



***Direito em Movimento:
Saberes Transformadores da
Sociedade Contemporânea***

2

***Adaylson Wagner Sousa de Vasconcelos
(Organizador)***

Atena
Editora

Ano 2020



***Direito em Movimento:
Saberes Transformadores da
Sociedade Contemporânea***

2

***Adaylson Wagner Sousa de Vasconcelos
(Organizador)***

Atena
Editora

Ano 2020

Editora Chefe

Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

Assistentes Editoriais

Natalia Oliveira

Bruno Oliveira

Flávia Roberta Barão

Bibliotecário

Maurício Amormino Júnior

Projeto Gráfico e Diagramação

Natália Sandrini de Azevedo

Camila Alves de Cremona

Karine de Lima Wisniewski

Luiza Alves Batista

Maria Alice Pinheiro

Imagens da Capa

Shutterstock

Edição de Arte

Luiza Alves Batista

Revisão

Os Autores

2020 by Atena Editora

Copyright © Atena Editora

Copyright do Texto © 2020 Os autores

Copyright da Edição © 2020 Atena Editora

Direitos para esta edição cedidos à Atena Editora pelos autores.



Todo o conteúdo deste livro está licenciado sob uma Licença de Atribuição *Creative Commons*. Atribuição 4.0 Internacional (CC BY 4.0).

O conteúdo dos artigos e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva dos autores, inclusive não representam necessariamente a posição oficial da Atena Editora. Permitido o *download* da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

A Atena Editora não se responsabiliza por eventuais mudanças ocorridas nos endereços convencionais ou eletrônicos citados nesta obra.

Todos os manuscritos foram previamente submetidos à avaliação cega pelos pares, membros do Conselho Editorial desta Editora, tendo sido aprovados para a publicação.

Conselho Editorial

Ciências Humanas e Sociais Aplicadas

Prof. Dr. Álvaro Augusto de Borba Barreto – Universidade Federal de Pelotas

Prof. Dr. Alexandre Jose Schumacher – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Mato Grosso

Prof. Dr. Américo Junior Nunes da Silva – Universidade do Estado da Bahia

Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná

Prof. Dr. Antonio Gasparetto Júnior – Instituto Federal do Sudeste de Minas Gerais

Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília

Prof. Dr. Carlos Antonio de Souza Moraes – Universidade Federal Fluminense

Profª Drª Cristina Gaio – Universidade de Lisboa

Prof. Dr. Deyvison de Lima Oliveira – Universidade Federal de Rondônia
Prof. Dr. Edvaldo Antunes de Farias – Universidade Estácio de Sá
Prof. Dr. Elson Ferreira Costa – Universidade do Estado do Pará
Prof. Dr. Eloi Martins Senhora – Universidade Federal de Roraima
Prof. Dr. Gustavo Henrique Cepolini Ferreira – Universidade Estadual de Montes Claros
Profª Drª Ivone Goulart Lopes – Istituto Internazionale delle Figlie de Maria Ausiliatrice
Prof. Dr. Jadson Correia de Oliveira – Universidade Católica do Salvador
Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense
Profª Drª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins
Prof. Dr. Luis Ricardo Fernandes da Costa – Universidade Estadual de Montes Claros
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
Prof. Dr. Marcelo Pereira da Silva – Pontifícia Universidade Católica de Campinas
Profª Drª Maria Luzia da Silva Santana – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul
Profª Drª Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Profª Drª Rita de Cássia da Silva Oliveira – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Prof. Dr. Rui Maia Diamantino – Universidade Salvador
Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande
Prof. Dr. William Cleber Domingues Silva – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins

Ciências Agrárias e Multidisciplinar

Prof. Dr. Alexandre Igor Azevedo Pereira – Instituto Federal Goiano
Profª Drª Carla Cristina Bauermann Brasil – Universidade Federal de Santa Maria
Prof. Dr. Antonio Pasqualetto – Pontifícia Universidade Católica de Goiás
Prof. Dr. Cleberton Correia Santos – Universidade Federal da Grande Dourados
Profª Drª Daiane Garabeli Trojan – Universidade Norte do Paraná
Profª Drª Diocléa Almeida Seabra Silva – Universidade Federal Rural da Amazônia
Prof. Dr. Écio Souza Diniz – Universidade Federal de Viçosa
Prof. Dr. Fábio Steiner – Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul
Prof. Dr. Fágner Cavalcante Patrocínio dos Santos – Universidade Federal do Ceará
Profª Drª Girlene Santos de Souza – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia
Prof. Dr. Jael Soares Batista – Universidade Federal Rural do Semi-Árido
Prof. Dr. Júlio César Ribeiro – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Profª Drª Lina Raquel Santos Araújo – Universidade Estadual do Ceará
Prof. Dr. Pedro Manuel Villa – Universidade Federal de Viçosa
Profª Drª Raissa Rachel Salustriano da Silva Matos – Universidade Federal do Maranhão
Prof. Dr. Ronilson Freitas de Souza – Universidade do Estado do Pará
Profª Drª Talita de Santos Matos – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Prof. Dr. Tiago da Silva Teófilo – Universidade Federal Rural do Semi-Árido
Prof. Dr. Valdemar Antonio Paffaro Junior – Universidade Federal de Alfenas

Ciências Biológicas e da Saúde

Prof. Dr. André Ribeiro da Silva – Universidade de Brasília
Profª Drª Anelise Levay Murari – Universidade Federal de Pelotas
Prof. Dr. Benedito Rodrigues da Silva Neto – Universidade Federal de Goiás
Prof. Dr. Douglas Siqueira de Almeida Chaves – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro

Prof. Dr. Edson da Silva – Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri
Profª Drª Eleuza Rodrigues Machado – Faculdade Anhanguera de Brasília
Profª Drª Elane Schwinden Prudêncio – Universidade Federal de Santa Catarina
Profª Drª Eysler Gonçalves Maia Brasil – Universidade da Integração Internacional da Lusofonia Afro-Brasileira
Prof. Dr. Ferlando Lima Santos – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia
Profª Drª Gabriela Vieira do Amaral – Universidade de Vassouras
Prof. Dr. Gianfábio Pimentel Franco – Universidade Federal de Santa Maria
Prof. Dr. Helio Franklin Rodrigues de Almeida – Universidade Federal de Rondônia
Profª Drª Iara Lúcia Tescarollo – Universidade São Francisco
Prof. Dr. Igor Luiz Vieira de Lima Santos – Universidade Federal de Campina Grande
Prof. Dr. Jesus Rodrigues Lemos – Universidade Federal do Piauí
Prof. Dr. Jônatas de França Barros – Universidade Federal do Rio Grande do Norte
Prof. Dr. José Max Barbosa de Oliveira Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará
Prof. Dr. Luís Paulo Souza e Souza – Universidade Federal do Amazonas
Profª Drª Magnólia de Araújo Campos – Universidade Federal de Campina Grande
Prof. Dr. Marcus Fernando da Silva Praxedes – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia
Profª Drª Mylena Andréa Oliveira Torres – Universidade Ceuma
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
Prof. Dr. Paulo Inada – Universidade Estadual de Maringá
Profª Drª Regiane Luz Carvalho – Centro Universitário das Faculdades Associadas de Ensino
Profª Drª Renata Mendes de Freitas – Universidade Federal de Juiz de Fora
Profª Drª Vanessa Lima Gonçalves – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande

