

II ENCONTRO VIRTUAL DO CONPEDI

PESQUISA E EDUCAÇÃO JURÍDICA

CARLOS ANDRÉ BIRNFELD

HORÁCIO WANDERLEI RODRIGUES

Todos os direitos reservados e protegidos. Nenhuma parte deste anal poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria - CONPEDI

Presidente - Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC - Santa Catarina

Vice-presidente Centro-Oeste - Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG - Goiás

Vice-presidente Sudeste - Prof. Dr. César Augusto de Castro Fiuza - UFMG/PUCMG - Minas Gerais

Vice-presidente Nordeste - Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva - UFS - Sergipe

Vice-presidente Norte - Prof. Dr. Jean Carlos Dias - Cesupa - Pará

Vice-presidente Sul - Prof. Dr. Leonel Severo Rocha - Unisinos - Rio Grande do Sul

Secretário Executivo - Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Naspolini - Unimar/Uninove - São Paulo

Representante Discente - FEPODI

Yuri Nathan da Costa Lannes - Mackenzie - São Paulo

Conselho Fiscal:

Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UCAM - Rio de Janeiro

Prof. Dr. Aires José Rover - UFSC - Santa Catarina

Prof. Dr. Edinilson Donisete Machado - UNIVEM/UENP - São Paulo

Prof. Dr. Marcus Firmino Santiago da Silva - UDF - Distrito Federal (suplente)

Prof. Dr. Ilton Garcia da Costa - UENP - São Paulo (suplente)

Secretarias:

Relações Institucionais

Prof. Dr. Horácio Wanderlei Rodrigues - UNIVEM - São Paulo

Prof. Dr. Valter Moura do Carmo - UNIMAR - Ceará

Prof. Dr. José Barroso Filho - UPIS/ENAJUM - Distrito Federal

Relações Internacionais para o Continente Americano

Prof. Dr. Fernando Antônio de Carvalho Dantas - UFG - Goiás

Prof. Dr. Heron José de Santana Gordilho - UFBA - Bahia

Prof. Dr. Paulo Roberto Barbosa Ramos - UFMA - Maranhão

Relações Internacionais para os demais Continentes

Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - Unicuriitiba - Paraná

Prof. Dr. Rubens Beçak - USP - São Paulo

Profa. Dra. Maria Aurea Baroni Cecato - Unipê/UFPB - Paraíba

Eventos:

Prof. Dr. Jerônimo Siqueira Tybusch - UFSM - Rio Grande do Sul

Prof. Dr. José Filomeno de Moraes Filho - Unifor - Ceará

Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta - Fumec - Minas Gerais

Comunicação:

Prof. Dr. Matheus Felipe de Castro - UNOESC - Santa Catarina

Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho - UPF/Univali - Rio Grande do Sul

Prof. Dr. Caio Augusto Souza Lara - ESDHC - Minas Gerais

Membro Nato - Presidência anterior Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa - UNICAP - Pernambuco

P472

Pesquisa e educação jurídica [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI

Coordenadores: Carlos André Birnfeld; Horácio Wanderlei Rodrigues – Florianópolis: CONPEDI, 2020.

Inclui bibliografia

ISBN: 978-65-5648-225-5

Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações

Tema: Direito, pandemia e transformação digital: novos tempos, novos desafios?

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Encontros Nacionais. 2. Pesquisa. 3. Educação jurídica. II Encontro Virtual do CONPEDI (2: 2020 : Florianópolis, Brasil).

CDU: 34



II ENCONTRO VIRTUAL DO CONPEDI

PESQUISA E EDUCAÇÃO JURÍDICA

Apresentação

O Grupo de Trabalho Pesquisa e Educação Jurídica teve seus trabalhos apresentados à distância, de forma síncrona, por meio de plataforma virtual específica, que reuniu, ao vivo, seus integrantes na tarde do dia 4 de dezembro de 2020 , durante o II ENCONTRO VIRTUAL DO CONPEDI, realizado entre os dias 2 e 8 de dezembro 2020.

As apresentações foram divididas em três blocos de apresentações, sendo que em cada um dos mesmos houve a exposição dos respectivos artigos aprovados, em sequência, sendo, ao final de cada bloco, aberto espaço para o respectivo debate.

Segue abaixo a descrição dos artigos apresentados, ressaltando-se que não fazem parte dos Anais aqueles direcionados diretamente à Revista de Pesquisa e Educação Jurídica do CONPEDI, em função de sua seleção especial para publicação na mesma.

No primeiro bloco foram apresentados e debatidos seis artigos, a seguir descritos:

O artigo 11 VANTAGENS E 11 DESVANTAGENS DO ENSINO À DISTÂNCIA E O COVID 19 , de autoria de Camila Cavalcante Paiva , Jose Evandro Da Costa Garcez Filho e Ingrid Maria Sindeaux Baratta Monteiro, pontua características da educação jurídica superior com objetivo de analisar onze vantagens e onze desvantagens da educação à distância. Questões como acesso às novas tecnologias e o desenvolvimento de novas capacidades são verificadas. Encurtamento de distâncias, acesso universal e isolamento digital aparecem como questões relevantes deste estudo. Destaca que o ensino à distância surge para baratear o ensino superior, evitar deslocamentos, horários mais flexíveis, promoção da inclusão e universalização do acesso. Por outro viés, apresenta dificuldade em acesso, distanciamento, desorganização de horários e isolamento. Nesta perspectiva, realiza uma análise do ensino à distância no contexto da pandemia do COVID 19.

O artigo O NÚCLEO DE PRÁTICA JURÍDICA DIGITAL COMO FORMA DE ACESSO À JUSTIÇA, de autoria de Ana Paula Bustamante , Litiane Motta Marins Araujo e Mônica De Oliveira Camara, apresenta por objetivo analisar o Núcleo de Práticas Jurídicas do Curso de Direito da Unigranrio e suas inovações tecnológicas e acadêmicas diante da necessidade de se adequar às necessidades do Mercado, bem como ao Regulatório (MEC, DCNs e OAB). O Objetivo do trabalho está fincado num estudo de caso real, diante do implemento de

ferramentas que auxiliam a manter a extensão, ensino e a pesquisa do NPJ do Curso de Direito da Unigranrio, com auxílio da implementação do Núcleo de Prática Jurídica Digital.

O artigo **A IMPLANTAÇÃO DA NEGOCIAÇÃO COLABORATIVA NOS NÚCLEOS DE PRÁTICA JURÍDICA (NPJS): REFORMULAÇÃO DA GESTÃO DE CONFLITOS E DA TRANSFORMAÇÃO CULTURAL DO JUDICIÁRIO**, de autoria de Leticia Prazeres Falcão e Daniel Mota Gutierrez, parte da perspectiva de que o instituto da negociação é um mecanismo internacional que diz respeito à própria conquista de autonomia do sujeito. Ao reconhecer sua faceta estruturante, ela tenta conquistar um papel de relevância em um sistema arraigado às práticas clássicas e delegação de responsabilidades. O intuito colaborativo desafia essa estrutura e coloca a implementação negocial como discussão dos Núcleos de Práticas Jurídicas, enquanto novo ambiente de atuação, berço da formação futura, promotora de formação profissional realista e a aproximação do Judiciário com as instituições de ensino. A metodologia utilizada é a revisão de artigos e teses, bem como a análise indutiva.

O artigo **CLÍNICAS DE DIREITO: DINAMIZANDO O ENSINO APRENDIZAGEM NOS CURSOS DE DIREITO E PROMOVENDO A CIDADANIA DOS FUTUROS OPERADORES DO DIREITO**, de autoria de Tiago Felipe Coletti Malosso e Gabriel Ludwig Ventorin dos Santos, partindo de uma abordagem teórico-reflexiva inspirada no método dedutivo, propõe-se a análise da aplicabilidade das clínicas de direito pelos cursos de Direito, especialmente tendo em conta a realidade das instituições privadas de ensino superior. Delineia os conceitos de metodologia ativa e clínicas de direito e revisando as principais normas estatais que tratam dos cursos de Direito no Brasil. Após o levantamento das vantagens, e ressalvados os riscos mercadológicos, conclui pela plena viabilidade de sua utilização, que pode provocar efetiva emancipação dos alunos e alunas dos cursos de Direito no Brasil e fortalecimento da cidadania no país.

O artigo **PRODUÇÃO ACADÊMICA FEMININA EM TEMPOS DE PANDEMIA DO COVID-19**, de autoria de Leticia Prazeres Falcão e Camila Fachine Machado, destaca inicialmente que os impactos da COVID-19 atingiram diversos setores da sociedade e, de forma mais especial, a educação. Neste contexto, o ensino jurídico precisou lidar para além da paralisação de aulas, adaptações, realidades de discentes e docentes, com um momento de reflexão. A participação feminina na produção acadêmica gira nesse contexto, vez que representa grande número mas pouco valorizado. O que está por de trás disso, envolve esse panorama e como e em que medida a produção acadêmica feminina foi atingida, levando em conta trabalho remoto e acúmulo de papéis. A pesquisa consiste em formato bibliográfico e descritivo dentro de uma leitura indutiva dos dados levantados.

O artigo SOLIDARIEDADE X FRATERNIDADE: MECANISMOS FOMENTADORES DA PACIFICAÇÃO SOCIAL, de autoria de Camila Silveira Stangherlin , Fabiana Marion Spengler e Maini Dornelles, objetiva examinar as potenciais contribuições alcançadas pela efetivação dos princípios da fraternidade e da solidariedade na consolidação de uma sociedade mais pacífica. O problema de pesquisa questiona: a partir da análise dos principais aspectos que identificam e diferenciam a fraternidade e a solidariedade, quais são as prováveis contribuições desses princípios para a efetivação da pacificação dos conflitos sociais? O método de abordagem é o dedutivo, com levantamento de dados realizado através de pesquisa bibliográfica e pesquisa documental. A conclusão aponta que elementos como a alteridade e o respeito são fomentados na efetivação dos princípios da fraternidade e solidariedade.

