

## I Competição de Mediação Empresarial da Antonio Meneghetti Faculdade Regras Gerais da Competição

### 1. Panorama Geral da Competição

**1.1.** A Competição de Mediação Empresarial da Antonio Meneghetti Faculdade (“Competição”) consiste na simulação de painéis de Mediação Empresarial Extrajudicial por estudantes universitários, com o objetivo de difundir a prática da Mediação entre estudantes e profissionais.

**1.2.** As inscrições são abertas a toda e qualquer Instituição de Ensino Superior interessada. Cada Instituição de Ensino Superior poderá inscrever *uma* Equipe de Mediação e *até duas* Equipes de Negociação, totalizando, portanto, *três* equipes por IES, sendo que um mesmo aluno não poderá compor mais de uma equipe.

**1.3.** As rodadas orais ocorrerão na Antonio Meneghetti Faculdade – (“AMF”), nos dias 10 e 11 de Junho de 2017, juntamente com o evento “Mediação e Sociedade”, que iniciará no dia 09 de Junho de 2017 no mesmo local.

**1.4.** A Comissão Organizadora é o órgão administrativo e deliberativo de instância única, responsável pela estruturação e condução da Competição, sendo suas competências, entre outras: **(i)** elaborar, redigir e estruturar o caso fictício em que a Competição será baseada; **(ii)** planejar e coordenar a Competição, incluindo suas Regras, Estrutura e Cronograma; **(iii)** deliberar a respeito das inscrições efetuadas pelas equipes; **(iv)** indicar e selecionar os Avaliadores das rodadas que compõem a Competição; **(v)** controlar o sistema de pontuação e premiação das equipes, aplicando, se necessário e conforme sua deliberação, critérios de desempate; **(vi)** aplicar penalidades eventualmente necessárias; e **(vii)** esclarecer qualquer omissão, obscuridade ou contradição nas Regras, no caso e na estrutura da Competição.

**1.5.** São membros da Comissão Organizadora da primeira edição da Competição: Ana Maria Maia Gonçalves, Asdrubal Nascimento Lima Júnior, Camile Souza Costa, Dulce Maria Martins do Nascimento, Fernanda Rocha Lourenço Levy, Marcelo Girade Corrêa, Vivien Lys Porto Ferreira da Silva e Vitor Hugo do Amaral Ferreira.

## 2. Estrutura das Equipes:

**2.1. Equipe de Mediação:** terá no máximo 2 estudantes mediadores, que poderão estar cursando qualquer curso na respectiva instituição de ensino superior inscrita. Os mediadores atuarão sozinhos: apenas um mediador por sessão.

**2.2. Equipe de Negociação:** terá no máximo 4 estudantes (entre orador(es) e pesquisadores) do curso de direito da respectiva Instituição de Ensino Superior inscrita, que serão os advogados; e um estudante da AMF (vide especificações no ponto 2.2.1) que será o cliente. A Equipe de Negociação atuará em duplas: um advogado da Instituição de Ensino Superior inscrita e um estudante da AMF (vide especificações no ponto 2.2.1) por sessão.

**2.2.1.** Os estudantes das Equipes de Negociação atuarão especificamente como *advogados* na mediação. Os clientes, por sua vez, não serão alunos da mesma Instituição de Ensino Superior, mas sim estudantes da AMF especialmente alocados para cada Equipe de Negociação. Para a equipe da AMF especificamente, a fim de evitar conflito de interesses, o(s) cliente(s) será um aluno de outra Instituição de Ensino Superior. Desta forma, se trará maior proximidade com a realidade da Mediação, uma vez que cliente e advogado não terão atuado juntos em uma mediação anteriormente e será preciso uma Etapa de Alinhamento Prévio entre eles. Esta Etapa de Alinhamento Prévio ocorrerá antes das rodadas orais presenciais e consistirá em uma preparação para a Mediação, cujo processo será conduzido pelo advogado da respectiva Equipe de Negociação, conforme mais detalhadamente demonstrado no tópico 7.