Ciências Exatas e da Terra e Engenharias

Prof. Dr. Adélio Alcino Sampaio Castro Machado – Universidade do Porto
Prof. Dr. Alexandre Leite dos Santos Silva – Universidade Federal do Piauí
Prof. Dr. Carlos Eduardo Sanches de Andrade – Universidade Federal de Goiás
Profª Drª Carmen Lúcia Voigt – Universidade Norte do Paraná
Prof. Dr. Douglas Gonçalves da Silva – Universidade Estadual do Sudoeste da Bahia
Prof. Dr. Eloi Rufato Junior – Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Prof. Dr. Fabrício Menezes Ramos – Instituto Federal do Pará
Profª Dra. Jéssica Verger Nardeli – Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho
Prof. Dr. Juliano Carlo Rufino de Freitas – Universidade Federal de Campina Grande
Profª Drª Luciana do Nascimento Mendes – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio Grande do Norte
Prof. Dr. Marcelo Marques – Universidade Estadual de Maringá
Profª Drª Neiva Maria de Almeida – Universidade Federal da Paraíba
Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte
Prof. Dr. Takeshy Tachizawa – Faculdade de Campo Limpo Paulista

Linguística, Letras e Artes

Profª Drª Adriana Demite Stephani – Universidade Federal do Tocantins
Profª Drª Angeli Rose do Nascimento – Universidade Federal do Estado do Rio de Janeiro
Profª Drª Carolina Fernandes da Silva Mandaji – Universidade Tecnológica Federal do Paraná
Profª Drª Denise Rocha – Universidade Federal do Ceará

Prof. Dr. Fabiano Tadeu Grazioli – Universidade Regional Integrada do Alto Uruguai e das Missões
Prof. Dr. Gilmei Fleck – Universidade Estadual do Oeste do Paraná
Profª Drª Keyla Christina Almeida Portela – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Mato Grosso
Profª Drª Miranilde Oliveira Neves – Instituto de Educação, Ciência e Tecnologia do Pará
Profª Drª Sandra Regina Gardacho Pietrobon – Universidade Estadual do Centro-Oeste
Profª Drª Sheila Marta Carregosa Rocha – Universidade do Estado da Bahia

Conselho Técnico Científico

Prof. Me. Abrãao Carvalho Nogueira – Universidade Federal do Espírito Santo
Prof. Me. Adalberto Zorzo – Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza
Prof. Me. Adalto Moreira Braz – Universidade Federal de Goiás
Prof. Dr. Adaylson Wagner Sousa de Vasconcelos – Ordem dos Advogados do Brasil/Seccional Paraíba
Prof. Dr. Adilson Tadeu Basquerote Silva – Universidade para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí
Prof. Me. Alexsandro Teixeira Ribeiro – Centro Universitário Internacional
Prof. Me. André Flávio Gonçalves Silva – Universidade Federal do Maranhão
Profª Ma. Anne Karynne da Silva Barbosa – Universidade Federal do Maranhão
Profª Drª Andreza Lopes – Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento Acadêmico
Profª Drª Andrezza Miguel da Silva – Faculdade da Amazônia
Prof. Dr. Antonio Hot Pereira de Faria – Polícia Militar de Minas Gerais
Prof. Me. Armando Dias Duarte – Universidade Federal de Pernambuco
Profª Ma. Bianca Camargo Martins – UniCesumar
Profª Ma. Carolina Shimomura Nanya – Universidade Federal de São Carlos
Prof. Me. Carlos Antônio dos Santos – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro
Prof. Ma. Cláudia de Araújo Marques – Faculdade de Música do Espírito Santo
Profª Drª Cláudia Taís Siqueira Cagliari – Centro Universitário Dinâmica das Cataratas
Prof. Me. Daniel da Silva Miranda – Universidade Federal do Pará
Profª Ma. Daniela da Silva Rodrigues – Universidade de Brasília
Profª Ma. Daniela Remião de Macedo – Universidade de Lisboa
Profª Ma. Dayane de Melo Barros – Universidade Federal de Pernambuco
Prof. Me. Douglas Santos Mezacas – Universidade Estadual de Goiás
Prof. Me. Edevaldo de Castro Monteiro – Embrapa Agrobiologia
Prof. Me. Eduardo Gomes de Oliveira – Faculdades Unificadas Doctum de Cataguases
Prof. Me. Eduardo Henrique Ferreira – Faculdade Pitágoras de Londrina
Prof. Dr. Edwaldo Costa – Marinha do Brasil
Prof. Me. Eliel Constantino da Silva – Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita
Prof. Me. Ernane Rosa Martins – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Goiás
Prof. Me. Eivaldo de Sousa Costa Junior – Prefeitura Municipal de São João do Piauí
Profª Ma. Fabiana Coelho Couto Rocha Corrêa – Centro Universitário Estácio Juiz de Fora
Prof. Dr. Fabiano Lemos Pereira – Prefeitura Municipal de Macaé
Prof. Me. Felipe da Costa Negrão – Universidade Federal do Amazonas
Profª Drª Germana Ponce de Leon Ramírez – Centro Universitário Adventista de São Paulo
Prof. Me. Gevair Campos – Instituto Mineiro de Agropecuária
Prof. Dr. Guilherme Renato Gomes – Universidade Norte do Paraná
Prof. Me. Gustavo Krahl – Universidade do Oeste de Santa Catarina
Prof. Me. Helton Rangel Coutinho Junior – Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro
Profª Ma. Isabelle Cerqueira Sousa – Universidade de Fortaleza

Profª Ma. Jaqueline Oliveira Rezende – Universidade Federal de Uberlândia
Prof. Me. Javier Antonio Albornoz – University of Miami and Miami Dade College
Prof. Me. Jhonatan da Silva Lima – Universidade Federal do Pará
Prof. Dr. José Carlos da Silva Mendes – Instituto de Psicologia Cognitiva, Desenvolvimento Humano e Social
Prof. Me. Jose Elyton Batista dos Santos – Universidade Federal de Sergipe
Prof. Me. José Luiz Leonardo de Araujo Pimenta – Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria Uruguay
Prof. Me. José Messias Ribeiro Júnior – Instituto Federal de Educação Tecnológica de Pernambuco
Profª Drª Juliana Santana de Curcio – Universidade Federal de Goiás
Profª Ma. Juliana Thaisa Rodrigues Pacheco – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Profª Drª Kamilly Souza do Vale – Núcleo de Pesquisas Fenomenológicas/UFGA
Prof. Dr. Kárpio Márcio de Siqueira – Universidade do Estado da Bahia
Profª Drª Karina de Araújo Dias – Prefeitura Municipal de Florianópolis
Prof. Dr. Lázaro Castro Silva Nascimento – Laboratório de Fenomenologia & Subjetividade/UFPR
Prof. Me. Leonardo Tullio – Universidade Estadual de Ponta Grossa
Profª Ma. Lilian Coelho de Freitas – Instituto Federal do Pará
Profª Ma. Liliani Aparecida Sereno Fontes de Medeiros – Consórcio CEDERJ
Profª Drª Lívia do Carmo Silva – Universidade Federal de Goiás
Prof. Me. Lucio Marques Vieira Souza – Secretaria de Estado da Educação, do Esporte e da Cultura de Sergipe
Prof. Me. Luis Henrique Almeida Castro – Universidade Federal da Grande Dourados
Prof. Dr. Luan Vinicius Bernardelli – Universidade Estadual do Paraná
Prof. Dr. Michel da Costa – Universidade Metropolitana de Santos
Prof. Dr. Marcelo Máximo Purificação – Fundação Integrada Municipal de Ensino Superior
Prof. Me. Marcos Aurelio Alves e Silva – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo
Profª Ma. Maria Elanny Damasceno Silva – Universidade Federal do Ceará
Profª Ma. Marileila Marques Toledo – Universidade Federal dos Vales do Jequitinhonha e Mucuri
Prof. Me. Ricardo Sérgio da Silva – Universidade Federal de Pernambuco
Prof. Me. Rafael Henrique Silva – Hospital Universitário da Universidade Federal da Grande Dourados
Profª Ma. Renata Luciane Polsaque Young Blood – UniSecal
Prof. Me. Sebastião André Barbosa Junior – Universidade Federal Rural de Pernambuco
Profª Ma. Silene Ribeiro Miranda Barbosa – Consultoria Brasileira de Ensino, Pesquisa e Extensão
Profª Ma. Solange Aparecida de Souza Monteiro – Instituto Federal de São Paulo
Prof. Me. Tallys Newton Fernandes de Matos – Faculdade Regional Jaguaribana
Profª Ma. Thatianny Jasmine Castro Martins de Carvalho – Universidade Federal do Piauí
Prof. Me. Tiago Silvio Dedoné – Colégio ECEL Positivo
Prof. Dr. Welleson Feitosa Gazel – Universidade Paulista

