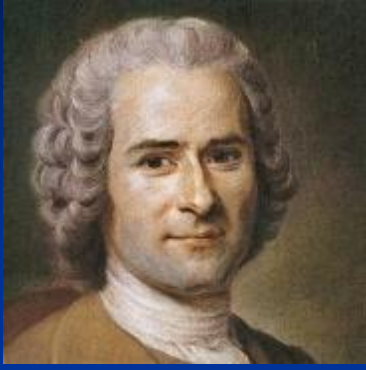


Sistemas Adequados de Resolução de Disputas

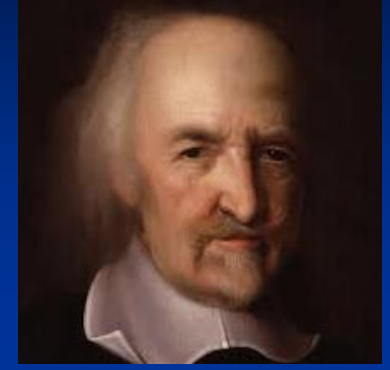
Prof. MSc. Daniel Luchine Ishihara

Mestre em Direito (LL.M.) pela *Southern Methodist University* (SMU, Dallas, TX), Bacharel em Direito (LL.B.) pela Universidade de Brasília (UnB-DF), pós-graduado em Direito Público, pós-graduado em Direito, Estado e Constituição, licenciado como Professor de Direito, Membro do Conselho Acadêmico de Direito do IESB (DF), Professor de cursos de graduação e de pós-graduação, Instrutor de cursos de aperfeiçoamento em Direito Administrativo para servidores de órgãos públicos. Trabalhou como *Professor Assistant* na SMU (Dallas, TX) e *Legal Consultant* na Gardini LLC (Dallas, TX). É servidor público de carreira na Câmara Legislativa, onde ocupa o cargo de Diretor, também é Mediador Convidado do TRT 10ª Região, advogado militante (OAB/DF 21.947) no Distrito Federal desde 2005, e membro da *Sociedade Mensa International*.



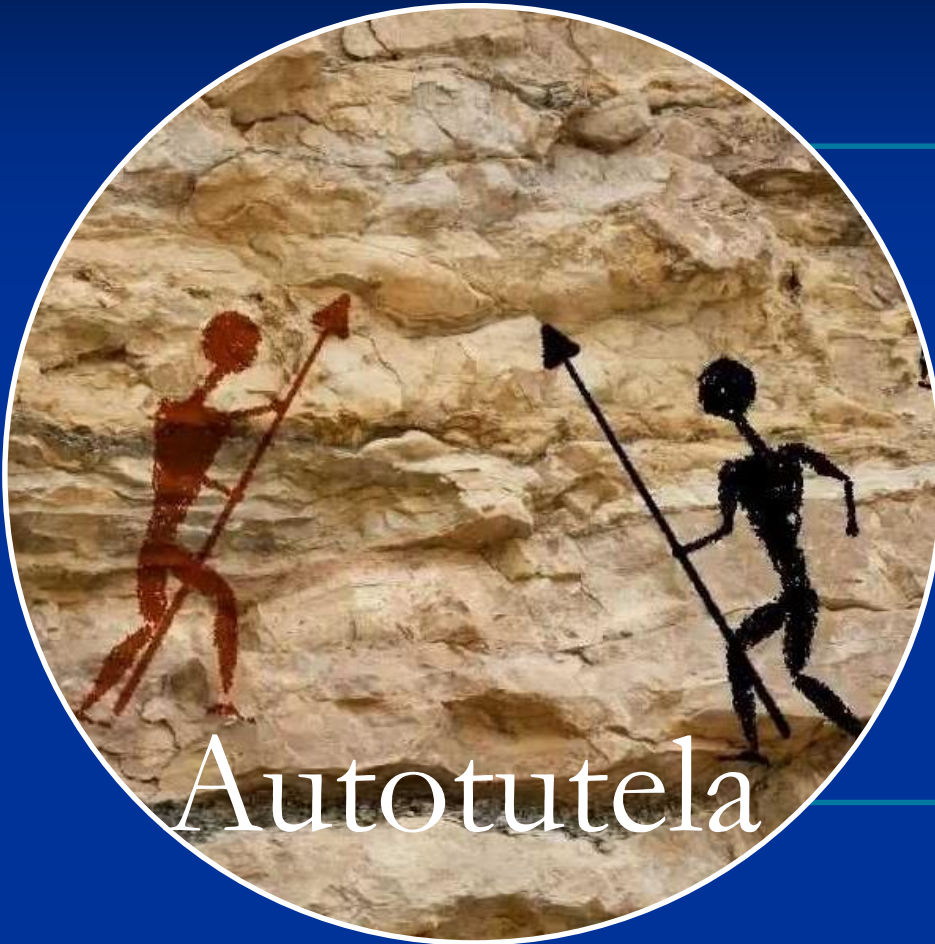
Rousseau

Disputas são
inerentes à vida
social



Hobbes

Resolver
disputas é
uma
necessidade
social



Forma mais primitiva de
solução de disputas

Guerras,
embargos,
bloqueios...

