

NOVA FACE DA ADVOCACIA: NEGOCIAÇÃO COMO MEIO ALTERNATIVO PARA SOLUÇÃO DOS CONFLITOS.

Tereza Helena Bezerra Grangeiro¹ Fátima Leonara Feitosa Leite² Eduardo
Caetano Marques³ Inaldo Siqueira Bringel⁴

Resumo: O presente trabalho analisou a negociação como meio alternativo para resolução de conflitos, baseado nos princípios da boa-fé e do acesso à justiça, de modo que, possa ser uma nova opção para desafogar o judiciário propiciando um resultado mais rápido. Além de produzir melhores resultados para as partes e o advogado. De modo que, demonstrando a necessidade de uma nova roupagem para a advocacia, que cumprindo seu papel constitucional de auxiliar na administração da justiça, passa desenvolver as habilidades sociais e jurídicas, para acordar da melhor forma possível uma solução eficaz e duradoura.

Palavras-chave: Negociação. Advocacia. Justiça.

1. Introdução

A Constituição brasileira de 1988, no seu preâmbulo, destacou a Justiça como um dos valores supremos de uma sociedade fraterna, pluralista e sem preconceitos, fundada no comprometimento com a solução pacífica dos conflitos, salvaguardando o exercício dos direitos individuais e coletivos e suas garantias.

O atual sistema Processualista brasileiro caracteriza-se por ser altamente formalistas, o que antes representavam etapas de garantias de direitos, fundado no devido processo legal, passou a ser uma justiça tardia e extraordinária deformação de valores e conceitos, os quais devem ser repensados.

A produção de demandas judiciais na atualidade cresce em números espantosos, de modo que a morosidade e as decisões pouco efetivas tornam-se comuns no sistema jurídico brasileiro. A percepção intrínseca da necessidade de acionar o Judiciário todas as vezes que ocorrerem conflitos tornou-se rotineira em meio a advocacia.

Procurar resolver as contendas nos moldes legais, além de aumentar os custos, pode provocar um desgaste emocional nas partes, que ao final do processo nem sempre serão compensadas pelo resultado obtido. Partindo desse pressuposto, eclode a oportunidade de reacender uma forma de composição que para muitos é considerada retrógrada, mas que, nas atuais circunstâncias, pode representar uma saída eficaz. Dessa forma:

meios alternativos de resolução dos litígios na efetivação da justiça revela-se necessário na medida em que se vislumbra, com a morosidade da justiça, o nascimento de insegurança jurídica e frustração das expectativas das partes envolvidas no processo, além

1 Universidade Regional do Cariri, email: terezahelena_99@hormail.com

2 Universidade Regional do Cariri, email: leonara_feitosa@hotmail.com

3 Universidade Regional do Cariri, email: eduardomarques@live.com

4 Universidade Católica de Pernambuco, email: inaldobringel@hotmail.com

XXI Semana de Iniciação Científica da URCA

05 a 09 de novembro de 2018
Universidade Regional do Cariri

de instabilidade social. Portanto, buscar soluções para dirimir as grandes demoras nos andamentos processuais e, conseqüentemente, as dificuldades de acesso à justiça no sentido de direito a um processo justo, trariam benefícios para a sociedade como um todo, tornando-se um assunto de grande relevância social. (BRAZILEIRO, 2017)

Nesse contexto, apresenta-se a negociação, como um meio alternativo, que produz uma saída para os interessados baseada na formação de um acordo onde procura-se o melhor para ambos. Dessa forma, afirma Vitule (2010), “são celebrados em menor tempo do que os processos litigiosos. Os clientes conseguem administrar o conflito e têm mais oportunidade e tranquilidade para refletir sobre as propostas ofertadas”

Partindo, então, da defesa do acesso à justiça a partir da inexorabilidade da resposta (solução) passar pelo crivo do Judiciário, como ainda ocorre preponderantemente no cenário jurídico, temos o sistema praticamente colapsado, não obstante a virtualização do processo.

Entretanto, esquecendo da gama de possibilidades a serem exploradas, de modo célere, conveniente e por muitas vezes mais vantajosas, que podem ser coordenadas pelo advogado. Assim, busca-se no presente trabalho elucidar a função do advogado na desobstrução da justiça utilizando seus conhecimentos jurídicos e humanísticos na composição de negociações.

2. Objetivo

O presente trabalho analisa e sugere a negociação como um meio alternativo para a solução de conflitos, de tal maneira que não se faça necessário acionar o Judiciário. Assim, procurar-se-á examinar a preparação da advocacia atual para agir como negociadores afim de produzir a melhor resolução para as partes.

