

## PLANO DE ENSINO

### 1. DADOS DE IDENTIFICAÇÃO

**Disciplina:** Mediação e Arbitragem no Estado Democrático de Direito

**Professora:** Lilia Maia de Moraes Sales (lilia@unifor.br)

**Créditos:** 03 (três)

**Carga Horária:** 45 h/a

**E-mail:** lilia@unifor.br

### 2. SÍNTESE DE IDENTIFICAÇÃO

Pós-doutora pela Universidade de Columbia (Visiting Scholar nos anos 2010/2011) e formação em mediação e negociação de conflitos nos Programas de Negociação da Universidade de Harvard. Pesquisadora do Conselho Nacional de Pesquisa - CNPq como bolsista Produtividade em Pesquisa há mais de 10 anos. Figura entre os 100 pesquisadores da área do Direito mais citados no Brasil, pelo ADS Ranking (2024). Há 20 anos, coordena projetos de pesquisa e extensão, financiados nacional e internacionalmente, na área de Gestão e Mediação de Conflitos, com enfoque em inovação do Sistema de Justiça, empoderamento de mulheres e jovens, bem como na construção de políticas públicas para mediação de conflitos. Idealizadora do primeiro Mestrado de Direito e Gestão de Conflitos no Brasil, tendo como fundamento a inovação e impacto no Sistema de Justiça. Professora do Mestrado Profissional em Direito e Gestão de Conflitos e do Mestrado e Doutorado em Direito Constitucional, ambos da Universidade de Fortaleza - UNIFOR, tendo orientado mais de 50 dissertações e teses na área de mediação e gestão de conflitos. Atuou como Vice-Reitora de Pós-Graduação da Universidade de Fortaleza de 2012 à 2021, período em que idealizou e implementou a metodologia Líderes que Transformam, reconhecida pela Organização das Nações Unidas como Boa Prática para concretizar os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável - ODS e pelo prêmio Innovare do Ministério da Justiça. É membro do Conselho do Global Center da Universidade de Columbia, auxiliando a traçar as atividades desta Universidade no Brasil. Autora de vários livros e artigos na área de gestão de conflitos.

### 3. OBJETIVO

Desenvolver competências teóricas, metodológicas e práticas para que o(a) discente seja capaz de desenhar, conduzir e avaliar processos consensuais de solução de conflitos como instrumentos de efetivação do acesso à justiça e de fortalecimento do Estado Democrático de Direito, mobilizando criatividade e liderança transformativa.

#### 4. EMENTA

4.1 Fundamentos constitucionais, históricos e conceituais dos Meios Adequados de Solução de Conflitos (MASCs) e do modelo Justiça Multiportas; 4.2 Marcos normativos brasileiros: Resolução CNJ 125/2010, Lei 13.140/2015, CPC 2015 e demais diplomas correlatos; 4.3 Os Meios Adequados de Solução de Conflitos e as Escolas de mediação; 4.4 Negociação baseada em interesses I — “Separe as pessoas do problema”; 4.5 Negociação baseada em interesses II — Identificação de interesses, geração de opções de ganhos mútuos e critérios objetivos; 4.6 Gerenciamento de Emoções na Gestão de Conflitos; 4.7 Teoria do Círculo Dourado — Negociando com base em valores; 4.8 Criatividade, pensamento crítico e inovação aplicados à gestão de conflitos; 4.9 Online Dispute Resolution (ODR), tecnologia e justiça digital: gestão de conflitos humanos em tempo de tecnologias digitais; 4.10 Educação para a gestão de conflitos; 4.11 Estudos de caso nacionais e internacionais em inovação para a gestão de conflitos; 4.12 Apresentação e discussão de projetos aplicados / casos de ensino produzidos pelos(as) discentes.

