

IV COMPETIÇÃO CAMARB DE MEDIAÇÃO EMPRESARIAL
FOLHA DE AVALIAÇÃO DE MEDIADORES

Nº da Equipe:	Data:	Horário:
Avaliador:		
Mediador:		
<p>Instruções: Para cada critério de avaliação, a nota deve ser dada dentro dos limites de pontuação indicados.</p> <p align="center"> 5 – Insuficiente 6 – Necessita de aperfeiçoamento 7 – Satisfatório 8 – Bom 9 – Muito bom 10 – Excelente </p> <p align="center">* Nota de Partida: 7 (Satisfatório) *</p> <p>Seus comentários acerca da atuação dos mediadores na rodada poderão ser lançados ao final deste formulário.</p> <p>Esse <i>feedback</i> é extremamente valioso para as equipes otimizarem as suas próximas atuações.</p> <p>NOTA IMPORTANTE: A "Pontuação Total" é registrada como resultado oficial de avaliação da Rodada Oral para todos os efeitos na Competição, inclusive para a classificação nos rankings de equipes, podendo sofrer alterações pela Comissão Organizadora apenas no caso de penalidades e inobservância de regras técnicas. Assim, é muito importante que verifique a precisão da sua pontuação total. A Comissão Organizadora do evento não ajustará a pontuação total para corrigir erros matemáticos ou outros.</p>		

CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO	5	6	7	8	9	10
1) Abertura. Exposição clara das informações necessárias e suficientes para compreensão das partes acerca do procedimento da mediação e da sessão de abertura. Estabelecimento de <i>rapport</i> (confiança) com e entre as partes, bem como com seus advogados.						
2) Agenda. Demonstração de conhecimento do caso. Construção da agenda da sessão, sintetizando de forma adequada o caso, as posições e os interesses apresentados pelas partes em suas falas inaugurais. Gestão adequada da agenda ao longo da sessão, com habilidade para a utilizar sínteses parciais e reformular a agenda, quando conveniente.						
3) Promoção das negociações. Auxílio às partes no estabelecimento e na evolução das negociações, com identificação de suas posições, suas emoções e seus interesses. Estímulo às partes na construção de opções criativas. Manutenção do foco da sessão na busca de uma solução consensual do conflito.						
4) Cáucus. Utilização ou não do cáucus se e quando este se revele conveniente para a dinâmica da sessão. Reafirmar e respeitar a confidencialidade do que for discutido durante o cáucus. Utilização eficiente do cáucus para o progresso da mediação, estimulando as partes a entender as alternativas possíveis à negociação (MANA e PANA) e a buscar soluções criativas, equilibradas e realistas.						
5) Participação ativa. Escuta ativa e cooperativa das partes, fazendo perguntas no momento adequado, parafraseando e resumindo quando conveniente. Utilização adequada de perguntas hipotéticas, abertas ou fechadas, conforme a dinâmica da sessão, para o avanço das negociações.						
6) Imparcialidade. Manutenção da neutralidade ao longo de toda a sessão. Uso de linguagem verbal e não-verbal imparciais. Abstenção de apresentação de solução para o conflito.						
7) Busca da viabilidade. Auxílio às partes na construção de soluções reais e exequíveis (viabilidade jurídica, econômica, técnica, psicológica, etc.), ainda que parciais, por meio de testes de realidade, valorização da participação dos advogados e outros mecanismos que se revelem pertinentes para tal fim.						
8) Gestão das emoções. Manutenção de serenidade ao longo da sessão. Auxílio às partes na identificação e reconhecimento de suas próprias emoções e das emoções da outra parte. Contribuição para a manutenção de um ambiente emocional positivo, auxiliando as partes a criarem uma relação de empatia recíproca. Uso efetivo, quando necessário, de técnicas para reduzir tensões e resolver impasses.						
9) Gestão do tempo. Controle eficiente do tempo ao longo da sessão, garantindo a isonomia de manifestação das partes e assegurando a ocorrência de cada etapa dentro do seu limite temporal, inclusive o tempo total de duração da sessão. Percepção da dinâmica da sessão e flexibilidade para ajustá-la ao avanço da negociação.						
10) Encerramento. Apresentação de síntese fiel ao ocorrido na sessão e do estado atual das negociações. Exposição clara e objetiva dos próximos passos da mediação.						
TOTAL DA PONTUAÇÃO:						

COMENTÁRIOS (Opcional):

IV COMPETIÇÃO CAMARB DE MEDIAÇÃO EMPRESARIAL
FOLHA DE AVALIAÇÃO DE MEDIADORES