

Ministério da Educação

Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo

Reitoria - Coordenação-Geral - Núcleo de Resolução Pacífica de Conflitos – NRPC

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 (<input type="checkbox"/>)	Não (<input type="checkbox"/>)				

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 [<input type="checkbox"/>] Art. 116, Inciso _____ [<input type="checkbox"/>] 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 (assinalar):

Nível 1 – Ganhar/Ganhar							
1. Tensões – divergências pontuais							
2. Debate/Polêmica – argumentos racionais fortes							
3. Ações, não só palavras – maior firmeza nas posições							
Nível 2 – Ganhar/Perder							
4. Imagens e coalizões – criação de estereótipos, alianças							
5. Perda da face – ataques à credibilidade							
6. Estratégias de ameaça – intimidação							
Nível 3 – Perder/Perder							
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:



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

Houve acordo total

Houve acordo parcial

Não houve acordo

Resumo do acordo:

6. Avaliação e Relatório da Sessão

Grau de colaboração percebido:

Muito baixo Baixo Médio Alto Muito alto

Clima emocional da sessão:

Calmo Tenso Hostil Oscilante 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 []

Nova sessão agendada para: _____ / _____ / _____

Encaminhamento necessário (corregedoria, chefia, saúde do servidor...):

Assinatura do Mediador:	_____							