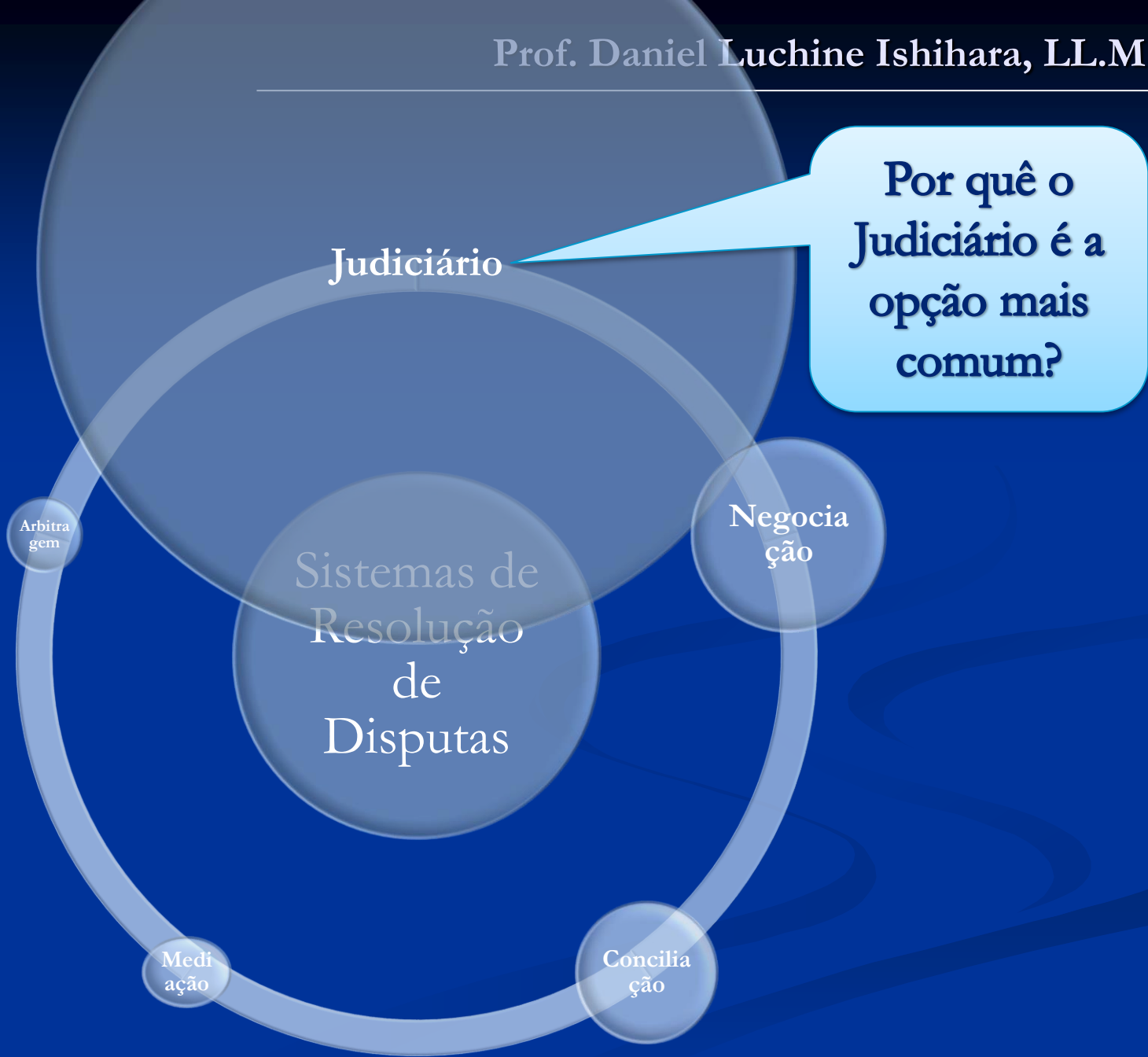


Esbulho e
turbação
da posse

Legítima
defesa e
estado de
necessidade







Judiciário

Por quê o
Judiciário é a
opção mais
comum?