**2.2.2.** As Equipes de Negociação representarão apenas uma das partes: Requerente ou Requerida. Tal alocação será designada no momento da confirmação das inscrições, conforme detalhado no tópico 4. Desta forma, cada Equipe de Negociação se manterá representando a mesma parte ao longo de toda a competição: classificatórias, semi-final e final. Isto é, se a Equipe for alocada como parte Requerente, representará sempre a parte Requerente: tanto nos painéis das rodadas classificatórias quanto, caso avance, nos painéis da semi-final e da final. Se a Equipe for alocada como Requerida, representará sempre a parte Requerida.

**2.2.3.** Um cliente (estudante da AMF, ou estudante de outra Instituição de Ensino Superior para a Equipe da AMF) será alocado à cada Equipe de Negociação conforme a parte que esta represente, isto é: se a Equipe for alocada para representar a parte Requerente, seu cliente será a parte Requerente; se a Equipe for alocada para representar a parte Requerida, seu cliente será a parte Requerida. Tal formato possibilitará com que a Equipe de Negociação mantenha o mesmo cliente, com o qual preparou a estratégia de negociação na Etapa de Alinhamento Prévio, durante toda a competição. Desta forma, será possível ajustar a dinâmica e a estratégia adotada com o cliente ao longo das sessões da rodada classificatória e, caso a Equipe avance, ao longo da semi-final e da rodada final, tendo em vista as informações confidenciais que serão adicionadas à cada sessão, conforme detalhado no tópico 8.

**2.2.4.** Dentre os membros da Equipe de Negociação, **somente serão avaliados os advogados**. Os clientes (estudantes da AMF ou estudantes de outra Instituição de Ensino Superior para a Equipe da AMF), por sua vez, não serão avaliados, pois constituem parte estrutural da Competição e não competidores.

**2.3.** As Equipes poderão ter orientação de *coaches*, em número máximo de 2 para as Equipes de Mediação e de 4 para as Equipes de Negociação. Tais *coaches* deverão ser oficialmente inscritos em conjunto com a respectiva Equipe, devendo constar no formulário de inscrição. Alterações em relação aos *coaches* poderão ser efetuadas até um mês antes da data de início das rodadas orais, mediante informação por e-mail à Comissão Organizadora. Os *coaches* deverão obrigatoriamente já serem formados com título universitário.

### **3. Elegibilidade dos estudantes:**

**3.1.** Para ser elegível, o estudante deve estar matriculado no ano acadêmico de 2017 ou ter concluído a graduação no ano de 2016.

**3.2.** Cada estudante poderá se inscrever em apenas uma das Equipes (Equipe de Mediação ou Equipe de Negociação), caso sua Instituição de Ensino Superior pretenda inscrever ambas.

#### **4. Inscrição das Equipes:**

**4.1.** Cada Instituição de Ensino Superior poderá inscrever até duas Equipes de Negociação e uma Equipe de Mediação. O processo de inscrição e seleção para Equipe de Negociação e Equipe de Mediadores será independente.

**4.2.** Caso a Instituição de Ensino Superior opte por inscrever mais de uma Equipe de Negociação, deverá indicar a ordem de preferência: Equipe 1 e Equipe 2.

**4.3.** Caso a Instituição de Ensino Superior opte por inscrever mais de uma Equipe, deverá se comprometer que um mesmo estudante não comporá mais de uma Equipe. Ademais, caso a Instituição de Ensino Superior inscreva uma Equipe de Mediação e uma ou duas Equipes de Negociação, deverá indicar se seguirá na competição caso apenas uma das Equipes (Mediação ou Negociação) tenha sua inscrição aceita (nos termos do tópico 5).

**4.4.** A inscrição será feita por formulário disponível no site da Competição (<http://faculdadeam.edu.br/mediacao>) a partir de 13 de Fevereiro de 2017, encerrando às 23:59 horas (horário de Brasília) do dia 09 de Março de 2017. Sua eficácia fica condicionada ao pagamento integral e tempestivo da taxa de inscrição até um dia antes do prazo final para as inscrições.

**4.5.** A inscrição em qualquer evento paralelo e/ou relacionado à Competição não garante a inscrição na Competição.

**4.6.** No formulário de inscrição deverá ser informado um representante oficial da Equipe, de forma que toda a informação encaminhada ao representante da equipe, através do e-mail informado, será considerada notificação devidamente repassada a todos os membros daquela equipe.

