

Artigo

O NOVO ADVOGADO NA MEDIAÇÃO: COMPETÊNCIAS NA NEGOCIAÇÃO E A *IMPORTÂNCIA* DO RECONHECIMENTO DAS EMOÇÕES SUBJACENTES DE CADA PARTE

Resumo: O presente artigo tem por objetivo apresentar algumas reflexões sobre a mediação como um meio de resolução de conflitos. Em seguida, analisa-se as competências necessárias do advogado na negociação de caráter colaborativo, bem como algumas distinções das funções dos mediadores e dos advogados. E por fim, analisa-se como no processo de negociação e de mediação, as emoções desempenham um papel fundamental.

1. Introdução

Inicialmente cabe destacar a importância do advogado na sociedade. Nas palavras de José Roberto de Castro Neves,

Para começar, estabeleceram regras que permitiram o convívio social. Depois, desenvolveram meios de solução de conflitos, aplicáveis diante de litígios. Os advogados conceberam valores fundamentais e os incorporaram ao conceito moderno de Estado. Dessa forma, eles organizaram a sociedade.

Sem os advogados, não haveria a democracia. Tampouco as garantias fundamentais do ser humano. Os advogados são os responsáveis pelo fortalecimento das instituições, com a constituição de regras que garantem a segurança social. Não encontraríamos, sem os causídicos, uma série de excelentes ideias que possibilitaram a caminhada da civilização no histórico combate ao despotismo e à tirania[2].

Nesse sentido, faz parte da natureza da advocacia lidar com conflitos, encontrar soluções, proteger e falar por seu cliente, exercendo assim uma elevada função social, sendo, portanto, “indispensável a administração da justiça”[3].

O que significa dizer que a atuação do advogado vai além do processo judicial, podendo se utilizar de métodos autocompositivos na construção de soluções consensuais.

Importante contextualizar o surgimento dos novos meios alternativos de solução de conflitos, inclusive como ampliação de acesso à justiça.

Sustentam, Cappelletti e Garth que a expressão acesso à justiça "serve para determinar duas finalidades básicas do sistema jurídico – o sistema pelo qual as pessoas podem reivindicar seus direitos e/ou resolver seus litígios sob os auspícios do Estado[4]".

Nas palavras de Dulce Nascimento "correspondendo a um dos mais importantes direitos fundamentais, o acesso à Justiça abrange o acesso aos meios disponíveis para a resolução de conflitos, incluindo negociação, conciliação, mediação e arbitragem"[5].

"Embora a Constituição Federal de 1988 tenha buscado ampliar o acesso à justiça, tal iniciativa não foi acompanhada do adequado aumento na estrutura dos órgãos prestadores de jurisdição"[6]. (TARTUCE, 2018, p. 173).

Esclarece Fernanda Tartuce, que apesar dos métodos extrajudiciais gerarem redução dos trabalhos dos órgãos jurisdicionais, a opção deve ser tida por difundir a *cultura da paz*, além de levar em conta o tipo do conflito e a intenção das partes, em benefício de realização de um acordo[7].

Em 2010, diante da necessidade de regulamentar meios alternativos e consensuais de resolução de conflitos como a mediação e a conciliação, o Conselho Nacional de Justiça (CNJ), editou a Resolução 125[8], dispondo "sobre a Política Judiciária Nacional de tratamento adequado de conflitos de interesses no âmbito do Poder Judiciário".

A partir do Novo Código de Processo Civil, Lei nº 13.105/2015[9] e da Lei de Mediação, Lei nº 13.140/2015[10], a mediação passa a integrar o sistema jurídico no Brasil, como uma forma de solução de conflitos. Segundo Marinoni:

Com o modelo seguido pelo CPC de 2015, o direito processual brasileiro abre-se àquilo que, no direito estrangeiro, se tem denominado de "modelo multiportas" de composição de litígios.

Com essa designação, pretende-se fazer ver que a solução judicial não é, e não deve ser, para a maioria dos litígios, a única via de solução cabível. Em verdade, sabe-se que, muitas vezes, a decisão judicial não é a solução mais adequada, considerando que suas características tendem a acirrar o conflito que eventualmente existe entre as partes. Por isso, uma jurisdição preocupada com a pacificação social deve oferecer aos litigantes um leque de opções para a composição da controvérsia, de modo que eles possam eleger aquele mecanismo que lhes ofereça a solução mais adequada e vantajosa, diante do caso concreto.

Situações como relações de vizinhança ou de família, pelo caráter duradouro do convívio que tendem a ocasionar, certamente não são bem resolvidas por meio da imposição judicial de uma resposta. Técnicas tendentes a pacificação social e a manutenção dos vínculos antes formados – a exemplo da mediação – tendem a oferecer respostas mais adequadas, porque fomentam as partes a encontrarem, espontaneamente, a melhor resposta ao seu problema[11].

Cappelletti e Garth destacam que "a mediação ou outros mecanismos de interferência apaziguadora são os métodos mais apropriados para preservar os relacionamentos"[12]. Nas palavras de Alexandre Freitas Câmara:

É que as soluções consensuais são muitas vezes, mais adequadas do que a imposição jurisdicional de uma decisão, ainda que esta seja construída democraticamente através de um procedimento em contraditório, com efetiva participação dos interessados[13].