Direito em movimento: saberes transformadores da sociedade contemporânea

2

Editora Chefe: Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira
Bibliotecário: Maurício Amormino Júnior
Diagramação: Camila Alves de Cremo
Edição de Arte: Luiza Alves Batista
Revisão: Os Autores
Organizador: Adaylson Wagner Sousa de Vasconcelos

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) (eDOC BRASIL, Belo Horizonte/MG)

D598 Direito em movimento [recurso eletrônico] : saberes transformadores da sociedade contemporânea 2 / Organizador Adaylson Wagner Sousa de Vasconcelos. – Ponta Grossa, PR: Atena, 2020.

Formato: PDF

Requisitos de sistemas: Adobe Acrobat Reader

Modo de acesso: World Wide Web

Inclui bibliografia

ISBN 978-65-5706-270-8

DOI 10.22533/at.ed.708201808

1. Sociologia jurídica. I. Vasconcelos, Adaylson Wagner Sousa de. II. Série.

CDD 340.115

Elaborado por Maurício Amormino Júnior – CRB6/2422

Atena Editora

Ponta Grossa – Paraná – Brasil

Telefone: +55 (42) 3323-5493

www.atenaeditora.com.br

contato@atenaeditora.com.br


Ano 2020

APRESENTAÇÃO

Coletânea de vinte e um capítulos que une pesquisadores de diversas instituições, discute temáticas que circundam a grande área do Direito e dos diálogos possíveis de serem realizados com as demais áreas do saber e com as múltiplas ações e reações da sociedade que se exercita por transformações.

Assim, nesse segundo volume, temos dois grandes grupos de reflexões que explicitam as mutações sociais diárias e que o Direito estabelece relações para um regular convívio entre sujeitos.

Em cinco singelas divisões estão debates que circundam o constitucionalismo, o processo e o direito civil, o direito do consumidor, os atores do processos e as universidades e o ensino jurídico.

Nesse primeiro momento, temos análises sobre o controle de constitucionalidade concentrado e a ação popular.

Passando para temas do processo e do direito civil, alcançamos contribuições que versam sobre a prescrição civil no direito brasileiro e argentino, o processo civil e a repercussão geral, o utilitarismo normativo, a desconsideração da personalidade jurídica, embargos de declaração, bem como a tomada de decisão apoiada e o apoyo al ejercicio de la capacidad. Contratos, proteção de dados, doação e sucessão, além de responsabilidade civil médica são conteúdos abordados na etapa.

Sobre direito do consumidor, temos estudos sobre a teoria do desvio produtivo e sobre o superendividamento.

Dos atores do processo, há análises sobre a relevância do papel do advogado nas negociações e instaurações da cultura de paz, principalmente em cenário de crise econômica, e sobre o desenvolvimento do modelo de responsabilidade dos juízes.

Alcançando as universidades e o ensino jurídico, contribuições para pensar a representação feminina nas universidades, refletir criticamente o ensino jurídico pátrio e abordar o ensino da Antropologia como marca de promoção de um ensino voltado para os direitos humanos se mostram como abordagens reflexivas urgentes e necessárias, não só para o Direito, mas também na construção de uma sociedade atenta as mutações permanentes.

Assim sendo, convidamos todos os leitores para exercitar diálogos com os estudos aqui contemplados.

Tenham proveitosas leituras!

Adaylson Wagner Sousa de Vasconcelos

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1	1
O CONTROLE DE CONSTITUCIONALIDADE CONCENTRADO: ANÁLISE DA AÇÃO DIRETA DE INCONSTITUCIONALIDADE	
Bruno de Oliveira Rodrigues Jivago Pizarro Ulguim Leorimir de Moura Furtado Júnior	
DOI 10.22533/at.ed.7082018081	
CAPÍTULO 2	16
A (IM)POSSIBILIDADE DE DISCUTIR LEI EM TESE EM AÇÃO POPULAR	
Fabiana de Paula Lima Isaac Mattaraia Sebastião Sérgio da Silveira	
DOI 10.22533/at.ed.7082018082	
CAPÍTULO 3	25
AS DIFERENÇAS ENTRE BRASIL E ARGENTINA QUANTO À SUSCITAÇÃO PROCESSUAL DA PRESCRIÇÃO CIVIL	
Gilberto Fachetti Silvestre Felipe Sardenberg Guimarães Três Henriques Tiago Loss Ferreira	
DOI 10.22533/at.ed.7082018083	
CAPÍTULO 4	33
NOVO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL E A REPERCUSSÃO GERAL DAS QUESTÕES CONSTITUCIONAIS: DESAFIOS NA CONSTRUÇÃO JURISPRUDENCIAL	
Gabriela Araldi Walter Jamille Ghislandi Almeida	
DOI 10.22533/at.ed.7082018084	
CAPÍTULO 5	45
“UTILITARISMO NORMATIVO”: BREVES CONSIDERAÇÕES SOBRE AS INFLUÊNCIAS NO PROCESSO CIVIL	
Maria Izabel Pereira de Azevedo Altoé Milton Junior Barros Araujo	
DOI 10.22533/at.ed.7082018085	
CAPÍTULO 6	60
COMO DISTINGUIR A DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA DE FIGURAS AFINS? PANORAMA DO PROBLEMA E REPERCUSSÕES (POSSÍVEIS E ATUAIS) NO PROCESSO CIVIL BRASILEIRO	
Hector Cavalcanti Chamberlain Patrícia de Arruda Pereira Filipe Ramos Oliveira	
DOI 10.22533/at.ed.7082018086	
CAPÍTULO 7	71
EMBARGOS DE DECLARAÇÃO	
Guilherme Russo Vanazzi	
DOI 10.22533/at.ed.7082018087	

CAPÍTULO 8	82
A TOMADA DE DECISÃO APOIADA E O APOYO AL EJERCICIO DE LA CAPACIDAD: COMPARAÇÃO DOS ASPECTOS MATERIAIS E PROCESSUAIS	
Bruna Figueira Marchiori Gabriela Azeredo Gusella Gilberto Fachetti Silvestre	
DOI 10.22533/at.ed.7082018088	
CAPÍTULO 9	95
A FUNÇÃO SOCIAL DOS CONTRATOS: ANÁLISE DO ART. 421 DA LEI Nº 10.406, DE 10 DE JANEIRO DE 2002, À LUZ DA POLÍTICA JURÍDICA	
Adelcio Machado dos Santos Levi Hülse	
DOI 10.22533/at.ed.7082018089	
CAPÍTULO 10	110
PROTEÇÃO DE DADOS PESSOAIS DA CRIANÇA E DO ADOLESCENTE	
Renata Aparecida Follone Cassiane Fernandes de Mello	
DOI 10.22533/at.ed.70820180810	
CAPÍTULO 11	125
DOAÇÃO E SUCESSÃO: INSTITUTOS QUE IMPEDEM A REVERSÃO DO BEM AO DOADOR QUE SOBREVIVER AO DONATÁRIO	
Alessandra Yadein Rodrigues Thiago Rodrigues Moreira	
DOI 10.22533/at.ed.70820180811	
CAPÍTULO 12	138
O DESEQUILÍBRIO CONTRATUAL PROVOCADO PELA LEI Nº 10.931/04 E SUA INCOMPATIBILIDADE COM A LEI COMPLEMENTAR Nº 95/98	
Franck Gilberto Oliveira da Silva	
DOI 10.22533/at.ed.70820180812	
CAPÍTULO 13	146
A IMPORTÂNCIA DO NEXO DE CAUSALIDADE NAS AÇÕES DE RESPONSABILIDADE CIVIL MÉDICA	
Claudia Regina Althoff Figueiredo Henrique Manoel Alves Kevin de Carvalho Rozza	
DOI 10.22533/at.ed.70820180813	
CAPÍTULO 14	154
A TEORIA DO DESVIO PRODUTIVO DO CONSUMIDOR: O TEMPO PERDIDO EM AGÊNCIAS BANCÁRIAS	
Emerson Andrade Gibaut Teila Rocha Lins D'Albuquerque	
DOI 10.22533/at.ed.70820180814	
CAPÍTULO 15	168
CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR E O SUPERENDIVIDAMENTO	
Augusto Ogrodowski Larissa Suzane Biscaia Mendes	
DOI 10.22533/at.ed.70820180815	

