

O PAPEL DO ADVOGADO NA NEGOCIAÇÃO NA SOCIEDADE CONTEMPORÂNEA

THE ROLE OF THE LAWYER IN NEGOTIATION IN CONTEMPORARY SOCIETY

Biela Jr¹.

Gláucia Guisso Fernandes²

Resumo: O presente artigo analisa o papel do advogado no procedimento de negociação no Estado Democrático de Direito, a partir do método de negociação de Harvard e da teoria da comunicação não-violenta, viabilizando a comunicação eficaz, desde o seu planejamento, execução, finalização, incentivando a continuidade das relações humanas, mesmo após o término da negociação.

Palavras-Chaves: Negociação. Advogado. Litígio. Ética. Meios adequados de solução consensual de conflitos.

Abstract: This article analyzes the role of the lawyer in the negotiation process in the Democratic State of Law, based on the Harvard negotiation method and nonviolent communication theory, enabling effective communication from planning, execution, finalization, encouraging the continuity of human relations, even after the end of the negotiations.

Keywords: Negotiation. Lawyer. Litigation. Ethics. Adequate means of consensual solution of conflicts.

1 INTRODUÇÃO

Do latim *negotiatio*, de *negociari*, a negociação significa o entendimento preliminar, de que possa resultar o contrato ou de que possa resultar o negócio, que não se considera acabado ou concluído, enquanto as partes não se ajustam nas condições ou cláusulas, em que se possa realizar, e não firmam, em definitivo, seu consentimento.

A negociação pode ser vista como oportunidade para resolver muitas questões, incluindo os conflitos, sendo uma forma de autocomposição em que as partes buscam caminhos adequados. Para tanto, a negociação não deve ser feita de qualquer forma, deve observar técnicas, deve ser planejada, preparada adequadamente, criada, negociada e, aí sim, devidamente formalizada, alcançando o mútuo acordo e reconstruindo a história entre as partes, no sentido de dar continuidade à paz social nas relações humanas.

Dessa forma, no presente artigo, será analisada a importância da função do advogado como negociador na sociedade contemporânea, considerando sua função social, bem como, a aplicabilidade das técnicas de negociação levando-se em conta o método de Harvard em consonância com a teoria da comunicação não violenta.

1 Advogado e professor de Direito Civil e Ética Profissional. Relator da XVIII Turma Disciplinar do TED da OAB/SP 2012/2015/2018. Mestre em Direito pela Universidade Metropolitana de Santos na área de concentração Responsabilidade Civil Ambiental. Pós-graduado lato sensu em Responsabilidade Civil pela FAAP e em Direito Processual Civil pelo Mackenzie. Possui MBA em Gestão de Negócios Imobiliários pela FMU. Autor de obras jurídicas.

2 Advogada. Conciliadora e Mediadora. Professora de Direito na Universidade Nove de Julho e no Centro Paula Souza. Licenciada em Direito na Universidade São Judas Tadeu. Mestre em Direitos Difusos e Coletivos pela Universidade Metropolitana de Santos. Especialista em Direito Empresarial na Universidade São Judas Tadeu. Especialista em Direito Civil e Direito Processual Civil na Escola Paulista de Direito. Instrutora na Oficina de Oratória Forense na Ordem dos Advogados do Brasil de São Paulo.

2 A FUNÇÃO DO ADVOGADO COMO NEGOCIADOR NA SOCIEDADE CONTEMPORÂNEA

A título de considerações iniciais, antes de discorrer sobre a negociação, é importante destacar a relevância da profissão do advogado, pois ele é o sujeito indispensável à administração da justiça, conforme reza a Constituição Federal em seu art. 133.

Segundo Bulos³ “a advocacia não é apenas uma profissão, mas uma atividade delicadíssima, porque interfere no consciente e inconsciente da criatura humana”, portanto, pontifica o autor que advogar “requer paciência, humildade, profundo conhecimento técnico, cultura humanística, relacionamento sadio, boa vontade, persistência, amor, sentido cristão da vida, discernimento, perdão, renúncia, senso de justiça, criatividade, etc.”.

