



ADVOCACIA EM TEMPOS DE CRISE

um convite à colaboração



Comissão Especial de
Práticas Colaborativas

OBJETIVO

O objetivo da cartilha é mostrar que a advocacia colaborativa pode ser um excelente modo de resolver conflitos em tempos de crise.



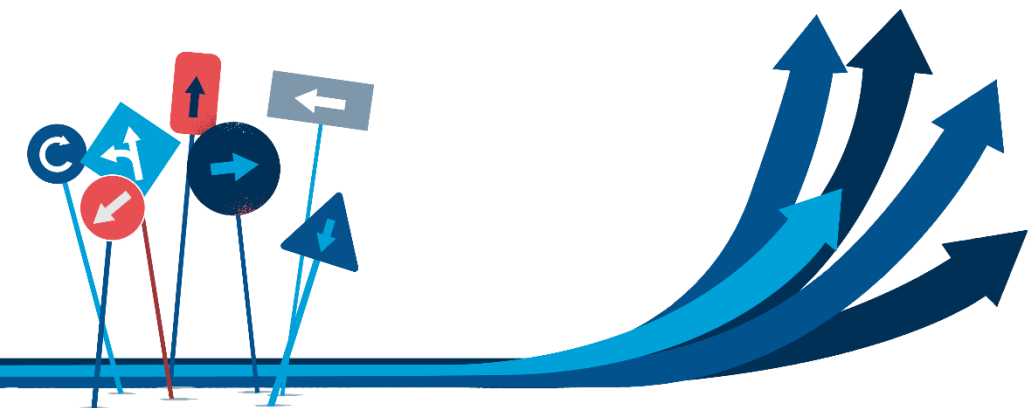
Comissão Especial de
Práticas Colaborativas

Sumário

Objetivo.....	02
1. Como resolver um conflito?	04
2. Qual o papel do advogado na resolução de um conflito?	08
3. Quais as vantagens gerais da abordagem negocial?	10
4. Quais as vantagens específicas da advocacia colaborativa?	11
5. E o que muda em momentos de crise?.....	14
Conclusão.....	15
Informações Adicionais	16
Expediente.....	17

1. Como resolver um conflito?

Quando duas pessoas precisam resolver um conflito, há várias abordagens possíveis. Antes de escolher, o ideal é identificar as opções e entender os pontos positivos de cada uma.



Uma possibilidade é a **negociação direta**. Por meio dela, os interessados conversam, fazem propostas e tentam chegar a um acordo. Esse modelo é apropriado para pessoas que ainda possuem algum canal de comunicação. E somente deveria ser utilizado para questões jurídicas de simples entendimento e desde que não haja uma parte significativamente mais frágil que a outra. As vantagens são óbvias: a chance de resolver o problema com rapidez e a maior probabilidade de construir soluções que contemplem todos os interesses em jogo. Os pontos negativos são o risco de uma parte exercer pressão indevida sobre a outra e o perigo de fechar um acordo que não preencha todos os requisitos legais.

Outra possibilidade é a **negociação assistida por advogados**. Por meio dela, os interessados contratam advogados para ajudar nas tratativas. Na verdade, cada um pode contratar o seu advogado ou ambos podem se valer dos serviços do mesmo profissional. Esse modelo também pressupõe a existência de alguma forma de contato entre as duas partes, mas pode ser utilizado em situações de grande disparidade de poder e é especialmente indicado para questões jurídicas complexas. Quando houver disparidade de poder entre as partes, é essencial que cada uma tenha seu próprio advogado. Quando o desafio for apenas o da complexidade das questões jurídicas, um único profissional pode ser suficiente. Entre as vantagens, além da probabilidade de resolver o problema de modo mais rápido e mais ajustado aos interesses dos envolvidos, estão a proteção da parte mais frágil e o zelo com a observância dos requisitos previstos na legislação. Dependendo do assunto, o acordo deverá ser homologado no Poder Judiciário.

Uma terceira possibilidade é a **mediação**. Por meio dela, os interessados convidam um terceiro neutro, o mediador, que terá o papel de ajudá-los na condução das tratativas, mas sem impor ou mesmo sugerir uma solução. As partes podem atuar com ou sem a assistência de advogados. Aqui vale a mesma regra indicada nos modelos anteriores: a presença de advogados é altamente recomendada nos casos em que haja disparidade de poder entre as partes e também quando for complexa a questão jurídica a resolver. No primeiro caso, é melhor que cada parte tenha seu próprio advogado. No segundo, um único profissional pode dar conta de colaborar no procedimento. A vantagem específica desse formato é permitir que os interessados encontrem uma resposta mais rápida e mais ajustada ao conflito. Dependendo do assunto, o acordo deverá ser homologado no Poder Judiciário.