É preciso, então, pensar que a participação do cidadão estimula a colaboração na condução para solução do impasse.

A participação da comunidade na administração da justiça é vantajosa por ensejar maiores celeridade e aderência da justiça a realidade social, propiciando maior credibilidade as instituições judiciárias e ao sentido pedagógico de sua administração, estimulando o senso de colaboração entre os indivíduos[14]. (WATANABE, 1988, p.133).

Para Fernanda Tartuce “uma das finalidades da mediação é evitar o acirramento de potencial litigiosidade e, por meio do restabelecimento da comunicação, evitar que outros conflitos venham a se avolumar no cenário contencioso”[15].

Além disso, esclarece Vezzulla que a mediação propõe soluções num “acordo criativo onde as duas partes ganhem”, em curto tempo, com baixos custos.[16]

Vale aqui destacar que, segundo o resultado do relatório anuário, *Justiça em Números 2021*, do Conselho Nacional de Justiça (CNJ) referente ao número de processos em tramitação no Brasil, foi apurado que nos últimos anos houve uma redução referente ao número de processos pendentes:

O Poder Judiciário finalizou o ano de 2020 com 75,4 milhões de processos em tramitação (também chamados de processos pendentes), aguardando alguma solução definitiva. Desses, 13 milhões, ou seja, 17,2%, estavam suspensos, sobrestados ou em arquivo provisório, aguardando alguma situação jurídica futura. Dessa forma, desconsiderados tais processos, tem-se que, em andamento, ao final do ano de 2020 existiam 62,4 milhões ações judiciais.

O ano de 2017 foi marcado pelo primeiro ano da série histórica em que se constatou freio no acervo, que vinha crescendo desde 2009 e manteve-se relativamente constante em 2017. Em 2018, pela primeira vez na última década, houve de fato redução no volume de casos pendentes, com queda de quase um milhão de processos judiciais. Em 2019, a redução foi ainda maior, com aproximadamente um milhão e meio de processos a menos em tramitação no Poder Judiciário. Em 2020, foi constatada na série histórica a maior redução do acervo de processos pendentes, com a redução de cerca de dois milhões de processos, confirmando a contínua tendência de baixa desde 2017.[17]

2- O novo Advogado

A atuação do advogado como mediador “constitui atividade advocatícia”[18], conforme estabelece o artigo 1º do Provimento nº 196/2020, ficando com isso, protegido pelas prerrogativas da advocacia.

Logo, sendo o mediador advogado deve respeitar as regras estabelecidas no Código de Ética e Disciplina da Ordem dos Advogados do Brasil – OAB, que estabelece princípios e condutas no exercício da profissão, além das diretrizes éticas estabelecidas para a prática da mediação de conflitos. Inclusive, o Código de Ética da OAB, dispõe que é dever do advogado "estimular, a qualquer tempo, a conciliação e a mediação entre os litigantes, prevenindo, sempre que possível a instauração de litígios"[\[19\]](#).

Observa Julie Macfarlane,

Clients wants someone to help them articulate and validate their concerns and to protect them and their interests, perhaps because they are fearful and/or vulnerable. A good advocate has a number of choices for how to meet these fundamental needs. Many are more effective than adversarial bargaining[\[20\]](#).

Os tempos atuais exigem dos advogados, adaptabilidade aos novos paradigmas, ou seja, competência de se adaptar as novas situações e contextos. Nas palavras de Goleman:

A adaptabilidade requer a flexibilidade de levar em conta múltiplas perspectivas sobre uma situação determinada. Essa flexibilidade, por sua vez, depende de uma força emocional: a capacidade de se manter à vontade com ambiguidade e de permanecer calmo diante do inesperado. Outra competência que dá base a adaptabilidade é a autoconfiança. Em especial, a certeza que permite a alguém ajustar rapidamente suas respostas, até mesmo largando tudo sem qualquer restrição, quando a realidade se modifica.

A abertura às mudanças que caracteriza a adaptabilidade vincula essa competência a outra, cada vez mais apreciada nesses tempos turbulentos: a inovação.[\[21\]](#).

Salienta Maria José Esteves de Vasconcellos que:

O tempo todo estamos vendo o mundo por meio de nossos paradigmas. Eles funcionam como filtros que selecionam o que percebemos e reconhecemos e que nos levam a recusar e distorcer os dados que não combinam com as expectativas por eles criadas.

Além de influir sobre nossas percepções, nossos paradigmas também influenciam nossas ações: fazem-nos acreditar que o jeito como fazemos as coisas é “o certo” ou a “única forma de fazer”. Assim costumam impedir-nos de aceitar ideias novas, tornando-nos pouco flexíveis e resistentes a mudanças.

“A paralisia de paradigma” pode nos conduzir a não ver as oportunidades positivas que se encontram à nossa volta. Para reconhecê-las e usufruir delas, precisamos ser flexíveis e dispostos a visões diferentes daquelas a que estamos acostumados[\[22\]](#).