Como indispensável à administração da justiça, o advogado, no seu ministério privado, presta um serviço público e exerce uma função social, pois o advogado como particular colabora com o Estado em busca da justiça, por isso frise-se sua indispensabilidade. Tanto isso é certo que há a regra do quinto constitucional prevista no art. 94 “caput” e parágrafo único, cujo objetivo é oxigenar o Poder Judiciário, onde advogados públicos e privados, trazem sua experiência e vivência para contrabalançar a visão formada por um tribunal composto somente por juízes de carreira. Em outras palavras, juízes oriundos da advocacia, por sua vivência e experiência, tendem a ter uma outra visão no que tange à prestação jurisdicional justa e efetiva.

No processo judicial, o advogado contribui, na postulação de decisão favorável ao seu constituinte, ao convencimento do julgador, e seus atos constituem múnus público. Por outro lado, salienta Biela Jr.⁴, “o advogado realiza a função social, quando concretiza a aplicação do Direito e não apenas da lei, participando ativamente da justiça social” como se depreende do art. 3º do CED.

Tradicionalmente no âmbito social, o advogado é diretamente associado à briga, litígio, conflito, processo, como se sua atuação profissional fosse resumida à atuação no processo judicial, o que é uma inverdade, pois a formação técnica do advogado visa orientar, esclarecer, prevenir e, se for o caso, litigar, mas é sabido que a formação acadêmica também contribui para esta visão, pois o bacharel em direito tem uma formação mais voltada para a litigiosidade e não para o consenso, influenciando na sua vida pessoal e profissional, com reflexos no âmbito social.

Nesse sentido, perfeita é colocação de Bulos⁵ ao referir que “o advogado é a antena supersensível da Justiça, porque seu mister envolve, a um só tempo: 1. Arte – de dizer o óbvio para quem não quer entender a obviedade; 2. Política – disciplina da liberdade dentro da ordem; 3. Ética – exercício de virtudes contra a tentação; e 4. Ação – luta intransigente na defesa e direitos prerrogativas”.

Negociar é preciso. Enfatiza Silva e Figueiredo Mourão⁶ que, enquanto se fizer a mesma coisa, conseguirá sempre o mesmo e, assim, pontifica a distinção da postura do advogado em juízo e na negociação, sendo que, em juízo, o papel do advogado é convencer o julgador do sentido da tese jurídica apresentada; já na negociação, cabe ao advogado convencer a outra parte de que a proposta que tem a oferecer é melhor que a alternativa que resta ao oponente, como, p. ex., em um acidente de trânsito onde todas as provas são favoráveis ao autor e que se esse for ao judiciário sairá vencedor. Contudo, se o causador do dano propuser uma negociação onde o veículo do autor poderá ser consertado antes mesmo da citação na ação indenizatória, não seria uma boa proposta? Negociar não significa deixar de ganhar, mas sim solucionar o conflito buscando mútuo acordo.

3 BULOS, Uadi Lammêgo. Curso de Direito Constitucional. São Paulo: Saraiva, 2007. p. 1161.

4 BIELA Jr., Minimanual do novo código de ética e disciplina dos advogados. 2. ed. Salvador: JusPodivm, 2017. p. 30.

5 Op. cit., p. 1162.

6 MOURÃO, Alessandra Nascimento Silva e Figueiredo. Técnicas de negociação para advogados. 4. ed. rev. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017. p. 38.

De fato, o advogado é o primeiro juiz da causa, portanto, indispensável sua atuação, seja judicial ou extrajudicialmente e, tanto isso é certo que assevera Pupo⁷ que, nos dias atuais, a figura desse profissional não pode ficar restrita ao interesse das partes. O advogado deve ter um papel nítido para evitar a litigiosidade e não pode se esquivar do seu dever de promover o acesso à justiça, o que não se confunde com acesso ao judiciário, mas com todos os meios jurídicos à disposição a fim de se buscar uma solução mais célere e justa.