No segundo bloco foram apresentados e debatidos seis artigos, a seguir descritos:

O artigo O ENSINO JURÍDICO RESSIGNIFICADO: AS ATIVIDADES ACADÊMICAS DE EXTENSÃO COMO MECANISMOS DE ACESSO À JUSTIÇA QUALITATIVO, de autoria de Camila Silveira Stangherlin , Fabiana Marion Spengler e Rafaela Matos Peixoto Schaefer, objetiva examinar os principais aspectos das atividades acadêmicas de extensão, a partir das implementações inseridas pela Resolução CNE/CES nº 7/2018, no intuito de identificar suas contribuições para uma formação jurídica alinhada aos preceitos de acesso à justiça. Assim, questiona: quais as potencialidades contributivas das atividades extensionistas para a formação de juristas aptos a garantir um acesso à justiça qualitativo aos cidadãos? O método de abordagem é o dedutivo, com levantamento de dados efetuados por fontes primárias e secundárias. A conclusão aponta que o acesso à justiça pode ser impulsionado por experiências interativas entre comunidade acadêmica e sociedade.

O artigo A INSERÇÃO DA ARTE NO ENSINO JURÍDICO, de autoria de Gregorio Menzel e Clayton Reis, inicia destacando que o ensino jurídico no Brasil, e no mundo, passa por uma profunda transformação. Uma vez dogmático, excludente e inacessível, o ensino do Direito clama por novos métodos, uma relação interdisciplinar com os demais ramos das ciências humanas e uma abordagem mais condizente com a vida e as experiências de seus alunos. Nesse sentido, a arte é apresentada como um caminho viável para quebrar as barreiras do ensino e capaz de criar uma linguagem jurídica acessível e moderna.

O artigo A MÚSICA E A SALA DE AULA INVERTIDA NO ENSINO À DISTÂNCIA, de autoria de Roselaine Andrade Tavares , Gabriela de Vasconcelos Sousa e Frederico de Andrade Gabrich, tendo por base o método científico hipotético-dedutivo, o referencial teórico estabelecido na Resolução n. 5 de 2018 do MEC, bem como as obras de Mônica Sette

Lopes, de Jonathan Bergmann e Aaron Sams, visa demonstrar que é possível um ensino jurídico à distância, que seja inovador e transdisciplinar, por meio da associação da música com a sala de aula invertida. Tudo isso com a participação ativa dos alunos.

O artigo O DIREITO COMO INSTRUMENTO DE FOMENTO PARA A EDUCAÇÃO DO SÉCULO XXI A PARTIR DE UMA VISÃO SISTÊMICA, de autoria de Fabiana Polican Ciena e Sandra Gonçalves Daldegan França, traz à baila o problema do ensino jurídico através do pensamento cartesiano e reducionista. Objetiva, através de revisão bibliográfica, comparar a evolução de um ensino jurídico cartesiano para um ensino que seja preocupado e ativo a protocolos humanizados. Ressalta a importância do ensino jurídico resgatar o ensino humanizado. Destaca o problema da não compreensão da complexidade humana para solucionar problemas cotidianos. Conclui que o pensamento sistêmico é um desafio a ser alcançado e praticado no Século XXI, com viés transdisciplinar com fundamento no afeto.

O artigo O EFEITO PRIMING E OS OLHOS DO DIREITO: UMA ANÁLISE SOBRE A NECESSIDADE DA ATENÇÃO DA COMUNIDADE JURÍDICA ÀS TÉCNICAS DE PRÉ-ATIVACÃO, de autoria de Rômulo Ventura de Oliveira Lima Chavese e Anamaria Pereira Morais, visa trazer ao conhecimento dos operadores do direito, de maneira contributiva com outros trabalhos já publicados, o efeito priming e suas possíveis implicações no sistema jurídico brasileiro com a finalidade chamar a atenção da comunidade acadêmica jurídica um fenômeno psicológico que é inerente ao ser humano, mas que é por vezes tão ignorado, e por isso, prejudicial. Para tanto, foi realizada uma pesquisa bibliográfica e documental na literatura nacional e estrangeira da economia comportamental e da neurociência a fim de se realizar um paralelo das descobertas dessas áreas com o Direito.

O artigo REPENSANDO O ENSINO JURÍDICO DO DIREITO PROCESSUAL A PARTIR NOVA COMPREENSÃO DA TEORIA GERAL DO PROCESSO, de autoria de João Victor Gomes Bezerra Alencar e José Orlando Ribeiro Rosário, apresenta como objetivo investigar os desafios enfrentados pela disciplina de Teoria Geral do Processo em um contexto de transformação processual, principalmente diante da influência digital, da prática de atos eletrônicos e da crescente busca pelos meios alternativos de solução de conflitos. Foi aplicado o método-hipotético dedutivo e consulta a algumas grades curriculares de faculdades de Direito para investigar como a disciplina está sendo abordada. Ao final, se constatou que a Teoria Geral do Processo precisa passar por uma reformulação que faça a adequação e reconstrução de alguns conceitos processuais até então consagrados.

No terceiro bloco foram apresentados e debatidos sete artigos, a seguir descritos:

O artigo ENSINO JURÍDICO REMOTO NA PANDEMIA: DESAFIOS NO INTERIOR DO CEARÁ, de autoria de Felipe dos Reis Barroso apresenta, como objetivo geral, entender, a partir de uma perspectiva discente, como se desenvolveu o ensino remoto nos cursos de Direito em IESs públicas e privadas do interior do estado do Ceará, bem como conhecer o perfil deste discente e identificar possíveis pontos críticos ocasionados pela mudança na forma de ensino durante a pandemia do Covid-19. A pesquisa, de natureza exploratória e descritiva, foi realizada na primeira quinzena de setembro de 2020, cujo questionário eletrônico foi encaminhado a 180 estudantes de instituições privadas e públicas situadas em quatro cidades cearenses — Crato, Juazeiro do Norte, Quixadá e Sobral.

O artigo O ENSINO DO DIREITO POR MEIO DO ESTUDO DE CASOS: UMA ANÁLISE DO “CASO ELLWANGER”, de autoria de Alessandra Abrahão Costa, Maria Christina Gomes de Rezende Silveira e Frederico de Andrade Gabrich, inicia destacando que o método de estudo de casos foi criado há mais de 100 anos pela Universidade Harvard. Nessa perspectiva, o presente artigo objetiva responder ao tema-problema: é viável a aplicação dessa metodologia no ensino do Direito nas universidades do Brasil, tendo em vista a necessidade de inovação e o uso da transdisciplinaridade nas salas de aula? Como marco teórico, adota a Resolução nº 05, de 17 de dezembro de 2018, do Ministério da Educação. Por meio do método hipotético-dedutivo, analisa-se o julgamento do Habeas Corpus 82.424, do Supremo Tribunal Federal, conhecido como “Caso Ellwanger”, para exemplificar de forma prática a utilização da técnica.

O artigo MAPA MENTAL E PECHA-KUCHA. COMO UTILIZAR MÉTODOS ATIVOS E ATRAENTES NO ENSINO SUPERIOR COM ÊNFASE NO ENSINO JURÍDICO, de autoria de Carolina Almeida de Paula Freitas, inicia destacando que vivenciamos a 4ª (quarta) Revolução Industrial, que consiste no incremento tecnológico, com impacto nas ordens econômica, social, jurídica, e, obviamente, educacional. A internet interfere de sobremaneira nas nossas vidas, nas nossas relações pessoais e profissionais. Novos métodos de ensino foram criados para acompanhar as mudanças, em contraponto à antiga maneira de lecionar e ao posicionamento dos alunos. O estudo, desenvolvido por meio de pesquisa bibliográfica, aborda os temas Mind Map e pecha-kucha visando renovar, por não dizer reinventar, o ensino jurídico e trazer os discentes de volta (física e emocionalmente) às salas de aula (ainda que virtuais).

O artigo SERVIÇOS EDUCACIONAIS: DIRETRIZES, BASES DA EDUCAÇÃO E RESPONSABILIDADE CIVIL DOS CONTRATANTES, de autoria de Helena Beatriz de Moura Belle, se propõe a analisar a efetividade nos serviços educacionais diante das alterações na LDB/1996, quanto à dinâmica dos cursos, recursos, titulação de professores e

obrigatoriedade de divulgação dos planos de ação. O método dialético, metodologia qualitativa e técnicas de estudos em doutrinas, artigos e fontes do direito nortearam a pesquisa. Conclui que o cumprimento das exigências e o diálogo sobre o nível de satisfação de usuários deve ser prática usual de toda Instituição de Ensino Superior que planeja atuar de forma longeva. Destaca que o contrário, além das implicações de autorização para funcionamento pode ensejar ações envolvendo os celebrantes nos contratos educacionais.

O artigo O DIREITO À INCLUSÃO DO ALUNO COM DEFICIÊNCIA NO ENSINO SUPERIOR DE DIREITO, de autoria de Denise Lage Bezerra Weyne, analisa o avanço na disciplina dos direitos da pessoa com deficiência, com foco no direito à educação inclusiva dos alunos com deficiência. Examina a formação do docente sob a linha do Estatuto da pessoa com deficiência, apresentando métodos a serem usados na sala de aula, em especial no ensino superior de Direito. Conclui que a inclusão da pessoa com deficiência no ensino superior encontra-se em cenário desafiador, tendo em vista a atual formação do docente, mas em caminho promissor, pois o aluno com deficiência também tem muito a contribuir com esse processo.