#### 5. PROGRAMA

	CONTEÚDO DAS AULAS	DATA
1	Fundamentos constitucionais, históricos e conceituais dos Meios Adequados de Solução de Conflitos (MASCs) e do modelo Justiça Multiportas	
2	Marcos normativos brasileiros: Resolução CNJ 125/2010, Lei 13.140/2015, CPC 2015 e demais diplomas correlatos	
3	Os Meios Adequados de Solução de Conflitos e as Escolas de Mediação	
4	Negociação baseada em interesses I — “Separe as pessoas do problema”	
5	Negociação baseada em interesses II — Identificação de interesses, geração de opções de ganhos mútuos e critérios objetivos	
6	Gerenciamento de Emoções na Gestão de Conflitos	
7	Gerenciamento de Emoções na Gestão de Conflitos	
8	Teoria do Círculo Dourado — Negociando com base em valores	
9	Criatividade, pensamento crítico e inovação aplicados à gestão de	

	conflitos	
10	Criatividade, pensamento crítico e inovação aplicados à gestão de conflitos	
11	Online Dispute Resolution (ODR), tecnologia e justiça digital: gestão de conflitos humanos em tempo de tecnologias digitais	
12	Educação para a gestão de conflitos	
13	Estudos de caso nacionais e internacionais em inovação para a gestão de conflitos	
14	Estudos de caso nacionais e internacionais em inovação para a gestão de conflitos	
15	Apresentação e discussão de projetos aplicados / casos de ensino produzidos pelos(as) discentes.	

## 6. METODOLOGIA:

A disciplina será conduzida por meio de aulas expositivas dialogadas que integram, de forma contínua, a apresentação de fundamentos teóricos, a problematização crítica e a aplicação prática dos conteúdos. A cada encontro, as discussões serão ancoradas em leituras prévias de literatura especializada disponível nas bibliotecas física e digital da Unifor, em bases de dados acadêmicas e em materiais multimídia selecionados na internet. Para favorecer a aprendizagem experiencial, serão realizados estudos de caso reais, dinâmicas de grupo, simulações de mediação e negociação, sempre estimulando o protagonismo discente. As atividades contarão com o apoio de recursos audiovisuais — projetor, data show, salas de multimeios e exibição de filmes — além das funcionalidades do AVA e de grupo de discussão via WhatsApp para a disponibilização de textos, podcasts, tarefas e feedback formativo. A participação ativa e a escuta reflexiva serão continuamente estimuladas; por isso, espera-se que os(as) discentes realizem leituras sistemáticas da bibliografia indicada, contribuam nos debates e apliquem as técnicas estudadas em exercícios práticos que conectam teoria e realidade profissional, fortalecendo competências críticas, criativas e colaborativas para a gestão democrática de conflitos.

## 7. AVALIAÇÃO

A avaliação da disciplina será composta por dois critérios principais: (i) participação ativa nas aulas e atividades propostas (30% da nota final); e (ii) entrega de material escrito (70% da nota final).

A **participação** será aferida com base no envolvimento do(a) discente nos debates, simulações e demais dinâmicas realizadas ao longo do semestre, bem como na leitura prévia dos textos e materiais indicados pela docente. A construção de um ambiente colaborativo e o engajamento reflexivo nas discussões são considerados elementos essenciais para o desenvolvimento das competências previstas no plano de ensino.

**Frequência obrigatória 75%:** O(a) discente pode faltar no máximo 3 aulas

O material escrito poderá assumir uma das seguintes formas:

- a) **Artigo científico**, que articule conceitos, marcos teóricos e práticas de gestão de conflitos discutidos na disciplina, com o objetivo de analisar e propor soluções para um problema de pesquisa identificado pelo(a) discente; ou
- b) **Caso de ensino**, que apresente, de forma estruturada, uma situação prática real ou simulada relacionada à mediação, negociação, arbitragem ou outras formas de solução de conflitos, visando à sua utilização como ferramenta didática para o ensino-aprendizagem de técnicas de gestão de conflitos.

A escolha entre as modalidades deverá ser feita de acordo com o interesse acadêmico e profissional do(a) discente, sendo incentivada a aplicação dos conteúdos da disciplina a contextos concretos e à realidade institucional brasileira. Ambos os produtos serão avaliados conforme critérios de coerência teórico-metodológica, relevância do tema, clareza na exposição, originalidade e aplicabilidade das soluções propostas.

## 9. BIBLIOGRAFIA

BROWN, Brené. **Atlas of the heart: Mapping meaningful connection and the language of human experience**. New York: Random House, 2021.