Assim, como primeiro juiz da causa e em cumprimento à sua função social, a atuação do advogado ultrapassa o interesse privado (do cliente) para alcançar o interesse público (da sociedade), a administração da justiça. Por essa razão, são deveres do advogado atuar com a verdade, independência, honestidade, lealdade e boa-fé, devendo desaconselhar lides temerárias, bem como estimular os métodos adequados de solução de conflitos, como a negociação, conciliação, mediação, prevenindo a instauração de conflitos, sendo vedada a diminuição dos honorários contratados em decorrência da solução do litígio por qualquer mecanismo adequado de solução extrajudicial⁸.

Por essa razão, o advogado deve mudar o paradigma de adversarial como antes mencionado, comumente ensinado nas faculdades de Direito, para o perfil negociador, conciliador, já que ele é primeiro intérprete da lei e do caso concreto, em condições de avaliar o meio mais adequado para solucionar o conflito, a fim de alcançar uma solução célere (o que o judiciário em muitas vezes não proporciona) e justa, onde não haverá o ganha-perde, mas sim o ganha-ganha. Enfim, não há advogado que não precise negociar, pois a vida do advogado é negociar, desde seu cliente (honorários), com a parte contrária, colegas advogados e por aí vai.

Silva e Figueiredo Mourão⁹ pontifica que o art. 190 do CPC abriu a grande possibilidade de se negociar os procedimentos processuais, porém, critica que ainda se vê muitas cláusulas contratuais que nesse tema se restringem a fazer a eleição de foro. É interessante perceber que o legislador, mesmo com o processo judicial em andamento, lembra o jurisdicionado da existência de outros caminhos para a resolução consensual dos conflitos, o que deverá ser estimulado pelos operadores do direito, inclusive os advogados, como prevê o artigo 3º, § 1º ao 3º do CPC.

Para se cumprir a função social do advogado como forma da sua indispensabilidade à administração da justiça e alcançar a solução justa, do ganha-ganha, a mudança de cultura se impõe, partindo do advogado como negociador por meio de uma linguagem/comunicação não violenta ou agir comunicativo¹⁰ para buscar o entendimento mútuo das partes e, assim, alcançar a sociedade como um todo, consolidando-se a mudança de mentalidade social para se ter o judiciário como um meio subsidiário para a solução dos conflitos e não como regra para tanto.

Nesse sentido, Pupo¹¹ assevera que essa mudança de cultura que se preconiza, decorre de uma “reavaliação do papel do advogado quando ao proceder diante de um conflito, a começar com a análise da relação comunicacional que estabelece com o cliente até a implementação de métodos mais eficientes e eficazes no trato com o litígio”, já que em razão de sua “proximidade com as partes envolvidas no conflito permitem o aprofundamento no fundamento da divergência e lhe capacita para realizar a escolha do método mais adequado para o caso concreto”, cumprindo seu dever previsto no Código de Ética, art. 2º, parágrafo único, inciso VI e VII, no que tange à contenção do descontrole no uso da litigação judicial.

7 PUPO, Sérgio. O papel do advogado na sociedade contemporânea: a gestão do conflito, p. 114.

8 CED, art. 48 § 5º.

9 MOURÃO, Figueiredo; SILVA, Alessandra Nascimento. Técnicas de negociação para advogados. 4. ed. rev. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017. p. 23.

10 Na teoria do agir comunicativo de Habermas, o autor sugere uma mudança de paradigma, no sentido de obter o entendimento entre as pessoas por meio da linguagem, isto é, deixar de compreender o mundo a partir de uma visão individualista e seguir para uma análise por meio da comunicação entre os sujeitos. *apud* PUPO, Sergio Tadeu. O papel do advogado na sociedade contemporânea: a gestão do conflito. São Paulo: Perse, 2014. p. 130.

