertura

- ☐ Apresentou-se
- ☐ Confirmou os nomes e como as partes preferem ser chamadas
- ☐ Explicou o propósito da mediação
- ☐ Explicou o papel do mediador
- ☐ Afirmou sua imparcialidade
- ☐ Explicou que não pode pressionar as partes para um acordo
- ☐ Informou as regras básicas:
 - ☐ Ordem da discussão
 - ☐ Sem interrupções
 - ☐ Confidencialidade
 - ☐ Nenhum registro escrito ou gravação
 - ☐ Exceção (permitiu perguntas a respeito de direitos e responsabilidades)
- ☐ Explicou o objetivo de um acordo escrito
- ☐ Discutiu o tempo
- ☐ Explicou a possibilidade de reuniões individuais
- ☐ Oportunidade para perguntas

Habilidades interpessoais

- ☐ Neutro/sem preconceitos
- ☐ Criou um ambiente positivo
- ☐ Paciente/perseverante
- ☐ Deixou as partes à vontade
- ☐ Usou uma linguagem apropriada para os usuários
- ☐ Empático
- ☐ Acessível
- ☐ Articulado
- ☐ Fez uso apropriado do senso de humor

Habilidades em Escutar

- ☐ Não interrompeu
- ☐ Esperou o relato completo da história
- ☐ Concentrou-se na narrativa das partes
- ☐ Escutou ativamente
- ☐ Compreendeu as questões
- ☐ Identificou interesses e sentimentos
- ☐ Formulou perguntas abertas
- ☐ Reformulou asserções para identificação de preocupações subjacentes
- ☐ Captou informação suficiente
- ☐ Recontextualizou
- ☐ Auxiliou cada uma das partes a ouvir a outra
- ☐ Demonstrou paciência



ESTADO DO ESPÍRITO SANTO
PODER JUDICIÁRIO

Núcleo Permanente de Métodos Consensuais de Solução de Conflitos

Estruturando Questões e Interesses

- ☐ Resumiu as questões e os interesses
- ☐ Estruturou as questões claramente
- ☐ Estruturou questões e interesses de forma a facilitar a mediação
- ☐ Reconheceu/validou sentimentos
- ☐ Selecionou as questões para discussão
- ☐ Planejou a agenda cuidadosamente

Lidando com o Conflito

- ☐ Manteve-se calmo e atento
- ☐ Manteve controle da reunião
- ☐ Estabeleceu o tom positivo da sessão
- ☐ Evitou termos agressivos/contraproducentes
- ☐ Atentou-se para a resolução/entendimento, não no que ocorreu
- ☐ Usou voz, contato visual e linguagem corporal
- ☐ Usou o silêncio
- ☐ Reformulou acusações como necessidades ou pedidos
- ☐ Usou monólogos apropriados
- ☐ Modelou um bom comportamento de negociação
- ☐ Ensinou habilidades de negociação

Estratégias para Acordo

- ☐ Foi prospectivo
- ☐ Atuou como catalisador da comunicação
- ☐ Orientou as partes a realizarem perguntas voltadas a soluções
- ☐ Afagou/utilizou o reforço positivo
- ☐ Usou questões “e se”
- ☐ Fez verificações (ou testes) de realidade
- ☐ Ganhou impulso ao encontrar algum ponto de acordo
- ☐ Buscou definir princípios gerais e consensuais
- ☐ Auxiliou as partes a encontrarem interesses comuns
- ☐ Identificou propostas implícitas
- ☐ Realizou trocas (ou inversões) de papéis
- ☐ Assistiu as partes a desenvolverem opções (“Brainstorming”/outros Métodos)

Preconceito

- ☐ Foi objetivo
- ☐ Evitou adotar o ponto de vista de uma das partes
- ☐ Evitou a linguagem de uma das partes
- ☐ Usou uma linguagem imparcial/neutra
- ☐ Não julgou
- ☐ Compartilhou evidências com ambas as partes
- ☐ Lidou adequadamente com diferenças culturais

Reuniões Individuais

- ☐ Explicou a reunião individual novamente para ambos
- ☐ Controlou o tempo
- ☐ Explicou o propósito
- ☐ Reiterou confidencialidade na abertura
- ☐ Pediu para compartilhar informação no encerramento

Advogados

- ☐ Esclareceu as funções dos advogados na mediação
- ☐ Controle apropriado da participação de forma eficiente
- ☐ Estimulou comportamento produtivo (solucionador de questões)



- ☐ Testou viabilidade de execução
- ☐ Verificou a igualdade dos termos do acordo
- ☐ Redigido com clareza e especificidade
- ☐ Utilizou informação de ambas as partes
- ☐ Escreveu na presença de ambas as partes (quando apropriado)
- ☐ Utilizou a linguagem das partes
- ☐ Verificou o entendimento das partes
- ☐ Leu o texto para as partes antes de oferecê-lo para assinatura
- ☐ Em caso de envolver pagamento, definiu com clareza o acordo entre as partes (especificou montante, forma de pagamento, quem paga e quem recebe, e, definiu o local e o momento do pagamento)
- ☐ Verificou se todas as partes envolvidas assinaram

- ☐ Entregou os acordos assinados para as partes
- ☐ Mencionou o processo de execução
- ☐ Orientou quanto ao procedimento nos autos
- ☐ Agradeceu às partes pela contribuição:
 - ☐ Compareceram, ouviram
 - ☐ Outro bom comportamento de negociação
 - ☐ Geraram boas idéias, buscaram o consenso
- ☐ Instou-as a retornarem, se necessário

[illegible]