O artigo COAUTORIA ILIMITADA DE TRABALHOS CIENTÍFICOS, de autoria de Marina Veloso Mourão e Adelson Gomes dos santos, pretende verificar, com fundamento no método hipotético dedutivo e tendo como marco teórico a lei nº 9.610/98, porque nos trabalhos científicos, periódicos e congressos, notadamente na área jurídica, impõe-se o limite máximo de 2 a 3 coautores, uma vez que a legislação não limita o número coautores em uma obra? Conclui no sentido de que a realidade acadêmica contemporânea propõe a abordagem transdisciplinar nos parâmetros curriculares do Direito além de incentivar as pesquisas e produções colaborativas. Nesse contexto, quanto maior o número de participantes maior também seria a contribuição dada e o conseqüente enriquecimento dos projetos de pesquisa.

O artigo “USEI A SUA IDEIA, NÃO PLAGIEI O SEU TRABALHO”: UMA ANÁLISE DA NÃO EXISTÊNCIA DE PLÁGIO NO USO DA IDEIA DE OUTREM, de autoria de Francieli Puntel Raminelli, esclarece, inicialmente que o plágio consiste no uso indevido de obras de outras pessoas. Destaca que ele contraria a Lei nº 9.610/98, que, no entanto, não protege a ideia, tal como decidido pelo Superior Tribunal de Justiça em um Recurso Especial. Assim, o artigo se propõe a responder a seguintes perguntas: quais foram os fundamentos dessa decisão do STJ e se são eles suficientes para a resolução dos conflitos que versam sobre o plágio acadêmicos? Utilizou o método de abordagem dedutivo, com procedimento monográfico e técnicas de pesquisa documental e bibliográfica. Conclui que as punições em casos não protegido pela lei cabem à própria academia.

Após quatro horas de apresentações e debates profícuos, foram encerrados os trabalhos do grupo, com congratulações recíprocas.

Dr. Carlos André Birnfeld

Universidade Federal do Rio Grande - FURG

Dr. Horácio Wanderlei Rodrigues

Centro Universitário Eurípedes de Marília - UNIVEM

Nota técnica: Os artigos do Grupo de Trabalho Pesquisa e Educação Jurídica apresentados no II Encontro Virtual do CONPEDI e que não constam nestes Anais, foram selecionados para publicação na Plataforma Index Law Journals (<https://www.indexlaw.org/>), conforme previsto no item 7.1 do edital do Evento, e podem ser encontrados na Revista de Pesquisa e Educação Jurídica ou CONPEDI Law Review. Equipe Editorial Index Law Journal - publicacao@conpedi.org.br.

A IMPLANTAÇÃO DA NEGOCIAÇÃO COLABORATIVA NOS NÚCLEOS DE PRÁTICA JURÍDICA (NPJS): REFORMULAÇÃO DA GESTÃO DE CONFLITOS E DA TRANSFORMAÇÃO CULTURAL DO JUDICIÁRIO

THE IMPLEMENTATION OF COLLABORATIVE NEGOTIATION IN THE LEGAL PRACTICE CENTERS (NPJS): REFORMULATION OF CONFLICT MANAGEMENT AND CULTURAL TRANSFORMATION OF THE JUDICIARY

Leticia Prazeres Falcao ¹
Daniel Mota Gutierrez ²

Resumo

O instituto da negociação é um mecanismo interacional que diz respeito à própria conquista de autonomia do sujeito. Ao reconhecer sua faceta estruturante, ela tenta conquistar um papel de relevância em um sistema arregrado às práticas clássicas e delegação de responsabilidades. O intuito colaborativo desafia essa estrutura e coloca a implementação negocial como discussão dos Núcleos de Práticas Jurídicas, enquanto novo ambiente de atuação, berço da formação futura, promotora de formação profissional realista e a aproximação do Judiciário com as instituições de ensino. A metodologia utilizada será a revisão de artigos e teses, bem como a análise indutiva.

Palavras-chave: Negociação, Autonomia, Conflito, Colaboração, Núcleos

Abstract/Resumen/Résumé

The negotiation institute is an interactional mechanism that concerns the subject's own achievement of autonomy. Recognizing its structuring aspect, it tries to conquer a relevant role in a system that is closed to classical practices and delegation of responsibilities. The collaborative intention challenges this structure and places the business implementation as a discussion of the Legal Practices Centers, as a new operating environment, the cradle of future training, promoting realistic professional training and the approximation of the Judiciary with educational institutions. The methodology used will be the review of articles and theses, as well as inductive analysis.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Negotiation, Autonomy, Conflict, Collaboration, Cores

¹ Mestranda em Processo e Direito ao Desenvolvimento na Unichristus

² Professor Doutor no Programa de Mestrado da Unichristus

1 INTRODUÇÃO

É chegado um momento no qual as estruturas antes conhecidas e tidas como suficientes passam a ser questionadas, crises eclodem tanto no sentido estatal, jurídico e social, conflitos também ganham novas dimensões e estudos, e surge por fim, a atenção de como uma incorreta gestão desses dilemas, em determinado período de tempo/espço, pode abrir margem para o retroalimentar dos desacordos. Observa-se então não só o início de uma receptividade maior dos meios alternativos à jurisdição, como também passam a ser reconhecidos os efeitos positivos que os mesmos podem ter perante a eficácia de direitos fundamentais e as novas concepções de acesso à Justiça.

A temática da negociação surge nesse inflamar de impasses e começa a demonstrar a força que a resolução autocompositiva pode ter, ainda mais se estiver em sincronia com toda uma disposição e cooperação daqueles que estão envolvidos. Se negociar é algo inerente da natureza humana, talvez seja interessante a investigação de como esta se dá e como ela pode ser vislumbrada dentro e fora do sistema judicial. A questão apresentada coloca a negociação colaborativa no ambiente dos Núcleos de Prática Jurídica como uma maneira de ressignificar o ensino jurídico, a cultura litigante e a ampliação de uma estrutura física e imaterial para com o solucionar pacífico de conflitos. A proposta é evoluir essa construção desfazendo-a e dando suporte para que não só novas portas possam ser abertas como também novas janelas, novos espaços e novas saídas para uma efetiva justiça social.

Negociar sempre esteve dentro das práticas inter-relacionais, embora tenha uma ligação forte com a questão das práticas comerciais, o seu amadurecimento enquanto meio de comunicação e informação revela que talvez ela seja mais humana do que verdadeiramente se pense. Tratar sobre esse panorama negocial dentro e fora das relações e o que de fato viria a ser a negociação em tempos hodiernos, possibilita a sua alocação dentro da sistemática de gestores de conflito do mesmo modo que pode ganhar um papel de destaque em razão de suas particularidades.

A gestão de conflitos na contemporaneidade vem ganhando a ingerência de novos mecanismos nesse lidar com a litigância e embora nem sempre o conflito apresentado envolva discordâncias, em quase todos o que se busca é uma maior promoção do diálogo e empoderamento dos indivíduos. Neste ponto, negociar para além de um custo benefício considerável, consegue promover uma nova modalidade de comunicação por meio de

princípios, métodos e particularidades que embora ainda esteja caminhando em solo brasileiro, há um bom tempo vem ganhando espaço em outros sistemas.

De maneira subsequente, e apresentado um panorama geral da negociação, têm-se alguns óbices que dificultam a sua realização no campo prático, e convocam para um repensar da organização do sistema judicial brasileiro e da educação até o exercer profissional. A cultura da colaboração dentro das resoluções negociais de conflito convoca um atuar conjunto, cooperado e disposto a modificar a espiral do conflito que constantemente rega as divergências discutidas. Aqui têm-se uma liberdade capacitiva e uma autonomia que colocam os sujeitos novamente como centro da modificação de certo *status quo*, chama-se um atuar da advocacia colaborativa que inaugura um novo desafio para esses profissionais que em muito ainda se fazem presos à sinalizações de defesa de seus clientes e a obtenção de lucro ao final.

A eficácia negocial precisa lidar não só com alguns problemas que os demais meios equivalentes também vão de encontro, como também a demonstração de sua relevância em uma cultura ainda pouca direcionada para essas novas modalidades. A ideia dessa modificação é a inversão do trabalho e de forma basilar, se procura não só dar alternativas ao Poder Judiciário como contribuir para um estímulo educacional e de prática dentro dos chamados escritórios escola nas faculdades e universidades que lecionam Direito. Muitas podem ser as campanhas e informes publicitários com o fito de incluir a negociação na vida da sociedade contemporânea, mas interessante primeiro seria saber a razão da mesma ainda não ter um espaço e seu valor diante da necessidade urgente de reformulação da gestão de conflitos e transformação cultural do Judiciário.

A metodologia a ser utilizada consistirá na revisão bibliográfica de artigos e teses, bem como faz-se interessante a análise indutiva da discussão haja vista a setorização dos pontos que compõe o debate.

2 NEGOCIAR É VIVER OU VIVER É NEGOCIAR?

A construção da história humana sempre perpassou pelo ato de negociar, seja no aspecto econômico, político ou social, certo é que esse mecanismo de intermediação de interesses parece ter evoluído conforme as necessidades, desejos e urgências das sociedades. Não só no que diz respeito à vida pública, mas a negociação também se fez e se faz presente dentro das esferas privadas, afetivas, de trabalho ou mesmo nas próprias relações intersubjetivas (VARGAS, 2001).

