

**"Práticas
Colaborativas:
Novos
Paradigmas do
Direito" - Olivia
Fürst**

Introdução

O Brasil vive um momento de intensa transformação no cenário das formas de resolução de conflitos. Desde a Resolução nº125, de 29 de novembro de 2010, do Conselho Nacional de Justiça, assistimos ao florescimento de uma nova cultura que propõe alternativas pacíficas de gestão de controvérsias como regra e, por outro lado, o encaminhamento de conflitos para o Poder Judiciário como exceção.

Nesse contexto a Mediação de Conflitos entra com toda força em nosso ordenamento jurídico: o novo Código de Processo Civil (Lei nº 13.105, de 26 de março de 2015), e a Lei de Mediação (Lei nº 13.140, de 26 de junho de 2015), regulamentam e introduzem a mediação de maneira muito concreta na *praxis* jurídica. A partir de agora, a mediação é uma possibilidade real e efetiva de encaminhamento do conflito, inclusive pelo próprio Poder Judiciário, fazendo com que partes e advogados revejam algumas posturas e ampliem suas competências para lidar com o conflito de maneira não-adversarial e com foco no futuro.

A mudança paradigmática inaugurada pela mediação é realmente profunda: com um currículo ainda concentrado em estudo de casos perde/ganha, a educação jurídica tradicional é estruturada para promover e encorajar um perfil adversarial, competitivo e legalista e, portanto, é natural que os operadores do direito – em especial os advogados – sintam-se um tanto ou quanto desconfortáveis diante da expectativa de uma atuação cooperativa, em certa medida dissociada do texto legal e a deixarem o protagonismo do processo negocial e decisório com as próprias partes na busca por uma solução ganha/ganha (de benefício mútuo).

¹Advogada Colaborativa e Mediadora de Conflitos. Vencedora do Prêmio Innovare na categoria *Advocacia* em 2013. Co-fundadora e Diretora do Instituto Brasileiro de Práticas Colaborativas – IBPC. Presidente da Comissão de Práticas Colaborativas da OAB/RJ. Docente e Supervisora de mediação do Mediare – Diálogos e Processos Decisórios. Membro da International Academy of Collaborative Professionals – IACP. Graduada pela PUC-Rio.

Mesmo que, em um primeiro momento, haja o desconforto natural diante do novo e o receio de perder espaço e mercado de trabalho, o que ocorre é justamente o oposto: advogados têm a oportunidade de ampliar seu leque de possibilidades de atuação e reafirmar a sua imprescindibilidade no cenário da gestão de controvérsias. O que perde lugar, neste novo contexto, é o velho modo de enxergar situações de conflito, como se necessariamente compostas por partes antagônicas. O que entra, em seu lugar, é a compreensão sistêmica dos contextos em que seus clientes – não mais vistos como entes abstratos (ou simplesmente “sujeitos de direitos”, mas também como sujeitos de afeto e dotados de subjetividade) – estão imersos: um emaranhado complexo de parcerias, relações e afetos que precisam ser considerados pelo gestor do conflito.

Assim, advogados se tornam importantes aliados da mediação e a mediação, por sua vez, da advocacia. No entanto, mesmo que o profissional do direito possa atuar como mediador ou prestar o imprescindível assessoramento jurídico a clientes que estejam em mediação, não se pode negar que há um hiato entre o papel ativo tradicionalmente desempenhado pelos advogados – verdadeiros baluartes dos interesses de seus clientes, seja na lide judicial, seja em negociações extrajudiciais – e sua atuação como assessor em um procedimento de mediação.

Ao assessorar clientes que estejam em processo de mediação, tal como se vem praticando no Brasil, o advogado tem o papel fundamental de informá-los, com profundidade e clareza, acerca de direitos, bem como validar e viabilizar juridicamente o acordo que eventualmente venha a ser construído pelas partes em mediação. Diferentemente do que ocorre na arena judicial, no âmbito da mediação é preciso aceitar a diferente lógica – implícita no processo de mediação – de que a voz predominante nas negociações deve ser das partes e não de seus advogados que, tendo ainda como parâmetro a cultura do patrocínio das causas de seus clientes, podem experimentar, erroneamente, a sensação de estarem ocupando um lugar coadjuvante.

Importante frisar que compreender e fomentar o protagonismo por parte dos clientes, ao contrário do que muitos podem pensar, não é tarefa nada fácil, nem menos importante do que o patrocínio de uma lide judicial, e de forma nenhuma significa abdicar da defesa do cliente! Trata-se de uma advocacia consciente de seu papel, que

compreende que com a informação sobre direitos e deveres, preservação da autonomia e fomento à responsabilidade por parte dos clientes, se está promovendo o efetivo fortalecimento do tecido social e começa-se, enfim, a trabalhar verdadeiramente na direção de uma cultura de pacificação social – consolidando a missão precípua da advocacia e concretizando um dos princípios fundadores da nossa República, que é o compromisso com a solução pacífica das controvérsias.

É justamente entre estes dois extremos (do advogado como assessor em um procedimento de mediação e do advogado litigante) que surge a **Advocacia Colaborativa**. A proposta da advocacia colaborativa consiste em reunir recursos e ferramentas típicas do mediador com a essência da advocacia: advogados com um papel ativo na resolução do conflito, utilizando-se de novas técnicas e habilidades, com o objetivo de alcançar, sim, o melhor resultado possível para o seu cliente, porém nunca perdendo de vista o contexto específico em que está inserido.