CAPÍTULO 16	185
A NEGOCIAÇÃO E A CULTURA DA PACIFICAÇÃO: A IMPORTÂNCIA DA ATUAÇÃO EFICAZ DO ADVOGADO DIANTE DA CRISE ECONÔMICA	
Danielle Cupello	
DOI 10.22533/at.ed.70820180816	
CAPÍTULO 17	196
O DESENVOLVIMENTO DO MODELO DE RESPONSABILIDADE DOS JUÍZES A PARTIR DA IDADE MODERNA	
João Vitor Sias Franco	
DOI 10.22533/at.ed.70820180817	
CAPÍTULO 18	207
A REPRESENTAÇÃO FEMININA NAS UNIVERSIDADES E A CONCREÇÃO DA CIDADANIA	
Selma Cristina Tomé Pina	
Juvêncio Borges Silva	
DOI 10.22533/at.ed.70820180818	
CAPÍTULO 19	221
ANÁLISE CRÍTICA SOBRE O ENSINO JURÍDICO NO BRASIL	
Rosiane Sasso Rissi	
DOI 10.22533/at.ed.70820180819	
CAPÍTULO 20	235
O ENSINO DA ANTROPOLOGIA NOS CURSOS JURÍDICOS E A PROMOÇÃO DOS DIREITOS HUMANOS: PARA PENSAR O DIREITO ALÉM DA TÉCNICA	
Danley Dênis da Silva	
DOI 10.22533/at.ed.70820180820	
CAPÍTULO 21	241
OS DIREITOS SOCIAIS NO BRASIL: DA ERA VARGAS À CONSTITUIÇÃO CIDADÃ	
José Vitor Lemes Gomes	
Camila Ramos Ferreira Vasconcelos	
DOI 10.22533/at.ed.70820180821	
SOBRE O ORGANIZADOR	257
ÍNDICE REMISSIVO	258

A NEGOCIAÇÃO E A CULTURA DA PACIFICAÇÃO: A IMPORTÂNCIA DA ATUAÇÃO EFICAZ DO ADVOGADO DIANTE DA CRISE ECONÔMICA

Data de aceite: 03/08/2020

Danielle Cupello

O presente artigo foi elaborado pela advogada Danielle Cupello para a XXIII Conferência Nacional da Advocacia Brasileira.

RESUMO: Esse artigo analisou a técnica da negociação, seu impacto positivo na atuação dos advogados e sua valorização como instrumento eficaz para a solução de conflitos que se multiplicaram, principalmente após a grave crise econômica dos últimos anos que atingiu diversos contratos e empresas. Nos últimos 20 anos, vários países desenvolvidos, dentre eles os Estados Unidos, incluíram essa técnica no currículo acadêmico e desenvolveram centros específicos para o seu desenvolvimento, dando uma maior visibilidade a sua utilização. Um novo padrão tem sido observado na aplicação da técnica da negociação, com uma diminuição do enfoque ganhar-perder, baseado na confrontação e no domínio sobre a outra parte, para o fortalecimento do enfoque baseado na negociação cooperativa, na qual se busca a satisfação de interesses e não somente a avaliação das condições de confrontação. A

tendência moderna é a atividade negociadora deixar de ser privativa de alguns profissionais, transformando-se em instrumento a ser utilizado por todos. Para enfrentar os desafios diários da advocacia, são necessárias ações por parte do advogado com foco na sua formação e no constante estudo do direito e dos avanços que a cultura da pacificação tem trazido, bem como na necessidade de troca de informações com outros setores do mercado, o que propiciará uma visão global do negócio e de seus impactos, para a melhora da eficiência de sua atuação, dinamizando seus canais de interlocução e influenciando nos resultados a serem alcançados nas demandas a ele submetidas.

PALAVRAS-CHAVE: Negociação; crise econômica; conflito; cultura da pacificação.

THE NEGOTIATION AND CULTURE OF
PACIFICATION: THE IMPORTANCE OF
THE EFFECTIVE PERFORMANCE OF THE
LAWYERS IN FACE OF THE ECONOMIC
CRISES

ABSTRACT: This article analysed the tactics of negotiation, its positive impact in the lawyer's performance and its valorisation as an effective

tool as a solution towards the multiplying conflicts, mainly after the severe economic crises of the last years that had impact on contract and companies. In the last 20 years several developed countries, such as the United States, embraced these tactics in its college and university programme and created specific focal points for its development giving a greater view to its utilisation. A new standard has been observed in the application of the negotiation tactics, with a decrease in the win-lose focus, based on the confrontation and in the control over the other part, for the strengthening of the approach on the cooperative negotiation, which seeks to satisfy interests and not only the evaluation of the confrontation conditions. The modern tendency is that, the negotiation activity no longer be exclusive to some professionals only, its instrument should be transformed capable to be used by everyone. To face the daily legal professional challenge, it is necessary the engagement of the lawyer based on the lawyer background and a constant course of study and improvements that the pacification culture has been giving, as well as, importance of enchase of information with the other market sectors. This will propitiate a global vision of the business and its impacts, a better performance efficiency, causing its interlocution channels to become more dynamic and influencing the results of its demands to be achieved.

KEYWORDS: Negotiation, economic crises, conflict, pacification culture.

1 | INTRODUÇÃO

Um dos temas mais debatidos na sociedade nos últimos anos tem sido a crise enfrentada pela justiça brasileira, sobre a qual tomamos ciência todos os dias por meio dos profissionais atuantes e dos próprios meios de comunicação.

Há vários anos atrás, em 1975, o Supremo Tribunal Federal apresentou um extenso “Diagnóstico sobre a Reforma do Poder Judiciário”¹, no qual já relatava a existência de tal crise na justiça brasileira que, com o passar dos anos, veio se agravando. Na atualidade os Tribunais de Justiça de cada estado, bem como o Superior Tribunal de Justiça e o Supremo Tribunal Federal divulgam, entre outras informações, as relativas à quantidade de novos processos, processos em curso e julgamentos realizados, e os dados são alarmantes.

O descompasso entre a solução de litígios e a capacidade do Estado de responder a esses anseios não é um privilégio brasileiro e também não é novo, como demonstram os estudos desenvolvidos pelos professores Mauro Cappelletti e Bryant Garth, da Universidade de Stanford nos Estados Unidos, em sua importante obra “Acesso à Justiça”², em que registram a sobrecarga da Justiça americana desde a década de 70, apresentando métodos alternativos de solução de conflitos, dentre eles destacam-se o juízo arbitral, os juizados de pequenas causas e a conciliação informal.