Abordar sua constante presença é correlacioná-la ao próprio desenvolvimento da linguagem enquanto conquista e como instrumento de troca e compreensão entre os sujeitos. Negociar envolve e envolve em muitos momentos, a interlocução verbal e não verbal em busca de uma certa satisfação mútua, considerar a sua interrelação linguística é entender que mesmo com as demonstrações mais simples de expressões humanas, o dialogar de vontades pode ter sido um início singelo de uma democratização de interesses (AZEVEDO, 2001).

Ora, dizer que tal instrumento está em consonância com o próprio ato de se comunicar, é reconhecer por consequência que muitos dos meios equivalentes à jurisdição ou meios alternativos de resolução de conflito, se utilizam de técnicas de linguagem para alçar uma ponte entre emissor e receptor muito mais eficaz. Talvez, seja justo pontuar a própria relevância da evolução linguística para com a negociação em si, visto que embora muito depois têm-se a elaboração e confecção de acordos e termos escritos para a validação do que fora estipulado, certo é que por muito tempo a confiabilidade e qualidade de discursos era o que dava certa legitimidade e “legalidade” para com o que fora ajustado.

Um dos desafios propostos se faz justamente na demonstração de que apesar de acompanhar essa evolução linguística, a perspectiva negocial ainda esteve muito correlata às atividades comerciais. Seu significado nos dicionários traz resquícios das atividades escambo, assim como dentro do sentido negativo de ócio na cultura grega, vez que quem desfrutava do ócio eram os intelectuais e quem não era privilegiado socialmente neste ponto, trabalhava e negociava para sustentar os demais, ou ainda, a negociação como ato de troca para além das necessidades básicas até o acúmulo de riqueza (VARGAS, 2001).

Perceptível se faz dizer que a negociação e sua qualidade comunicacional, estão ligados também pela própria transitoriedade pela qual navegam Estado e Direito em tempos pós-globalizados ou ditos pós-modernos. É com o advento da quebra e modificação das noções de tempo e espaço, exercícios democráticos, localismos globalizados e as novas demandas sócio-políticas, que se percebe alguns “meios clássicos de resolução de conflito” não mais bastarem ou serem insuficientes diante das velhas e novas reivindicações sociais (GERVASONI, 2017).

Nesse contexto de neoliberalismo, de menor intervenção e controle do Estado, de planejamento participativo, de consideração dos adversários, dos concorrentes, dos interesses contraditórios, a negociação passa a assumir importância crucial na resolução das divergências, adquirindo um caráter mais amplo que extrapola sua relação com a questão meramente comercial ou de negação do ócio (VARGAS, 2001, p. 2)

Do mesmo modo, para além de sugerir um conceito mais atual do que viria a ser a negociação, imprescindível se faz ainda correlacionar o instituto com o da autonomia da vontade enquanto viés da dignidade da pessoa humana (MATTOS; RAMOS; VELOSO, 2015). Claro que esta reflexão é uma abordagem cronológica mais contemporânea, mas mesmo diante disto, é possível traçar o caminho do ato de negociar enquanto faceta de uma autonomia, de uma liberdade e capacidade conferida ou mesmo (re)conhecida de um determinado sujeito¹.

É chegado o momento em que novos instrumentos entram em cena com novas propostas e novos roteiros para os atores envolvidos. Desta forma e do mesmo modo que acontece com outros métodos, a negociação passa a ser reconhecida juridicamente e de forma extrajudicial enquanto não só um mecanismo de resolução de divergências, como também algo que está intimamente ligado às concepções mais profundas como exercício de cidadania, acesso à justiça e um dos escopos do Direito que seria a paz social.

Nesse sentido, a negociação na contemporaneidade² pode ser entendida enquanto um mecanismo de resolução de conflitos na qual as partes conversam seus interesses até a chegada de um ponto concebível e conveniente para os dois lados. Não há que se falar da presença de um terceiro imparcial como em outros instrumentos, privilegia-se o dialogar dos demandantes para a resposta autocompositiva e pode ser tanto no viés judicial como extrajudicial (CABRAL; DA CUNHA, 2016).

Duas ou mais pessoas interagem para o atingir de um determinado interesse, visto que a colaboração nesse processo de comunicação se faz necessária haja vista a não obtenção de algo sem a cooperação ou auxílio mútuo. Pressupõe por óbvio, uma disposição desses atores para esse momento e não necessariamente diz respeito a um cenário conflitivo, pode ocorrer negociação sem a existência de um litígio propriamente dito e núcleos totalmente divergentes ou opostos (BERGAMASCHI; TARTUCE, ?)

Uma característica importante da negociação seria a separação das posições e dos interesses, uma vez que insistir e concentrar a discussão naqueles compromete a eficácia da negociação e reforça comportamentos mais agressivos ou defensivos. Tais reflexos estão

¹ Falar de um desenvolvimento para além de um crescimento econômico de determinado país, é considerar que deve ocorrer a concessão e o potencializar das capacidades, autonomias e liberdades dos indivíduos. Essas qualidades os tornam detentores de poder de escolhas e sujeitos ativos no almejar e obtenção de seus objetivos frente aos óbices hegemônicos de sistemas capitalistas, principalmente. Conferir e reconhecer autonomia é viabilizar a busca e concretude da dignidade da pessoa humana sob um viés mais humanista das relações (SEN, 2018).

² [...] na medida em que o próprio sistema processual afasta-se desse antigo paradigma e propõe novos “conjuntos de suposições sobre a realidade” ou modelos processuais informados por uma visão instrumental orientada por escolhas sociais, políticos e jurídicos, mostra-se a patente necessidade de adequação dos operadores (AZEVEDO, 2001).

ligados diretamente ao ego e por isso, eventual “ato de ceder”, implicaria em um afetar dessa esfera e diante disto, acabam por viciar o debate em um círculo vicioso sem fim. Frisar em posições é inviabilizar e mascarar os reais interesses envolvidos e pontos cruciais para chegar ao “sim” (FISHER; URY; PATTON, 2012).

Implica em uma visão sistêmica do conflito no momento em que permite e convida os participantes a levarem em consideração todo o contexto situacional, de tempo e espaço que veste o que está sendo debatido. É uma ferramenta gestacional que visa essa construção de acordos de maneira equitativa e respeitosa, atendendo a uma satisfação sensível que pode inclusive, incluir a realização de terceiros que embora não estejam na mesa de diálogo, podem ser atingidos de maneira reflexa pelo o que fora acertado (DO CARVALHAL, 2012).

Em muito a negociação se assemelha a mediação no que tange o elevar do aspecto comunicacional como pilar de sustentação para a aplicação de alguns princípios e procedimentos. A fundamentação dos interesses baseados em uma racionalidade comunicativa contribui para dialogar das razões que levam a adoção de determinadas posições, por exemplo. É o considerar que não existe interesse único, se trabalha com uma multiplicidade de impulsos que não dizem respeito apenas às indispensabilidades mais básicas, como também as políticas, econômicas, culturais, emocionais e sociais (CASTRO, 2019).

Do mesmo modo, falar em uma legitimidade e aspecto formal por parte das propostas apresentadas, é levantar a bandeira de que com o avanço da concepção e aplicação negocial, também ganhou relevância a necessidade da boa-fé nos atos prestados. Seria possível dizer ainda, que acordos e contratos estabelecidos por meio da negociação são frutos não somente de uma representação de autonomia e capacidade dos sujeitos envolvidos, como também diz respeito à intenção juridicamente reconhecida como correta (CABRAL, 2018).

Apesar de não existir no Brasil um regulamento específico sobre a negociação em si, o art.190 do Código de Processo Civil ao tratar a respeito dos negócios jurídicos processuais e os acordos relativos a determinados pontos de procedimento, menciona alguns requisitos necessários para essa validação e que podem ser lidos à luz da temática negocial. Cabe dizer que apesar dessa previsão abarcar os realizados e previstos dentro de uma seara processual, havendo uma compatibilidade fática e de pontos substancias, poderia ser possível aproveitar algo para a esfera extrajudicial, principalmente no tocante a quem pode negociar.

A negociação, por trabalhar com pessoas, mesmo que algumas regras estáticas possam ser estabelecidas, dando uma certa homogeneidade e regularidade às atitudes do negociador, aproximando-a das disciplinas técnicas, ao considerar, a vontade, a capacidade cognitiva, afetiva e criativa do homem, isoladamente ou em grupo, incorpora também um caráter próprio das ciências humanas (VARGAS, 2001, p. 4)

Tomando como base princípios como os da colaboração, adequação e o autorregramento da vontade, para negociar seria relevante analisar a capacidade dos sujeitos, o fato de que os mesmos só poderiam dialogar direitos que admitissem autocomposição, não atingindo assim as matérias de ordem pública e ainda deve se levar em consideração o aspecto multidimensional³ das partes envolvidas (REDONDO, 2015). Nota-se que apesar de ser um instituto antigo, a negociação, pelo menos a nível de Brasil, ainda não detém da relevância que lhe é de direito, utiliza-se de maneira ainda ínfima, com a adaptação de requisitos e alguns procedimentos. Todavia é de imensa magnitude que a negociação seja vista como algo maior e mais poderoso, que não só acompanha a história do desenvolver humano e linguístico, como também diz respeito às modalidades de uma nova autonomia da vontade em tempos hodiernos.