Uma quarta possibilidade é a **arbitragem**. Por meio dela, os interessados nomeiam um árbitro ou um conjunto de árbitros, cujo papel será o de emitir uma decisão. As partes, geralmente assistidas por seus advogados, tem o papel de apresentar os argumentos e as provas. Trata-se de um formato especialmente indicado para casos em que os interessados não possuem e nem desejam possuir qualquer tipo de interação direta. Comparado com as possibilidades anteriores, a grande desvantagem é justamente a de delegar a um terceiro o papel de dizer quem está com a razão. Além dos custos financeiros, que costumam ser elevados, pois envolvem não somente a remuneração do árbitro, como o pagamento de taxas cobradas pela instituição escolhida para organizar o procedimento. As vantagens desse modelo aparecem quando ele é comparado com a judicialização: o tempo geralmente menor que o do Judiciário e a chance de escolher árbitros que tenham conhecimento técnico da matéria em debate. As decisões obtidas por meio da arbitragem não precisam ser homologadas pelo Poder Judiciário.

Outra possibilidade é a **judicialização**. Nesse modelo, os interessados contratam advogados e, por meio deles, apresentam seus pedidos ao Poder Judiciário. O juiz, depois de conhecer os argumentos e as provas, profere a decisão. Apesar de ser o modelo mais tradicional e o que primeiro vem à mente das pessoas envolvidas em um conflito, a sua utilização deve ficar restrita aos casos em que é realmente necessária. Uma das hipóteses é quando não existe comunicação entre as partes. Outra, quando não é possível contornar situações de violência ou de ameaça. E ainda outra, quando uma das partes é conhecida por agir de má-fé, ocultando informações, por exemplo. Nesses casos, o auxílio do Poder Judiciário é essencial. Em outras circunstâncias, no entanto, pode ser melhor evitá-lo. Comparada com negociação e mediação, a via judicial tem a desvantagem de não permitir que as próprias partes construam a solução de suas divergências, pois essa tarefa fica sob responsabilidade do juiz. Comparada com a arbitragem, a via judicial costuma ser mais lenta e revela condições menos favoráveis de produzir decisões de alta qualidade técnica. Sobre a questão financeira, é preciso frisar que, no modelo da judicialização, além dos honorários de seu próprio advogado, cada parte deve pagar pelo serviço dos especialistas cuja opinião for solicitada. A parte que tomar a iniciativa de ingressar em juízo também fica obrigada a pagar pelas custas judiciais. E a parte que for derrotada fica com o dever de pagar os chamados honorários de sucumbência ao advogado da parte vencedora.

2. Qual o papel do advogado na resolução de um conflito?

Em boa parte dos casos, os conflitos podem ser solucionados sem a presença do advogado. Em ao menos três situações, no entanto, a sua presença é indispensável.

A primeira é quando a própria lei exige. Assim, por exemplo, salvo pequenas exceções, somente por meio de advogados é que as pessoas podem solicitar providências ao Poder Judiciário.

A segunda é quando a divergência envolve questões jurídicas de maior complexidade. Nesses casos, são os advogados que ficarão com a tarefa de conferir se todas as exigências legais foram cumpridas.

A terceira é quando há disparidade de poder entre as partes. Nesses casos, é ao advogado que caberá zelar pelos interesses da parte mais frágil, evitando que um acordo possa prejudicá-la.

Uma vez chamado a colaborar na resolução do conflito, o advogado pode escolher dois tipos de abordagem. Uma é litigiosa. Outro, a da negociação.

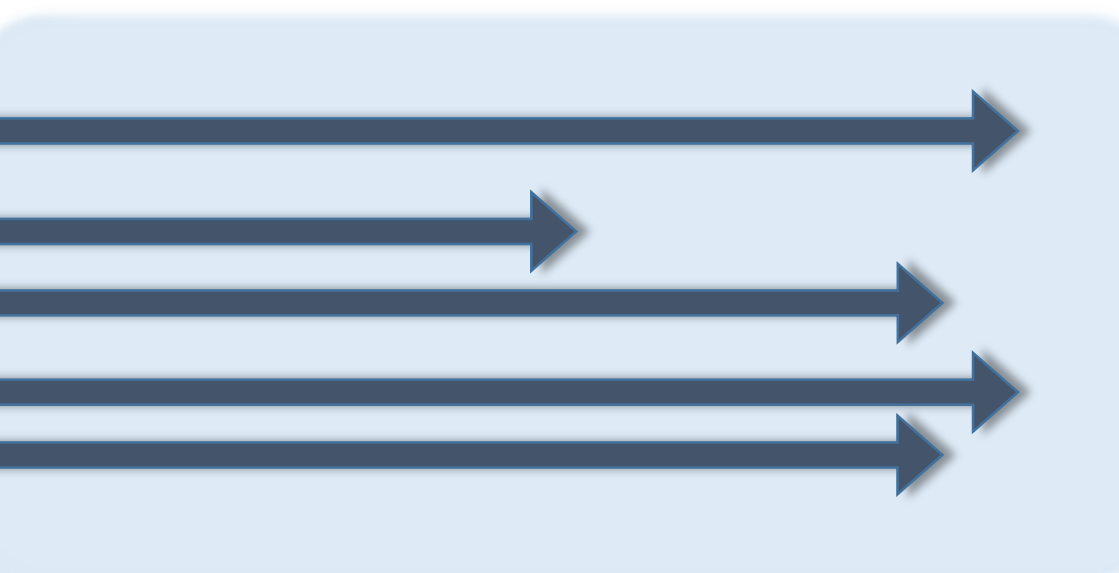
Na primeira, o advogado deverá ingressar com uma ação em juízo ou, em situações específicas, levar o conflito a uma Câmara de Arbitragem. De qualquer modo, o papel do advogado será o de explicar com a máxima clareza quais são os interesses de seu cliente e apresentar os elementos que podem provar a veracidade de suas alegações.