1 **Diagnóstico sobre a Reforma do Poder Judiciário.** Relatório apresentado pelo Supremo Tribunal Federal ao Governo Federal no ano de 1975.

2 CAPPELLETTI, Mauro e GARTH, Bryant. **Acesso à Justiça.** Trad. Ellen Gracie Northfleet. Porto Alegre: Fabris, 1988. p. 168.

A redescoberta dos métodos alternativos de solução de conflitos (ADR – *alternative dispute resolution*), também conhecidos como métodos adequados de resolução de conflitos, emergem de um cenário em que a sociedade, ainda mais globalizada e interdependente, exige a solução de controvérsias de forma bem mais simplificada, rápida, confidencial e menos onerosa.

Não obstante os ADRs trazerem uma simplificação e modernização muito grande no campo do direito, mas não se limitando a este, a nossa cultura ainda se mantém arraigada a uma tendência mais tradicionalista e ainda hoje preferem-se soluções que envolvam a decisão de um Juiz. Entretanto, o tradicionalismo cede espaço para uma substancial mudança na preferência **(i)** pela arbitragem, notadamente após a edição da Lei n. 9.307/1996, alterada pela Lei n. 13.129/2015; **(ii)** pela conciliação, vastamente prevista no ordenamento jurídico brasileiro, com destaque para as previsões contidas no Código de Processo Civil, após as alterações da Lei 13.105/2015, e na Lei dos Juizados Especiais e, mais recentemente, **(iii)** pela mediação, a partir da publicação da Lei n. 13.140/2015.

O objetivo deste artigo é empreender uma breve reflexão acerca da importância do desenvolvimento dessas técnicas, em especial da negociação, na formação do advogado, num contexto da cultura da paz, da necessidade de sua interação com profissionais de outros setores, e dos impactos dessas mudanças em sua sistemática de atuação.

2 | CONCEITOS E REFLEXÕES

A resolução de conflitos é fundamental para a manutenção dos contratos, principalmente os de médio ou longo prazo, e dos próprios negócios diante da grave crise econômica que se apresentou nos últimos anos em nosso país. Os operadores do direito assumem papel relevante e necessitam buscar a melhora de sua formação e ampliar seus conhecimentos diariamente, inclusive, para agregarem noções de economia e administração ao seu campo profissional.

A atuação colaborativa do advogado em conjunto com profissionais de outras áreas, tais como, administradores, economistas, contadores e engenheiros, tem por finalidade estimular a condução adequada para a solução de eventual desajuste surgido no âmbito de um contrato ou do próprio negócio, com o objetivo de sua continuidade e, para isso, a forma de atuar do advogado é fundamental ao representar os interesses de seu cliente e ao negociar.

As ações de negociar precisam ser habituais dentro do exercício da advocacia, tanto pelos advogados internos quanto pelos externos, pois propiciam um entendimento mais claro dos pontos onde os conflitos já existem e de outros riscos potenciais, tudo voltado para a continuidade das relações e, conseqüentemente, dos contratos e dos negócios.

Uma questão que tem merecido destaque nos últimos anos, e se intensificado com a

crise econômica brasileira, diz respeito à quantidade de empresas que têm experimentado gravíssimos problemas relacionados ao cumprimento de seus contratos, fruto de falhas na gestão de sua própria estrutura organizacional.

Diante do atual cenário do país, há uma necessidade maior de reavaliação do papel do advogado interno na estrutura organizacional da empresa, com a ampliação de sua visão, inclusive, quanto a aspectos econômicos relacionados aos contratos ou negócios que são desenvolvidos pela empresa onde trabalha. Já o advogado externo também necessita analisar a demanda de seu cliente de forma mais ampla, sem restringir-se aos aspectos legais que a envolvem, o que permitirá a apresentação de soluções jurídicas em consonância com profissionais de outras áreas, que certamente serão mais adequadas e menos onerosas para a questão a ele submetida, seja na resolução de um conflito ou na viabilização de um projeto ou negócio.

Um bom exemplo encontramos quando a questão sob análise vem pautada pela busca por reparação pelo inadimplemento de um contrato realizado com outra empresa, em que nem sempre a estratégia jurídica que leve a quebra da empresa inadimplente é a melhor ou a mais adequada solução do problema, seja ela proposta pelo advogado interno ou externo. Os advogados, nesse sentido, precisam estar preparados para sempre reavaliar a estratégia elaborada, principalmente para contemplar as informações e perspectivas das demais áreas financeira, contábil e administrativa.

Assim, pensar o Direito de forma estanque e somente sob a ótica das regras jurídicas existentes, e que podem ser aplicadas, é estreitar a perspectiva da melhor solução a ser alcançada, pois resultados melhores podem ser obtidos quando outras áreas são envolvidas e ajudam na avaliação dos riscos e na apresentação de opções para a resolução do conflito.

Por esse motivo, é recomendável que o advogado tenha em sua formação o claro entendimento do que seja a análise econômica do Direito, de forma que possa verificar como a ciência da economia pode impactar na ciência do direito positivamente.

Nesse contexto, podemos identificar a importância da economia para o direito a partir das contribuições científicas trazidas pelos laureados com o Prêmio Nobel dos últimos anos de 1992, 2016 e 2017.

O professor Gary Becker recebeu o Prêmio Nobel em Economia em 1992, em razão de seus estudos que trouxeram importantes contribuições no campo do Direito Criminal. Nas palavras de Luciano Timm e Gustavo Olsson (2012. p. 111-131):

o seu maior mérito foi exatamente tentar pensar os problemas de outras ciências e disciplinas (como sociologia, criminologia) preocupadas com o comportamento humano com o auxílio do ferramental da teoria econômica” e continuam “trata-se de um modelo direcionado a pensar a ação criminosa dentro de um contexto social e econômico – um agente que busca lucratividade (em um sentido amplo, como dinheiro, bens e utilidades) – com o intuito de contribuir para o avanço social, racionalizando custos e políticas e/ou

melhor compreendendo a violência, e, a partir de um ferramental novo, buscar soluções diferenciadas³

Os professores Oliver Hart e Bengt Holmström, respectivamente, professores de Harvard e do Instituto de Tecnologia de Massachusetts, ambos em Cambridge nos Estados Unidos, receberam o Prêmio Nobel de Economia 2016 pelas pesquisas iniciadas na década de 1970 e que trataram da busca por modelos melhores de contratos, trazendo importantes e realistas contribuições para a Teoria dos Contratos ao sustentar que não existem contratos perfeitos e que diferentes situações de mercado exigem diferentes acordos e soluções.

De fato, as pesquisas apresentadas não determinam o que efetivamente é considerado um bom contrato, uma vez que isso depende de inúmeras variáveis, mas levam as partes envolvidas naquela contratação a buscarem, de forma clara e objetiva, as questões relevantes que podem impactá-la.

Revelam os estudos de Hart e Holmström que é preciso permitir que todos os envolvidos busquem cooperar desde a elaboração até a resolução do contrato. No artigo publicado sobre esse tema, os professores Luciano Timm e Luciana Yeung sustentam que (2016):

a incompletude dos contratos faz com que exista, por exemplo, o risco de seleção adversa e a possibilidade de o contratante ter que transacionar contratualmente com parte que não se desejaria.

Ademais, a análise econômica dos contratos revela os problemas concretos derivados dos problemas de agência (conflitos de interesse entre contratantes) e a necessidade de uma regulação desse problema por meio da imposição de deveres fiduciários de administradores frente à companhia, de agentes frente aos principais, do empregado frente ao empregador, entre outros.

