

## Entrevista: Niver Bossle Acosta, advogada negociadora

Foi fora das extensas fronteiras do Brasil que a advogada gaúcha Niver Bossler Acosta encontrou o rumo definitivo para a sua carreira como causídica. E, curiosamente, isso não aconteceu em um curso ligado diretamente ao Direito. Ao fazer especialização em Negociações na Universidade Harvard, nos Estados Unidos, uma das mais prestigiosas instituições de ensino do planeta, ela estabeleceu as bases para o trabalho que faria na volta ao país. Um trabalho, aliás, que ela orgulhosamente classifica como



Niver é uma advogada que não possui um escritório sisudo, daqueles

forrados de livros, e não frequenta os fóruns de São Paulo, cidade que escolheu para viver. O tribunal, definitivamente, não é o lugar para ela, uma profissional que atua no Direito de Família com o objetivo exclusivo de buscar um acordo para os casais que a procuram em busca de um divórcio tranquilo, algo sempre muito complicado.

A gaúcha diz que sua habilidade natural de negociadora, somada ao que aprendeu em Harvard, permite a ela obter um final feliz em praticamente todos os conflitos matrimoniais que chegam às suas mãos, mesmo naqueles em que há grande animosidade. "Eu consigo o acordo em pelo menos 90% dos casos", afirma a advogada.

Em entrevista à **ConJur**, Niver garante que as vantagens da negociação são tão evidentes para os clientes que esse caminho é, obrigatoriamente, o futuro do Direito de Família do Brasil. Ela também conta que seu jeito despojado causa enorme desconfiança (ou preconceito mesmo) entre os colegas de profissão, o que a levou à conclusão de que os advogados brasileiros precisam urgentemente se modernizar.

**ConJur — Quando uma pessoa que deseja se separar busca sua ajuda, qual é sua primeira providência?**

**Niver Acosta** — Eu primeiro estudo a situação da pessoa, principalmente se o cônjuge que não entrou em contato comigo sabe da situação. Às vezes, uma parte já tem a ideia convicta da separação e a outra ainda não sabe disso. Eu sempre estudo essa situação para saber de que maneira o outro cônjuge vai receber a informação de que a outra parte decidiu se divorciar. E eu tenho técnicas para isso, tanto para a abordagem quanto para a indicação de terapia de casal com esse foco, para que a pessoa tenha um espaço para comunicar o cônjuge que o divórcio realmente será o caminho.

**ConJur — Por que você toma esse cuidado?**

**Niver Acosta** — Porque isso tira um peso muito grande do advogado. Então eu tenho muito cuidado com essa situação. Superada essa questão, começo a atender às partes. E aí passo a fazer um estudo a respeito da motivação, obviamente da evolução patrimonial, e também o que é inegociável para essas pessoas, porque esse é o maior problema: negociar o que é inegociável para elas.

**ConJur — E qual é seu índice de sucesso na obtenção de um acordo?**

**Niver Acosta** — Olha, eu consigo o acordo em pelo menos 90% dos meus casos.

**ConJur — Existe alguma situação em que você recusa o caso?**

**Niver Acosta** — Eu não assumo a representação quando percebo que uma das partes está sendo desleal com a outra, como, por exemplo, esvaziando o patrimônio, usando o tempo da negociação para lesar o cônjuge. Aí eu comunico para ambos que o melhor é eles serem representados por outras pessoas.

**ConJur — Mas não existem situações em que a animosidade entre os cônjuges é incontornável?**

**Niver Acosta** — Bem, eu uso a minha técnica para contemporizar essa animosidade, acolhendo as emoções que envolvem o casal. Outra coisa: eu nunca coloco as pessoas frente a frente para negociar. A menos que esteja muito claro que é seguro. Normalmente eu faço essa interface para elas. Porque eles estão com os ânimos à flor da pele e isso pode afastar a possibilidade de acordo. Então o meu trabalho é sensibilizar uma parte para as necessidades reais da outra e vice-versa. Fazendo esse trabalho, obviamente usando minha técnica para isso, eu consigo contemporizar, encontrar uma alternativa para que essas pessoas voltem a ter um diálogo focado na solução do conflito.

**ConJur — No que o seu trabalho é diferente do que faz um advogado convencional?**

**Niver Acosta** — Qual é a postura de um advogado mais clássico? Quando se chega a uma situação em que há um conflito que ele talvez não saiba como contemporizar, então cada um vai para o seu lado. Mas há a possibilidade de trabalhar em conjunto? Sim. Eu preciso colocar as partes frente a frente para trabalhar? Não. E aí eu tenho espaço para conseguir (o acordo), sabe? Fazer o contorno de todas as objeções, entender as necessidades das pessoas, entender o que é inegociável para elas... E aí eu consigo fazer. Há, sim, situações em que o acordo não é possível, mas elas são bem pontuais.

**ConJur — Quando você percebe que o litígio é inevitável, você se retira do caso?**

**Niver Acosta** — Sim, porque eu não posso retardar o direito das pessoas de ver a sua situação composta, mesmo que na Justiça. Mas são casos especiais, como, por exemplo, quando há indícios de abusos contra menor. São situações muito delicadas em que eu, como profissional, não posso fazer com que uma parte perca direitos ou seja lesada no tempo que a gente leva até chegar ao acordo.

