

TRT 2ª REGIÃO
Escola Judicial (EJUD 2)

*“Construção de alternativas para Solução sob a
Supervisão do Juiz”*

Marcello Rodante

marcello@machadorodante.com.br



marcellorodante



@marcellomrodante

“Construção de alternativas”

“para a solução”

“supervisionadas pelo juiz”

“Construção de alternativas”



Em qual contexto?

RESOLUÇÃO CSJT N.º 174, DE 30 DE SETEMBRO DE 2016

Art. 1º. Para os fins desta resolução, considera-se:

I – “Conciliação” é o meio alternativo de resolução de disputas em que as partes confiam a uma terceira pessoa – magistrado ou servidor público por este sempre supervisionado –, **a função de aproximá-las, empoderá-las e orientá-las na construção de um acordo** quando a lide já está instaurada, **com a criação ou proposta de opções para composição do litígio;**

II – “Mediação” é o meio alternativo de resolução de disputas em que as partes confiam a uma terceira pessoa – magistrado ou servidor público por este sempre supervisionado –, a função de aproximá-las, empoderá-las e orientá-las na construção de um acordo quando a lide já está instaurada, sem a criação ou proposta de opções para composição do litígio;

III – “Questão jurídica” é a parte da lide que envolve direitos e recursos que podem ser deferidos ou negados em Juízo;

IV – “Conflito” é a parte da lide que não envolve direitos e recursos que podem ser deferidos ou negados em Juízo; e

V – “Disputa” é a soma da questão jurídica e do conflito, assim considerada a partir da judicialização da lide

Art. 6º. Os Tribunais Regionais do Trabalho criarão Centro(s) Judiciário(s) de Métodos Consensuais de Solução de Disputas – CEJUSC-JT, unidade(s) do Poder Judiciário do Trabalho vinculado(s) ao NUPEMEC-JT, responsáveis pela realização das sessões e audiências de conciliação e mediação de processos em qualquer fase ou instância, inclusive naqueles pendentes de julgamento perante o Tribunal Superior do Trabalho.

§1º. As sessões de conciliação e mediação realizadas nos CEJUSC-JT contarão com presença física de magistrado, o qual poderá atuar como conciliador e mediador e **supervisionará a atividade dos conciliadores e mediadores**, estando sempre disponível às partes e advogados, sendo indispensável a presença do advogado do reclamante

Contextualização:

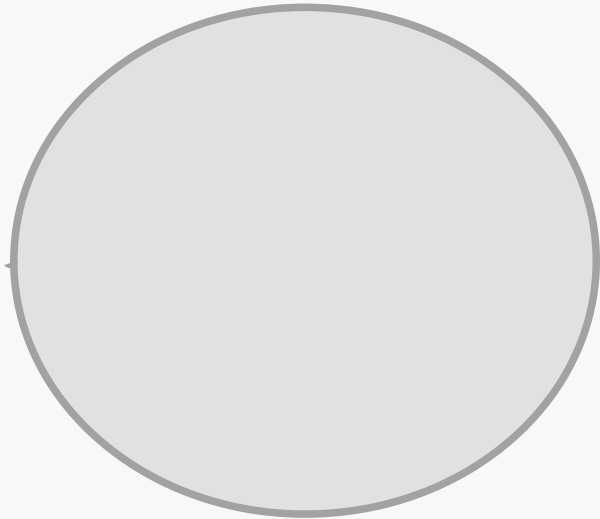
Sistema verticalizado e adversarial

e

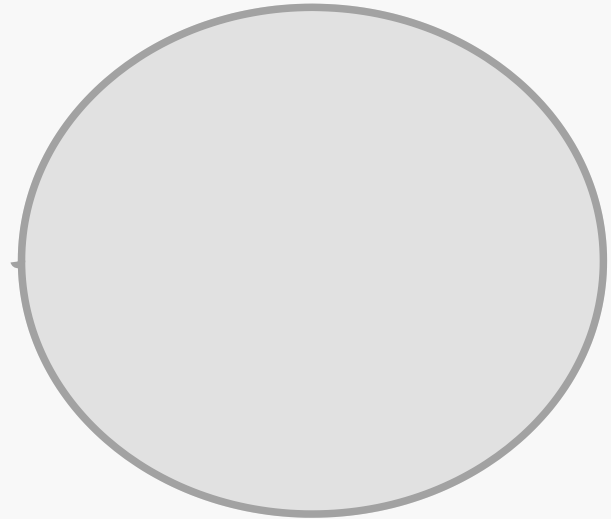
Sistema de construção de consenso

(política judiciária nacional de tratamento adequado das disputas de interesses no âmbito do Poder Judiciário Trabalhista)