11 Op. cit., p. 125.

Nesse diapasão, o advogado deve primeiro desenvolver uma escuta ativa que, segundo Sergio Pupo¹², “tem triplo objetivo: a) conhecer o cliente; b) se aprofundar nas causas do conflito e c) aferir se o cliente atua estrategicamente ou se há campo para o mútuo acordo”. Após a escuta ativa, o advogado deve compreender a razão, as causas do conflito, colocando-se no lugar do outro, buscando a eliminação dos pontos de conflito, estimulando a utilização dos meios adequados para a solução dos conflitos, como a negociação, para a preservação das relações de continuidade, bem como evitando novos conflitos entre as partes.

3 BREVES CONSIDERAÇÕES SOBRE OS FUNDAMENTOS DE NEGOCIAÇÃO DE HARVARD E A TEORIA DA COMUNICAÇÃO NÃO VIOLENTA

Negociar não é perder, abrir mão dos seus interesses, não implica concessões, pois todas as pessoas têm posições e querem defendê-las; o que importa é atender estas posições com o intuito de atingir o interesse comum, viabilizando a comunicação e, se for o caso, chegando a uma autocomposição, um acordo.

Conforme salientam Fisher, Ury e Patton, na obra *Como Chegar ao Sim*¹³, qualquer método de negociação pode ser julgado imparcialmente por três critérios: 1. Deve produzir um acordo sensato que pode ser definido como aquele que atende aos interesses legítimos de cada uma das partes na medida do possível, resolve imparcialmente os interesses conflitantes, é duradouro e leva em conta os interesses da comunidade, se houver possibilidade de acordo; 2. Deve ser eficiente; e 3. Deve aprimorar, ou, pelo menos, não prejudicar o relacionamento entre as partes.

O negociador não precisa ser afável ou áspero para negociar, segundo o Método de Negociação de Harvard, há quatro pontos fundamentais que devem ser analisados para facilitar o processo de negociação e produzir resultados satisfatórios para todos os envolvidos no processo¹⁴: 1. Separe as Pessoas do Problema. 2. Concentre-se nos *Interesses*, Não nas Posições. 3. Invente *Opções* de Ganhos Mútuos. 4. Insista em *Critérios* Objetivos.

Para que se alcance um processo de negociação efetivo, é necessário que o processo de comunicação entre os envolvidos resguarde os preceitos da comunicação não-violenta, viabilizando o fortalecimento das relações humanas, mesmo em condições adversas, pessoais ou profissionais.

Para Marshall Rosenberg, na obra *Comunicação Não-Violenta*¹⁵, estes preceitos de comunicação são utilizados em todas as relações humanas, nos relacionamentos íntimos, nas famílias, nas escolas, nas organizações e instituições, em terapia e aconselhamento, nas negociações diplomáticas e comerciais, nas disputas e conflitos de toda natureza.

O processo da comunicação não-violenta tem quatro elementos basilares: observação, sentimentos, necessidades e pedidos¹⁶: 1. As ações concretas que estamos *observando* e que afetam nosso bem-estar; 2. Como nos *sentimos* em relação ao que estamos observando; 3. As *necessidades*, valores, desejos, que estão gerando nossos sentimentos; 4. As ações concretas que *pedimos* para enriquecer nossa vida.

12 Op. cit., p. 141.

13 FISHER, Roger, URY, William e PATTON, Bruce. *Como chegar ao sim: negociação de acordos sem concessões*. 2. ed. rev. e amp. Rio de Janeiro: Imago, 2005. p. 22.

14 Op. cit., p. 30

15 ROSENBERG, Marshall B., *Comunicação não-violenta: técnicas para aprimorar relacionamentos pessoais e profissionais*. São Paulo: Ágora, 2006. p. 27.