**ConJur — E quando o desacordo tem a ver com a guarda dos filhos?**

**Niver Acosta** — Em primeiro lugar, no mundo jurídico, hoje, a guarda compartilhada é regra, e a unilateral é exceção. Então, se chega até mim um casal que não abre mão da guarda, primeiro eu vou investigar a motivação para isso, pois preciso saber se ela é legítima. O que a gente mais vê no Direito de Família é isto: "Ah, não abro mão da guarda". Por que não abre mão? Eu pergunto para o cliente. Eu não sou estática. Eu pergunto: "Então tá, não abre mão da guarda por quê?". Bom, nós podemos ter uma guarda compartilhada e respeitar a possibilidade de cada um. Por que eu preciso ter uma guarda unilateral?

Aí, se uma parte diz que a guarda é inegociável, eu vou dissecando até entender por que é assim. E eu não preciso botar as pessoas frente a frente para que elas me digam isso. Se o problema é econômico, vamos tentar achar uma alternativa. Porque o importante para o filho é ter um relacionamento saudável com pai e mãe, não é? Então vamos fazer o que é interessante para a criança e negociar a questão econômica com uma outra esfera.

**ConJur — Esse estilo de advocacia que você pratica, voltado à negociação, é algo novo no Brasil?**

**Niver Acosta** — Talvez não seja novo, mas ele tem um novo olhar, com muito mais bagagem, experiência e técnicas mais eficientes. Você se lembra daquele advogado de família de anos atrás, que era um apaziguador? Era alguém com quem as pessoas se aconselhavam, que resolvia todas as questões da família, que era uma pessoa, não um escritório. Eu acho que meu trabalho tem um pouco dessa pessoa em quem a família confia, pois sabe que eu vou gerenciar e contornar os conflitos para que ela tenha tranquilidade.

**ConJur — E uma maneira de trabalhar que evita o litígio...**

**Niver Acosta** — Sim, porque eu posso eleger a via que eu vou trabalhar. E, no meu caso, eu não elejo a via do litígio.

**ConJur — Para os clientes, quais são as principais vantagens dessa sua maneira de trabalhar?**

**Niver Acosta** — Todo mundo concorda que o Judiciário está atolado, e nem sempre as decisões são condizentes com a realidade dos casais, nem sempre atendem aos seus interesses. Então por que eu vou eleger essa via (a judicial), que é a mais cara? Porque patrocinar um processo durante seis ou sete anos não é coisa barata... E é caro emocionalmente também, pois desgasta o relacionamento. Se a pessoa pode manter a autonomia, garantindo seus direitos e preservando o relacionamento com quem tem de preservar, por força de uma vinculação familiar que existirá pelo resto da vida, do meu ponto de vista essa é a solução mais inteligente.

---

**ConJur — A via judicial também oferece a possibilidade do acordo, mas isso ocorre raramente nos tribunais. Por quê?**

**Niver Acosta** — Nos processos judiciais envolvendo divórcio, existe, sim, a possibilidade de acordo nos autos do processo, mas sabe como é a audiência? As partes chegam com seus procuradores frente a frente e o juiz pergunta: "Há alguma possibilidade de acordo?" E as partes: "Não". É assim. E qual é a probabilidade de se fazer um acordo assim? Um acordo é uma coisa pensada, um acordo é investigado, é necessária uma preparação intensa para se fazer uma negociação.

**ConJur — Você acredita que este é o futuro do Direito de Família no Brasil: mais negociação e menos litígio?**

**Niver Acosta** — É claro que é. E não só para o Direito de Família, mas para todas as situações de conflito, especialmente as que giram em torno de grandes negócios, vamos dizer assim. Hoje, por exemplo, é muito difícil você ver grandes empresas mitigando. Ao invés disso, elas contratam negociadores, árbitros, para a disputa não chegar à Justiça. Não é inteligente eu buscar a Justiça justamente pela falta de celeridade e pelo custo. Então é o futuro, sim.

**ConJur — Você ainda vê muita resistência dos clientes a esse caminho da negociação?**

**Niver Acosta** — Dos clientes, não, mas dos advogados, sim (risos). Quando a gente trabalha em cooperação com outro profissional, se ele não estiver empenhado em resolver o problema de uma forma pacífica, é muito mais complicado, porque aí eu não tenho de temporizar o interesse só de duas partes, eu tenho de temporizar o interesse de mais uma, cujo ego é extremamente inflado (risos).

**ConJur — E o que fazer quando o advogado da outra parte insiste em brigar?**

**Niver Acosta** — Eu não vou brigar com ninguém, eu vou é encontrar uma alternativa. Nós estamos sendo remunerados para encontrar uma alternativa, e eu vou me achar incapaz se não conseguirmos isso. Mas, de fato, muitas vezes demover o advogado da ideia de que só o Judiciário vai resolver a situação é mais complexo do que fazer isso com as partes.