Arbitra
gem

Negocia
ção

Sistemas de
Resolução
de
Disputas

Medi
ação

Concilia
ção



- Um juízo decide vinculativamente
- Pressupõe-se decisão informada

- Advogados assumem a adversariedade
- Pressupõe-se representação perfeita de interesses

- Poder de polícia para cumprimento da decisão
- Pressupõe-se eficácia

Alternativas
de
Resolução
de Disputas



Negociação



Conciliação



Mediação



Arbitragem

Modelos negociais:

Barganha
posicional

Competitivo

Cooperativo

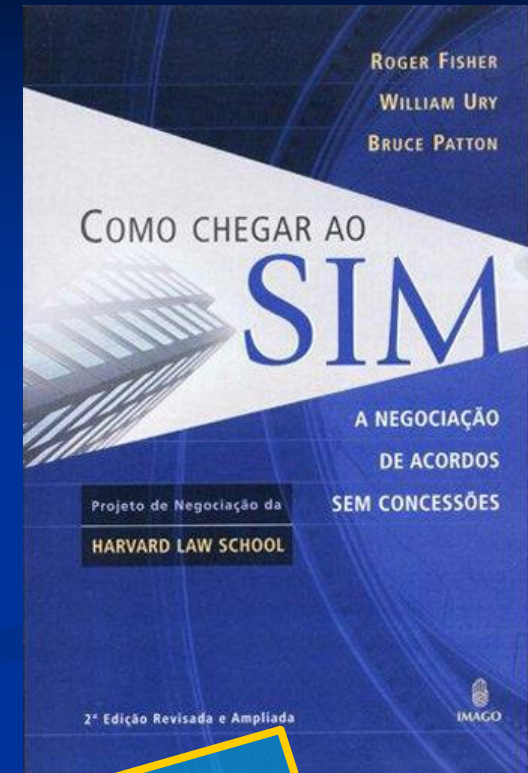
Problem Solving
ou Sistema
integrativo

- Impessoalidade
- Foco nos interesses (e não nas posições)
- Criatividade em opções para ganho mútuo
- Uso de critérios objetivos

Negociar com lisura é mais eficaz:

- Aumento da satisfação + Diminuição do desperdício
- Durabilidade de acordos + Bons precedentes + Relações estáveis

Modelos negociais:



Negociar com lisura é mais eficaz:

- Aumento da satisfação + Diminuição do desperdício
- Durabilidade de acordos + Bons precedentes + Relações estáveis



Conciliação

- Autocomposição
- Autodeterminação
- Resgate da dignidade
- Empoderamento
- Simplicidade e informalidade
- Cooperatividade
- Confidencialidade



Mediação

- Autocomposição
- Autodeterminação
- Resgate da dignidade
- Empoderamento
- Simplicidade e informalidade
- Cooperatividade
- Confidencialidade



Conciliação

- Relacionamento eventual
- Superficialidade de investigação
- 1 sessão
- Proposta de acordo pelo conciliador



Mediação

- Relacionamento perene
- Análise profunda do conflito
- Múltiplas sessões
- Mediador não propõe acordo



Arbitragem

Heterocomposição

Rapidez e deformalização

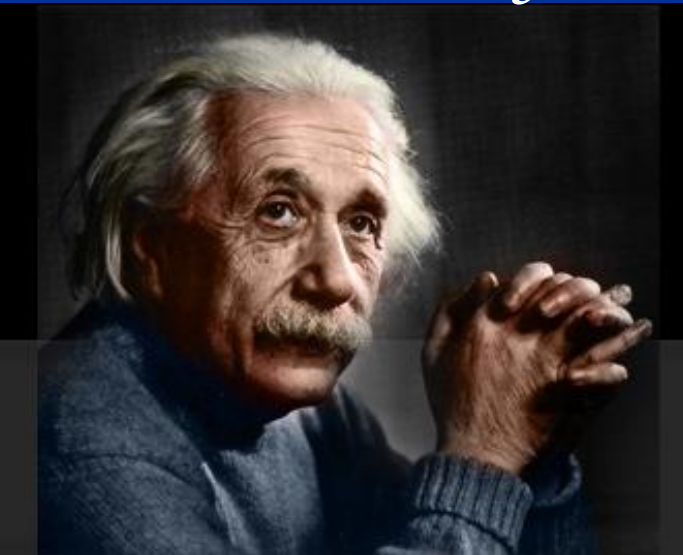
Sentença especializada

Formação de título executivo judicial

Ampla autonomia das partes

Sigilosidade

“A crise é a melhor benção que pode ocorrer com as pessoas e países, porque a crise traz progressos. [...] É na crise que se aflora o melhor de cada um. Falar de crise é promovê-la, e calar-se sobre ela é exaltar o conformismo. Em vez disso, trabalhemos duro.”



A. Einstein.

Muito obrigado!

Prof. Daniel Luchine Ishihara, LL.M.

ishihara.daniel@gmail.com

br.linkedin.com/in/danielishihara