16 *Ibid.*, p. 26.

Os preceitos da comunicação não-violenta, juntamente com os elementos do método de Harvard, ajudam e facilitam a comunicação durante o processo de negociação e se complementam, desde a análise inicial pelo advogado negociador, diagnosticando a situação, preparando, bem como durante a execução, criando, negociando para se atingir o mútuo acordo, finalizando o procedimento, mantendo os vínculos entre os envolvidos.

4 CARACTERÍSTICAS E TÉCNICAS DA NEGOCIAÇÃO PARA ADVOGADOS

Segundo Alessandra Mourão, vários elementos auxiliam os negociadores a terem êxito: planejamento, propostas, legitimidade, comunicação, relacionamento, alternativas e compromisso.¹⁷

4.1 PLANEJAMENTO

O advogado deverá analisar os interesses; perceber o cliente, entender seus objetivos, descobrir os interesses em jogo; é preciso treino; é interessante, após ouvir o cliente, inverter os papéis fazendo com que o cliente coloque-se no lugar da outra parte, de forma empática, a fim de perceber que nem sempre o outro lado está errado, entendendo o que está acontecendo e buscando opções!

Isto não implica concordar com o outro, mas sim entendê-lo, trata-se de aprender a lógica do adversário; importante fazer propostas levando em conta o interesse da outra parte, além de escutar quais são as opções que o outro tem se o acordo não for formalizado.

O advogado negociador não discute teses jurídicas, o que é uma perda tempo, impedindo o diálogo, restringindo as opções, não pode ser leviano, desonesto, insensível, intolerante, tampouco seu cliente, é necessário a reciprocidade para que todos possam conversar. O foco deve ser o problema a ser resolvido e não as pessoas.

O advogado deve conhecer seu cliente, os interesses que o movem, deve contar tudo o que aconteceu, é importante o poder de investigação do advogado, fazendo perguntas, indo além daquilo que o cliente expõe, ressaltando que a relação entre cliente e advogado é de confiança, pautada na verdade, assim como a relação entre cliente e paciente, ou seja, expor a verdade é fundamental nas relações humanas, incluindo as relações profissionais em que atuam profissionais liberais, facilitando e promovendo o diálogo.

O advogado deve ajudar o cliente a entender o seu conflito, a se auto perceber, entender o que realmente quer, ter clareza quanto aos aspectos emocionais, psicológicos, sociais, financeiros, anseios, temores, vaidades, sensações, angústias, alegrias, tristezas, enfim, tudo o que está relacionado com a realidade do cliente e da parte contrária.

Neste sentido, o advogado negociador deverá separar as pessoas dos problemas, observando sem avaliar e concentrar nos interesses, não nas posições, demonstrando os sentimentos.

4.2 PROPOSTAS COM GANHOS RECÍPROCOS

É importante respeitar a inteligência e astúcia da outra parte, todos devem ganhar na negociação. O advogado deve ser flexível e criativo com base nos interesses do seu cliente, de acordo com a exposição verdadeira dos fatos, bem como com os interesses da parte contrária, colocando-se no lugar desta, para que possam ser criadas as opções, viabilizando o interesse comum. A fixação num único posicionamento, ignorando os demais interesses, pode comprometer o processo de negociação.

¹⁷ MOURÃO, Figueiredo; SILVA, Alessandra Nascimento. Técnicas de negociação para advogados. 4. ed. rev. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017. *passim*.

Durante o processo de negociação os envolvidos não podem ser precipitados, é preciso ter paciência, ouvir todas as propostas, as partes devem ser esclarecidas, as dúvidas devem ser sanadas, pode-se pedir sugestões para o cliente, para outro colega de profissão ou para a outra parte; é viável conhecer melhor as propostas, deve ser exercida a escuta ativa, observando com atenção, escutando e não simplesmente ouvindo, olhando e não simplesmente vendo; é preciso ter tempo e disponibilidade.

