

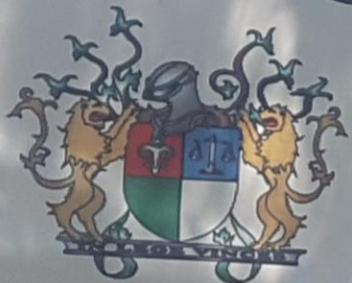
PSICOLOGIA APLICADA À CONCILIAÇÃO

**AUTOCONHECIMENTO / EMOÇÕES
TOMADAS DE DECISÕES**

**TRT2 -FORMAÇÃO DE CONCILIADORES- MÓDULO II
JULHO 2020**

Biblioteca Pública
ARMAS ME

Conciliar é encontrar na justiça a paz



PODER JUDICIÁRIO
Tribunal de Justiça do Piauí

Gabriela de Sousa Sileo *por* *Luiza*

NUPEMEC

Núcleo Permanente de Métodos Consensuais de Soluções de Conflito



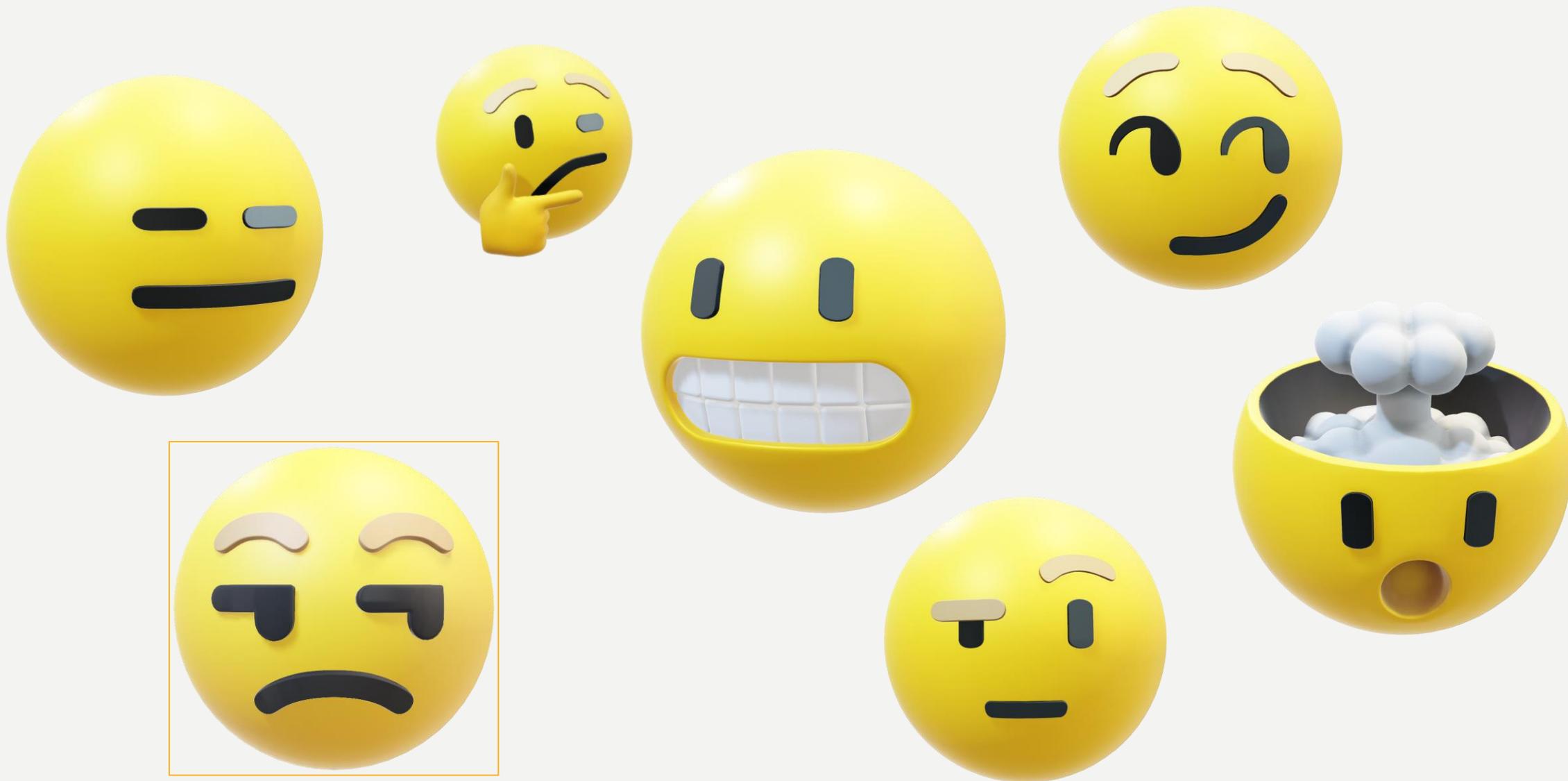
- **CONCILIADOR**

- AUTOCONHECIMENTO
- IDENTIFICAR EMOÇÕES E GATILHOS
- OBSERVAR X PRÉ-JULGAR
- HABILIDADE DE ESCUTA

- **PARTES E ADVOGADOS**

- EXPECTATIVAS ENVOLVIDAS
- TOMADA DE DECISÕES
- TIPOS DE NEGOCIAÇÃO

CONCILIADOR E O AUTOCONHECIMENTO



CONCILIADORE E O AUTOCONHECIMENTO



“Aqueles que não aprendem nada sobre os fatos desagradáveis de suas vidas, forçam a que os acontecimentos se reproduzam tantas vezes quanto seja necessário para aprender o que ensina o drama do que aconteceu. O que negas, te submete; o que aceitas te transforma.”

Carl G. Jung

AUTOCONHECIMENTO EMOÇÕES E GATILHOS

- Bateu doeu, pega que é seu

https://www.instagram.com/tv/CB_jl4kFUYA/?igshid=f4c9c9etjso2

<https://www.facebook.com/gnt/videos/620209198595381/>

CONCILIADOR E O AUTOCONHECIMENTO

- **O que é esperado do conciliador**
- Entre outras...
- Proporcionar um ambiente acolhedor que gere confiança;
- Receber as partes de forma empática, criar rapport;
- Atuar com neutralidade....

EMOÇÕES E GATILHOS

- **O problema é que nós não somos neutros e como tratamos dessa questão?**
- **Como isso interfere na atuação do conciliador?**

EMOÇÕES E GATILHOS

- O que te **irrita**, o que te **sensibiliza** o que faz você **reagir** de forma inadequada?
- Isso pode contaminar a sessão de conciliação e fazer você tomar partido de uma das partes, de acordo com valores e princípios, crenças, valores culturais, etc.