CARTER, Alexandra. **Ask for more: 10 questions to negotiate anything**. New York: Simon & Schuster, 2020.

DIAMANDIS, Peter H.; KOTLER, Steven. **Abundância: o futuro é melhor do que você imagina**. São Paulo: Alta Books, 2019.

EAGLEMAN, David; BRANDT, Anthony. **Como o cérebro cria: o poder da criatividade humana para transformar o mundo**. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2020.

FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim: como negociar acordos sem fazer concessões**. Rio de Janeiro: Sextante, 2018.

GARDNER, Howard. **Inteligências múltiplas: a teoria na prática**. Porto Alegre: Artmed, 1999.

GRANT, Adam. **Originais: como os inconformistas mudam o mundo**. Rio de Janeiro: Sextante, 2017.

LIMA, G. V.; FEITOSA, G. R. P. Online dispute resolution (ODR): a solução de conflitos e as novas tecnologias. **Revista do Direito**, n. 50, p. 53-70, 5 set. 2016.

ROBINSON, Ken. **Somos todos criativos: os desafios para desenvolver uma das principais habilidades do futuro.** São Paulo: Benvirá, 2019.

SALES, Lilia Maia de Moraes; SILVEIRA, Taffarel Deibson Lopes. Inovação na gestão de conflitos do Brasil: a importância da difusão prática e do conhecimento sobre as formas consensuais de resolução de conflitos. *Revista de Estudos Constitucionais, Hermenêutica e Teoria do Direito*, v. 15, p. 477-497, 2024.

SALES, Lilia Maia de Moraes; LIMA, Gabriela Vasconcelos. 21st most needed skills, mediation and disputes resolution skills and legal training. *Pensar: Revista de Ciências Jurídicas*, n. 10, 2023.

SALES, Lilia Maia de Moraes; LIMA, Gabriela Vasconcelos; LINS, Mateus. A função do ensino jurídico para a formação do jurista do século XXI: um relato de experiência. *Revista do Direito (Santa Cruz do Sul. Online)*, p. 62-78, 2021.

SALES, Lilia Maia de Moraes; HOLANDA, Rafaela Mota. A arte como instrumento para o desenvolvimento das habilidades em gestão de conflitos em jovens do ensino médio. *Pensar: Revista de Ciências Jurídicas*, v. 25, p. 1-17, 2020.

SALES, Lilia Maia de Moraes; BELCHIOR, Wilson Sales; LIMA, Gabriela Vasconcelos. Gestão de conflitos no contencioso cível de volume: Online Dispute Resolution como instrumento para redução do passivo jurídico de corporações. *Revista de Informação Legislativa*, v. 53, p. 51-75, 2019.

SALES, Lilia Maia de Moraes; ARAÚJO, A. V. A teoria das inteligências múltiplas de Howard Gardner e o ensino do direito. *Novos Estudos Jurídicos (UNIVALI)*, v. 23, p. 682-702, 2018.

SALES, Lilia Maia de Moraes; BEZERRA, Mário Quesador. Os avanços tecnológicos do século XXI e o desenvolvimento de habilidades necessárias ao profissional do direito a partir das abordagens das Universidades de Harvard e Stanford. *Pensar: Revista de Ciências Jurídicas*, v. 23, p. 1-13, 2018.

SHAPIRO, Daniel; FISHER, Roger. **Além da razão: a força da emoção na solução de conflitos.** Rio de Janeiro: Alta Books, 2019.

SHAPIRO, Daniel. **Negociando o inegociável: como resolver conflitos que parecem impossíveis.** São Paulo: Globo Livros, 2021.

SINEK, Simon. **Comece pelo porquê: como grandes líderes inspiram pessoas e equipes a agir.** Rio de Janeiro: Sextante, 2023.

URY, William. **Como chegar ao sim com você mesmo: o primeiro passo em qualquer negociação, conflito ou conversa difícil.** Rio de Janeiro: Sextante, 2015.

URY, William. **Sim, é possível: sobreviver e prosperar em uma era de conflitos.** Rio de Janeiro: Sextante, 2024.