Para Dweck as crenças antigas não deixam de existir quando outras melhores surgem: “Em vez disso, as novas crenças tomam seu lugar ao lado das

antigas, e, à medida que se tornam mais fortes, nos trazem uma forma diferente de pensar, sentir e agir”[23].

“Muitos advogados e clientes partilham uma atitude mental que estimula mais o confronto do que a colaboração, sustenta Mnookin [24]”.

Dessa forma, esclarece o autor[25], as atitudes mentais que prevalecem nos advogados e clientes na negociação são: Atitude mental de soma zero; **Atitude mental adversa e Atitude mental de mercenário.**

Como explica Mnookin, advogados e clientes com “atitude mental de soma zero”[26] consideram que os interesses com a outra parte são opostos, um lado ganha e o outro perde. Logo, seria uma luta distributiva, com barganha estratégica. E ressalta, que os clientes que pensam assim, esperam o mesmo de seus advogados.

O autor salienta que na “atitude mental adversa”[27] advogados e clientes consideram que o negociador mais aguerrido, valente e treinado para guerra, vence e o mais amistoso ou brando perde, ou seja, consideram a negociação um combate. Para o cliente a negociação se caracteriza por estratégias, ameaças e pressão emocional. Nesse sentido, advogados e clientes reconhecem que está enraizada na cultura jurídica “que o papel do advogado é ser um lutador que ataca para valer”.

Já na “atitude mental de mercenário”[28], observa Mnookin que os clientes esperam atitudes valentes e atrevidas do advogado com a parte contrária, no entanto, na sua relação com o advogado desejam mais do que “apenas empatia”, e sim “devoção canina”. Porém, com o tempo a “devoção acrílica”, pode não ter bom resultado. Segundo o autor,

Se um advogado adota um papel exclusivamente empático e não afirmativo com o cliente, não pode explorar de modo adequado os interesses dele. Além disso, ao tomar uma posição antagônica para com o outro lado pode deixar de ouvir, indagar ou demonstrar compreensão, e pode não comunicar eficazmente as opiniões do outro lado a seu cliente, uma vez que este pode não querer ouvi-las[29].

Observa William Ury[30], a habilidade mais importante de um negociador seria a de se colocar no lugar da outra pessoa. “Negociação, afinal, é um exercício de influência, é tentar mudar a posição de alguém. E o primeiro passo para isso é conhecer essa posição”.

Para Cris Voss e Tahl Raz, por exemplo, o negociador tem que usar suas habilidades para as surpresas que aparecem, e explicam que é sempre melhor imaginar várias hipóteses sobre a situação, intenção do interlocutor e toda uma série de variáveis. Esclarecem que, em uma negociação cada revelação psicológica ou informação permite avançar no processo, pois “o objetivo no início é extrair e observar tantas informações quanto possível”[31].

Nas palavras de Mnookin:

A negociação é fundamental para a advocacia e, como a história mostra, os advogados desempenham papel decisivo na maior parte das negociações de uma sociedade. Por causa de suas habilidades e experiência, os advogados têm o que Abraham Lincoln descreveu como uma “oportunidade superior para fazer o bem”. Eles podem ser pacificadores. Podem ajudar as pessoas a assumir compromissos corretos e duradouros, sentir-se protegidas, superar prejuízos e resolver controvérsias. Os advogados também têm o potencial de causar um dano considerável. Podem agravar hostilidades e elevar vultosos custos de transação[32].

Nilton Bonder em seu livro *O segredo judaico de resolução de problemas* salienta que a observação cautelosa da realidade com opções impensadas, através da *recontextualização* da situação conflituosa e da *criatividade*, sem ficar preso a um único contexto, ou seja, *think out of the box* (pensando fora da caixa) é o que possibilita encontrar novas opções para a solução do problema. Ressalta o autor, que “A opção oculta representa exatamente aquela que não é vista nos momentos em que nos deparamos com um problema. O rompimento com o padrão das soluções possíveis é expresso por essas “janelas” ocultas que surpreendem”[33].

Esclarece Daniel Shapiro que a neurociência sugere que somente abordando as três principais dimensões da resolução de conflitos que são *racionalidade, emoções e identidade*, “podemos esperar chegar a uma solução satisfatória em um conflito de forte carga emocional”[34]. O autor explica que:

Primeiro, você precisa *resolver* suas diferenças substanciais, como aquelas que tratam de distribuição de terras ou dinheiro. Segundo, você precisa *transformar* a natureza emocional do seu relacionamento, passando de serem adversários a aliados. Terceiro, você precisa *internalizar* seu relacionamento revisado. Assim, a resolução de conflitos inclui resolução, transformação e reconciliação, cada uma abordando uma dimensão vital da resolução de conflitos: interesses, emoções e identidade.[35]

- Breve distinção das funções do mediador e do advogado

“O mediador não pode agir como o advogado, que escuta o cliente pensando nas leis que enquadram o caso apresentado, e na jurisprudência existente”[36]. (VEZZULLA, 1998, p. 49).