#### **5. Análise das Inscrições e Alocação das Equipes de Negociação em Requerente ou Requerido:**

**5.1.** Encerradas as inscrições, a Comissão Organizadora procederá com a análise das inscrições, que consistirá em avaliar se cada Equipe inscrita respeitou as indicações presentes nestas regras, em especial nos tópicos 2, 3, 4.1, 4.2 e 4.3.

**5.1.1.** Serão confirmadas as inscrições de até 10 Equipes de Negociação e 5 Equipes de Mediação. O número de Equipes de Negociação deverá ser par e sempre será o dobro do número de Equipes de Mediação.

**5.1.2.** Equipes que não estiverem de acordo com as regras expostas no tópico 5.1, poderão ter a sua inscrição não aprovada.

**5.1.3.** A confirmação da inscrição das Equipes de Negociação obedecerá aos seguintes critérios:

**5.1.3.1.** Ordem cronológica de inscrição das Equipes 1 (primeira equipe na ordem de preferência, conforme indicado pela Instituição de Ensino Superior no seu respectivo formulário de inscrição);

**5.1.3.2.** Caso não sejam preenchidas as 10 vagas disponíveis para as Equipes 1, as vagas remanescentes serão preenchidas pelas Equipes 2, conforme ordem cronológica de inscrição das Instituições de Ensino Superior que inscreveram mais de uma equipe, até completar o número de 10 equipes;

**5.1.4.** A inscrição de uma Equipe poderá não ser confirmada, caso ultrapasse o número limite de Equipes, informado no tópico 5.1.1: neste caso, a análise será por ordem de inscrição, não sendo confirmadas as inscrições das últimas Equipes inscritas.

**5.1.5.** O número de Equipes de Negociação será o dobro do número de Equipes de Mediação, tendo em vista que cada sessão será composta sempre por duas Equipes de Negociação e uma Equipe de Mediação. Desta forma, a inscrição de uma ou mais Equipes poderá não ser confirmada, caso seja(m) a(s) última(s) inscritas de forma a não possibilitar uma composição completa de sessões (3 Equipes por sessão).

**5.2.** Uma vez analisadas as inscrições, a Comissão Organizadora fará a alocação de cada Equipe de Negociação que tiver sua inscrição aprovada, para definir sua posição como Requerente ou Requerida, mediante sorteio.

**5.3.** Todas as Equipes inscritas receberão comunicado por e-mail informando acerca da confirmação de sua inscrição ou eventual impossibilidade em 13 de Março de 2017. As Equipes de Negociação que tiverem sua inscrição confirmada receberão neste mesmo e-mail o número correspondente à IES que representa e a sua alocação como Requerente ou Requerida. Todas as Equipes receberão neste mesmo e-mail a informação de quem será o seu cliente (estudante da AMF, ou estudante de outra Instituição de Ensino Superior para a Equipe da AMF) e respectivos contatos.

## **6. Estrutura do caso e esclarecimentos:**

**6.1.** O caso será inédito e elaborado pela Comissão Organizadora da Competição, com acréscimo de informações confidenciais nas sessões da semifinal e da final.

**6.2.** O caso será lançado no dia 13 de Fevereiro de 2017 e versará sobre conflito entre duas empresas, que, diante da dificuldade de chegarem a um consenso diretamente, decidem levá-lo à mediação extrajudicial.

**6.3.** Após a postagem do caso, as Equipes poderão enviar pedido de esclarecimentos até o dia 10 de Março de 2017. Os esclarecimentos serão analisados pela Comissão Organizadora, que publicará a versão final do caso, incluindo as respostas aos esclarecimentos selecionados no dia 15 de Março de 2017.

**6.4.** Os esclarecimentos deverão ser enviados para o e-mail (da comissão) com o título “*Esclarecimentos Competição de Mediação AMF*” em documento em formato PDF, no qual deverá constar o nome da respectiva Instituição de Ensino Superior. A Comissão Organizadora selecionará os esclarecimentos que entender de maior relevância para serem respondidos e acrescentados na versão final do caso.

## **7. Etapa de alinhamento prévio - Anterior às rodadas orais (Fase Escrita):**

**7.1.** Após a indicação acerca da parte que cada Equipe de Negociação irá representar (Requerente ou Requerido), será sorteado e passado a cada Equipe o contato do estudante da AMF que será seu cliente, conforme tópico 5.3. Caso a Equipe de Negociação da AMF seja inscrita, esta receberá o contato de aluno de outra Instituição de Ensino Superior.

