

STJ00117399

GUILHERME VEIGA

MEDIAÇÃO NAS CORTES SUPERIORES

DA TEORIA À PRÁTICA

Londrina/PR

2023



THOTH
EDITORA



Direitos de Publicação Editora Thoth.
Londrina/PR.
www.editorathoth.com.br
contato@editorathoth.com.br

Diagramação e Capa: Editora Thoth

Revisão: Bruno Coelho

Editor chefe: Bruno Fuga

Conselho Editorial (Gestão 2022)

Prof. Dr. Anderson de Azevedo • Me. Aniele Pissinati • Prof. Dr. Antônio Pereira Gaio Júnior • Prof. Dr. Arthur Bezerra de Souza Junior • Prof. Dr. Bruno Augusto Sampaio Fuga • Prof. Me. Daniel Colnago Rodrigues • Prof. Dr. Flávio Tartuce • Me. Gabriela Amorim Paviani • Prof. Dr. Guilherme Wünsch • Dr. Gustavo Osna • Prof. Me. Júlio Alves Caixeta Júnior • Prof. Esp. Marcelo Pichioli da Silveira • Esp. Rafaela Ghacham Desiderato • Profª. Dr. Rita de Cássia R. Tarifa Espolador • Prof. Dr. Caversan Antunes

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

Veiga, Guilherme.
Mediação nas cortes superiores: da teoria à prática/ Guilherme Veiga. – Londrina, PR: Thoth, 2023.

209 p.

Bibliografias: 197-209

ISBN 978-65-5959-479-5

1. Mediação. 2. Conciliação. 3. Acordo
4. Negociação. I. Título.

CDD 341.4

Índices para catálogo sistemático

1. Direito Processual : 341.4

Proibida a reprodução parcial ou total desta obra sem autorização. A violação dos Direitos Autorais é crime estabelecido na Lei n. 9.610/98.

Todos os direitos desta edição são reservados pela Editora Thoth. A Editora Thoth não responsabiliza pelas opiniões emitidas nesta obra por seus autores.

SUMÁRIO

SOBRE O AUTOR.....	7
NOTA DO AUTOR.....	11
PREFÁCIO	13
APRESENTAÇÃO.....	15
INTRODUÇÃO.....	21

CAPÍTULO 1

NOÇÕES DE NEGOCIAÇÃO.....	25
1 Noções de negociação.....	25
2 Perguntas de partida.....	26
3 Método Harvard de Negociação (<i>Harvard Negotiation Project</i>).....	26
4 Focando nos interesses e não nas posições. Gerenciando os portfólios de interesses.....	31
5 Separe as pessoas do problema. Afastando-se emocionalmente do problema. Vendo a questão em perspectiva.....	37
6 Estabelecendo o BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement).....	39
7 As mudanças do BATNA durante a negociação e o papel do Poder Judiciário.....	43
8 Escutando a parte contrária.....	44
9 Questionando os critérios e fazendo boas perguntas.....	45
10 Uma negociação tem que ser boa para as duas partes.....	48
11 Dizendo “não” sem encerrar a negociação.....	49
12 Construindo pontes e não muros.....	50

CAPÍTULO 2

PRINCÍPIOS DA MEDIAÇÃO.....	53
1 Princípios da mediação e conciliação previstos no art. 166 do CPC e na Resolução 125/10 do CNJ.....	53
2 Confidencialidade.....	53
3 A decisão informada.....	56
4 A independência e autonomia.....	57
5 A imparcialidade.....	58

6 A informalidade e oralidade: uma proposta de <i>autoregulação regulada</i>	62
7 Respeito à ordem pública e às leis vigentes.....	63

