

## TÉCNICAS DE NEGOCIAÇÃO

*POZZOLI, Lafayette*

*Pontífice Universidade Católica - PUC - SP*

*Doutor pela Universidade de São Paulo - USP*

Diante da importância que assumiu no contexto social, neste desfecho de século, todo e qualquer processo de negociação torna-se um procedimento ainda mais necessário no universo do direito, aliás, pelas próprias peculiaridades que o mesmo tem. São motivos que levaram vários professores da Faculdade de Direito a sugerir a criação e inclusão no currículo do curso de direito da disciplina "Técnicas de Negociação".

A Faculdade Paulista de Direito não pode se furtar ao ensino aos seus alunos das técnicas e estratégias de um processo de negociação. Na verdade, em qualquer uma das quatro vertentes do direito (magistratura / advocacia / ministério público / delegado), o aluno e futuro profissional terá como instrumento uma importante variante que lhe dará condições de melhor servir a sociedade.

Na Magistratura, o juiz tem que trabalhar a negociação entre as partes como forma do Poder Judiciário ganhar maior legitimidade. Mais vale um mau acordo do que uma boa demanda judicial, diz o dito popular, justificando o que foi dito acima.

Na Advocacia, o advogado nada mais faz do que intermediar um processo constante de negociação entre seu cliente e a parte contrária.

No Ministério Público, o promotor de justiça desenvolve um papel fundamental junto à sociedade, notadamente pelo fato de poder ser parte nas Ações Judiciais que envolvem os direitos difusos. Fiscaliza os atos praticados por Fundações e, na área criminal tem a relevante função de fazer cumprir a lei. Em todos estes momentos, ele deve valer-se da prática da negociação.

O delegado tem que obrigatoriamente tratar a conciliação, já que sua área diz respeito diretamente aos relacionamentos humanos no momento em que os ânimos estão exaltados. Não ter conhecimentos de técnicas para poder trabalhar a respectiva questão pode significar mais um inquérito/processo, ou uma complexidade maior, além das pessoas envolvidas não ficarem satisfeitas com os serviços do Estado.

É de bom alvitre lembrar que a Lei 8.952 de 13/12/94 deu nova redação ao art. 331, do Código de Processo Civil, autorizando, e de alguma forma incitando, o juiz a realizar audiência de conciliação no processos cíveis em geral. Todos sabemos que as partes perante o juiz acabam por ceder e realizam acordos que na ausência do Juiz, não realizariam. Na verdade, isto é

benéfico não só para as partes mas para o judiciário que ganha em legitimidade para o próprio Estado.

No mesmo sentido, a lei 9.099/95, que dispõe sobre os Juizados Especiais Cíveis e Criminais trouxe grandes inovações no campo do direito, em especial na área penal. O acordo entre as partes passou a ser uma forma de *liquidar* processos aguardando julgamentos nos Tribunais, porém, fundamentalmente, busca a conciliação entre os envolvidos, fazendo aqui também o Estado ganhar em legitimidade, já que o bem estar social é colocado acima de uma necessidade que o Estado tinha em fazer prevalecer seu poder sobre a sociedade.

Outros exemplos do cotidiano da realidade social poderíamos tomar como forma de melhor ilustrar a real necessidade de termos esta disciplina técnicas de negociação. No entanto, bastam as ilustrações acima para mostrar a importância de se criar a disciplina.

A implantação desta disciplina acaba por significar um avanço da Faculdade e da própria PUC/SP na direção de melhor servir a comunidade. Podendo, incorpore esta luta no sentido de ajudar na conscientização da direção da Faculdade de Direito para que a disciplina técnicas de negociação torne-se uma realidade.