3 NEGOCIAÇÃO COMO PROCESSO DE GESTÃO DE CONFLITOS

A negociação representa um mecanismo versátil em muitas áreas do Direito, não só no tocante à essa leitura de meios judiciais e extrajudiciais, como também quando se vislumbra as matérias envolvidas, como por exemplo as ligadas ao consumidor, família e meio ambiente. Se negocia tanto porque se pretende escapar das vias ordinárias de resolução e chegar a um resultado de maneira mais célere e prática, como também se negocia em algum modo judicialmente nas audiências, por exemplo (CUNHA; LOPES, 2011)

Claro que nem sempre a negociação se fará pertinente ou cabível em alguns casos, mas o que se quer apontar seria a existência de traços negociais nos demais institutos equivalentes à Jurisdição ou de transformação do conflito. Primeiramente, facetas mais identificáveis como a própria concessão e colaboração entre os sujeitos envolvidos, seria algo que ordinariamente poderia vir da negociação e passar para os demais. Seja no tocante à mediação, conciliação, arbitragem, a própria questão transacional ou de elaboração de um TAC, é factível ao longo desses processos que em um algum momento estar-se-á falando em algum nível de concessão e de colaboração negocial (LEITE, 2016).

³ Falar de aspecto multidimensional das partes envolvidas na negociação é considerar quem afeta e quem é afetado pelo acordo a ser trabalhado. Existem os sujeitos ali diretamente envolvidos e participantes de maneira direta e ativa no processo de negociação, aqueles que acompanham esses indivíduos e os que são mais alheios àquela relação e podem vir a sofrer algum impacto em suas esferas. Não é porque o foco está na autocomposição que se deve esquecer a dimensão e efeitos reflexos de atos jurídicos ou reconhecidos por este, vive-se em uma verdadeira rede de conexões nas quais as dinâmicas em uma seara podem vir a influenciar os fluxos de outra e assim por diante (DO CARVALHAL, 2015).

Alguns pontos próprios da negociação podem ser vislumbrados dentro do sistema multiportas no tocante aos meios alternativos: a questão dos interesses e respectivas posições, a possibilidade de existência de poder entre as partes, a relação entre as mesmas, as propostas apresentadas e a própria legitimidade do que fora apresentado (ROCHA,2011). Outros fatores também identificáveis na negociação podem dizer respeito à uma estrutura basilar que reveste os demais institutos, são pontos de partida que abrem um leque para o estudo e criação de outros mecanismos gestores de conflitos.

Nesse sentido, a negociação enquanto berço de outros instrumentos, também implica para um irradiar de efeitos para além do aspecto subjetivo, chamando a atenção para uma espécie de função social dos contratos e termos resolvidos (TARTUCE, 2002). Negociar é antes de tudo dirimir interesses e fazer com que o resultado não implique em novas demandas ou mesmo no ameaçar ou lesionar esferas de direitos fundamentais alheios à situação inicial.

Para além de configurar base estruturante para demais mecanismos, a negociação poderia ser vista também como meio autônomo de resolução de conflitos, haja vista a adoção do sistema multiportas no sistema do Direito brasileiro. Sendo encaixada na modalidade dos instrumentos de resolução consensual das disputas, negociar seria uma faceta desse empoderamento subjetivo nas respostas dos litígios, seria mais uma aliada no lidar, tratar e ressignificar de uma crise do Poder Judiciário que se faz em verdade, ângulo de uma crise muito maior⁴ (NETO, 2015).

Exemplos clássicos da adoção desse sistema multiportas no Novo CPC são encontrados nos artigos 3º e 334: o primeiro, declara expressamente a possibilidade de a apreciação a lesão de direitos se dar por meio de arbitragem, além de estimular a utilização da conciliação, mediação e outros métodos de solução consensual; o segundo, determina a designação de audiência de conciliação ou mediação previamente à apresentação da contestação, quando preenchidos os requisitos, cabendo ao juiz – ou aos técnicos dos Cejuscs - a função de analisar qual dos métodos de solução consensual é mais condizente com a disputa no caso concreto, encaminhando-o à via adequada para essa audiência prévia (MARCATO, 2016, p.19)

Perceptível entretanto se faz que muito pouco ou de maneira implícita a negociação aparece enquanto uma maneira autocompositiva de resolução adequada de conflitos. A

⁴ A preferência pela aplicação e valoração excessiva do aspecto legal, o massificar dos conflitos, a cultura do “mais”, o retroalimentar dos litígios, o distanciamento das estruturas físicas, de pessoal e procedimental dos tribunais para com as realidades sociais, o crescimento do esgotamento numérico e a duvidosa atuação política judicial, são fatores que questionam para onde e como realmente se vai. Soma-se a esta nova roupagem do sistema, uma crise que transcende os processos e as togas dos magistrados e revelam uma dimensão de descredibilidade das instituições clássicas de poder, a não promoção dos direitos fundamentais tão alargadamente mencionados nos ordenamentos jurídicos e o incremento mercadológico em um viver neoliberal sufocante (MANCUSO, 2011).

mediação, conciliação e arbitragem em mais parecem ir conseguindo espaço em uma cultura adjudicante ainda muito forte e em um costume de que terceirizar a responsabilidade da tomada de decisão, ainda parece ser mais fácil e confortável. Seria possível então a negociação ser o instrumento mais antigo e o menos utilizado? As portas parecem ser muitas, mas uma tende a estar fechada ou raramente sinalizada para o seu descobrir.

Apesar do Código de Processo Civil mencionar a questão das audiências de conciliação e mediação nos centros judiciários de solução consensual, sabe-se que poucos são os lugares que possuem tal estrutura ou detém o convênio, do mesmo modo que poucos são os profissionais capacitados para auxiliar nessa promoção, falta interesse, disposição e estímulo (NETO, 2015). A negociação seria então também colocada para acontecer dentro desses centros? Lembrando que apesar de constituir alicerce para os demais, a mesma possui suas particularidades e o profissional que ali for responsável, deverá também saber das suas especificidades, bem como da conciliação e da mediação.

Estariam os centros extrajudiciais também legitimados para tanto? E o que dizer dos escritórios de advocacia? Deveriam então existir lugares exclusivos para que as negociações fossem realizadas? Parece que isso vai de encontro a uma certa noção de ampliação do acesso ao Judiciário e à Justiça, à democratização desses instrumentos e ao próprio respeito à autonomia da vontade das partes.

Esse debate casa justamente em uma leitura hermenêutica sobre a bidimensionalidade da justiça social e objeto de estudo em comento, a negociação. Claro que se faz mister operacionalizar uma redistribuição dos mecanismos transformadores do *status quo* e aumentar os caminhos para se chegar nesse processo de luta e modificação da realidade social por meio das atuações capacitivas e autônomas (FRASER, 2002). Mas será que de fato é suficiente, trabalhar no aspecto de redistribuição sem o devido reconhecimento das particularidades do caso concreto, dos sujeitos envolvidos e dos contextos inseridos? São questionamentos que problematizam e aprofundam a reflexão negocial do ponto de vista prático, visto que de fato, ele pode até estar inserido dentro do sistema multiportas, mas questionável é se a sua dimensão de concretude foi pensada de acordo com o (re) conhecimento dos óbices do próprio sistema que o (re) considera.

Outro desafio se faz configurado na própria falta de uma educação ou formação autocompositiva do sistema multiportas para com a negociação. Ainda há uma resistência e por vezes um menosprezar por parte do Estado, sociedade e operadores do Direito no que tange a relevância desse instrumento e como ele pode se fazer eficaz perante as posições e reais interesses dentro de um conflito. Para que a negociação tivesse o mérito que lhe é de direito,

seria mister uma reformulação da grade curricular nas faculdades, o incentivo à atividades extracurriculares que lidassem com simulações e hard cases por exemplo, o estímulo à uma reciclagem dos profissionais mais antigos perante esses métodos, campanhas mais constantes por parte do Poder Judiciário ou mesmo a motivação da negociação dentro da administração pública (NETO, 2015).

Não é porque a negociação de certo modo se faz presente em outros métodos de resolução adequado do conflito, que a mesma não dispõe de características relevantes, ao mesmo passo que não é o fato ser relativamente próxima à mediação, que a mesma detém uma semelhança absoluta. Acontece que, em virtude de no Brasil ainda não se ter a adoção de um procedimento certo para a negociação, um espaço dedicado nos ordenamentos e uma cultura de leitura e estudo da mesma, o ato de negociar acaba sendo visto apenas como algo necessário para mediar ou conciliar, ou quando aplicada, é feita aos moldes de sistemas e procedimentos estrangeiros. Não que indicar o valor de uma construção negocial de outro sistema seja algo ruim, mas melhor seria se houvesse uma edificação própria das demandas e do contexto brasileiro (NETO, 2015).

A negociação como ferramenta de gestão de conflitos é algo indiscutivelmente sim viável mas que esbarra em uma cultura de obstáculos de estrutura, pessoais, de educação e de um sistema que parece querer abrir caminhos para novos acessos à Justiça mas que pouco instrumentaliza e viabiliza os mesmos para uma correta satisfação das necessidades. Não há que se falar no solucionar de crises e no superar das mesmas sem que haja a devida materialização e operacionalização das liberdades, autonomias e capacidades humanas.

4 A TÉCNICA DA RESOLUÇÃO COLABORATIVA

A negociação pode ser avaliada em dois sentidos: no distributivo ou dentro de uma perspectiva mais colaborativa. No primeiro ainda se está muito enraizado na dinâmica do ganha-ganha, na qual há uma certa espécie de competição entre os participantes haja vista haver uma aparente resolução entre uma vitória e uma derrota, é muito voltada ainda às práticas adjudicantes e ao maximizar em graus altos das posições de cada lado. Já no que confere uma resolução negocial colaborativa ou integrativa, visa-se avaliar os contextos que revestem as posições apresentadas com o fito de se chegar aos interesses, os envolvidos não devem ser vistos enquanto rivais ou competidores, o objetivo está na dinâmica do ganha-ganha e se preza muito pela colaboração e cooperação dos atores entre si (AZEVEDO, 2001).

