

Teoria da negociação e a conciliação no Processo Civil



APRESENTAÇÃO

A pesquisa investiga sobre a possibilidade de obter-se um acordo na Audiência de Conciliação/Mediação instituída pelo Novo Código de Processo Civil. Neste sentido, buscou-se entender em que momento do processo as partes estariam mais aptas ou mais suscetíveis a realizar um acordo e terminar com a lide, levando em conta aspectos como a morosidade do judiciário, técnicas de negociação e mediação, bem como teoria da negociação aplicada ao processo civil.

Autor: Lucas Corte Real de Oliveira
Orientador: Prof. Dr. Eduardo Scarparo

METODOLOGIA

A metodologia utilizada foi predominantemente pesquisa doutrinária. Utilizou-se, principalmente, de doutrina sobre teoria da negociação a fim de tentar entender como se desenvolve uma negociação e o porquê de as partes realizarem acordos, bem como quais as dificuldades.



RESULTADOS PRELIMINARES

A partir do estudo da teoria da negociação, descobriu-se que, embora em muitos casos as partes tenham possibilidade de fazer acordo, não o fazem porque têm a sua racionalidade limitada por vieses que funcionam como obstáculos a realização de um acordo na medida em que diminuem a racionalidade da parte influenciando em suas decisões.

À luz da teoria da negociação, a realização de um acordo torna-se mais fácil na medida em que as partes têm acesso às informações sobre as intenções, ponto de vista e possibilidades da outra parte a fim de, segundo a teoria, ultrapassar o mito do bolo fixo.

Neste sentido, ao utilizar estas informações e aplicá-las ao processo civil pode-se concluir que a possibilidade de realização de um acordo aumenta após as duas partes terem informações importantes sobre fatos e pontos de vista relacionados à lide.