Nesse contexto analítico, o contrato passa a ser visto como mecanismo de coordenação e organização das atividades econômicas, sendo um elemento de incentivos ou desincentivos comportamentais.⁴

Recentemente o Prêmio Nobel em Economia de 2017 foi entregue para o professor Richard H. Thaler, da Universidade de Chicago, que fez carreira mostrando que nem todas as decisões de consumo são racionais e, em seu trabalho, concluiu que a tomada de decisão de um indivíduo passa por análises econômicas e psicológicas.

Esse ponto é de extrema importância, pois nem sempre as decisões tomadas no momento da contratação são racionais, o que significa dizer que eventuais problemas pela má avaliação daquela decisão de consumo poderão ocorrer.

Diante dessas relevantes contribuições trazidas pelos ganhadores do Prêmio Nobel de Economia nos anos destacados, verifica-se que é de extrema importância que o

3 Olsson, Gustavo André e Timm, Luciano Benetti. **Análise econômica do crime no Brasil em Direito penal e economia**. Rio de Janeiro: Elsevier/FGV, 2012. p. 111-131.

4 TIMM, Luciano e YEUNG, Luciana. Artigo: A análise econômica dos contratos. *Jornal Valor Econômico*, de 29 de novembro de 2016.

advogado tenha sólidos conhecimentos e domínio da cultura da pacificação, entre elas, da técnica da negociação, para que ao estruturar e adotar uma estratégia para a solução de determinado problema, o faça de forma a efetivamente viabilizá-la.

A volta do estudo mais aprofundado dos diversos métodos hoje disponíveis e de seus desdobramentos que passam pela arbitragem, conciliação, mediação, med-arb, arb-med, *dispute boards*, entre outros, traz como consequência imediata a valorização da técnica da negociação como instrumento prévio de manutenção da liberdade de contratar, do sigilo, da boa-fé entre as partes, da autonomia da vontade, antes que outros desdobramentos ocorram em âmbito judicial ou privado.

Muitas são as razões para o desenvolvimento desta tendência mundial de utilização de outros métodos na solução de controvérsias e não apenas a tradicional intervenção estatal no modelo Autor – Réu – Juiz. Nas relações dinâmicas de mercado, há cada vez mais uma busca por rapidez e especialidade, propiciando que sejam alcançadas soluções que melhor atendam aos interesses das partes e que pacifiquem e mantenham as relações entre os indivíduos ou entre indivíduos e pessoas jurídicas ou entre pessoas jurídicas, e que evitem o surgimento de outros conflitos ainda maiores.

Os contratos norteiam normalmente as relações do mercado e de seus diversos setores, e são formalizados inspirados tanto no princípio da boa-fé quanto no do equilíbrio e, desde o início, trazem a proporcionalidade e equivalência entre as prestações assumidas pelos contratantes, cumpridas, normalmente, de forma continuada e, às vezes, durante longo período de tempo. Nestas hipóteses, estes contratos podem, após certo prazo, necessitar de adequações para a restauração desse equilíbrio.

É inegável que a utilização de composições amigáveis dos litígios particulares e das discórdias é utilizada há centenas de anos, como pode ser observado nos antigos gregos e romanos, conforme nos ensina Mattiolo (1930. p. 120), ao relatar que “em Roma o monumento mais belo levantado em memória de César foi aquela coluna aos pés da qual o povo socorria-se, para dirimir, amigavelmente, os litígios, em nome do pai da pátria”⁵.

Como naquela época, ainda hoje as demandas são provenientes, muitas vezes, da discórdia, da inobservância dos estatutos legais, das convenções não respeitadas e da inadimplência, sendo as lides consideradas fatores de desagregação social.

Há séculos as idéias do filósofo e matemático grego *Platão* (428 a.C. apud SCAMUZZI, Lorenzo 1896. p.38) já traziam:

o desejo de que as lides fossem poucas e breves, e recomendava a conciliação, que substitua a ira pela mansidão, o ódio pelo amor, a incerteza pela tranquilidade, assegurando a paz e a ordem dos cidadãos e das famílias.⁶

Cícero, ao falar da República, já dizia que a paz está depositada na felicidade humana, já que é o primeiro desejo do coração.

5 MATTIROLLO, Luis. **Tratado de Derecho Judicial Civil**. Tomo I. Madrid: Editorial Reus, 1930. p. 120.

6 SCAMUZZI, Lorenzo, et all. **Conciliatore, conciliazione giudiziaria**. Primeira Parte. VIII. Torino: Digesto Italiano, 1896. p.38.

No estado social em que as pessoas se sujeitam às leis, o homem de boa índole tem sempre a intenção de dirimir as controvérsias existentes com seu adversário. A história tem demonstrado que a negociação, entre outros métodos existentes, é mecanismo de se obter a Justiça, de forma que se prevaleça o consenso e a boa-fé envolvidas, não havendo nestas hipóteses nem perdedores nem ganhadores.

A negociação é um processo pelo qual as partes contratantes fazem consultas e concessões mútuas com o objetivo de chegarem a um acordo satisfatório, de forma eficiente e amistosa. Para David Berlew, Alex Moore e Roger Harrison (1984) a negociação é “um processo em que duas ou mais partes, com interesses comuns e antagônicos, se reúnem para confrontar e discutir propostas explícitas com o objetivo de alcançarem um acordo”⁷.

Dois são os tipos de negociação: um posicional, que engloba uma posição competitiva, com perdedores e ganhadores, confrontações e utilização de técnicas de convencimento, e; um segundo com base em interesses, que é mais colaborativo, com vencedores (ganha-ganha), amistoso e que tem como meta encontrar soluções mutuamente aceitáveis e equilibradas.

As principais características da negociação são: ser voluntário, privado, informal, não requerer intermediários, não ter limite de apresentação de argumentos para os pontos a serem avaliados ou reavaliados e ter por objetivo um acordo mutuamente aceitável e realizável. Seu desenvolvimento engloba as etapas básicas que são a exploração, a proposta, as opções, a concordância e a ratificação.

A exploração se dá antes do início da negociação. O negociador procurará conhecer tudo sobre o que vai ser negociado e o histórico que envolve ou envolveu as partes dessa negociação. Esta etapa é muito importante e dará a base e os pontos passíveis de serem negociados, bem como permite que já seja elaborado o planejamento prévio de como o negociador a desenvolverá.

Nessa etapa que envolve a exploração e, conseqüentemente, o primeiro planejamento sobre a negociação a ser iniciada, quatro são as perguntas que devem ser feitas segundo sugestão do professor William Ury⁸: **(i)** Qual é a questão?; **(ii)** Quem são as partes?; **(iii)** O que você quer?⁹; **(iv)** o que eles querem?¹⁰.

Iniciada a negociação, logo após ter sido feita essa análise prévia da possibilidade de realização de novo negócio ou da reavaliação do negócio em curso, propiciando a sua

7 BERLEW, David; MOORE, Alex; HARRISON, Roger. **The Positive Negotiation Program**. MA, USA, 1984.

8 William Ury é um dos maiores especialistas no mundo em **Negociação e Resolução de Conflitos**, tendo sido um dos fundadores do Programa de Negociação da Universidade de Harvard. Sugeriu a realização e resposta dessas quatro perguntas como forma de planejamento da negociação no Fórum Mundial de Negociação, realizado em 2009, organizado pela HSM.

9 Ao responder essa pergunta, a parte e o negociador conseguirão identificar qual a **MAPAN** (Melhor Alternativa para um Acordo Negociado). A MAPAN é o que se busca em uma negociação, mas não pode ser a única e última alternativa naquela negociação.

10 A outra parte envolvida na negociação também tem sua MAPAN (Melhor Alternativa para um Acordo Negociado), e conhecê-la é relevante e se torna uma vantagem para você negociador.

finalização ou o restabelecimento do equilíbrio das relações que o envolvem, as partes e negociadores passam a trabalhar na apresentação de suas propostas. É comum que estas propostas venham na forma de minutas contratuais e que respeitem as disposições legais vigentes.