Sistema verticalizado e adversarial



Sistema de construção de consenso



Os Sistemas apresentam diferenças de:

- ***Dinâmicas***
- ***Princípios***
- ***Estruturas***
- ***Estratégias***
- ***“Mentalidades”***
 - ***etc.***

Contexto da Adjudicação

Processo fechado

Previsibilidade normativa

Razão (prevalece)

Decisão verticalizada

Certo e Errado

Legal e Ilegal

Justo e Injusto

Diferenças interpessoais
pouco relevantes

Contexto do Consenso

Processo aberto

Previsibilidade construída

Razão e Emoção (se combinam)

Decisão construída

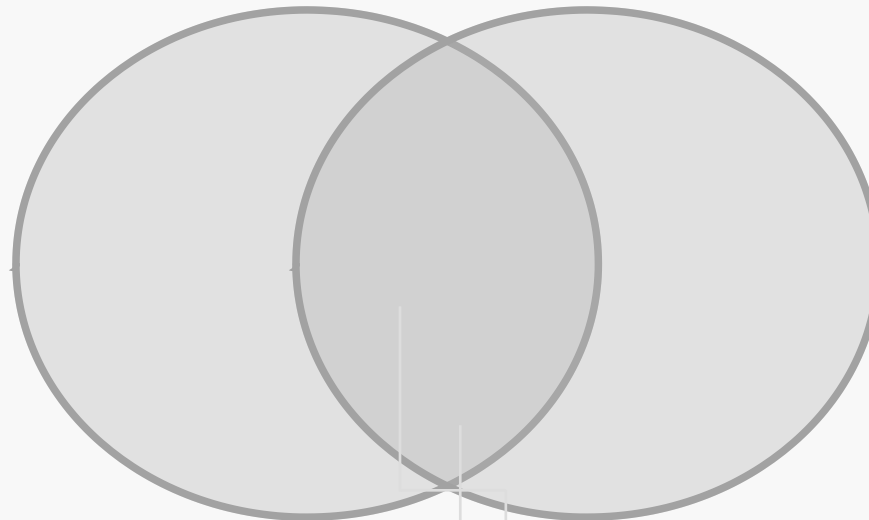
O que atende as pessoas

Qual a régua?

Diferenças interpessoais
relevantes

Desafio do Poder Judiciário: Aproximação dos Sistemas:

Mentalidade
Estrutura
Dinâmica
X



Mentalidade
Estrutura
Dinâmica
Y

Curso regular de uma demanda judicial



A – Fase pré-processual

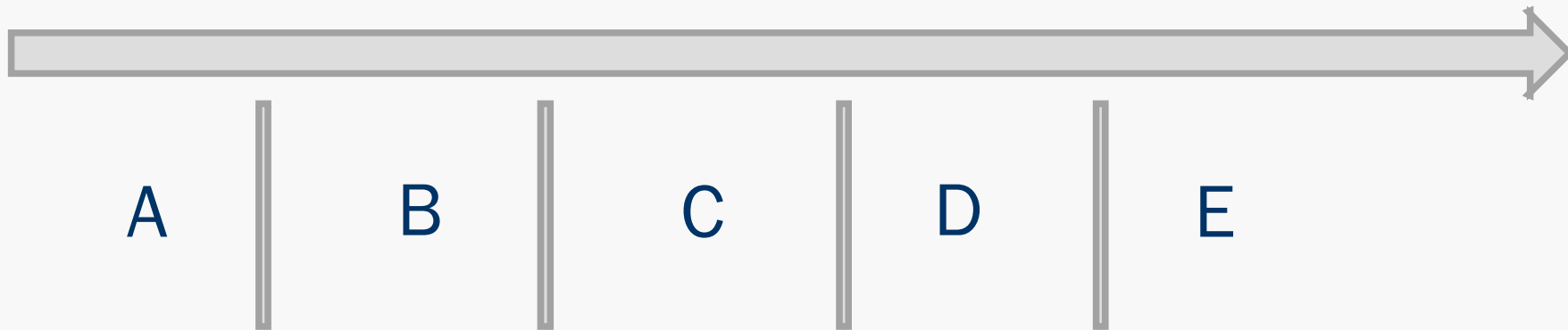
B – Distribuição da ação e antes da audiência de instrução