Eu preciso entender e contornar qualquer objeção com o advogado. E eu digo que essa é a parte mais difícil, porque as partes estão muito fragilizadas, estão sensibilizadas, mas elas conseguem reconhecer que a briga é ruim. Já o advogado não tem muito a perder (risos).

**ConJur — O Direito de Família foi muito abalado pela pandemia da Covid-19?**

**Niver Acosta** — Não digo que foi abalado, na verdade há um acúmulo de trabalho. E vai haver mais ainda. Eu tenho uma proximidade muito grande com a psicologia e percebo que as pessoas estão se dando conta da necessidade de buscar auxílio psicológico porque estão em crise, estão em conflito familiar.

**ConJur — Mais do que antes?**

**Niver Acosta** — Muito mais do que antes, mas ao mesmo tempo elas estão mais conscientes da sua condição e das alternativas. Então, o que que mudou? Agora existe uma procura maior por profissionais que trabalham com divórcios. As pessoas estão nos procurando mais e isso faz com que elas tenham mais consciência do que elas querem. Então, nesse aspecto, eu acho até que houve um movimento positivo para o Direito.

---

**ConJur — A Covid-19 causou uma onda de separações no Brasil?**

**Niver Acosta** — Sim, acho que é correto dizer isso. Ocorre o seguinte: as pessoas têm uma vida muito independente hoje em dia, mesmo casadas, né? As pessoas saem de casa, trabalham o dia inteiro, voltam, então têm pouco tempo, pouco espaço para o relacionamento conjugal. Nessa situação, às vezes uma crisezinha aqui, outra ali, não motiva para a separação. Agora, se você pega essas pessoas e as confina, aí aqueles pequenos problemas se tornam gigantes. Então, sim, a Covid-19 impulsionou as pessoas a tomar decisões. Mas impulsionou também as pessoas que tinham um relacionamento de namoro a morar juntas. A gente, porém, só vai ter uma ideia mais clara disso no futuro.

**ConJur — A atitude das pessoas quanto ao casamento vai mudar?**

**Niver Acosta** — Creio que vai continuar sendo como sempre foi. Talvez as pessoas tenham um pouco mais de consciência sobre como organizar a questão patrimonial quando forem se casar, entende? A advocacia consultiva também colabora para isso, para que as pessoas, antes de fazer uma união, entendam os seus direitos, o que envolve o casamento, qual é a repercussão do casamento para a questão financeira. Então, se as pessoas tiverem mais consciência, isso pode colaborar.

**ConJur — E em que aspectos o Direito de Família será diferente no cenário pós-pandemia?**

**Niver Acosta** — Uma coisa que eu considero positiva (na crise da Covid-19) foi a evolução dos processos eletrônicos. Então, o que eu acho que pode mudar, e que será para tornar o Direito mais eficiente, é a agilidade, que será maior. Mas o fato é que divórcios não vão deixar de existir, casamentos também não vão deixar de existir, e a figura do advogado também não vai. Só que o advogado precisa se recolocar. Tudo muda, mas a advocacia é muito retrógrada. Ela precisa mudar. E ela pode ser mais eficiente.

**ConJur — O fato de você ser uma advogada não convencional gera algum tipo de resistência, ou preconceito, dos advogados convencionais?**

**Niver Acosta** — Gera, gera... Gera porque eles não sabem o que eu faço. Engraçado, né? Outro dia, eu estava em situação que nem era relacionada ao meu trabalho e um advogado me disse que eu não poderia me envolver no assunto por eu ser uma mediadora. E eu não sou mediadora, né? Eu sou uma advogada que negocia, e que usa técnicas da mediação, mas eu não sou uma mediadora. Então, eles (os advogados) não sabem exatamente o que é o meu trabalho. E isso gera, sim, um preconceito. É como se o meu trabalho não fosse o de um advogado.

**ConJur — Você acredita que esse preconceito ocorre porque os advogados têm medo de novidades?**

**Niver Acosta** — Eu acho que há resistência, talvez um medo de perder um cliente ou algo do gênero. E há o medo do desconhecido, sim, porque o advogado tem aquela postura de que sabe tudo, né? E ele tem de mudar, porque as coisas estão mudando. Por exemplo: nos divórcios, se eu não tiver um trabalho diferenciado, daqui a pouco, com todos os avanços tecnológicos, a pessoa poderá fazer o seu próprio divórcio sem precisar patrocinar um advogado. A advocacia tem de mudar. Tudo está mudando, não é verdade? Tudo está mudando, então é só dar um novo olhar. Nós aprendemos na faculdade a interpretar leis, mas eu posso interpretá-las do jeito que for mais conveniente para o cliente, não ferindo nenhuma delas. O que não é ilegal é permitido, e aí, dentro disso, há uma imensidão de coisas que eu posso criar.

**ConJur — Essa criatividade é um caminho para o Direito?**

**Niver Acosta** — Sim. Há uma onda muito grande, eu vejo, de advogados que querem sair desse meio convencional. E estão saindo, sabe? E o Direito de Família é uma porta para isso porque ele envolve muita emoção.

**Date Created**

08/11/2020