Destaca, o autor as técnicas que o mediador deverá dominar:

- Centralizar as discussões nos problemas e não nas pessoas; **2) investigar os interesses desarmando o discurso infértil da posição;** e **3) prestar muita atenção aas emoções dos clientes para que, apontadas, sejam usadas positivamente na procura dos reais interesses e não atrapalhem no processo de mediação**[37].

Vezzulla explica que “outra diferença importante é que o advogado está acostumado a apoiar e sustentar a posição de seu cliente, parcializando a visão do problema”, já o mediador “deve ser sempre imparcial”[38].

Ensina Tania Almeida que o mediador através de perguntas ajuda “identificar terceiros envolvidos - aqueles que não participam diretamente da Mediação, mas estão implicados na operacionalização do acordo ou em seus resultados”[39].

Esclarece, ainda, a autora que “em privado com seus clientes, advogados podem dar continuidade ao trabalho dos mediadores, especialmente porque são a relação de confiança dos clientes em momentos de desavença”[40].

“É no discurso dos clientes que se encontram os verdadeiros desejos, de onde se desprendem os verdadeiros interesses, onde são revelados os medos mais profundos”[41]. (VEZZULLA, 1998, p. 27).

Observa Mnookin, que os benefícios de se estar representado por um advogado “provém de quatro fontes: conhecimento, recursos, habilidades e considerações estratégicas”[42]. Ainda de acordo o autor o advogado oferece uma vantagem numa negociação difícil, “usando habilidades para solucionar problemas, para criar valor que, de outro modo, seria indisponível para um cliente”[43]. E completa “ou talvez o advogado possa encontrar um modo inovador e econômico para avaliar as pretensões em pauta e chegar a alguma resolução sem ir aos tribunais”[44].

4- A importância de se reconhecer as emoções subjacentes de cada parte.

Goleman sustenta que “Um negociador que se remexa nervosamente na cadeira desmente sua expressão facial impassível”[45].

Ainda de acordo com Goleman,

Perceber o que outras pessoas sentem sem que elas o digam constitui a essência da empatia. As pessoas raramente nos dizem em palavras aquilo que sentem. Mas revelam-no por seu tom de voz, expressão facial ou outras maneiras não- verbais. A capacidade de captar essas comunicações sutis se apoia em competências mais básicas, especialmente a autopercepção e o autocontrole. Sem a capacidade de captar nossos próprios sentimentos, ou impedir que eles se apossam de nós, ficaremos irremediavelmente desconectados dos estados de ânimo das outras pessoas.

A empatia é o nosso radar social.[46]

Como observou Freud, “os mortais são incapazes de guardar segredo. Quando seus lábios estão silenciosos, eles fofocam com os dedos, e se revelam através de cada poro”[47].

Segundo Fisher e Shapiro[48] “Negociações envolvem tanto a mente quanto a intuição – ambos razões e emoções”. Esclarecem que “as emoções podem ser

grandes barreiras para uma negociação, mas elas também podem ser um grande ativo”. E complementam que “podem nos ajudar a obter nossos propósitos na negociação, achando saídas criativas para satisfazer nossos interesses ou para melhorar um relacionamento pedregoso”.

Sugerem os autores que o negociador se concentre em cinco pontos de interesses, que são as necessidades humanas de: apreciação, afiliação, autonomia, status e papel, que podem estimular emoções positivas e evitar forte emoção negativa que pode ser gerada se algum dos interesses não foi considerado[49].

Os autores ainda ressaltam que, “emoções positivas em relação a outra parte reduzem o medo e as suspeitas, mudando o relacionamento de adversários para parceiros”[50].

Nesse sentido, salienta a importância de exercitar um papel reverso para apreciar o ponto de vista do outro, posto que quando a pessoa se sente apreciada pelo que é ou pelo que faz costuma se sentir emocionalmente recompensada[51]. (FISHER & SHAPIRO, 2009, p.47 e 56).

“Você não consegue parar de ter emoções, assim como não pode parar o pensamento. A todo momento você está passando por alguma emoção como felicidade ou tristeza, entusiasmo ou frustração, isolamento ou engajamento, dor ou prazer.”[52] (FISHER & SHAPIRO, 2009, p. 16).

Shapiro observa que “Conflitos de forte carga emocional podem parecer extremamente frustrantes porque nenhuma abordagem parece resolvê-los. Se argumentarmos mostrando o nosso ponto de vista, o outro lado argumenta de volta, e a disputa aumenta”[53]. E completa que: “É preciso tempo e esforço para se libertar dos padrões arraigados que sustentam nossas relações disfuncionais”[54]. Ainda sustenta Shapiro[55] que:

Devemos olhar por baixo das questões substanciais – dinheiro, políticas, recursos – para o papel da identidade em nossas interações. No momento em que nos sentimos ameaçados por quem somos ou pelo que defendemos, um conjunto de forças emocionais invade e nos atrai para o conflito. Ficamos presos a uma mentalidade antagônica. Contrariar essas tentações abre espaço emocional para que possamos curar nossas queixas e reconstruir conexões.