3. Metodologia

O trabalho em tela buscou por meio de uma pesquisa bibliográfica discutir meios alternativos de conflitos, mais especificamente a negociação. De acordo com Gil (2002, p. 22) a pesquisa bibliográfica “(...) é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos. ” Para atingir o objetivo, foi feita uma seleção de textos com base em parâmetro temático – obras relacionadas ao objeto de estudo – e linguístico, isto é, obras no idioma português. Após essa seleção, foram feitas leituras de reconhecimento do material bibliográfico, selecionando referências que possuíam informações e/ou dados referentes ao tema; em seguida foi feita uma leitura seletiva que determinaria o material que serviria para embasar as discussões sobre a temática de interesse dos autores, chegando ao número de seis obras que foram apresentadas no decorrer do texto.

4. Resultados

A Constituição Federal de 1988 assegura no seu artigo 5º a razoável duração do processo e os meios para a sua celeridade, diante disso, Bedaque *apud* Simão (2016) defende que:

processo efetivo é aquele que, observado o equilíbrio entre os valores segurança e celeridade, proporciona às partes o resultado desejado pelo direito material. Pretende aprimorar o instrumento estatal destinado a fornecer a tutela jurisdicional. Mas constitui perigosa ilusão

XXI Semana de Iniciação Científica da URCA

05 a 09 de novembro de 2018
Universidade Regional do Cariri

pensar que simplesmente conferir-lhe celeridade é suficiente para alcançar a tão almejada efetividade. Não se nega a necessidade de reduzir a demora, mas não se pode fazê-lo em detrimento do mínimo de segurança, valor também essencial ao processo justo.

Diante desse cenário, formado por um acúmulo de processos, e a primazia dada pelo Judiciário de respostas rápidas, as quais, em larga medida, acabam por ser de baixa qualidade, exsurge a necessidade de reaver os meios alternativos de resolução de conflitos, afastando inicialmente a mão do Estado-juiz como elemento exclusivo de efetivação da justiça.

Conforme defendido por Barbosa e Silva, está acontecendo uma revolução na forma de fazer justiça, modificando as estruturas do próprio judiciário. Partindo de novas realidades onde o conhecimento é ferramenta para a satisfação das necessidades.

E nesse novo contexto, que as formas alternativas de resolução de conflitos tomam espaço e são modeladas para suprir as necessidades sociais. Podendo ser divididas em autocomposição e heterocomposição, a primeira é baseada na vontade das partes, por meio de acordos chegam a solução do conflito, enquanto a outra utiliza-se de terceiro para resolver o conflito.

Dentre os meios de autocomposição, destacar-se a negociação que é configurada com um processo bilateral pelo qual as partes discutem o melhor resultado para ambas. Por meio da comunicação, destina-se à tomada de decisão e conseqüentemente a resolução extrajudicial da controvérsia. Segundo esclarece Gouveia *apud* Cabral e Cunha (2016):

a negociação pode seguir modelos diversos. Há, nesse sentido, a negociação competitiva e a negociação cooperativa. A diferença entre tais modelos está no resultado pretendido e na atitude assumida para o alcançar. Efetivamente, “[e]nquanto no modelo competitivo o negociador pretende ganhar a discussão, no modelo cooperativo o foco está na resolução do problema”. (CABRAL e CUNHA, 2016, p.5)

A negociação competitiva não demonstra ser o meio mais eficaz, pois baseada na ideia de que uma parte perde e a outra ganha, quebra os moldes da negociação que busca a melhor opção para ambas. O outro modelo, produzido de forma cooperativa, a resolução da demanda é realizada de modo que nenhum saia prejudicado. Para isso, é necessário que o advogado esteja preparado, não só com o conhecimento jurídico adequado, mas também apto a contornar as dificuldades que eventualmente possam aparecer.

A figura do advogado, assim, ganha um novo horizonte, explica Brandão (2012), “O papel do advogado, hoje[...] passa pela busca de soluções cada vez mais rápidas para os conflitos, o que implica, necessariamente, a tentativa de se evitar que esses conflitos sigam para serem julgados.” Transcendendo a mera função de acompanhar judicialmente os litígios, mas como um solucionador das questões do seu cliente.

Lisiane Lindenmeyer Kalil, elucida que o advogado deve ser uma pessoa flexível, prezando pelas relações interpessoais e “ter sensibilidade com relação ao efeito das decisões sobre os outros.” (BRANDÃO, 2012). Sua função abrange ainda a prevenção dos possíveis danos, procurar meios que produzam resultados a longo prazo, de forma que as conseqüências da negociação produzam efeitos vantajosos ao seu cliente com o menor impacto possível.