**7.2.** A partir desse momento, a Equipe de Negociação deverá entrar em contato com o cliente, pois este terá mais informações sobre suas posições, seus interesses, seus sentimentos e questões que deseja ver resolvidas e que lhe serão passadas pela Comissão Organizadora. O objetivo desse contato será a definição, entre advogado e cliente, de um Plano de Ação para a mediação (“Plano de Mediação”).

**7.2.1.** O Plano de Mediação deve seguir a seguinte estrutura: Capa com o número da Instituição de Ensino Superior (já indicado conforme o tópico 5.3); Sumário indicando os tópicos a serem abordados (conforme 7.2.2 abaixo); Conteúdo; Referências Bibliográficas. O Conteúdo deverá ser apresentado com o mínimo de 2 e o máximo de 6 páginas, em fonte Arial, tamanho 12, espaço simples, margem esquerda a 3 centímetros, direita a 2 centímetros, superior e inferior a 2 centímetros. *Não* serão computados para a contagem de páginas a Capa, o Sumário e as Referências Bibliográficas.

**7.2.2.** O Conteúdo deverá abranger os seguintes tópicos: **1)** Informações básicas (*declaração de abertura do advogado e seu cliente; identificação das nossas posições e interesses; identificação das posições e interesses do outro; análise do caso*); **2)** Análise estratégica (*estratégias para a abertura; alternativas à negociação; o que quer manter confidencial - porquê e até que ponto; o que precisa saber do outro; análise financeira em caso de não chegarem a um acordo - para nós e para o outro*); **3)** MANA (*melhor alternativa à negociação de um acordo*) e PANA (*pior alternativa à negociação de um acordo*) - *quais são as nossas alternativas à negociação e quais são as do outro*; **4)** Objetivo da Mediação; **5)** Nossos pontos da agenda (*quais as questões que quero tratar e quais as possíveis questões que o outro quer tratar*); **6)** Opções possíveis para satisfazer os interesses de todos; **7)** Identificação de ações necessárias para implementar as estratégias.

**7.2.3.** Sugere-se como base de consulta para a formulação do Plano de Mediação, o material disponível no link <https://imimmediation.org/ole> - apenas em inglês - que consiste na ferramenta “Olé”, disponibilizada gratuitamente pelo IMI - *International Mediation Institute*. Sua versão em português será disponibilizada às Equipes inscritas no dia 16 de março de 2017. Este material poderá servir como instrumento de orientação e base para a preparação das Equipes, inclusive como material de consulta da Equipe de Mediação, tratando-se de mera referência de estudo, de forma que não é necessário abordar todos os seus pontos, mas apenas os pontos obrigatórios trazidos no tópico 7.2.2.

**7.3.** O Plano de Mediação deverá ser enviado à Competição até às 23h, horário de Brasília, do dia 21 de abril de 2016, para o e-mail (da comissão) e comporá 30% da avaliação das Equipes de Negociação.

**7.3.1.** A avaliação do Plano de Mediação será efetuada por Avaliadores selecionados pela Comissão Organizadora, conforme os seguintes critérios de avaliação: abordagem e pertinência de todos os tópicos exigidos (7.2.2 acima); clareza na escrita, utilização de terminologia adequada para Mediação; lógica do discurso e da exposição das ideias.

**7.3.2.** O Plano de Mediação que obtiver a melhor avaliação geral por parte dos avaliadores receberá o prêmio de Melhor Plano de Mediação, a ser entregue para a Equipe de Negociação no dia 11 de junho de 2017.

**7.4.** As Equipes de Mediação não possuirão trabalho escrito, sendo toda a sua nota correspondente ao seu desempenho nas sessões presenciais.

## **8. Rodadas orais - Estrutura do sessão:**

**8.1.** As sessões serão todas conduzidas em português.

**8.2.** Cada sessão terá a seguinte alocação de tempo:

30 minutos de preparação prévia para Equipe de Negociação (apenas para sessões das semifinais e da final, conforme tópico 9);

90 minutos de Mediação (incluindo Pausas e Sessões Individuais (Caucus));

15 minutos para finalização das notas pelos avaliadores;

30 minutos para feedback dos avaliadores para as equipes.

