



## Capacidade de estabelecer empatia ajuda advogado a negociar

O atributo pessoal mais importante que um advogado pode levar para a mesa de negociações não é sua mente sagaz, nem sua língua afiada. É a empatia, definida como a capacidade de compreender e se identificar com os sentimentos, pensamentos e experiências de outra pessoa, combinada com autocontrole.

“Essa é a receita mais indicada para se obter o melhor resultado em uma negociação, com o benefício adicional de fazer você se sentir mais satisfeito com você mesmo e com seu trabalho”, diz o advogado Andy Mergendahl em um artigo publicado pelo *Lawyerist*.

Em muitas negociações, o advogado é seu principal oponente. Pensa que sabe negociar – e debater – porque foi bem nas aulas de contencioso na faculdade de Direito. “Mas, na verdade, o sistema contraditório americano, no qual os advogados são treinados, os tornam negociadores muito ruins. Isso acontece porque nossa cultura jurídica criou a imagem obsessiva do advogado guerreiro, sem qualquer sentimento de empatia pela outra parte”, diz Andy Mergendahl.

Para o advogado, a negociação não tem nada a ver com a guerra. É uma busca por resultados que beneficiem as duas partes, da melhor maneira possível. Com essa visão, quando o advogado decide negociar mesmo que duramente, seguindo a lei ao pé da letra, a possibilidade de que a negociação termine em acordo é muito alta.

### Negociação não é contraditório

Andy Mergendahl compara uma boa negociação com o Aikidô, uma arte marcial japonesa centrada na defesa pessoal, que não machuca o agressor. Se baseia no princípio da não-resistência, onde o peso do adversário é usado para imobilizá-lo. A abordagem é conhecida como o prolongamento do “ki”, que significa espírito ou energia. Os uniformes dos praticantes trazem uma frase em japonês que se traduz como “a verdadeira vitória é a vitória sobre si mesmo”.

“Eu penso nessa frase, quando estou em uma negociação. Isso me mantém focado no comportamento conciliatório, compreensivo e determinado a chegar ao acordo objetivado pelo cliente e, quem sabe, promover um espírito de cooperação entre as partes no futuro. Isso faz algumas pessoas pensarem que eu não pareço um advogado. Mas o fato é que, por mais compreensivo que me mostre, jamais me esqueço dos interesses de meu cliente”, ele diz.

O advogado diz que, frequentemente em negociações relacionadas a uma demanda ou a um contrato, ouve o colega da outra parte explicar as razões de seu cliente para chegar a um acordo proposto e, é claro, todos os argumentos são a seu favor. “Isso é equivalente a um ataque no Aikidô”, ele diz.

Porém, em vez de contraditar imediatamente as razões do oponente com as razões de seu próprio cliente, que obviamente são opostas, ele explica ao colega que as entende (chegando ao ponto de repeti-las). E diz que, se estivesse no lugar dele, se sentiria da mesma forma.

Então – e só então – ele explica, calmamente, as posições de seu cliente e diz algo como: “Estou certo de



que você compreende o que estou dizendo, da mesma forma que eu entendi o que você disse”. Frequentemente, isso funciona como um lubrificante para reduzir o atrito. E, muitas vezes, o caminho para o acordo é aberto e se chega ao objetivo em um tempo razoavelmente curto.

### **Guerreiro pacífico**

“Isso é parecido com o Aikidô porque, de certa forma, eu me esquivo do ataque e uso a própria energia do adversário para colocá-lo em uma posição favorável para as duas partes. Faço o colega perceber que não há problema em abraçar uma solução conciliatória. Procuro ser compreensivo e peço a ele que também seja. E essa é uma abordagem útil para muitos outros tipos de conflitos na vida”, ele afirma.

Mas não se engane, ele ressalva. O advogado tem de saber o que seu cliente precisa conseguir e do que ele pode ou não pode abrir mão. E deve estar pronto para se levantar da mesa de negociação, se despedir e ir embora sem um acordo, se a outra parte não mostrar vontade alguma de fazer qualquer concessão e de buscar uma solução conciliatória.

Mas, se o advogado conseguir sossegar sua mente sagaz e calar sua língua afiada, para se entregar ao desafio de conseguir o acordo que beneficia seu cliente, como ele espera, sua chance de cumprir tal missão é muito mais alta. E talvez você se credencie para usar uma camiseta que diz: “I am a peaceful warrior” (“sou um guerreiro pacífico”), ele sugere.

### **Date Created**

30/10/2016