C – Depois da sentença (títulos fixados)

D – Fase recursal (TRT e TST)

E – Fase de liquidação e execução

Curso regular de uma demanda judicial



A – Fase pré-processual: ESPAÇO PARA PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO

B – Distribuição da ação e antes da audiência de instrução: ESPAÇO PARA PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO

C – Depois da sentença (títulos fixados): ESPAÇO PARA PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO

D – Fase recursal (TRT e TST): ESPAÇO PARA PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO

E – Fase de liquidação e execução: ESPAÇO PARA PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO

Exercício:

Quais as vantagens e as desvantagens da tentativa de conciliação, pelas Partes, nas seguintes fases:

Pré-processual

Antes da audiência/sentença

Recursal

Liquidação e execução

ELEMENTOS DA NEGOCIAÇÃO

Partes (posições diferentes, perfis diferentes, necessidades diferentes, linguagens diferentes): **mapear**

Características da relação: **mapear**

Dinâmica de negociação (barganha competitiva pura e simples **ou** busca de interesses comuns): **mapear**

BATNA – melhor alternativa para um acordo: **mapear**

ZOPA – zona de possível acordo: **mapear**

:

ESTRUTURA

Abertura (conexão e combinados)

Versões/Narrativas (qual é a história?)

Agenda (itens separados)

Informações (boas decisões são bem informadas)

Opções/Alternativas (coração do processo!)

Sessão individual

Negociação (entendimento - criação de valor)

Fechamento

CASO PRÁTICO

Jorge trabalha como vendedor de espaços publicitário para revistas.

Jorge foi contratado pela Editora Viva para vender espaços publicitários.

Jorge recebe uma ajuda de custo de R\$1.000,00 e uma porcentagem de 10% sobre as vendas de espaços publicitários.

Jorge realiza uma reunião semanal na Editora Viva, tem cartão de visitas e e-mail da editora. Jorge organiza sua agenda e seu tempo.

Jorge não possui contrato escrito.

Jorge tem seu contrato rescindido após 4 anos de relação com a Editora Viva, recebendo o valor de R\$20.000,00.

Jorge auferiu comissões de R\$200.000,00 ao longo de 4 anos.

:

CASO PRÁTICO - Exercício I

Jorge, após a rescisão do contrato, contrata um advogado que o orienta a buscar um acordo com a empresa, alegando a existência de vínculo.

Jorge pede à empresa o valor de R\$45.000,00 (quarenta e cinco mil reais).

A Editora Viva nega a oferta, dizendo que ele era autônomo e recebera o valor da rescisão corretamente.

:

CASO PRÁTICO – Exercício II

Considere a negociação no caso de ação ter sido julgada improcedente em primeira instância, mas ter sido apresentado recurso ordinário (com risco de reversão). A conciliação será no Tribunal.

Considere a negociação no caso de ação ter sido julgada procedente em primeira instância, mas ter sido apresentado recurso ordinário (com risco de reversão). A conciliação será no Tribunal.

:

CASO PRÁTICO – Exercício III

Considere a negociação no caso de trânsito em julgado, com condenação, no valor de R\$44.000,00 (quarenta e quatro mil reais), sendo que a Editora está em condições de fechar seu negócio e considerou injusta a condenação.

:

Muito Obrigado!

Marcello Rodante

marcello@machadorodante.com.br



[marcellorodante](https://www.instagram.com/marcellorodante)



[@marcellomrodante](https://www.facebook.com/marcellomrodante)