Dessa forma, Fisher e Shapiro salientam que “as emoções dão informações sobre a relativa importância de seus interesses”. Ressaltam os autores, que as emoções mostram o que as pessoas mais prezam e com isso, você verifica o que é importante para o outro lado[56].

Salienta Shapiro[57] que “as emoções alertam para necessidades psicológicas não atendidas”. Para o autor “um conflito de forte carga emocional recebe sua “carga” porque implica aspectos fundamentais de sua identidade: quem você é, o que considera importante e como concebe o significado em sua vida”[58]. Nas palavras de Shapiro:

Um ataque ao que você considera sagrado desencadeia uma poderosa reação emocional que, para quem está de fora, pode parecer uma reação exagerada, irracional. Mas não é visto assim por você. O objetivo central da identidade é ajudá-lo a entender a sua experiência no mundo – e o sagrado representa sua forma mais profunda de significado. [\[59\]](#)

Em suma, ainda de acordo com o autor, “as emoções podem facilitar a resolução de conflitos – desde que você ouça o que elas estão dizendo”. (SHAPIRO, 2021, p. 31).

Considerações finais

O presente artigo analisa a Mediação como meio de resolução de conflitos, destacando, as legislações pertinentes.

Primeiro destaca o cenário atual, demonstrando que o exercício da advocacia está em permanente evolução. O mundo vive em constante mudança, novos desafios surgem a todo momento, e isso faz com que as profissões também precisem mudar.

A mediação tem características diferentes do processo judicial. Advogar em mediação exige uma postura diferente do advogado tradicional, que foi educado para ser adversarial.

Para que exerça uma advocacia consensual e colaborativa, o advogado deve desenvolver novas habilidades para a negociação, bem como possuir adaptabilidade para os novos paradigmas, com uma atitude mental de crescimento, ou seja, com flexibilidade para adquirir novos conhecimentos, e buscar sempre o método mais adequado para solucionar o problema do seu cliente, entre os diversos métodos que existem. No entanto, o processo de mediação não serve para todos os tipos de conflitos.

O advogado pode atuar como mediador ou pode orientar e assessorar a parte que esteja na mediação. Esclarecendo, que o advogado ou atua como mediador ou assessora o cliente.

Tornou-se necessário o incentivo à cultura da advocacia preventiva, com práticas que buscam prevenir conflitos, evitando litígios desnecessários que sobrecarregam o Poder Judiciário.

A partir de uma breve análise procurou-se demonstrar os benefícios de ter o conflito solucionado de forma amigável na *Mediação* por ser mais rápido, com menor custo financeiro e prevalecendo a vontade das partes, identificando através das emoções os verdadeiros interesses e assim, de forma estratégica, construindo soluções sem prejuízos e por isso, mais eficazes.

Nesse sentido, os métodos de resolução pacífica de conflitos têm sido incentivados, sendo por isso de extrema importância a capacitação dos mediadores, advogados e operadores do direito no estudo das técnicas

autocompositivas, como por exemplo a negociação, a escuta ativa, a empatia e a comunicação.

Por fim, sustentamos que é necessário reconhecer a existência de emoções, para poder usá-las de forma construtiva, posto que dão informações do que é importante para a outra parte, influenciando no processo de resolução de conflitos.

Referências Bibliográficas:

ALMEIDA, Tania. Caixa de ferramentas em mediação: Aportes práticos e teóricos. 1 ed. Dash Editora. 1 junho 2016.

_____ Em poucas palavras. Mediadores e Advogados: Um trabalho em equipe na resolução de conflitos. E-book Mediare. Ano I, nº 3. Disponível em: < www.mediare.com.br > Acesso em: 21 de setembro de 2021.

BONDER, Nilton. O segredo judaico de resolução de problemas. Rocco digital.

BRASIL. Conselho Nacional de Justiça. Justiça em números 2021 / Conselho Nacional de Justiça. Brasília: CNJ, 2021. Disponível em: < <https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2021/10/relatorio-justica-em-numeros2021-081021.pdf> > Acesso em: 15 de outubro de 2021.

BRASIL. CONSTITUIÇÃO DA REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL DE 1988. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm > Acesso em: 21 de setembro de 2021.

BRASIL. Lei nº 13.140, de 26 de junho de 2015. Dispõe sobre mediação entre particulares como meio de solução de controvérsias e sobre a autocomposição de conflitos no âmbito da administração pública; altera a Lei nº 9.469, de 10 de julho de 1997, e o Decreto nº 70.235, de 6 de março de 1972; e revoga o § 2º do art. 6º da Lei nº 9.469, de 10 de julho de 1997. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Ato2015-2018/2015/Lei/L13140.htm. Acesso em 23 de setembro de 2021.

BRASIL. Lei 13.105, de 16 de março de 2015. Código de Processo Civil, Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm > Acesso em: 08 de outubro de 2021.

BRASIL. Resolução nº 02/2015. Código de Ética e Disciplina da Ordem dos Advogados do Brasil – OAB. Disponível em: < <https://www.oab.org.br/publicacoes/AbrirPDF?LivroId=0000004085> > Acesso em: 21.09.2021.