Na segunda abordagem, baseada em negociação, o advogado deverá ajudar o cliente a identificar seus verdadeiros interesses e, em seguida, defendê-los no diálogo com a outra parte.

Na abordagem litigiosa, a divergência será resolvida por uma decisão judicial ou por um laudo arbitral. Seja como for, caberá a um terceiro dizer quem está certo e quem está errado.

Na abordagem negocial, existem três conclusões possíveis. Na mais desejável, os interessados fazem um acordo global, colocando fim ao conflito. Na intermediária, fazem um acordo parcial. E no desfecho menos desejável, não conseguem fechar acordo algum.

Quando não for possível chegar a um acordo global, os interessados podem retomar a negociação em momento futuro ou podem buscar imediatamente a via litigiosa.



3. Quais as vantagens gerais da abordagem negocial?

Nem sempre dá para utilizar a abordagem negocial. Para frustrar a tentativa, por exemplo, basta que uma das partes não se mostre disposta. No entanto, em todas as hipóteses em que é possível utilizá-la, as vantagens são evidentes.

A primeira é a possibilidade de construir um acordo que contemple os interesses de todos os envolvidos. Raramente uma decisão judicial agrada os dois lados. Na verdade, o mais comum é que ninguém fique plenamente satisfeito. Por outro lado, um acordo, desde que construído com boa técnica, tende a suprir todas as expectativas em jogo.

A segunda é a economia de tempo e dinheiro. A velocidade da conclusão de um acordo depende apenas dos envolvidos. No modelo litigioso, são inúmeros os fatores que podem adiar a solução. Além disso, os participantes de uma negociação podem administrar a agenda e só se comprometeram com tarefas que têm potencial de ajudar na solução do conflito. No modelo litigioso, ao contrário, além de não controlar a agenda, os participantes acabam perdendo tempo com tarefas completamente inúteis. Em relação ao fator financeiro, além das repercussões positivas de uma solução mais rápida, é preciso lembrar que o modelo negocial não exige pagamento de taxas, custas ou honorários de sucumbência.

A terceira vantagem tem a ver com a dignidade dos envolvidos. No modelo litigioso, o clima tende a ser tenso, os vínculos sociais tendem a desaparecer e o teor dos debates tende a ter ampla divulgação. Por outro lado, no modelo negocial, as conversas costumam se dar em tom de respeito, os vínculos sociais podem ser preservados e o conteúdo dos debates não precisa se tornar público.

4. Quais as vantagens específicas da advocacia colaborativa?

A abordagem negocial pode ser praticada de vários modos. Um deles, que pode ser chamado de práticas colaborativas ou de advocacia colaborativa, merece especial consideração.



Nascida nos Estados Unidos da América, no início da década de 1990, com ampla aceitação nos países de língua inglesa, a metodologia tem ganhado cada vez mais adeptos no Brasil.

Congregados em torno do Instituto Brasileiro de Práticas Colaborativas, advogados, psicólogos e consultores financeiros têm estudado e aplicado esse novo modo de solucionar conflitos.

Para chamar a atenção da classe, a Ordem dos Advogados do Brasil apoia firmemente a iniciativa. Até o momento, já existem comissões especiais para estudar e divulgar a metodologia nas seccionais da Bahia, do Paraná, de São Paulo, do Rio de Janeiro e de Minas Gerais.

Mas, afinal, do que se trata e que vantagens específicas a advocacia colaborativa pode proporcionar?

São duas as principais diferenças e é justamente delas que derivam as vantagens que o modelo proporciona.