**8.3. Pausas:** Uma por Equipe de Negociação, com duração máxima de 5 minutos. A Equipe de Negociação que solicitou a pausa (*advogado e cliente, orientador e demais membros da Equipe*) permanece na sala juntamente com os Avaliadores; os demais (*Mediador, a outra Equipe de Negociação, os ouvintes e todos os orientadores e membros de outras equipes que não a dos solicitantes da pausa*) se retiram.

**8.4. Sessões Individuais (Caucus):** Tanto Equipes de Negociação quanto Equipes de Mediação podem pedir o mínimo de uma e o máximo de duas sessões individuais, que terão duração máxima de 10 minutos. A Equipe que solicitou a sessão individual (caucus) fica na sala juntamente com a Equipe de Mediação e a outra Equipe de Negociação se retira. É necessário que em cada painel sejam realizadas, pelo menos, uma sessão individual com cada Equipe de Negociação, ficando a cargo do Mediador requerê-la, caso as Equipes de Negociação não o façam, sob pena de redução de sua pontuação (Mediador) pelos Avaliadores.

**8.5.** Cada sessão será composta por três Equipes diferentes: uma Equipe de Mediação e duas Equipes de Negociação: sendo que, das Equipes de Negociação, uma representará o Requerente e outra representará o Requerido.

**8.6.** Cada sessão será avaliada por 4 Avaliadores: 2 avaliarão o(a) Mediador(a) e 2 avaliarão os Advogados. Os clientes não serão avaliados. Dentre os 4 Avaliadores, um será escolhido pela Comissão Organizadora para ser o “chair”, que será responsável pelo controle do tempo e pela entrega das folhas de avaliação devidamente preenchidas por cada um dos Avaliadores à Comissão Organizadora no final da sessão.

**8.7.** O Avaliador “chair” será o controlador oficial do tempo, finalizando a sessão caso esta passe do tempo alocado, se necessário. No entanto, cabe ao Mediador controlar o tempo durante as sessões individuais e cabe aos negociadores controlar o tempo durante a conversa com o cliente e durante a pausa.

**8.8.** As Equipes poderão utilizar o caso fornecido pela Competição, bem como seus materiais impressos e notas pessoais. Não poderão ser utilizados celulares, computadores, notebooks, iPads e afins. Para controle do tempo deverá ser utilizado relógio analógico ou cronômetro digital.

**8.9.** Não será permitida qualquer comunicação entre os alunos que estiverem participando da sessão (seja como negociadores, mediadores ou clientes) e os demais presentes na sala (sejam membros da Equipe, *Coaches*, ouvintes, etc), salvo membros da Comissão Organizadora e Avaliadores, para eventuais questões específicas de organização da sessão.

## **9. Rodadas orais - Período preparatório antes das sessões da semifinal e da final:**

**9.1.** Antes das sessões da semifinal e da final, as Equipes de Negociação receberão informações confidenciais 30 minutos antes de cada sessão (informações diferentes para as sessões da semifinal e da final) e deverão utilizar esse tempo para preparar sua estratégia para aquela sessão. Membros da Equipe, *Coaches* e Avaliadores ficam proibidos de compartilhar tais informações com os Mediadores, sob pena de desqualificação imediata das Equipes envolvidas no compartilhamento indevido.

**9.2.** As informações confidenciais são exclusivas daquela sessão em que foi informada, de modo que as informações confidenciais de uma sessão não devem ser utilizadas em outras sessões.

9.3. As Equipes de Mediação não recebem informações e, portanto, não possuem período preparatório.

9.4. Este Período preparatório não estará sujeito a avaliação, não contando pontos para a avaliação da sessão.

## **10. Rodadas orais – Avaliação**

10.1. A Comissão Organizadora nomeará os profissionais que integrarão a lista de Avaliadores da Competição, os quais, após serem nomeados, preencherão declaração de independência revelando as equipes com as quais tenham eventual conflito de interesses.

10.2. Após o preenchimento da declaração de independência, se porventura o Avaliador participar de sessões de treinamento de alguma equipe inscrita na Competição, deverá informar a Comissão Organizadora que, a seu critério, definirá se tal situação causará o impedimento do Avaliador em questão.