- Como você identifica que está saindo do seu centro? Termômetro das emoções

AUMENTA A VOZ? TRANSPIRA? DISPARA O CORAÇÃO? FALA RÁPIDO? CALA? RI?

Exercício - Pensem sobre quais as situações vividas em sessão de conciliação que acionam esse “gatilho” na escala das emoções.

DEPOIMENTO DE CONCILIADORES EM SUPERVISÃO

- “Ainda encontro dificuldades em lidar com advogados e partes muito agressivas, de difícil tratativa, que não estão abertos a dialogar. Normalmente acabo por tentar encerrar a sessão rapidamente para me desvencilhar da situação, mas acredito que com um pouco mais de diálogo, tempo e paciência é possível alcançar um resultado diferente.
- “.....Em outra situação a reclamada sequer fez proposta, estava segura de seu procedimento como empregadora. **Confesso que não soube como sair dessa situação, embora eu tenha tentado**”

OBSERVAR X PRÉ-JULGAR

- Todos nós fazemos de forma automática e em segundos.
- É a capacidade de **decodificar** o comportamento não-verbal e verbal das pessoas e de relacionar tais comportamentos de acordo com seu próprio referencial.
- Baseadas em:
 - - percepções *pessoais*
 - - formas de pensar *pessoais*
 - - experiências *pessoais*
 - - informações adquiridas *por terceiros*
 -

- Video coca cola - preconceitos
- <https://youtu.be/wEPYjl0OqsA>

HABILIDADE DE ESCUTA

Só escuta o outro, quem consegue se escutar

A escuta nas audiências virtuais – os 5 sentidos

Alberto Caieiro: “Não é bastante ter ouvidos para se ouvir o que é dito. É preciso também que haja **silêncio dentro da alma**. “Daí a dificuldade: a gente não aguenta ouvir o que o outro diz sem logo dar um palpite melhor, sem misturar o que ele diz com aquilo que a gente tem a dizer. Como se aquilo que ele diz **não fosse digno de descansada consideração** e precisasse se complementado por aquilo que a gente tem a dizer, **que é muito melhor**.”