Infelizmente, muitas tentativas de negociação, no âmbito judicial, sejam frustradas, ainda que com a possibilidade de serem marcadas outras sessões, pois, como muitos advogados não são negociadores, não preparam as partes, os envolvidos não estão dispostos a se comunicarem eficazmente e os conciliadores e mediadores não estão devidamente preparados e capacitados, há o comprometimento do procedimento, tudo isto atrelado à falta de tempo, paciência, conhecimento e educação.

Muitas vezes, numa sessão de negociação, mesmo com a utilização das técnicas e dos elementos da comunicação não violenta, dependendo das partes e dos advogados, o tempo necessário do procedimento pode ser curto ou longo para se alcançar o acordo mútuo, sendo que, algumas vezes, pode ser que não ocorra a autocomposição, o que não quer dizer que todos perderam tempo, pois se comunicaram de maneira eficaz.

Sabendo claramente o que cada parte quer, é possível chegar a um interesse comum; não é viável negar ou concordar de pronto, é preciso levar em conta todas as possibilidades; ter empatia não significa concordar com tudo o que o outro diz, mas sim respeitar suas colocações e, juntos, criar outras alternativas. Há várias respostas para um único problema!

A meta da negociação não deve ser o confronto, mas sim o ganho recíproco, e o advogado deve deixar isto claro para o seu cliente, que o contato e a conversa com o advogado da parte contrária, além de ser uma conduta educada, o que se aprende desde o berço, não significa deixar de representar os seus interesses tecnicamente, muito pelo contrário, isto favorece a busca pelo interesse comum. Uma postura técnico negociadora, sempre atendendo o interesse do cliente, é estar lado a lado com a outra parte, por isto a mesa de negociação deve ser redonda, sem pontas, trazendo a ideia de igualdade de oportunidades.

É importante que o advogado tenha clareza do seu papel na negociação, valorize sua profissão, sua experiência pessoal, seu conhecimento técnico, tenha autoconfiança, estimule o procedimento, que não veja a tecnologia como impedimento para a negociação, mas sim uma ferramenta favorável ao fim almejado, que valorize seu trabalho.

4.3 LEGITIMIDADE

As opções escolhidas pelas partes devem adequadas para todos os envolvidos na negociação, devendo ser legítimas e justas, trazendo uma sensação agradável para todos, sem que um ou outro sintam-se enganado, lesado, desmotivado, a fim de viabilizar o cumprimento do acordado.

Quando o processo de negociação é feito de forma adequada, fazendo com que as partes resgatem suas responsabilidades sobre o conflito, a possibilidade de descumprimento do que foi acordado é quase nula, posto que há engajamento de todos, o que não ocorre se as partes estiverem com sentimentos negativos com relação ao andamento do procedimento; portanto, não pode haver pressa, nem pressão física ou psicológica, tudo deve ocorrer no seu tempo.

É importante ter critérios objetivos para negociar, evitando apenas basear-se na subjetivamente, que pode prejudicar a negociação, tendo parâmetros de valores (de mercado, referência, venal), estatísticas, decisões jurisprudenciais, entendimentos doutrinários, mapeamentos, escalas, tabelas, perícia, vitórias, exames, avaliações, laudos, pareceres, enfim, tudo o que pode servir de base para uma boa conversa, criando uma área de acordo possível que permita uma discussão direcionada.

O aspecto subjetivo também é importante, mas deve ser levado em conta com critérios e, se a parte não está muito criativa ou não teve condições de apresentar critérios objetivos, poderá ser auxiliada pela sugestão apresentada pelo outro e, por isto, deve saber ouvir, reiterando que pode haver mais de uma resposta para o mesmo problema.

4.4 COMUNICAÇÃO

Durante o procedimento da negociação, é importante estar atento a todos os tipos de manifestações das partes envolvidas, inclusive, o silêncio, pois o corpo fala de diferentes formas.