Tal auxílio entre os negociantes é uma maneira de potencializar as suas autonomias e demonstrar o quão poderosa é a comunicação e diálogo perante o lidar com as situações de fato. Pode e deve sim ser encarada enquanto uma modalidade de solução de conflitos que ainda tem traços de mediação, mas não se utiliza de um terceiro para guiar ou nortear a discussão, aqui os envolvidos é que são os verdadeiros e definitivos personagens principais (CABRAL; DA CUNHA, 2016).

Alguns pontos da resolução colaborativa, também sendo chamada de *collaborative law*, merecem destaque como a cláusula de desqualificação, a relevância da confidencialidade, a atuação dos advogados e a comunicação entre os envolvidos para aplicação principiológica e procedimental no caso concreto. Quanto a primeira, nota-se uma espécie de acordo no qual os advogados ou mandantes que irão atuar naquela negociação, estarão compromissados àquela circunstância, não podendo atuar em vias judiciais caso não haja a obtenção de sucesso no momento anterior. Há a renúncia do mandato e consequente respeito ao sigilo do que fora debatido e exposto naquela tentativa de resolução, ao mesmo passo que as partes demandantes também se obrigam a não contratar os mesmos representantes no que diz respeito à eventual discussão adjudicante (CABRAL, DA CUNHA, 2016).

Conforme salienta a doutrina, trata-se de uma forma de pressionar os advogados a pensarem no resultado na perspectiva de seus mandantes, e não nos seus próprios interesses. Essa é uma regra que valoriza a negociação cooperativa [...] é realmente uma forma de atuação curiosa porque os advogados não atuam como “terceiro imparcial” como na mediação, nem totalmente “parciais” (no sentido de comprometimento com o interesse material do mandante), mas como “condutores do procedimento” para cada uma das partes, e seus deveres restringem-se à condução adequada e legalmente permitida do procedimento, sem compromisso direto com o êxito da parte que o contratou (CABRAL; DA CUNHA, 2016, p. 6)

Tal cláusula pode ser vislumbrada como não só uma proteção e respeito ao procedimento da negociação integrativa, como também uma forma de promoção da confiança entre negociantes e seus advogados. É uma confiança que claro, é consubstanciada em uma determinada regra, mas antes de tudo, implica em uma confiabilidade espontânea para com o momento negocial, os interesses ali colocados e almejados como produtos de eventual acordo. Confiar é mais do que acreditar na não publicização de determinado ato, seria uma dinâmica de respeito mútuo entre os ali presentes de modo a acreditar que apesar da possibilidade da não obtenção de sucesso, a vulnerabilidade que possa ser levantada não será utilizada ou deturpada em processo futuro ou por terceiro estranho à relação precedente (VARGAS, 2001).

A advocacia colaborativa requer desse profissional não só uma eticidade diferente das regras de sigilo ordinariamente conhecidas, como também uma atuação multidimensional e

promovedora da cognição e racionalidade necessárias para o pensar do acordo que venha a ser instaurado. Para além de uma análise jurídica sobre o caso, uma vez que irá conduzir a resolução colaborativa, deve se permitir e se desafiar na facilitação dessa comunicação, clarear os problemas trazidos, buscar as motivações e auxiliar na confecção de soluções, é um pensar e um agir para além das salas de audiências e muros dos tribunais (ALVES; DE PINHO, 2016).

A postura colaborativa que é requerida dos sujeitos envolvidos implica em um respeito para com o momento da negociação e não o utilizar dele de maneira como preparatório para eventual litigância judicial. Não se pode e não se deve manipular as informações obtidas nesse espaço, como mecanismo de ameaças e blefes para que haja uma coação a feitura de acordo. Tal conduta vai de encontro à boa-fé necessária nessa integração para a resolução colaborativa do conflito, é se utilizar de um suposto insucesso para fazer menção da intervenção adjudicante e assim ir de encontro a todos os preceitos da autocomposição (SILVA, 2013).

Há ainda uma vantagem do ponto de vista temporal, haja vista a celeridade do método que pode economizar tempo no sentido material, físico e psicológico. Há uma interação mais eficaz dos negociantes uma vez que tratar-se-á de uma comunicação direta, o que auxilia em uma melhor compreensão das posições e interesses envolvidos. É uma maneira de aumentar as capacidades comunicativas, linguísticas e pessoais desses sujeitos, a negociação nesse sentido mais integrativo contribui para um amadurecimento dos até então conflitantes. Existe para além disto, o fato de não ocorrer o pagamento de honorários a um mediador, levando em consideração que estarão presentes apenas os advogados, não se fala em terceiro imparcial (CABRAL; DA CUNHA, 2016).

Ao que parece, a técnica da resolução colaborativa é um verdadeiro somar de forças em prol de não apenas de um acordo, mas de um estabelecer comunicacional que auxilia não só nas respostas de determinado litígio, mas muito ensina tanto operadores quanto o sistema propriamente dito que precisam ser remodelados às novas demandas. Apesar do enfrentamento no que tange as estruturas e formação e conscientização de profissionais, talvez o cerne da questão esteja justamente na mudança de mentalidade e de cultura e que não adianta querer resolver o dilema olhando para cima de um iceberg que esconde entraves mais sensíveis.

O caminho talvez seja voltar onde tudo começou, empoderar outros sujeitos, ressignificar os ambientes propícios para negociação, montar uma espécie de rede de apoio multidisciplinar e dizer que para solucionar uma crise judiciária, precisa-se sim reconhecer as crises que lhe originam, mas também as conexões que lhe são inerentes e salientar que não há que se falar em mudança sem a reestruturação da base. É nesse sentido que se salienta não só o retorno dessa discussão e a mudança de cultura para dentro das faculdades e cursos de formação,

como também de que o foco agora precisa ser o potencializar de algo que já existe mas não possui a devida importância, é o momento de dizer que negociar pode ser sinônimo de transformação e este pode ter seu início dentro dos Núcleos de Práticas Jurídicas (NJsPs).

5 NEGOCIAÇÃO COLABORATIVA NOS NÚCLEOS DE PRÁTICA JURÍDICA

Os Núcleos de Prática Jurídica nascem tanto para auxiliar e proporcionar uma experiência prática dos alunos do curso de Direito para com as demandas e assim, aplicar o arcabouço teórico que aprendem, como também ofertar à sociedade um espaço para a busca da proteção e concretização de seus direitos. É um ambiente com uma espécie de mão de via dupla, ao mesmo tempo em que há o aspecto prático de um ensino ainda tão enraizado em teorias e comportamentos clássicos, do outro se percebe uma tentativa de aproximação desse poder responsável pela aplicação normativa mas ainda um pouco distante de quem realmente lhe é demandante e fonte de inspiração (MOURÃO, 2014).

É tendo acesso a este campo, que o estudante poderá também (re) conhecer as demandas reais, pode vislumbrar que antes da chegada de uma certa demanda, existe toda um conjunta sócio-econômica que também pode influenciar no dirimir desse conflito, é uma forma de oferecer mais um mecanismo de acesso à Justiça⁵, além de também configurar um treinamento para com os desafios que existem e que virão para além dos muros acadêmicos (SOUSA, 2013).

Ademais, o ambiente do núcleo de prática propicia a troca de experiências entre o aluno e o assistido, entre o aluno e o professor, entre o aluno e o defensor, enfim, um intenso engrandecimento não só para a sua formação profissional, mas para a sua formação humana. A prática jurídica no ambiente do núcleo muda a postura, o pensar e o próprio ser, não há como não ser tocado com as necessidades reais. Os Núcleos de Prática Jurídica devem promover a interação do aluno entre os diversos ramos das ciências. A técnica jurídica apropriada vai emergir da experiência com a teoria e o aprofundamento do aluno com aquela área. A consciência do fenômeno jurídico só acontece na relação desse com a Psicologia, a Sociologia e com outras disciplinas correlatas (SOUSA, 2013)

Seria dizer de uma função social que por vezes não se dá a devida valorização, visto que aqui não se busca apenas um sucesso quantitativo ou o atingir de metas estabelecidas por órgãos

⁵ Basta lembrar que falar de acesso à justiça não seria o mesmo que ter acesso ao judiciário, a concepção que se busca é o poder ter contato e ser abarcado por um sistema por toda uma estrutura que está interna e externamente aos fóruns e tribunais. São desde os órgãos oficiais, até a promoção e realização de políticas públicas, é desde um atendimento para consultoria, até a efetiva defesa de garantias fundamentais. O acesso não precisa ser lido enquanto algo necessariamente tátil ou físico, trata-se muito mais de uma ideia axiológica de que as evoluções normativas não podem consubstanciar o ideal de Direito e que a justiça que se busca é muito mais dentro de um anseio material, existencial e humano (MANCUSO, 2011).

superiores, mas o trabalho a ser feito nos escritórios escola, hoje Núcleo de Prática Jurídica, reverbera em verdade no sentido qualitativo do acesso à justiça em um sentido com a própria dignidade da pessoa humana. Permite ainda o contato com os ditos “novos direitos” e “novos sujeitos” que bem se sabe não serem tão inéditos assim, mas que recentemente ganharam voz e espaço para reclamar suas reivindicações e o (re) conhecimento que lhes é de direito (FINCATO, 2010).

Tendo a importância dos núcleos levantada, vislumbra-se uma tendência da aplicação dos meios de resolução de conflito dentro desses espaços, tanto como mecanismo de alongamento da atuação judicial, visto que nem sempre ele consegue chegar onde deveria, assim como uma tentativa de readequação do ensino jurídico para com essas novas práticas. Desafiam-se coordenadores, professores, advogados e estudantes a entenderem que já não se faz mais cabível insistir em uma mentalidade de litigância e de soma não zero que intensifica conflitos, aumenta desigualdades e não colabora para uma satisfação humana das necessidades e demandas chegadas (PEREIRA; PEDROSO,?)