CAPÍTULO 3

REGULAMENTAÇÃO DA MEDIAÇÃO	65
1 A autocomposição como meio adequado de solução dos conflitos e não mais como um meio “alternativo” de solução.....	65
2 As diferenças entre conciliação e mediação.....	69
3 Política judiciária de autocomposição nas demandas	71
4 Regulamentação no Conselho Nacional de Justiça da Política Judiciária de Autocomposição nas Demandas. A Resolução 125/CNJ com suas sucessivas alterações	76
5 Regulamentação no Código de Processo Civil da Política Judiciária de Autocomposição nas Demandas	83
6. Regulamentação pela Lei 13.140/15, dispõe sobre a mediação entre particulares como meio de solução de controvérsias e sobre a autocomposição de conflitos no âmbito da administração pública.....	89
7 Regulamentação no Superior Tribunal de Justiça da Política Judiciária de Autocomposição nas Demandas	90
8 Regulamentação no Tribunal Superior do Trabalho da Política Judiciária de Autocomposição nas Demandas	91
9 Regulamentação no Supremo Tribunal Federal da Política Judiciária de Autocomposição nas Demandas	95

CAPÍTULO 4

MEDIAÇÃO NAS CORTES SUPERIORES	97
1 Por que fazer mediação perante as Cortes Superiores? O amadurecimento jurídico das teses e a melhor noção dos impactos jurídicos e econômicos da formação de um precedente	97
2 Requisitos para realização de acordos entre as partes perante o STJ, TST e STF	100
3 Os acordos nacionais perante o STJ, TST e STF: por que eles devem ser incentivados? Quais os benefícios para o sistema judicial e desafogamento do Poder Judiciário?.....	100
4 Qualificação técnica dos mediadores das Cortes Superiores	101
5 Estabelecimento da confiança nos mediadores e conciliadores	103
6 Qualificação técnica dos advogados das partes e a possibilidade de contratação de advogado especialista para atuar na negociação em favor das partes.....	105
7 Preocupações para a concretização dos acordos nacionais	106
8 Representatividade adequada dos grupos com interesse nas negociações nacionais	108
9 A participação de <i>amicus curiae</i> para a construção de uma solução negociada	

nacional, democrática e personalizada	114
10 A participação dos Órgãos de Fiscalização e Controle e Agências Reguladoras	124
11 A homologação não é chancela de interpretação da lei ou da Constituição pelo STJ, TST e STF: ausência de vinculação para julgamentos futuros....	126
12 A impossibilidade de homologação acrescentar cláusulas aditivas nos acordos: um aprendizado decorrente da homologação do TAC-GOV de Mariana	128
13 Ampla publicidade dos termos da proposta de acordo antes da homologação.....	129
14 Livre adesão: voluntária e facultativa aos termos do acordo nacional..	132
15 Conceito de honorários contingenciais em favor dos advogados que representam os ausentes na mediação nacional.....	135
16 O problema da falta de regulamentação dos honorários contingentes no Brasil em favor dos advogados que representam os grupos na mediação e a solução implementada pelo STF no acordo dos planos econômicos	140
17 Honorários dos mediadores.....	142
18 A formalização de negócios jurídicos multilaterais nos acordos nacionais: lições extraídas do acordo na ADPF165/DF no STF; do acordo nas ACPs do Conj. Muribeca; e do Projeto-Piloto do Seguro Habitacional no STJ.....	147
19 As vantagens da flexibilidade do processo de mediação	150
20 Análise de alguns casos submetidos a mediação e conciliação no Superior Tribunal de Justiça.....	151
21 Análise de alguns casos submetidos à mediação e conciliação no Tribunal Superior do Trabalho.....	155
22 Análise de alguns casos submetidos à conciliação no Supremo Tribunal Federal.....	161

CAPÍTULO 5

FASES DA MEDIAÇÃO	163
1 Fases e procedimentalização das mediações perante as Cortes Superiores	163
2 Fase que antecede a mediação: como se inicia uma mediação perante o STJ, TST e o STF?.....	163
3 Fase do diagnóstico	167
4 Fase do planejamento: <i>checklist</i>	175
5 Fase das sessões de mediação	176
6 Fase da realização dos estudos técnicos	177
7 Fase da redação do acordo-piloto	178
8 Fase da ratificação do acordo.....	185
9 Fase da redação do acordo final	186
10 Fase da homologação.....	187
11 A possibilidade de homologação parcial do acordo.....	188

12 Fase do monitoramento.....	191
13 Fase de cooperação judiciária para implementação do acordo nacional	191
14 A criação de plataformas digitais, <i>sites</i> e aplicativos para implementação dos acordos nacionais.....	192
CONCLUSÃO.....	197
REFERÊNCIAS.....	199