

**MEDIAÇÃO E PRÁTICAS RESAURATIVAS – CARA NOVA PARA DEMANDAS ANTIGAS**

Raquel dos Santos¹
Isabel Cristina Martins Silva²

RESUMO

Desde os primórdios da humanidade os conflitos existem nas suas mais variadas naturezas, sejam essas civis, familiares ou mesmo comerciais e trabalhistas, de forma que cada vez mais a sociedade busca alternativas mais rápidas para a resolução dos mesmos. Assim, as maneiras de lidar com os conflitos também perpassam os tempos e cada vez mais cresce a busca por meios que agilizem a resolução dessas demandas. Surgem, nesse contexto, práticas que buscam resolver os impasses de forma mais pacífica e que também restaure a comunicação entre as partes envolvidas. É nesse cenário que após muito estudo são inseridas em nossa sociedade Práticas Restaurativas que em conjunto com a Comunicação Não Violenta, facilitam a Mediação de Conflitos, seja entre vizinho, familiares ou mesmo nas relações de negócios. Estas relações negócios, comerciais e trabalhistas que serão o foco deste trabalho, que terá como laboratório o Centro de Mediação e Práticas Restaurativas da Faculdade de Direito de Santa Maria, onde buscar-se a facilitação da comunicação entre pessoas que estejam em situações conflitantes. Com a participação dos acadêmicos do Curso de Ciências Contábeis da Instituição trar-se-á, além dos conflitos cívicos que já fazem parte da rotina de trabalho, os conflitos empresariais e trabalhistas, buscando resultados satisfatórios para ambas as partes sem a necessidade de demoradas demandas judiciais. Sempre mantendo o foco voltado para a restauração da comunicação, promovendo o diálogo com respeito.

Palavras - Chave: Mediação. Práticas Restaurativas. Comunicação Não Violenta.

REFERÊNCIAS:

BRASIL. **CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA**. Azevedo, André Gomma de (Org.). Manual de Mediação Judicial, 5ª Edição (Brasília/DF:CNJ), 2015.

ROSEMBERG, Marshall B. **Comunicação não violenta:** técnicas para aprimorar relacionamentos pessoais e profissionais. Tradução Mário Vilela – São Paulo: Ágora, 2005.

FISHER, Roger. URY, William. PATTON, Bruce. **Como Chegar ao Sim:** negociação de acordos sem concessões. Tradução Vera Ribeiro e Ana Luiza Borges. 2ª Edição – Rio de Janeiro: Imago, 2005.