BRASIL. Provimento nº 196/2020. Dispõe sobre o reconhecimento da atividade advocatícia decorrente de atuação de advogados como conciliadores ou mediadores, árbitros ou pareceristas e no testemunho ou no assessoramento às partes em arbitragem e dá outras providências. Disponível

em: <<https://www.oab.org.br/leisnormas/legislacao/provimentos/196-2020?provimentos=True>> Acesso em 24.11.2021.

CAMARA, Alexandre Freitas. O novo processo civil / Alexandre Freitas Câmara – 3. ed.- São Paulo: Atlas, 2017.

CAPPELLETTI, Mauro; **GARTH, Bryant. Acesso à justiça, tradução Ellen Gracie Northfleet. Porto Alegre: Sergio Antonio Fabris Editor, 1988. Reimpresso 2002.** Disponível em: < https://www.academia.edu/6522484/MAURO_CAPPELLETTI_ACESSO_%C3%80_JUSTI%C3%87A > Acesso em: 28.09.2021.

DWECK, Carol S. *Mindset* – A nova psicologia do sucesso. Tradução S. Duarte. Editora Objetiva.

FISHER, Roger; **SHAPIRO, Daniel.** Além da razão: a força da emoção na solução de conflitos / Roger Fisher, Daniel Shapiro; **tradução Arão Sapiro. Rio de Janeiro: Imago, 2009.**

GOLEMAN, Daniel. Título original: *Working with emotional intelligence*. Trabalhando com a Inteligência emocional. Tradução: M.H.C. Côrtes. Rio de Janeiro: ed. Objetiva, 1999.

MACFARLANE, JULIE. *The new lawyer: How clients are transforming the practice of law*. 2. ed. Vancouver. UBC Press. 2017.

MARINONI, Luiz Guilherme. Curso de processo civil: Tutela dos direitos mediante procedimento comum, volume 2 [livro eletrônico] / Luiz Guilherme Marinoni, Sergio Cruz Arenhart, Daniel Mitidiero. 6.ed. – São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020.

MNOOKIN, Robert H. Mais que vencer: negociando para criar valor em negócios e disputas / Robert H. Mnookin, Scott R. Peppet, Andrew S. Tulumello; tradução: Mauro Gama. Rio de Janeiro: BestSeller, 2009.

NASCIMENTO, Dulce Maria Martins do, Principal papel do advogado na mediação | Revista da federação nacional de mediação de conflitos - 5ª Edição - Julho 2020. Disponível em: < <https://www.linkedin.com/posts/activity-6690239863800823808-ZJdK> > Acesso em 11 de outubro de 2021.

NEVES, José Roberto de Castro. Como os advogados salvaram o mundo: a história da advocacia e sua contribuição para a humanidade / José Roberto de Castro Neves. 3º. ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira. 2020.

SHAPIRO, Daniel. Negociando o inegociável: Como resolver conflitos que parecem impossíveis. Tradução: Marcelo Barbão. Ed. Globo Livros, 2021.

TARTUCE, Fernanda. Mediação nos conflitos civis / Fernanda Tartuce – 4. ed., rev., atual. e ampl. – Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: METODO: 2018.

URY, William. Como chegar ao sim com você mesmo [recurso eletrônico] / William Ury: tradução: de Afonso Celso da Cunha Serra. Rio de Janeiro: Sextante, 2015.

VASCONCELOS, Maria Jose Esteves de. Pensamento Sistêmico - O novo paradigma da ciência – 10 ed. ver e atual – Campinas, SP: Papyrus Editora, 2013.

VEZZULLA, Juan Carlos. Mediação: teoria e prática: Instituto de Mediação. Ed. Instituto de Mediação e Arbitragem do Brasil, 1998.

VOSS, Cris; RAZ, Tahl. Negocie como se sua vida dependesse disso [recurso eletrônico] / Chris Voss, Tahl Raz; tradução de Bruno Casotti. Rio de Janeiro: Sextante, 2019.

Notas:

[1] Advogada. Graduada em Direito pela Universidade Cândido Mendes – Ipanema, Rio de Janeiro-RJ. Membro da Comissão de Mediação de Conflitos da OAB / Barra. Rio de Janeiro.

[2] NEVES, José Roberto de Castro. Como os advogados salvaram o mundo: a história da advocacia e sua contribuição para a humanidade / José Roberto de Castro Neves. 3º. ed. Rio de Janeiro: Nova Fronteira. 2020. p. 22.

[3] BRASIL. Constituição Federal da Republica Federativa do Brasil de 1988. “Indispensável a administração da justiça”. Art. 133. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm > Acesso em: 21 de setembro de 2021.

[4] CAPPELLETTI, Mauro; GARTH, Bryant. **Acesso à justiça, tradução Ellen Gracie Northfleet. Porto Alegre: Sergio Antonio Fabris Editor, 1988. p. 7.**

[5] **NASCIMENTO, Dulce Maria Martins do, Principal papel do advogado na mediação | Revista da federação nacional de mediação de conflitos - 5ª Edição - Julho 2020. Disponível em: < <https://www.linkedin.com/posts/activity-6690239863800823808-ZJdK> > Acesso em 11 de outubro de 2021.**

[6] TARTUCE, Fernanda. Mediação nos conflitos civis / Fernanda Tartuce – 4. ed., rev., atual. e ampl. – Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: METODO: 2018. p. 173.

