

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, 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):

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)									
4.1 Pedidos do requerente:									
4.1.2 Resumo pelo mediador dos pedidos (parafraseamento, acolhimento, perguntas abertas, olhar no futuro)									
Pedidos do requerido:									
4.2 Resumo pelo mediador dos pedidos (parafraseamento, acolhimento, perguntas abertas, olhar no 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									
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 dese				
	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: _____								