Nossa incapacidade de ouvir é a manifestação mais constante e sutil da nossa arrogância e vaidade: no fundo, somos os que mais sabemos....”

PARTES E ADVOGADOS

- EXPECTATIVAS ENVOLVIDAS
- EMOCIONAL /
- RELATIVO À FASE PROCESSUAL
- ADVOGADO E A PERSONA

DEPOIMENTO DE CONCILIADOR EM SUPERVISÃO

- “Chamei as partes. Cumprimentei com aperto de mão. Introduzi na sala. Apresentei o CEJUSC, me apresentei como estagiária e apresentei a Conciliadora da Vara.

O reclamante estava sem advogado e bastante nervoso.

O Advogado da reclamada começou a falar do pedido do reclamante. O reclamante se alterou e falou para o advogado: - Escuta aqui “bonitão” (o cara era bonito mesmo), você não sabe de nada...

O Advogado também se alterou, chegando a levantar da mesa, dizendo que ele não poderia falar assim com ele, que iria chamar a segurança. Os funcionários da Vara já espiando na porta. Eu pedi calma, esclarecendo que aquele era um lugar para as partes conversarem e que todos teriam a palavra. Os dois continuaram batendo boca. Tentei ler o resumo dos pedidos e então eu comecei a falar que ia dar por encerrada a sessão quando a conciliadora da vara, com uma voz muito meiga, começou a falar: - Então Sr. fulado de tal, senhor está pedindo isso, isso e isso. O senhor sabe que isto é matéria de prova e pode dar isso, isso e isso. E ela foi resumindo o processo dos dois lados. A reclamada, até então quieta, então falou que o recte. era um bom funcionário e que alavancou as vendas da loja. O reclamante fica muito satisfeito com este reconhecimento. Após mais alguns minutos de conversa foi fechado o acordo com aperto de mãos de todos os lados.

O que eu achei interessante é que a conciliadora em nenhum momento falou do estado alterado das partes ou pediu calma, simplesmente entrou falando meigamente como se nada estivesse acontecendo. E eu, que teria dado por encerrada a sessão, revisei o acordo e agradei a presença de todos”

PARTES E ADVOGADOS

- TOMADA DE DECISÕES: buscamos o que é

MAIOR, CERTO e IMEDIATO

X

MENOR, INCERTO e ATRASADO

Dilema: realidade do processo judicial:

- Ou se opta pelo que é **MAIOR**, mas **INCERTO** e **ATRASADO**;
- Ou se opta pelo que é **MENOR**, mas **CERTO** e **IMEDIATO**

NEGOCIAÇÃO COMPETITIVA X COLABORATIVA

- TÉCNICAS TÍPICAS DO MODELO DE NEGOCIAÇÃO COMPETITIVA

- ❖ Bode na sala
- ❖ Policial bom e ruim
- ❖ Nunca fazer a primeira proposta
- ❖ Beliscada
- ❖ Falso preposto
- ❖ Ameaças e blefe
- ❖ Silêncio *

OBRIGADA!

MARIA CLAUDIA DAIDONE
MARIA.CLAUDIA@TRTSP.JUS.BR

BIBLIOGRAFIA:

- DUNKER, Christian, Thebas, Claudio - O palhaço e o psicanalista.
- FIORELLI, José Osmir; Fiorelli, M. Rosa,; Malhadas Jr., Julio Olivé – Psicologia aplicada ao Direito.
- GOLEMAN, Daniel - Inteligencia Social, o poder das relações humanas
- HALL, Calvin S.; Nordby, Vernon - Introdução à Psicologia Junguiana.
- MYERS, David G. – Psicologia.
- PINHEIRO, Rogerio Neiva – Negociação Trabalhista – Como negociar em audiências de Conciliação na J. do Trabalho.