[7] Idem. TARTUCE p.168.

[8] BRASIL. Conselho Nacional de Justiça. Resolução 125, 29 de novembro de 2010. Disponível em: < <https://www.cnj.jus.br/wp->

content/uploads/2011/02/Resolucao_n_125-GP.pdf > Acesso em: 08 de outubro de 2021.

[9] BRASIL. Lei 13.105, de 16 de março de 2015. Código de Processo Civil. Artigo 3º Não se excluirá da apreciação jurisdicional ameaça ou lesão a direito, §3º A conciliação, a mediação e outros métodos de solução consensual de conflitos deverão ser estimulados por juízes, advogados, defensores públicos e membros do Ministério Público, inclusive no curso do processo judicial. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm > Acesso em: 08 de outubro de 2021.

[10] BRASIL. Lei n 13.140, de 26 de junho de 2015. Dispõe sobre mediação entre particulares como meio de solução de controvérsias e sobre a autocomposição de conflitos no âmbito da administração pública; altera a Lei nº 9.469, de 10 de julho de 1997, e o Decreto nº 70.235, de 6 de março de 1972; e revoga o § 2º do art. 6º da Lei nº 9.469, de 10 de julho de 1997. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Ato2015-2018/2015/Lei/L13140.htm > Acesso em 23 de setembro de 2021.

[11] MARINONI, Luiz Guilherme. Curso de processo civil: Tutela dos direitos mediante procedimento comum, volume 2 [livro eletrônico] / Luiz Guilherme Marinoni, Sergio Cruz Arenhart, Daniel Mitidiero. 6.ed. – São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. 3.2 - Modelo multiportas.

[12] CAPPELLETTI, Mauro; **GARTH, Bryant. Acesso à justiça, tradução Ellen Gracie Northfleet. Porto Alegre: Sergio Antonio Fabris Editor, 1988. p.72.**

[13] CAMARA, Alexandre Freitas. O novo processo civil / Alexandre Freitas Câmara – 3. ed.- São Paulo: Atlas, 2017. Cit. Pag. 7.

[14] WATANABE, Kazuo. Acesso à justiça: Sociedade Moderna. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais, 1988. Pag. 133.

[15] TARTUCE, Fernanda. Mediação nos conflitos civis / Fernanda Tartuce – 4. ed., rev., atual. e ampl. – Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: METODO: 2018. p. 235.

[16] VEZZULLA, Juan Carlos. Mediação: teoria e prática: Instituto de Mediação. Ed. Instituto de Mediação e Arbitragem do Brasil, 1998. p. 15.

[17] BRASIL. Conselho Nacional de Justiça. Justiça em números 2021 / Conselho Nacional de Justiça. Brasília: CNJ, 2021. Disponível em: < <https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2021/10/relatorio-justica-em-numeros2021-081021.pdf> > Acesso em: 15 de outubro de 2021.

[18] BRASIL. Provimento nº 196/2020. Dispõe sobre o reconhecimento da atividade advocatícia decorrente de atuação de advogados como conciliadores ou mediadores, árbitros ou pareceristas e no testemunho ou no assessoramento aas partes em arbitragem e dá outras providências. Disponível

em: <<https://www.oab.org.br/leisnormas/legislacao/provimentos/196-2020?provimentos=True>> Acesso em 24.11.2021.

[19] BRASIL. Resolução nº 02/2015. Código de Ética e Disciplina da Ordem dos Advogados do Brasil – OAB. Art. 2º, Parágrafo único: VI. Disponível em: <https://www.oab.org.br/arquivos/files/Novo_Codigo_de_Etica_e_Disciplina.pdf> Acesso em: 21.09.2021.

[20] MACFARLANE, JULIE. *The new lawyer: How clients are transforming the practice of law*. 2. ed. Vancouver. UBC Press. 2017. p. 2 chapter 5.

[21] GOLEMAN, Daniel. Título original: *Working with emotional intelligence*. Trabalhando com a Inteligência emocional. Tradução: M.H.C. Côrtes. Rio de Janeiro: ed. Objetiva, 1999. op. cit. p. 113 e 114.

[22] VASCONCELOS, Maria Jose Esteves de. Pensamento Sistêmico - O novo paradigma da ciência – 10 ed. ver e atual – Campinas, SP: Papirus Editora, 2013. p. 30, 31 e 34.

[23] DWECK, Carol S. Mindset – A nova psicologia do sucesso. Tradução S. Duarte. Editora Objetiva. P.

[24] MNOOKIN, Robert H. Mais que vencer: negociando para criar valor em negócios e disputas / Robert H. Mnookin, Scott R. Peppet, Andrew S. Tulumello; tradução:Mauro Gama. Rio de Janeiro: BestSeller, 2009. p. 225.

[25] Idem. p. 225, 226, 227 e 228.