A primeira é a realização de um acordo de não litigância. Por meio dele, os advogados se comprometem a limitar sua atividade ao ambiente negocial, abrindo mão de acompanhar os clientes num eventual litígio. É claro que os clientes não renunciam ao direito de buscar o auxílio do Judiciário, pois trata-se de direito irrenunciável. No entanto, caso desejem dar esse passo, estão plenamente conscientes de que deverão contratar outros profissionais. Esse tipo de medida muda completamente a postura dos advogados. Como sabem que só poderão atuar na mesa de negociação, sentem-se comprometidos a envidar os melhores esforços na construção do acordo. E como não estarão disponíveis para uma eventual judicialização, ficam inibidos de usar a ameaça de processo para forçar a conclusão de acordos desvantajosos.

A segunda é a possibilidade de convidar profissionais de outras áreas para ajudar na solução dos conflitos. Como a ênfase da advocacia colaborativa está na construção de soluções negociadas, o uso da metodologia ganha muito com a participação de outros especialistas, tais como psicólogos e consultores financeiros. A eles caberá a tarefa de gerir os aspectos que extrapolam o que é estritamente jurídico, deixando o advogado livre para cuidar das matérias de sua especialidade.

5. E o que muda em momentos de crise?

Solucionar uma divergência é sempre um desafio. No entanto, os desdobramentos da Pandemia de Covid-19 podem acrescentar dificuldades significativas. E para cada uma delas, a metodologia colaborativa oferece uma boa resposta.

Para dar conta da dificuldade de acessar o Poder Judiciário, decorrente da suspensão de alguns serviços e das restrições ao funcionamento de órgãos públicos, a advocacia colaborativa oferece a via da negociação, que pode ser conduzida em qualquer lugar e se adapta facilmente às novas tecnologias de comunicação.

Para dar conta da urgência, visto que muitos dos problemas simplesmente não podem esperar, a advocacia colaborativa, ao trabalhar no campo da negociação entre as partes, proporciona soluções no tempo certo. Nesse sentido, vale a pena lembrar a possibilidade de firmar acordos provisórios, cujo objetivo é vigorar apenas por certo período, enquanto não for possível chegar a um acordo definitivo ou enquanto durar uma situação excepcional.

Para dar conta do peso do fator emocional, que pode dificultar o diálogo, a advocacia colaborativa vê com naturalidade o apoio de psicólogos e outros profissionais de saúde mental.

Para dar conta da complexidade das questões econômicas, causada pela brusca alteração do ambiente social, a advocacia colaborativa também vê com naturalidade a ajuda de especialistas em finanças.



CONCLUSÃO

Em qualquer momento, mas especialmente em tempos de crise, o diálogo é a melhor forma de solucionar uma divergência. Os advogados, que podem utilizar vários modos de solucionar conflitos, também estão habilitados a auxiliar os clientes a negociar. Com a metodologia das práticas colaborativas, o advogado pode ajudar os clientes a negociar de modo mais efetivo.

Informações Adicionais



Para saber mais sobre advocacia colaborativa em contexto global, visite o site da **International Academy of Collaborative Professionals** (<https://www.collaborativepractice.com>).

Para saber mais sobre advocacia colaborativa no Brasil e para encontrar profissionais habilitados a trabalhar com a metodologia, consulte o site o **Instituto Brasileiro de Práticas Colaborativas** (<https://ibpc.praticascolaborativas.com.br>).

Para saber mais sobre advocacia colaborativa em Minas Gerais, acompanhe o perfil da **Comissão Especial de Práticas Colaborativas da OAB/MG** no Instagram (@praticascolaborativasoabmg) ou envie mensagem para o nosso email (praticascolaborativas@oabmg.org.br).



Diretoria

Presidente

Raimundo Caândido Junior

Vice-Presidente

Helena Edwirges Santos Delamoônica

Secretário Geral

Adriano Cardoso da Silva

Secretário Geral Adjunto

Valquíria Valadaã

Tesoureiro

Alexandre Figueiredo de A. Urbano

Tesoureiro Adjunto

Fabrcio Souza Cruz Almeida

Diretor Institucional

Marco Antnio Oliveira Freitas

Diretor de Apoio as Subseções

Raimundo Candido Neto

Comissão Especial de Práticas Colaborativas

Presidente

Giordano Bruno Soares Roberto

Vice-Presidente

Aline Pollon

Secretária

Janaina Maria de Castro Prates

Tesoureiro

Thiago Frauches

Integrantes

Analisa Figueiras Calhau

Antonio Carlos Pirotti Pereira

Cristiane Gandra

Franco Maziero

Laura Brito

Lvia Furtado

Luciana Gomes

Maria Inácia de Moraes

Maria Aparecida Caetano

Maria Aparecida Vidigal

Pedro Moreira

Willian Costa



Comissão Especial de
Práticas Colaborativas