



## Juízes e advogados devem ter capacidade de negociar

Sabe-se que o setor jurídico é recheado de situações conflituosas; justamente pelo fato de que a Justiça é a instituição responsável pela solução dos contenciosos sociais. Magistrados, promotores, advogados e demais participantes deste ambiente vêm-se às voltas com a necessidade de resolver complexas disputas dentro dos limites impostos pela lei. Por isto, destaca-se a importância que têm a habilidade de negociação para a solução destes conflitos sociais.

Nos últimos dias assistimos pela televisão uma cena inusitada, ocorrida nos Estados Unidos. Um comerciante americano, ante a sentença que o obrigava a entregar a maior parte de seus bens à ex-esposa, armado com um revólver, seqüestrou duas pessoas do tribunal, em protesto contra a decisão do juiz. O caso acabou tragicamente com a morte do comerciante pelas forças policiais, após trinta e seis horas de tensão.

Este acontecimento extremo, entretanto, é apenas mais um dos inúmeros casos de decisões judiciais que criaram problemas posteriores. Muitos acordos são desrespeitados e conflitos mantidos após a sentença judicial, além de outras situações inadequadas, simplesmente por falta de habilidade na condução da negociação.

É necessário, portanto, desenvolver esta competência, tão fundamental na solução de conflitos. A negociação é uma habilidade que pode e deve ser aprendida, basta que se procure respeitar alguns princípios básicos.

Todas as negociações de perde-ganha, em que uma das partes fica prejudicada em relação à outra, acaba se degenerando em uma situação pior ainda, a de perde-perde, em que todos são prejudicados. Por isto, é necessário buscar o acordo ideal, tipo ganha-ganha, em que se consegue conciliar os interesses de todas as partes envolvidas, dentro do possível, sem que nenhuma dos lados sintam-se prejudicados ou injustiçados.

Como diz o consultor americano William Ury, fundador e diretor do curso de Negociação da Harvard Business School, e considerado um dos maiores especialistas do mundo no assunto, o principal atributo de um bom negociador é ouvir o outro lado e entender quais são seus reais interesses. Esta não é uma tarefa tão fácil, pois normalmente quando as pessoas se envolvem em uma negociação, cada lado fica pensando apenas em seus próprios interesses e problemas.

Alguns componentes se destacam como pré-requisitos para uma boa negociação:

Desenvolver empatia e uma comunicação interpessoal eficaz — Na comunicação interpessoal é preciso estar certo de que a mensagem que queremos transmitir é comunicada de maneira adequada. Também devemos ficar atentos aos sinais verbais e não verbais que recebemos. Após fazer uma proposta, se prestarmos atenção, poderemos perceber se o outro concordou ou não conosco, se está disposto a ceder ou não, mesmo antes dele afirmar isto. Devemos observar se há congruência entre o que a pessoa está dizendo e sua mensagem não verbal. Além disto, a empatia é um ingrediente que facilita a aceitação de nossas propostas pela parte contrária.



---

Ter flexibilidade, evitando radicalismos — A Flexibilidade é uma virtude. Devemos sempre buscar um acordo com certa margem para negociar, pois do contrário pode-se ficar em dificuldade, caso não haja possibilidade de ceder em algum ponto. Devemos nos manter atentos aos interesses, desejos e necessidades da parte contrária, e sabermos ser flexíveis no momento certo.

Evitar que uma das partes seja prejudicada ou injustiçada — Buscar um acordo que podemos chamar de ganha-ganha, em que ao final da demanda, as duas partes fiquem com a sensação de que obtiveram uma vitória relativa, em algum nível. A sensação de que houve injustiça, ou de que o acordo foi prejudicial a uma das partes, em função de esta haver sido forçada a ceder por estar com a “faca na garganta”, como se costuma dizer, pode gerar no futuro uma situação indesejada para todos.

Manter um relacionamento de respeito e cortesia durante o processo — Em qualquer tipo de demanda, mesmo as mais difíceis, cabe aos negociadores manterem sempre uma atitude profissional, civilizada e de respeito humano com os envolvidos. Muitos acordos são prejudicados em função das dificuldades de relacionamento pessoal entre as partes, principalmente quando estas influenciam o comportamento dos negociadores.

A revista *Visão Jurídica* (julho de 2006) nos ilustra este fato ao relatar uma notícia sobre o Juiz Charles Greene, chefe da Justiça Criminal na cidade de Broward (Flórida, EUA), que se envolveu numa situação constrangedora por ter feito um comentário considerado racista, e acabou sendo transferido de cargo. Este episódio resultou numa determinação para que todos os magistrados e funcionários da Justiça desta cidade recebessem treinamento de “sensibilidade racial, religiosas e ética”.

Conhecer as razões da parte contrária, mesmo que não se concorde com elas — No livro “Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas”, Dale Carnegie (Companhia Editora Nacional, 1981), cita a seguinte afirmação de Al Capone, “Passei os melhores anos de minha vida proporcionando os mais verdadeiros prazeres ao povo, ajudando-o a divertir-se, e tudo que consegui com este meu gesto foi insultos e a existência de um homem caçado”. Neste livro clássico, um dos mais lidos da história, o autor quer dizer que, mesmo quando estão infringindo a lei, as pessoas têm suas razões particulares, e, para conseguirmos realizar um acordo com estas pessoas, é preciso “entender” suas razões.

Prudência e cautela — Em seu livro “A Arte da Negociação”, (Editora Campus, 1987), Donald Trump, famoso bilionário dos EUA, nos dá o seguinte conselho: “A pior coisa que você pode fazer em um acordo é mostrar-se desesperado para realizá-lo. Isto faz com que a outra parte fareje sangue, e aí você está liquidado”.

Atualmente a legislação no Brasil prevê a solução de muitos conflitos via Métodos Extrajudiciais. São conhecidos como Arbitragem, Conciliação e Mediação. Todas estas práticas são campo fértil para o desenvolvimento da negociação e exigem sobretudo competência e habilidade por parte dos agentes responsáveis em aplica-las. É certo, que a sociedade ganhou muito com a implementação destas formas de resolver conflitos, pois diminuíram os custos e os prazos para solução de milhares de processos judiciais. Na base de todas elas, está o conceito de negociação.

Portanto, concluímos que a capacidade de negociação deveria ser uma prioridade na formação de todos os operadores do Direito. Uma competência a ser disseminada nas escolas, nos escritórios de advocacia e



nas instituições Judiciárias, para que as demandas judiciais possam conseguir soluções menos traumáticas e mais adequadas às partes envolvidas e para a sociedade em geral.

**Date Created**

24/09/2007