A ideia seria transformar tais núcleos em uma espécie de clínica jurídica na qual houvesse a conexão de objetivos pedagógicos que transpusessem um estágio baseado na elaboração de peças e atendimentos superficiais de assistidos, bem como promover um acesso à justiça no seu sentido amplo, é combater as crises judiciais existentes com foco na qualificação do caminho a ser percorrido, no empenho dos sujeitos envolvidos e na exaltação da autonomia da vontade (RUTIS, 2017). Sugerir uma aplicação de métodos consensuais de resolução de conflito em uma modalidade clínica é proporcionar uma sistematização dos escopos da celeridade, baixo custo, empoderamento dos sujeitos, leitura profunda da demanda e promoção de um novo aspecto de onda⁶ renovatória jurídica.

Pois bem, fora colocada a resistência e dificuldade que a negociação ainda encontra para ser implantada e inserida em uma cultura alterativa e adequada de gestão de conflitos. Diante disto, desafia-se a negociação no seu viés colaborativo a ter como ponto de apoio e também ambiente promovedor os Núcleos de Prática Jurídica associados às diretrizes de ensino-aprendizagem, e também, às iniciativas judiciais e extrajudiciais de acesso adequado à justiça pelo mecanismo dos meios equivalentes à jurisdição.

⁶ “Essa terceira onda é a que se vive hoje, sendo que merecem reflexão a reforma do judiciário, a deformalização dos procedimentos judiciais, a conciliação, a arbitragem, a mediação, o construtivismo jurídico na jurisprudência do Supremo Tribunal Federal [...], ativismo judicial e principalmente, agora, o Novo Código de Processo Civil” (BIANCHINI; DE BORDA, 2016, p.67)

Muito se fala nas audiências de conciliação e mediação nos tribunais e varas especializadas como saídas pré processuais ou obrigatórias e anteriores à fases instrutórias, considerando que nem sempre há essa setorização e ambientação destinada à esses momentos, do mesmo modo que pouco se fala nos mesmos ambientes para a negociação, os núcleos de prática poderiam ser um opção voltada à prática negocial. Não que represente uma destinação apartada dos demais meios, mas implantar a negociação colaborativa e colocando os escritórios escola como centros também destinados expressamente para o negociar, seria reforçar que sim, a negociação tem espaço, é reconhecida e não inviabilizada ou tida como implícita (NETO, 2015).

A razão de colocar a prática colaborativa não se resume ao fator espacial, mas a uma percepção de que inserir a negociação desde cedo e dentro do ambiente de prática, é redesenhar a cultura educacional dos meios alternativos de gestão do conflito. Imaginar os Núcleos de Prática Jurídica enquanto promovedores de desenvolvimento de negociação colaborativa é chamar a atenção da cooperação não só de quem participa da feitura de determina termo ou acordo, é colocar que os reflexos advindos dessa comunicação são internos, mas também refletem de maneira terceirizada na sociedade.

Essa redistribuição permite um novo olhar para a materialização da justiça social, multiplicar esses acessos e esses lugares é dizer que não são apenas as varas, fóruns e tribunais os locais nos qual a justiça acontece (FRASER, 2002). Do mesmo modo, inserir a negociação colaborativa nesses centros de ensino, é tornar a comunicação entre Direito e sociedade mais próxima, haja vista que por vezes o público que os procura são pessoas carentes, de baixa escolaridade e com dificuldades financeiras. Se levar em consideração o gigantismo dos prédios dos fóruns, as etiquetas de alguns profissionais, o tratamento desrespeitoso e discriminatório que pode ocorrer por partes de quem atende ou até de policiais, têm-se um uma gama de motivos para afastar a presença de quem mais necessita desse auxílio. Permitir que os centros de ensino e os Núcleos de Prática sejam novos promovedores da cultura alternativa de gestão de conflitos e da negociação em si, facilita não só a locomoção, como a própria identificação e bem estar dos assistidos.

Pensar na negociação colaborativa é pensar em um atuar cooperativo e conjunto, é transpor ideias de satisfações pessoais e de lucro, e no caso dos advogados, é um trabalho de conscientização multidimensional do poder das capacidades autocompositivas. Nesse sentido, por qual motivo não pensar coordenar os setores jurídicos dos núcleos com equipes, professores e alunos dos cursos de serviço social e psicologia, por exemplo? Não há que se falar que estes viriam a intervir no momento negocial, mas ofertar uma rede de apoio, principalmente nos

conflitos familiares, é aguçar a percepção do diálogo e da tomada de decisão individual, por óbvio haveria um respeito às cláusulas de confidencialidade dos envolvidos.

Mesmo não havendo um procedimento completamente estabelecido para a negociação colaborativa, a mesma poderia se dar dentro dos núcleos em consonância com os princípios da negociação da Escola de Harvard, por exemplo. Se estabeleceria a separação das pessoas e dos problemas, o foco nos interesses e não nas posições, a invenção de opções de ganho mútuo e o direcionar da discussão em critérios objetivos (BERGAMASCHI; TARTUCE,?).

Ora, a capacitação não seria exclusivamente dos até então litigantes, mas da equipe do núcleo para oferecer o suporte a ser utilizado em momento oportuno, pensar em uma espécie de instrução prévia desses negociantes por parte de alunos e professores, seria talvez uma maneira de aumentar a possibilidade de sucesso da negociação. Basta imaginar que, não haveria interferência do quadro educacional na negociação, mas uma espécie de momento informativo para que os sujeitos venham a se sentir mais à vontade e tenham dimensão do poder que suas liberdades decisórias podem ter. Sujeitos bem informados podem ser negociantes mais empenhados.

O problema sendo ainda a cultura litigante e a cultura pouco direcionada para o lado negocial, trabalha-se então a cultura na base, dentro das faculdades. Essa identificação negocial estando dentro dos núcleos proporciona uma formação de alunos mais próximos da gestão contemporânea de conflitos, profissionais mais cientes do poder que a negociação tem enquanto mecanismo de acesso à uma justiça mais justa e o próprio empoderar dos indivíduos. Essas novas atuações vão reverberar em advogados propícios à advocacia colaborativa, em escritórios destinados à negociação como pilar da atividade e não para a cultura adjudicante, para além de facilitar a própria empatia de órgãos da administração direta e indireta na implantação negocial dentro das repartições e instituições.

Os Núcleos de Prática Jurídica ainda podem auxiliar nas negociações direcionadas aos assuntos dos centros de ensino, montar um setor pedagógico-negocial é outra alternativa de difusão desse aspirar da negociação, motivante da cultura de tratamento adequado dos conflitos e de uma resolução de questões por um viés mais sensível do ponto de vista da importância no foco dos interesses. As negociações colaborativas podem ser tanto no modelo bilateral ou com mais partes, por isso aqui fica interessante também que se tenha uma rede de apoio, de conscientização e organização desse número maior de conflitantes, e modo a auxiliar no implantar de uma metodologia mais estruturada. O esforço quando se trata de mais litigantes é maior e precisa de uma atenção especial para que nenhum interesse seja expurgado em nome das diversas posições (LEWICKI; SAUDERS; BARRY, 2014)

Nota-se que a implantação da negociação colaborativa pode trazer muitos benefícios tanto para a comunidade acadêmica, no que tange a prática, o conhecimento e o estímulo para com a cultura negocial, como também aproxima Direito e sociedade. Potencializa um ensino jurídico e direcionamento pedagógicos mais ligados ao *ser* do que ao *dever*, se demonstra que negociar não é um assunto unicamente dentro do universo jurídico, pode ocorrer a negociação colaborativa dentro dos setores administrativos e financeiros dos centro de ensino, forma uma gama de profissionais mais familiarizados e exercentes da negociação, ressalta-se a autonomia e capacidade decisória de litigantes, alunos e professores e por fim, estimula não só uma advocacia colaborativa mais sensível como desperta um olhar multidisciplinar para a integração negocial.

A chave para se chegar ao sim, pode ser a ampliação de espaços, o aumento de profissionais voltados à colaborar, o fomento de instituições e órgãos de ensino para a inserção da negociação, enquanto teoria e prática não tão alternativas, mas integrantes do também sistema maior judicial; o investimento em novos alunos dedicados e decididos a transformar esse *status quo* e a colocação da cultura negocial tanto enquanto gestora de conflitos como também escopo educacional. Novamente, atenta-se para uma diversidade de portas de um suposto acesso, mas se faz mister ressaltar que os caminhos apesar de inúmeros devem estar em consonância com as demandas sociais, necessidades estruturais e interesses subjetivos, sem isto não há que se falar em um verdadeiro acesso à justiça.

6 CONCLUSÃO

A temática proposta é em verdade uma revisão da já conhecida da estrutura judicial, é uma provocação de realocação espaço-temporal de institutos que ainda tentam obter reconhecimento em um cenário adjudicante ineficaz e desproporcional. Falar de negociação é não só revisitar o aspecto basilar frente a outros meios alternativos de resolução do conflito, como também destacar a sua faceta autônoma enquanto mecanismo de promoção de justiça social e de transformação.

A perspectiva da gestão de conflitos e de uma mudança educacional para com o negociar colaborativo diante dos Núcleos de Prática Jurídica, é tentar solucionar esse entrave por meio de uma política de ação de base, de alicerce. É ressignificar e remodelar gerações de estudantes, professores, coordenadores, advogados, gestores e operadores do Direito que ainda não conhecem o instituto como se deveria. Nesse mesmo sentido, é um mecanismo de levar a

negociação para mais próximo da sociedade e a empoderar de forma mais acessível, mais confortável e mais democrática. Talvez seja o despertar para que poderes legislativos e executivos se ocupem de uma regulamentação específica e mais elaborada da negociação brasileira para uma unificação do pensar e do agir negocial.