[26] Idem. p. 225 e 226.

[27] Idem. p. 226 e 227.

[28] MNOOKIN, Robert H. Mais que vencer: negociando para criar valor em negócios e disputas / Robert H. Mnookin, Scott R. Peppet, Andrew S. Tulumello; tradução:Mauro Gama. Rio de Janeiro: BestSeller, 2009. p. 227, 228 e 229.

[29] Idem. p. 227.228.

[30] URY, William. Como chegar ao sim com você mesmo [recurso eletrônico] / William Ury; tradução: de Afonso Celso da Cunha Serra. Rio de Janeiro: Sextante, 2015. p. 16.

[31] VOSS, Cris; RAZ, Tahl. Negocie como se sua vida dependesse disso [recurso eletrônico] / Chris Voss, Tahl Raz; tradução de Bruno Casotti. Rio de Janeiro: Sextante, 2019. p. 31.

[32] MNOOKIN, Robert H. Mais que vencer: negociando para criar valor em negócios e disputas / Robert H. Mnookin, Scott R. Peppet, Andrew S. Tulumello; tradução:Mauro Gama. Rio de Janeiro: BestSeller, 2009. p.17.

[33] BONDER, Nilton. O segredo judaico de resolução de problemas. Rocco digital.

[34] SHAPIRO, Daniel. Negociando o inegociável: Como resolver conflitos que parecem impossíveis. Tradução: Marcelo Barbão. Ed. Globo Livros, 2021. p. 29 e 30.

[35] Idem. p. 299.

[36] VEZZULLA, Juan Carlos. Mediação: teoria e prática: Instituto de Mediação. Ed. Instituto de Mediação e Arbitragem do Brasil, 1998. p. 49.

[37] Idem. p. 45.

[38] VEZZULLA, Juan Carlos. Mediação: teoria e prática: Instituto de Mediação. Ed. Instituto de Mediação e Arbitragem do Brasil, 1998. p. 49, 50 e 26.

[39] ALMEIDA, Tania. Caixa de ferramentas em mediação: Aportes práticos e teóricos. 1 ed. Dash Editora. 1 junho 2016. Pag. 65.

[40] ALMEIDA, Tania. Em poucas palavras. Mediadores e Advogados: Um trabalho em equipe na resolução de conflitos. E-book Ano I, nº 3. Disponível em: < www.mediare.com.br >

[41] VEZZULLA, Juan Carlos. Mediação: teoria e prática: Instituto de Mediação. Ed. Instituto de Mediação e Arbitragem do Brasil, 1998. p. 27.

[42] MNOOKIN, Robert H. Mais que vencer: negociando para criar valor em negócios e disputas / Robert H. Mnookin, Scott R. Peppet, Andrew S. Tulumello; tradução:Mauro Gama. Rio de Janeiro: BestSeller, 2009. p.131.

[43] Idem. p.134.

[44] Idem. p.134

[45] GOLEMAN, Daniel. Título original: *Working with emotional intelligence*. Trabalhando com a Inteligência emocional. Tradução: M.H.C. Côrtes. Rio de Janeiro: ed. Objetiva, 1999.p. 149.

[46] GOLEMAN, Daniel. Título original: *Working with emotional intelligence*. Trabalhando com a Inteligência emocional. Tradução: M.H.C. Côrtes. Rio de Janeiro: ed. Objetiva, 1999.p. 149.

[47] Idem.p. 149.

[48] FISHER, Roger; **SHAPIRO, Daniel**. Além da razão: a força da emoção na solução de conflitos / Roger Fisher, Daniel Shapiro; **tradução Arão Sapiro**. Rio de Janeiro: Imago, 2009. p. 12 e 14.

[49] Idem. p. 28.

[50] Idem. p. 15.

[51] Idem. p.47 e 56.

[52] FISHER, Roger; **SHAPIRO, Daniel**. Além da razão: a força da emoção na solução de conflitos / Roger Fisher, Daniel Shapiro; **tradução Arão Sapiro**. Rio de Janeiro: Imago, 2009. p. 16.

[53] SHAPIRO, Daniel. Negociando o inegociável: Como resolver conflitos que parecem impossíveis. Tradução: Marcelo Barbão. Ed. Globo Livros, 2021. p. 23.

[54] Idem. p. 24.

[55] Idem. p. 24.

[56] FISHER, Roger; **SHAPIRO, Daniel**. Além da razão: a força da emoção na solução de conflitos / Roger Fisher, Daniel Shapiro; **tradução Arão Sapiro**. Rio de Janeiro: Imago, 2009. p. 18.

[57] SHAPIRO, Daniel. Negociando o inegociável: Como resolver conflitos que parecem impossíveis. Tradução: Marcelo Barbão. Ed. Globo Livros, 2021. p. 31.

[58] Idem. p. 31.

[59] SHAPIRO, Daniel. Negociando o inegociável: Como resolver conflitos que parecem impossíveis. Tradução: Marcelo Barbão. Ed. Globo Livros, 2021. p. 126.

Palavras Chaves

Novo advogado; Competências; Mediação; Negociação; Emoções.