



## 80% dos conflitos judiciais poderiam ser conciliados, diz especialista

Oitenta por cento dos conflitos que chegam à Justiça brasileira poderiam ser solucionados pela via consensual, na avaliação de Yann Duzert, doutor pela universidade de Havard, professor da Fundação Getúlio Vargas e autor de diversos livros sobre negociação. O especialista foi um dos palestrantes do II Seminário sobre Conciliação e Mediação, do Conselho Nacional de Justiça na última segunda-feira (22/10), no Tribunal de Justiça de Minas Gerais.

Em palestra no painel “Possibilidades do Processo de Construção de Consensos no Poder Judiciário”, ele contou ter sido “uma agradável surpresa” ter constatado em uma pesquisa de campo que os magistrados brasileiros gostam de conciliar. “Perguntei a uma juíza porque ela gostava de negociar uma vez que ela havia escolhido uma profissão que a obrigava a bater o martelo. Ela disse que gostava de conversar com as partes e, principalmente, da efetividade das decisões advindas do consenso”, afirmou o especialista.

Duzert ressaltou que negociar nada mais é que utilizar informações a fim de influenciar o comportamento alheio dentro de uma rede de tensão. “Em uma mesa de negociação existem várias vertentes, que vão do emocional ao perfil das partes. A virtude do bom negociador está em ser perseverante, respeitar o outro. Isso deve estar aliado à técnica”, disse o professor, destacando os tipos de negociadores existentes.

Os mais comuns são o autoritário, controlador, facilitador, empreendedor e visionário. A atuação deles está relacionada à emoção proporcionada pela liberação de hormônios durante o ato de negociar, respectivamente o testosterona, os esteroides, o estrogênio, a adrenalina e a serotonina. “Há toda uma questão hormonal que entra na negociação”, frisou.

Sobre a técnica, Duzert explicou que o primeiro passo rumo à boa negociação está em batalhar para a construção de uma “boa relação” entre as partes. O diálogo, portanto, é primordial. O melhor caminho, de acordo com o especialista, é deixar as partes conversarem nos momentos que antecedem à negociação para que elas mesmas possam estabelecer confiança e até mesmo sentir empatia uma pela outra. “É preciso amarrar esse relacionamento, construir uma base de confiança e respeito mútuo. No entanto, muitos negociadores entram direto na técnica antes construir essa ligação”, alertou.

Segundo Duzert, a confiança e a empatia sentida pelas partes tem relação direta no resultado da negociação. “Estudos mostram que, negociando com técnicas adequadas, podemos passar de 30% para 60% o número de transações fechadas. Imagina a vantagem que isso seria para a economia”, destacou. *Com informações da Assessoria de Imprensa do CNJ*

### **Date Created**

25/10/2012