Na etapa das opções é relevante que sejam apresentadas alternativas variadas para a solução dos desajustes trazidos à negociação, dentro de um padrão mutuamente aceitável. Percebe-se aqui a utilização de um dos elementos básicos previstos na metodologia da Negociação de Harvard.

A concordância tem por objetivo a realização de um acordo pelas partes e é fundamental que os negociadores além de competentes sejam flexíveis, pois será possível, após terem assinalado todos os pontos do contrato, avaliarem todas as hipóteses divergentes e discutidas, propiciando que as partes daquele contrato cheguem a um acordo e a elaboração de um novo contrato ou aditivo mutuamente satisfatório, para a manutenção de seu equilíbrio durante sua vigência.

A ratificação, última etapa, é aquela em que, após realizada a negociação, a minuta contratual final é apresentada e assinada. Uma vez assinado o contrato busca-se não ser preciso revê-lo ou reajustar cláusulas imediatamente, pois isto além de enfraquecer o que havia sido previamente estabelecido e aceito, pode colocar as partes que negociaram em uma situação desconfortável.

Além dessas etapas acima especificadas e que, eventualmente, podem se desdobrar, a negociação deve ser bem planejada, com a definição dos objetivos e pontos a serem negociados, o estabelecimento dos parâmetros para a negociação dos pontos principais, a fixação do prazo para sua avaliação e discussão, a forma de comunicação, a hierarquia de aprovação das questões negociadas e quem serão os responsáveis por tais decisões.

O importante é que o negociador tenha uma metodologia ou várias metodologias para desenvolver o processo de negociação, pois isso faz com que possa ajustar e adequar o processo de forma a melhor adaptá-lo para àquela negociação específica. Cada negociação é única e assim deve ser tratada.

Dentre as várias metodologias existentes, destaca-se a mais famosa, que foi desenvolvida para o Projeto de Negociação da Harvard Law School pelos professores Roger Fisher, William Ury e Bruce Patton e resultou na obra "*Como Chegar ao Sim*"¹¹, na qual sustentam que qualquer pessoa está apta a negociar, mas desde que observe os princípios éticos e morais no desenvolvimento do processo de negociação.

Essa metodologia, chamada negociação por princípios ou negociação de mérito, baseia-se em quatro pontos fundamentais: pessoas, interesses, opções e critérios. O primeiro ponto diz respeito a pessoas e tem por objetivo separar as pessoas e suas bagagens emocionais, profissionais e até mesmo culturais, do conflito central levado à negociação. Portanto, é importante que as partes envolvidas sejam orientadas a não

11 FISHER, Roger e URY, William e PATTON, Bruce. **Como Chegar ao Sim**. São Paulo: Imago, 1994.

assumirem posições e a não misturarem suas emoções e convencimentos pessoais com o conflito levado à negociação, ou seja, deve-se separar as pessoas do conflito.

O segundo ponto, conforme expõe os professores Roger Fisher, William Ury e Bruce Patton (1994. p. 29) destina-se a:

“superar o inconveniente de concentrar-se nas posições declaradas das pessoas, quando o objetivo da negociação é satisfazer seus interesses subjacentes. A posição na negociação frequentemente obscurece o que realmente se quer”¹²

Portanto, concentre-se nos interesses e não nas posições, para otimizar o processo de negociação e chegar ao resultado desejado.

O terceiro ponto refere-se às opções, que devem ser captadas antes e durante o processo de negociação. O negociador precisa solucionar os impasses levantados de forma a privilegiar os interesses comuns e conciliar os interesses contrapostos. É fundamental criar uma variedade de possibilidades antes de decidir o que fazer, ou seja, o negociador deve ser criativo e buscar opções que tragam benefícios a ambas as partes.

O quarto ponto baseia-se na definição e escolha dos critérios que tornarão a negociação mais efetiva, pois ao estabelecer critérios objetivos pautados em padrões razoáveis e aceitáveis pelas partes como, por exemplo, valor de serviço ou produto, costumes, parâmetros de mercado, entre outros, há grande chance do resultado alcançado ser um acordo justo e aceitável.

O objetivo principal é que todas as partes envolvidas na negociação tenham suas necessidades atendidas ou, pelo menos, a maior parte delas, sem a utilização da barganha posicional¹³ afável ou áspera.

3 | CONCLUSÃO

Registra-se que o atual momento econômico e financeiro, complexo e conturbado, que o país atravessa reflete na forma de se negociar e, hoje, é muito difícil à realização de negociações puras, ou seja, sem a utilização da barganha posicional. Nesse momento o negociador precisa ter ainda mais clareza do atual cenário e a percepção de que um acordo alcançado pautado na desvantagem de uma das partes, tem potencial risco de se tornar um problema mais grave a frente, onerando o contrato e as partes de forma a inviabilizar sua continuidade.

Até os dias de hoje, passados quase 15 anos, a pesquisa que estabeleceu as principais características de um negociador eficaz no Brasil¹⁴ se mantém atual, ao ter destacado: o conhecimento do tema; a capacidade de raciocinar de forma clara e rápida

12 FISHER, Roger e URY, William e PATTON, Bruce. Ob. cit, p. 29.

13 FISHER, Roger e URY, William e PATTON, Bruce. Ob. cit, p. 24. Sustentam que “a barganha posicional converte-se numa disputa de vontades. Cada negociador afirma o que fará e o que não fará. A tarefa de conceber conjuntamente uma solução aceitável tende a se transformar numa batalha. Cada um dos lados tenta, através de mera força de vontade, forçar o outro a alterar sua posição”

14 CARVALHAL, Eugênio do. **Negociação: fortalecendo o processo**. São Paulo: Vision, 2002.

sob pressão e incerteza; de planejar e preparar; de debater; de persuadir; de ter percepção das necessidades e reações ocultas; da persistência e determinação; da capacidade de ganhar o respeito e a confiança da outra parte e de ter habilidade de escutar. O êxito do processo de negociação depende da boa formação e, principalmente, da ética, idoneidade e boa-fé de todos aqueles que estejam envolvidos.

O advogado ao ter em sua formação o estudo dos métodos aplicáveis à cultura da pacificação, leva uma vantagem imensa ao analisar a estratégia a ser adotada para a solução de determinada demanda trazida à sua avaliação, pois pode estruturar estratégias específicas e medidas a serem tomadas, sempre com foco de manter aberta a possibilidade de negociar o conflito que gerou a ocorrência daquela demanda.

Portanto, verifica-se que o papel do advogado, seja ele interno ou externo, dentro das organizações é de extrema relevância, pois a viabilidade de determinados negócios e a manutenção dos contratos que os respaldam depende de como orientará e traçará as estratégias a serem adotadas, por isso sua formação é tão importante, bem como a sua interação com outros setores do mercado.

Para enfrentar os desafios diários da advocacia, conclui-se que são necessárias ações por parte do advogado com foco na sua formação e no constante estudo do direito e dos avanços que a cultura da pacificação tem trazido, bem como na troca de informações com outros setores do mercado, o que propiciará uma visão global do negócio e de seus impactos, para que aprimore e introduza em sua metodologia de trabalho conceitos que levem a maior eficiência de sua atuação, dinamizando seus canais de interlocução e influenciando de forma positiva os resultados a serem alcançados nas demandas a ele submetidas.

REFERÊNCIAS

BERLEW, David e MOORE, Alex e Harrison, Roger. **The Positive Negotiation Program**. MA, USA: 1984.

CAPPELLETTI, Mauro e GARTH, Bryant. **Acesso à Justiça**. Trad. Ellen Gracie Northfleet. Porto Alegre: Editora Fabris, 1988.

CARVALHAL, Eugênio do. **Negociação: fortalecendo o processo**. São Paulo: Vision, 2002.