10.3. No início de cada sessão, os Avaliadores deverão revelar às equipes eventual situação passível de levantar dúvidas acerca de sua imparcialidade e independência. Após feita eventual revelação e antes de iniciada a exposição oral, as equipes deverão manifestar eventual impugnação, sob pena de preclusão.

10.4. Caso alguma equipe manifeste objeção a algum Avaliador, ficará a critério dos Avaliadores da sessão, e somente deles, em conjunto, por decisão majoritária, definir pelo afastamento ou manutenção do Avaliador impugnado. Caso desejem, os Avaliadores poderão solicitar às equipes e ouvintes que se retirem da sala no momento da deliberação. A Comissão Organizadora não interferirá nesta deliberação.

## **11. Classificação:**

11.1. As rodadas orais serão compostas por uma rodada classificatória, da qual participarão todas as Equipes oficialmente inscritas; semifinal; e final.

11.1.1. A semifinal será realizada por meio de painéis sucessivos (um para cada equipe) para permitir que o desempenho das equipes seja avaliado pelo mesmo time de avaliadores.

11.1.2. A ordem de realização dos painéis da semifinal será decidida por sorteio.

**11.2.** A Classificação para a semifinal será feita com base no somatório das notas recebidas por cada Equipe em sua participação na rodada única Classificatória (para as Equipes de Negociação, esta nota inclui os 30% da nota do Plano de Mediação, conforme tópico 11.2.1, abaixo). Desta forma, as 2 Equipes de Negociação representantes do Requerente com maiores notas na rodada Classificatória passam para a semifinal; as 2 Equipes de Negociação representantes do Requerido com maiores notas na rodada Classificatória passam para a semifinal; as 2 Equipes de Mediação com maiores notas na rodada Classificatória passam para a semifinal.

**11.2.1.** As notas da Equipe de Negociação incluirão o somatório das notas recebidas na sessão oral da rodada Classificatória: que representará 70% do total, somada à nota do Plano de Mediação, que corresponderá a 30% da nota total, totalizando, assim os 100% da nota da rodada Classificatória.

**11.3.** A Classificação para a final será feita com base nas notas recebidas: a Equipe de Negociação com maior nota dentre as 2 que representaram o Requerente passa para a final e a Equipe de Negociação com maior nota dentre as 2 que representaram o Requerido passa para a final; a Equipe de Mediação que obtiver a maior pontuação dentre as 2 que participaram da semifinal será a *vencedora da Competição* e mediará a sessão final das Equipes de Negociação.

**11.3.1.** Na final das Equipes de Negociação, a mediação será conduzida por Mediador profissional a ser indicado pela Comissão Organizadora, em co-mediação com o mediador alocado pela Equipe de Mediação vencedora.

**11.3.2.** Caso a Equipe de Mediação vencedora seja da mesma Instituição de Ensino Superior de uma das Equipes de Negociação, será alocada para a final a Equipe de Mediação com a segunda melhor pontuação.

**11.3.3.** A avaliação da rodada final será efetuada por Avaliadores alocados pela Comissão organizadora, que avaliarão apenas as Equipes de Negociação, nos mesmos moldes das demais sessões, conforme critérios de avaliação descritos no tópico 13.

## **12. Regras aplicáveis:**

**12.1.** Serão aplicáveis para o mérito da Competição toda e qualquer legislação brasileira relacionada aos temas derivados dos fatos do caso, com suporte de relevante jurisprudência e doutrina.

12.2. Serão aplicáveis para o procedimento da Competição as Regras de Mediação da Instituição escolhida pelas partes para conduzir a Mediação, a lei brasileira de Mediação e o Código de Processo Civil Brasileiro, no que couber.