O advogado então deve desenvolver aptidões como a flexibilidade para identificar os pontos incontroversos, a cordialidade no trato com a outra parte,

XXI Semana de Iniciação Científica da URCA

05 a 09 de novembro de 2018
Universidade Regional do Cariri

além do convencimento, a oratória do advogado nesse momento pode ser fundamental para a construção da solução. Aptidões estas que diante da conjuntura atual deixou-se a parte na academia, mas que tornar-se-ão essenciais para o novo cenário que está construindo-se. Assim, Brandão (2012), explica: “na negociação ele tem por objetivo convencer a outra parte de que a proposta que lhe está sendo oferecida é a melhor alternativa para a parte no caso de não se realizar um acordo entre ambas.”

5. Conclusão

A Convenção Europeia para Proteção dos Direitos Humanos e Liberdades Fundamentais expressa no § 1o do artigo 6º “(...) a Justiça que não cumpre suas funções dentro de um prazo razoável é, para muitas pessoas, uma Justiça inacessível.”

Visto que, o judiciário tornou-se caro, moroso e ineficiente. Apresentando uma jurisdição, que além da demora para apresentar uma solução, nem sempre produz a melhor saída para as partes, podendo até mesmo a parte vencedora não se dar satisfeita pelo resultado. Mesmo diante desse cenário ainda há uma grande barreira a ser enfrentada: a cultura da litigância.

Tornou-se imperioso o investimento em novas formas de pacificação social. Os meios alternativos apresentam-se como uma nova opção direcionada a resolução rápida e eficiente tendo como base na boa-fé e na cooperação entre as partes, pois ao serem ponderados pelos mesmos as razões e consequências proporcionam nova perspectiva para o conflito.

Desmistificar a figura do Estado-Juiz, será imprescindível para que haja uma abertura para a realização da negociação. Cabendo ao advogado demonstrar os benefícios da negociação como o menor tempo, a tranquilidade para refletir acerca dos resultados das propostas, o que resultaria em acordos duradouros e com benesses que o judiciário não poderia oferecer

O advogado terá a função de manter um bom relacionamento entre os envolvidos, demonstrando bases sólidas por meio do conhecimento das leis, jurisprudências e princípios. Traçar propostas honestas que fornecem ganho mútuo, demonstrando compromisso, confiança e bom trato.

Deste modo, o advogado passa a ter participação ativa na transformação social, apresentando como proposta uma justiça presente para todos, desburocratizada e eficiente. Desempenhando a sua função constitucional de promover a realização da Justiça e pacificação social.

6. Referências

BARBOSA, Oriana Piske de Azevêdo. SILVA, Cristiano Alves da. **OS MÉTODOS CONSENSUAIS DE SOLUÇÃO DE CONFLITOS NO ÂMBITO DO NOVO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL BRASILEIRO (LEI Nº 13.105/15)**. Disponível em: <https://www.tjdft.jus.br/institucional/imprensa/noticias/arquivos/copy5_of_artigo.pdf> Acesso em: 12 out 2018

BRANDÃO, Fernanda Holanda de Vasconcelos. **A advocacia como atividade e o papel do advogado como negociador**. In: Âmbito Jurídico, Rio Grande, XV, n. 98, mar 2012. Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=11207&revista_caderno=13>. Acesso em out 2018.

BRASILEIRO, Jhoane Ferreira Fernandes. **Meios alternativos de solução de conflitos**. Conteudo Juridico, Brasília-DF: 10 jan. 2017. Disponível em:

XXI Semana de Iniciação Científica da URCA

05 a 09 de novembro de 2018
Universidade Regional do Cariri

<<http://www.conteudojuridico.com.br/?artigos&ver=2.57860&seo=1>>. Acesso em: 10 out. 2018.

CABRAL, Antônio do Passo. CUNHA, Leonardo Carneiro. **Negociação direta ou resolução colaborativa de disputas (collaborative law): “mediação sem mediador”**. Revista de Processo, 2016. REPRO VOL. 259 (SETEMBRO 2016)
CAPPELLETTI, Mauro. **Acesso à Justiça**. Trad. Ellen Gracie Northfleet. Porto Alegre: Fabris, 1988.

GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projeto de pesquisa**. 4. Ed. São Paulo: Atlas, 2002

SIMÃO, Lucas Pinto. **Os meios alternativos de resolução de conflitos e o dever/poder de o juiz incentivar a conciliação e a mediação**. In: Âmbito Jurídico, Rio Grande, XIX, n. 147, abr 2016. Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=17104&revista_caderno=21>. Acesso em out 2018.