Prestar atenção em si e no outro é essencial para o andamento dos trabalhos, repetir o que o outro disse demonstra respeito, ajuda a estabelecer os pontos principais, possibilita a empatia, assim como fazer anotações e apontamentos. O uso dos sentidos deve ser equilibrado entre as partes, saber falar, ouvir e olhar no momento correto é fundamental.

As pessoas que ficam muito tempo em silêncio durante a negociação devem ser tratadas com cautela, são observadoras, e pode ser que as expressões não coincidam com os sentimentos, passando uma má impressão, por isto é conveniente perguntar se a pessoa está entendendo, pedir sua participação, motivar sua manifestação. É preciso conhecer para não desconfiar, ter clareza, objetividade, espontaneidade.

4.5 RELACIONAMENTO

Estar presente de forma respeitosa e atenta durante a negociação possibilita um clima agradável entre todos, deve-se ter cuidado com o impacto que uma ação ou omissão causa no outro. A empatia implica colocar-se no lugar do outro, mesmo discordando.

O poder de convencer o outro também é relevante na negociação, mas é importante entender que cada parte tem o seu momento para falar, um deve respeitar o outro, não podem ser admitidas interrupções, os trabalhos devem ser conduzidos de maneira adequada, com reciprocidade; o respeito ajuda a aumentar a reputação do negociador e o advogado deve ter isto em mente.

Para iniciar os trabalhos, às vezes, é interessante começar a conversa com as partes separadamente, evitando um confronto direto, para depois uni-las e, havendo algum problema, todos devem saber o momento de suspender os trabalhos para depois retomar a negociação ou encerrá-la por um tempo, podendo sempre ser retomada. Enfim, o advogado negociador deve criar opções de ganhos mútuos, atendendo as necessidades dos envolvidos no procedimento.

4.6 ALTERNATIVAS

Alternativas são as escolhas após serem analisadas as opções, quando ainda não se alcançou a composição; é preciso conhecer todas as opções para serem feitas as escolhas, por isto é imprescindível saber ouvir a outra parte e entendê-la.

Mostrar que se tem alternativas, é viável, faz com que o outro entenda o seu ponto de vista, sem surpresas desagradáveis; explicar que alguns meios podem ser desgastantes financeira e emocionalmente, além de levarem muito tempo e não se ter certeza do resultado, como ocorre com o processo judicial, é uma forma de mostrar os riscos existentes e, se as partes não querem correr o risco, fica mais fácil transacionar, pois se tem uma delimitação e predisposição para tanto.

4.7 COMPROMISSO

Caso as partes cheguem numa autocomposição, num acordo, o que poderá ocorrer integralmente ou parcialmente, deverão redigi-lo de forma que seja exequível, exigível, prático e duradouro. Entretanto, é oportuno salientar que a precipitação não combina com uma comunicação eficaz, tampouco com a satisfação de todos os envolvidos.

Havendo um acordo que atenda os interesses das partes, é preciso pensar nas suas consequências, incluindo um possível descumprimento, mas, como já foi dito, se existir seriedade, responsabilidade e engajamento, é difícil que isto aconteça, daí porque toda a negociação precisa ser bem feita, o acordo deve ser bem redigido, exigindo, para tanto, que todo o planejamento da negociação e sua execução sejam adequados, implicando em lealdade, boa-fé e probidade.

Deve-se pensar nos aspectos objetivos e subjetivos, no tempo, na forma e no lugar que será cumprido o acordo, bem como nas consequências para as partes, como elas vão se sentir e viabilizar sua efetivação. Deve, portanto, o negociador insistir em critérios objetivos e saber formular os pedidos, pensando em todos detalhes que, deverão ser escritos pelo advogado e, ao final, formalizado o mútuo acordo assinado pelas partes e pelos advogados.

