

**Formulário de Atendimento – Sessão de Mediação**

**1. Dados Gerais**

Processo SUAP:

Origem do Processo:

Data:

Hora:

Local / Plataforma:

Mediador(a):

**Partes envolvidas:**

Solicitante:

Solicitado:

Outros participantes:

**2. Pré-Mediação**

	Leitura do processo							
	Envio dos convites							
	Convite Aceito							
	Agendamento da Mediação para: ____/____/____				Horas:	____/____/____		
	Caucus - Pré-mediação?		Sim (    )		Não (    )			

**3. Sessão de Mediação**

	Abertura da sessão (agradecimento, o que é a mediação e mediação institucional, construir pontes)...
	Explicação do papel do mediador e regras de convivência
	Termo de confidencialidade - assinado por todos
	Voluntariedade informado das partes
	Verificação das QIS (Questões, interesses e sentimentos)
	Infração à Lei 8.112/1990 [ ] Art. 116, Inciso [ ] Art. 117, Inciso
	Resumo inicial do conflito (percepção das partes):

**3. Escalas de Conflito – Friedrich Glasl**

O mediador deve avaliar em qual estágio está o conflito (assinale):

	<b>Nível 1 – Ganhar/Ganhar</b>						
	1. Tensões – divergências pontuais						
	2. Debate/Polêmica – argumentos racionais fortes						
	3. Ações, não só palavras – maior firmeza nas posições						
	<b>Nível 2 – Ganhar/Perder</b>						
	4. Imagens e coalizões – criação de estereótipos, alianças						
	5. Perda da face – ataques à credibilidade						
	6. Estratégias de ameaça – intimidação						
	<b>Nível 3 – Perder/Perder</b>						
	7. Golpes limitados – agressividade controlada						
	8. Fragmentação do inimigo – ataques para destruir reputação/poder						
	9. Juntos no abismo – sem preocupação com consequências mútuas						

Observações do mediador quanto ao estágio identificado:

[illegible]

4. Exposição das partes									
(Relato de cada lado – pontos essenciais)									
Pedidos do requerente:									
Resumo pelo mediador dos pedidos (parafraseamento, acolhimento, perguntas abertas, perguntas para o futuro)									
Pedidos do requerido:									
Resumo pelo mediador dos pedidos (parafraseamento, acolhimento, perguntas abertas, perguntas para o futuro)									
Identificação de interesses comuns (    ).									
Prevalência do interesse público? (    )									
Construção de opções de solução:									
5. Negociação e formulação de acordo									
<input type="checkbox"/> Houve acordo total									
<input type="checkbox"/> Houve acordo parcial									
<input type="checkbox"/> Não houve acordo									
Resumo do acordo:									
6. Avaliação e Relatório da Sessão									
Grau de colaboração percebido:									
<input type="checkbox"/> Muito baixo <input type="checkbox"/> Baixo <input type="checkbox"/> Médio <input type="checkbox"/> Alto <input type="checkbox"/> Muito alto									
Clima emocional da sessão:									
<input type="checkbox"/> Calmo <input type="checkbox"/> Tenso <input type="checkbox"/> Hostil <input type="checkbox"/> Oscilante <input type="checkbox"/> Cooperação predominante									
Estratégias utilizadas pelo mediador:									
	Escuta ativa.				Brainstorming no acordo.				
	Perguntas abertas.				Empoderamento.				
	Reformulação (parafraseamento).				Reformulação de acusações em desejos				
	Afago - reforço positivo a colaboração.				Identificação de interesses privados.				
	Perguntas autoimplicativas.				Identificação de interesses publicos.				
	Gestão do tempo iguais.				BATNA - melhor opção é o acordo.				
	Redução de tensões.				Sessões privadas (caucus).				
6. Encerramento e Próximos Passos									
Sessão concluída <input type="checkbox"/>									
Nova sessão agendada para: ____/____/____									
Encaminhamento necessário (corregedoria, chefia, saúde do servidor...):									
	Assinatura do Mediador: _____								

[illegible]