Trazer a discussão para uma resolução dentro dos Núcleos de Prática Jurídica é uma forma de não só de dar um novo sentido a esses escritórios escola, como também de maneira direta e indireta auxiliar no repensar de grades curriculares de ensino jurídico. É inserir a negociação como matéria estruturante de outras, é mostrar como a autocomposição de gestão de conflitos é capaz de modificar uma cultura litigante e de como para se falar em sistema multiportas e acesso à justiça, se faz mister considerar todos os agentes transformadores e suas ferramentas para quebrar paradigmas hegemônicos.

REFERÊNCIAS

ALVEZ, Tatiana Machado; DE PINHO, Humberto Dalla Bernadina. A relevância da negociação com princípios na discussão das cláusulas de convenção processual: aplicação concreta dos postulados da advocacia colaborativa. **Revista de Processo**. RePro. Ano 41. 258. Agosto 2016. Thomson Reuters – Revista dos Tribunais. Disponível em: https://www.academia.edu/33200159/A_relev%C3%A2ncia_da_negocia%C3%A7%C3%A3o_com_princ%C3%ADpios_na_discuss%C3%A3o_das_cl%C3%A1usulas_de_conven%C3%A7%C3%A3o_processual_aplica%C3%A7%C3%A3o_concreta_dos_postulados_da_advocacia_colaborativa. Acesso em 21 de junho de 2020

AZEVEDO, André Gomma de. **O processo de negociação**: uma breve apresentação de inovações epistemológicas em meios autocompositivos. 2001. Disponível em: <https://bdjur.tjdft.jus.br/xmlui/bitstream/handle/tjdft/35203/o%20processo%20de%20negocia%C3%A7%C3%A3o.pdf?sequence=1>. Acesso em 20 de junho de 2020

BERGAMASCHI, André Luís; TARTUCE, Fernanda. **A solução negociada e a figura jurídica da transação**: associação necessária?. Academia.edu. Ano?

BIANCHINI, Marcos Paulo Andrade; DE BORBA, Alderico Kleber. As Ondas Renovatórias do Processo, Neoconstitucionalismo e Processo Democrático no Novo Código de Processo Civil. **Revista de Processo, Jurisdição e Efetividade da Justiça**, v. 1, n. 1, p. 61-82, 2016. Disponível em: <https://www.indexlaw.org/index.php/revistaprocessojurisdicao/article/view/231>. Acesso em 22 de junho de 2020

CABRAL, Antônio do Passo. **Convenções processuais**. 2ª ed. Ver. atual e ampl. Salvador: Editora JusPodivm, 2018, p. 409-426.

_____; DA CUNHA, Leonardo Carneiro. Negociação direta ou resolução colaborativa de disputas (collaborative law): “Mediação sem mediador”. **Revista de Processo** | vol, v. 259, n. 2016, p. 471-489, 2016

CASTRO, Maíra Lopes de. **Teoria do agir comunicativo e meios adequados de resolução do conflito**: uma avaliação dos centros judiciários de solução de conflito e cidadania do Tribunal de Justiça do Estado do Maranhão na perspectiva do Jurisdicionado. 2019. Disponível em: <https://tedebc.ufma.br/jspui/handle/tede/2930>. Acesso em 20 de junho de 2020

CUNHA, Pedro; LOPES, Carla. **Cidadania na gestão de conflitos: a negociação na, para e com a mediação?**. 2011. Disponível: <https://bdigital.ufp.pt/bitstream/10284/3277/1/Pages%20from%20maquete38-43.pdf>. Acesso em 20 de junho de 2020.

DO CARVALHAL, Eugenio. **Negociação e administração de conflitos**. Editora FGV, 2015.

FINCATO, Denise Pires. Estágio de docência, prática jurídica e distribuição da justiça. **Revista Direito GV**, v. 6, n. 1, p. 29-37, 2010. Disponível em: https://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1808-24322010000100002&script=sci_arttext. Acesso em 21 de junho de 2020

FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. **Chegar ao Sim**: saiba como negociar acordos sem ceder. Como conduzir uma negociação. Traduzido por Maria João Goucha. Lua de Papel, 2012.

FRASER, Nancy. A justiça social na globalização: redistribuição, reconhecimento e participação. **Revista Crítica de Ciências Sociais**, 63. Outubro – 2002, p.7-20

GERVASONI, Tássia Aparecida. **Estado e Direito em trânsito na pós-modernidade**. Florianópolis, Santa Catarina: Empório do Direito, 2017.

LEITE, Isabela Sardinha Lisboa. **A resolução consensual de conflitos no Novo Código de Processo Civil**: aspectos de negociação e comunicação no atual cenário jurídico. 2016. Disponível em: https://bdm.unb.br/bitstream/10483/14518/1/2016_IsabelaSardinhaLisboaLeite_tcc.pdf. Acesso em 20 de junho de 2020.

LEWICKI, Roy J.; SAUNDERS, David M.; BARRY, Bruce. **Fundamentos de Negociação-5**. AMGH Editora, 2014.

MARCATO, Ana Cândida Menezes. A Promessa de um sistema multiportas e a inclusão da mediação no novo código de processo civil. **DIRETORIA OABSP**, p. 15, 2016.

MANCUSO, Rodolfo de Camargo. **Acesso à Justiça**: condicionantes legítimas e ilegítimas. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2011

MATTOS, Delmo; RAMOS, Edith; VELOSO, Roberto. Entre a autonomia da vontade kantiana e o princípio da autonomia de Beauchamp e Childress: uma discussão acerca da autonomia e da dignidade humana na Bioética e no Direito. **Revista Perspectiva Filosófica**, v. 42, n. 1, p. 35-53, 2015. Disponível em: <https://periodicos.ufpe.br/revistas/perspectivafilosofica/article/viewFile/230247/24481>. Acesso em 20 de junho de 2020.

MOURÃO, Deubia Gabriela Oliveira Cavalcanti. **Acesso à justiça como política pública, ensino jurídico e os núcleos de prática jurídica: um estudo sobre o NPJ/UNICHRISTUS**. 2014. 127 f. Dissertação (Mestrado Acadêmico ou Profissional em XX) – Universidade Estadual do Ceará, 2014. Disponível em: <http://siduece.uece.br/siduece/trabalhoAcademicoPublico.jsf?id=87418> Acesso em: 24 de junho de 2020

NETO, João Luiz Lessa. O NOVO CPC ADOTOU O MODELO MULTIPORTAS!!! E AGORA?!. **Revista de Processo** | vol, v. 244, n. 2015, p. 427-441, 2015.

PEREIRA, Everton Machado; PEDROSO, Joseane Ceolin Mariani de Andrade. A importância do núcleo de prática jurídica como ferramenta extrajudicial de inserção aos métodos alternativos de resolução de conflitos. 9ª Jornada de Pesquisa e 8ª Jornada de Extensão. Curso de Direito da FAMES. Ano ?.

REDONDO, Bruno Garcia. **Negócios processuais**: necessidade de rompimento radical com o sistema do CPC/1973 para a adequada compreensão da inovação do CPC/2015. DIDIER JR.,

Fredie; CABRAL, Antonio do Passo; NOGUEIRA, Pedro Henrique (coords.). Coleção grandes temas do novo CPC, v. 1, p. 357-365, 2015.

ROCHA, Rui Miguel Marques. **A influência dos Estilos de Negociação na Eficácia Negocial**. 2011. Dissertação de Mestrado em Gestão. Universidade de Coimbra. Disponível em: https://biblioteca.isced.ac.mz/bitstream/123456789/444/1/Disserta%C3%A7%C3%A3o%20Rui%20Rocha_A%20influ%C3%Aancia%20dos%20Estilos%20de%20negocia%C3%A7%C3%A3o%20na%20Efic%C3%A1cia%20Negocial.pdf. Acesso em 20 de junho de 2020

RUTIS, Luiz Augusto. **O método clínico e o déficit social e pedagógico do ensino jurídico brasileiro**. In: DRUMMOND, Amanda Naves; ALEIXO, Letícia Soares Peixoto (Orgs.); NICÁCIO, Camila Silva; MENEZES, Fabiana Soares de; THIBAU, Tereza Cristina Sorice Baracho (Coord.). Clínica de direitos humanos e o ensino jurídico no Brasil. Belo Horizonte: Arraes Editores, 2017.

SEN, Amartya. **Desenvolvimento como liberdade**. Editora Companhia das letras, 2018

SILVA, Érica Barbosa e. **Conciliação judicial**. Brasília: Gazeta Jurídica, 2013

SOUSA, Kelly Cristina Vieira de. **O ensino jurídico no Brasil e o acesso à justiça através dos núcleos de prática jurídica**. Dissertação para título de mestre em Direito Constitucional. Universidade de Fortaleza – UNIFOR. 2013. Disponível em: <https://uol.unifor.br/oul/ObraBdtdSiteTrazer.do?method=trazer&ns=true&obraCodigo=91628#>. Acesso em 21 de junho de 2020

TARTUCE, Flávio. **Função social dos contratos: do código de defesa do Consumidor ao Código Civil de 2002**. São Paulo: Método, 2007. P. 215-265.

VARGAS, Heliana Comin. A arte da Negociação. **VARGAS, Heliana C. RIBEIRO, Helena (orgs). Novos Instrumentos de Gestão Ambiental Urbana. Cap**, v. 7, 2001. Disponível em: http://www.fau.usp.br/deprojeto/labcom/produtos/1996_vargas_artenegocia.pdf. Acesso em 20 de junho de 2020