COHEN, David. **A linguagem do corpo: o que precisa saber**. Petrópolis: Vozes, 2009.

FISHER, Roger e URY, William e PATTON, Bruce. **Como Chegar ao Sim**. 2ª. ed. Rio de Janeiro: Imago, 1994.

MALAN, Diogo e BOTTINO, Thiago. **Direito penal e economia**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

MATTIROLO, Luis. **Tratado de Derecho Judicial Civil**. Tomo I. Madrid: Editorial Reus S. A., 1930.

MURRAY, Alan. **Gestão de empresas segundo The Wall Street Journal**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

OLSSON, Gustavo André e TIMM, Luciano Benetti. **Análise econômica do crime no Brasil em Direito penal e economia**. Rio de Janeiro: Elsevier/FGV, 2012.

PEGORARO, Olinto A. **Ética é Justiça**. Petrópolis: Vozes, 2002.

RECHTMAN, Marcos e Young, Carlos Eduardo Frickmann. **Avaliação de Investimentos Sustentáveis**. Rio de Janeiro: Navona, 2011.

SCAMUZZI, Lorenzo. et all. **Conciliatore, conciliazione giudiziaria**. Primeira Parte. VIII. Torino: Digesto Italiano, 1896.

TIMM, Luciano e YEUNG, Luciana. A análise econômica dos contratos. *Jornal Valor Econômico*, de 29 de novembro de 2016.

VIEIRA, Eduardo Eugenio Gouveia Vieira. **Novo mundo, novas fronteiras**. Rio de Janeiro: Centro Internacional de Negócios – Sistema FIRJAN, 2016.

WATKINS, Michael. **Negociação**. Rio de Janeiro: Record, 2004.

ÍNDICE REMISSIVO

A

Ação direta de inconstitucionalidade 1, 5, 9, 14, 15, 173

Ação popular 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24

Adolescente 110, 113, 139

Advogado 9, 12, 41, 56, 58, 85, 91, 146, 147, 149, 150, 151, 152, 166, 182, 185, 187, 188, 190, 194, 257

Agência bancária 154, 159

Antropologia 229, 235, 236, 237, 238, 239, 240

Argentina 25, 26, 29, 30, 31, 32, 62, 82, 83, 88, 89, 92

B

Brasil 5, 6, 3, 4, 5, 6, 15, 17, 24, 25, 27, 29, 30, 31, 34, 35, 41, 42, 43, 62, 63, 80, 82, 84, 89, 90, 92, 112, 116, 117, 118, 121, 123, 124, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 136, 143, 145, 150, 156, 159, 164, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 177, 179, 180, 181, 183, 189, 193, 195, 203, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 217, 218, 220, 221, 222, 223, 224, 227, 230, 232, 233, 234, 237, 241, 242, 244, 245, 248, 249, 251, 252, 255, 256, 257

C

Cidadania 2, 97, 166, 207, 208, 209, 210, 211, 217, 218, 219, 220, 239, 241, 242, 244, 245, 248, 249, 255, 256

Código de processo civil 8, 19, 25, 26, 27, 29, 30, 31, 32, 33, 35, 36, 37, 38, 39, 61, 70, 71, 74, 77, 78, 80, 83, 85, 86, 87, 88, 94, 187, 196, 203, 205, 224

Consumidor 64, 103, 104, 124, 139, 140, 143, 144, 145, 151, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 179, 180, 181, 182, 183, 184

Contrato 16, 64, 66, 95, 96, 98, 99, 100, 102, 103, 104, 107, 108, 109, 126, 127, 128, 129, 136, 138, 139, 140, 142, 143, 145, 148, 176, 179, 180, 187, 188, 189, 192, 193, 226, 254

Controle de constitucionalidade 1, 2, 3, 4, 6, 10, 15, 16, 20, 21, 23

Criança 110, 111, 112, 113, 119, 120, 121, 122, 139

Cultura da pacificação 185, 190, 194

D

Dados pessoais 110, 111, 112, 113, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 123

Direito 1, 3, 8, 10, 12, 15, 17, 18, 19, 22, 24, 26, 28, 31, 32, 34, 35, 40, 41, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 52, 53, 54, 55, 56, 58, 59, 60, 61, 62, 64, 65, 66, 67, 69, 70, 71, 72, 73, 75, 77, 80, 88, 89, 90, 93,

94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 112, 113, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 123, 124, 126, 127, 128, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 143, 144, 145, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 159, 161, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 173, 176, 177, 178, 179, 181, 182, 183, 184, 185, 187, 188, 189, 194, 195, 198, 199, 200, 201, 202, 203, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 211, 219, 221, 222, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 231, 232, 233, 234, 235, 237, 238, 239, 240, 243, 244, 245, 246, 247, 248, 249, 250, 251, 255, 256, 257
Direitos humanos 54, 57, 58, 208, 209, 220, 235, 236, 237, 238, 239, 240, 257
Doação 125, 126, 127, 128, 129, 134, 135, 136

E

Ensino 5, 7, 22, 207, 208, 211, 212, 213, 217, 219, 221, 222, 223, 224, 225, 227, 228, 229, 230, 231, 232, 233, 234, 235, 237, 239, 257

F

Feminino 210, 214, 217, 219, 243, 255
Função social 95, 96, 103, 104, 107, 132, 134, 136

J

Juiz 5, 6, 8, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 38, 43, 62, 65, 66, 67, 68, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 85, 86, 87, 88, 89, 91, 128, 150, 156, 177, 187, 190, 198, 199, 200, 201, 202, 204, 205, 206
Jurisprudência 12, 16, 18, 20, 21, 22, 24, 34, 35, 36, 37, 38, 39, 42, 62, 64, 67, 69, 70, 85, 91, 100, 105, 110, 115, 120, 124, 153, 158, 160, 161, 180, 200, 201, 205

M

Movimento 103, 197, 201, 202, 203, 204, 206, 240, 246, 248

N

Negociação 185, 187, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 254
Nexo de causalidade 146, 147, 149, 150, 151, 152

P

Personalidade jurídica 60, 61, 62, 63, 65, 66, 67, 68, 69, 70
Prescrição civil 25

R

Repercussão geral 33, 34, 35, 36, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44
Representação 5, 85, 107, 207, 218
Responsabilidade 3, 40, 60, 61, 62, 63, 64, 66, 67, 68, 69, 70, 87, 99, 104, 107, 111, 117, 118,

127, 139, 142, 143, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 155, 161, 167, 196, 197, 199, 200, 201, 202, 203, 204, 205, 251

Responsabilidade civil médica 146, 149, 152

S

Saber 41, 46, 51, 63, 90, 105, 107, 152, 179, 194, 205, 223, 225, 227, 229, 230, 233, 237, 239

Sociedade contemporânea 116

Sucessão 69, 99, 125, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 136

Superendividamento 168, 169, 181, 183

T

Transformação 114, 159, 173, 210, 219, 227, 230, 233, 244

U


Universidade 3, 4, 5, 6, 7, 1, 15, 16, 25, 32, 44, 45, 46, 47, 58, 59, 70, 82, 95, 108, 110, 146, 154, 167, 168, 186, 189, 191, 196, 201, 206, 207, 208, 213, 218, 235, 241, 257




***Direito em Movimento:
Saberes Transformadores da
Sociedade Contemporânea***

2

www.atenaeditora.com.br 

contato@atenaeditora.com.br 

[@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora) 

www.facebook.com/atenaeditora.com.br 

 **Atena**
Editora


Ano 2020




***Direito em Movimento:
Saberes Transformadores da
Sociedade Contemporânea***

2

www.atenaeditora.com.br 

contato@atenaeditora.com.br 

[@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora) 

www.facebook.com/atenaeditora.com.br 

 **Atena**
Editora

Ano 2020