### **13. Critérios de avaliação:**

13.1. Os critérios de avaliação das Equipes de Negociação serão baseados nas seguintes diretrizes: *Conhecimento jurídico e dos fatos; Clareza e organização de ideias; Extensão, profundidade e clareza da fundamentação nas suas argumentações de negociação; Clareza na identificação e abordagem de interesses do cliente e do outro; Inclusão dos pontos da agenda definidos no Plano de Mediação do negociador; Criação de opções de ganhos mútuos; Utilização de critérios objetivos na avaliação das opções propostas; Verificação da legalidade das opções; Coerência com o conteúdo do Plano de Mediação; Espírito colaborativo, sem perder de vista os interesses do seu cliente.*

13.2. Os critérios de avaliação das Equipes de Mediação serão baseados nas seguintes diretrizes: **Fase Inicial:** *Recepção das partes e advogados e criação de um clima positivo; Explicação do processo de mediação de forma objetiva, clara e abrangente; Explicação do papel do(a) mediador(a); Apresentação da expectativa quanto ao papel das partes e seus advogados ao longo da mediação; Explicação das regras gerais a serem observadas e da logística de funcionamento da mediação.* **Fase de Reunião de Informações:** *Explicação do critério para a ordem das narrativas; Atenção ao ouvir as narrativas e contato visual apropriado; Administração adequada das interações e possíveis interrupções.* **Fase de Esclarecimento da Controvérsia e Elaboração da Agenda:** *Realização do resumo de forma neutra e apropriada evidenciando possíveis interesses individuais e conjuntos; Aprofundamento das questões utilizando perguntas de forma apropriada, se for o caso; Identificação e enquadramento das questões; Estabelecimento da sequência de discussão das questões; Transição para sessões individuais.* **Sessões Privadas:** *Explicação da confidencialidade no início do encontro individual; Criação de uma atmosfera de confiança; Criação de um ambiente que proporcione: a oportunidade para discutir novas questões, interesses ou preocupações ou questões, interesses e preocupações existentes; Ajuda na identificação de opções; Teste de viabilidade de aplicação das opções na prática; Ajuda na identificação e reflexão sobre as alternativas ao possível acordo; Observância da importância de não dar conselhos; Suporte na preparação das partes para as sessões conjuntas posteriores; Explicação da confidencialidade ao final do encontro individual.*

**Fase de Negociação/Resolução das Questões:** *Promoção da negociação direta entre as partes; Ajuda na formulação de opções de ganhos mútuos; Suporte para testar a viabilidade dos acordos propostos; Incentivo na utilização de critérios objetivos; Observação da importância de não dar conselhos; Diante de possíveis bloqueios, utilização de ferramentas que geram movimento na negociação.* **Fase de Encerramento:** *Condução em caso de acordo; Condução em caso de necessidade de marcação de nova sessão; Condução em caso de impasse.* **Competências específicas:** *Postura corporal, gestos e contato visual apropriados; Uso da voz com tom, volume, velocidade e clareza apropriados; Conteúdo verbal e momento de intervenção apropriados; Capacidade em escutar passiva e ativamente de maneira apropriada; Uso do resumo de forma apropriada (parfraseamento e/ou reenquadramento); Utilização de perguntas em modo e tempo adequados.* **Qualidades Profissionais:** *Construção de uma atmosfera colaborativa; Demonstração de coerência com os princípios éticos relacionados à mediação; Manutenção da imparcialidade; Observação da necessidade de não dar conselhos, julgar e/ou pressionar a realização de acordos; Administração da tensão existente entre as partes; Aparência e vestimenta apropriadas ao contexto da mediação empresarial e comercial; Preocupação com o conforto físico e emocional das partes.* **Interação com Advogados:** *Esclarecimento quanto ao papel do advogado na mediação; Condução da participação de forma produtiva; Distribuição adequada entre tempo e atenção para os advogados e os seus clientes.*

#### **14. Disposições finais:**

**14.1.** As Equipes autorizam, no momento de sua inscrição, o uso de sua imagem pela Comissão Organizadora ou por terceiros profissionais autorizados pela Comissão Organizadora, por meio de fotos e vídeos gravados durante as Rodadas Orais, para que sejam divulgados em *websites*, eventos e mídias sociais relacionadas à Competição.

**14.2.** Salvo se efetuada pela Comissão Organizadora ou por terceiros autorizados nos termos acima, nenhuma gravação de áudio ou vídeo poderá ser efetuada sem prévia anuência de todos os Avaliadores e Equipes participantes da respectiva sessão.

**14.3.** Qualquer necessidade de esclarecimento acerca das presentes regras deverá ser direcionado à Comissão Organizadora (e-mail: [mediacao@faculdadeam.edu.br](mailto:mediacao@faculdadeam.edu.br)), a qual poderá efetuar o acréscimo de adendos eventualmente necessários ao esclarecimento destas regras.