5 CONCLUSÃO

O tempo é o senhor de todas as coisas, portanto, é preciso permitir que tudo aconteça naturalmente, a fim de evitar situações indelicadas, de arrependimento ou de outros sentimentos negativos, respeitando a dignidade das pessoas envolvidas no procedimento da negociação.

A negociação é um caminho que viabiliza a comunicação entre as partes, existindo ou não o conflito, podendo ser utilizada em todas as relações sociais.

Neste processo, para obter um resultado eficaz, é preciso que todos estejam aptos a se envolver, conhecendo suas fragilidades, preparando-se adequadamente e, principalmente, possibilitando que o outro lado também mostre seus interesses, colocando-se no lugar do outro, permitindo a busca por um caminho que atenda ao interesse de todos.

Tal processo não implica em concessões, perdas, submissão, mas sim em agregar, comprometer-se, buscando ver aqueles com quem se está negociando, não como inimigos, ainda que sejam adversários, mas sim como pessoas que também possuem interesses, necessidades e buscam algo que precisam resolver.

A negociação pode ocorrer nos âmbitos extrajudicial, judicial ou arbitral e, muitas vezes, pode anteceder-los, podendo ser retomada, a qualquer tempo, durante e após alguma decisão, sendo sempre pertinente.

O advogado tem papel fundamental para o bom desempenho do procedimento de negociação, incentivando seu cliente, mostrando os benefícios que o procedimento trará, tendo acesso à parte contrária, ao seu patrono, promovendo uma comunicação eficaz, promissora, empática, com reciprocidade e respeito.

Sendo assim, é relevante que exista uma visão multidisciplinar sobre a realidade dos conflitos, uma visão diferenciada dos litigantes, com profissionais adequadamente preparados para orientá-los e conscientes do melhor meio para alcançar o bem comum, sem imposições, arbitrariedades e abusos, buscando a conscientização em prol do interesse comum, para que todos busquem uma solução, presupondo o resgate de suas responsabilidades.

Diante disto, o uso dos fundamentos da negociação do Método de Harvard e os elementos da Teoria da Comunicação Não-Violenta são mecanismos que auxiliarão nestas relações humanas, restabelecendo a comunicação entre as partes, sendo menos traumática para os litigantes, viabilizando o trabalho daqueles que se dispõem a ajudá-los, estando todos focados nesta busca, o que, sem dúvida, além de beneficiar os envolvidos no conflito, beneficiará toda a sociedade, resguardando o princípio da dignidade humana, o acesso à justiça e o exercício de cidadania, restabelecendo vínculos, promovendo paz e harmonia com resultados eficazes e satisfação pessoal e profissional.

REFERÊNCIAS

- BIELA Jr., **Minimanual do novo código de ética e disciplina dos advogados**. 2. ed. Salvador: JusPodivm, 2017.
- BULOS, Uadi Lammêgo. **Curso de Direito Constitucional**. São Paulo: Saraiva, 2007.
- CURIA, Luiz Roberto, CÉSPEDES, Livia; ROCHA, Fabiana Dias da. **Novo código de processo civil / obra coletiva**. São Paulo: Saraiva, 2015.
- FISHER, Roger, URY, William e PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim: negociação de acordos sem concessões**. 2. ed. rev. e amp. Rio de Janeiro: Imago, 2005.
- MOURÃO, Figueiredo; SILVA, Alessandra Nascimento. **Técnicas de negociação para advogados**. 4. ed. rev. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017.
- PUPO, Sergio Tadeu. **O papel do advogado na sociedade contemporânea: a gestão do conflito**. São Paulo: Perse, 2014.
- ROSENBERG, Marshall B., **Comunicação não-violenta: técnicas para aprimorar relacionamentos pessoais e profissionais**. São Paulo: Ágora, 2006.
- SILVA, De Plácido e. **Vocabulário jurídico**. 4. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1994, v. I, II, III.