O atual panorama dos métodos de gestão de conflitos permite que diferentes abordagens convivam e constituam opções válidas, sem que haja entre elas qualquer tipo de valoração; o que vai determinar a escolha por um ou outro método é a adequação ao caso concreto. Assim, uma atuação mais contundente, adversarial e litigiosa, em algumas situações, será necessária e eficaz. Em outra conjuntura, uma atuação preventiva, colaborativa ou limitada ao assessoramento ao cliente participante de uma mediação, pode se revelar a medida exata para a solução do impasse. A Advocacia Colaborativa surge, então, como mais uma possibilidade de encaminhamento das questões controversas, situando-se estrategicamente entre aqueles extremos, e que se mostrará absolutamente pertinente em inúmeras oportunidades.

Advocacia Colaborativa.

A Advocacia Colaborativa é um ramo do direito que se dedica, com exclusividade, à construção de consenso, partindo de duas premissas básicas: o olhar não adversarial e multidisciplinar das situações de conflito. Advogados assinam um **termo de não-litigância** e, com isso, obtém-se um ambiente efetivamente colaborativo: impedidos de ajuizarem demandas, os advogados deixam de representar

ameaça mútua e passam a atuar em conjunto, assessorando seus clientes – que se mantêm detentores das decisões sobre suas vidas – na busca de um ajuste de benefício mútuo.

A ideia surgiu no início da década de 1990, por iniciativa de um advogado de família norte-americano chamado Stuart Webb que, frustrado por constatar os efeitos danosos do processo judicial litigioso para os sistemas familiares, resolveu limitar sua atuação à fase negocial do caso, dedicando-se exclusivamente à construção de acordos. Segundo sua concepção, na hipótese do acordo não ser possível, por qualquer motivo, advogados ditos colaborativos não poderiam mais patrocinar a causa, devendo os clientes contratarem novos advogados para uma posterior representação judicial litigiosa.

Webb teve por inspiração aquelas reuniões de negociação entre advogados onde, espontaneamente, há um clima amistoso, positivo e convergente na busca por soluções criativas e de benefício mútuo. De fato, acidentalmente, situações assim por vezes acontecem no dia a dia de todo advogado, não sendo, no entanto, tão frequentes quanto seria o desejável. A proposta de Webb, ao idealizar o que chamou de Advocacia Colaborativa, consistiu então na deliberação consciente e prévia, entre dois profissionais, de criar este ambiente respeitoso e positivo de negociação.

Outros advogados de família logo aderiram à ideia, mas foi a psicóloga Peggy Thompson – numa concepção que acabou por se constituir em uma nova revolução – que a ampliou, incluindo na nova prática profissionais de outras áreas, possibilitando assim um trabalho em equipe com um enfoque multidisciplinar.

A partir daí, e protegidos pelo escudo proporcionado pelo termo de não-litigância, advogados passam a trabalhar em sintonia com profissionais cuja *expertise* guarde consonância com as peculiaridades de cada família, com vistas a atender à complexidade do caso de maneira ampla e eficaz.

No Brasil a Prática Colaborativa existe desde 2011, tendo sido merecedora do “Prêmio Inovare” na categoria *Advocacia*, no ano de 2013, pela sua alta relevância social, ao contribuir significativamente com o aperfeiçoamento da Justiça e por

contribuir de maneira muito efetiva para a mudança paradigmática dos advogados². Em 2014 foi fundado o **Instituto Brasileiro de Práticas Colaborativas**, que tem por missão a difusão desta prática em nosso país³.

Novas ferramentas para os advogados

O que significa ‘*atender ao melhor interesse*’ do cliente? Ou ainda: quando uma lide é bem sucedida, necessariamente se realizou o interesse do cliente? Temos clareza de que, em diversas situações, o êxito na lide judicial nada tem a ver com a resolução do conflito em si. Neste cenário de múltiplas possibilidades de gestão de controvérsias, é imprescindível que os advogados passem a se questionar diante de cada nova situação: para este cliente específico, o que significa ‘*ganhar a causa*’? Nas relações familiares, ou em determinadas parcerias, por exemplo, uma atuação contundente que tenha por objetivo a maximização de direitos e vitórias judiciais, pode na verdade, e em última instância, representar o esgarçamento ou mesmo o rompimento irreversível de uma relação social/afetiva pré-existente, representando uma perda inestimável para o cliente. Estas são situações onde o advogado – por mais bem intencionado que esteja, e firmemente investido em sua missão de *defender* seu cliente – mantém o foco apenas no “sujeito de direitos”, priorizando os aspectos legais da questão e, sem nenhuma intenção e paradoxalmente, acaba por prestar-lhe verdadeiro “desserviço”!

Claramente, o *resultado* não é a única medida para se avaliar se uma atuação profissional foi bem sucedida ou não. Devemos sempre nos perguntar: a que custo se chegou a determinado resultado? Mesmo em se tratando de acordo, de que forma e sobre que alicerces foi construído? A Advocacia Colaborativa propõe um entendimento de que “advogar” deve abranger uma dupla perspectiva: a de *processo* e a de *resultado*. O sucesso de um não deve ser compreendido sem o outro.

Como bem ilustra a autora canadense Nancy Cameron, os atores envolvidos em um procedimento colaborativo são como a areia em uma ampulheta: o *processo* é a primeira metade da ampulheta onde, inicialmente, está toda a areia. À medida em

² in <http://www.premioinnovare.com.br/pratica/praticas-colaborativas-no-direito-de-familia>

³www.praticascolaborativas.com.br

que o trabalho acontece, a areia vai migrando para o outro lado da ampulheta, o *resultado*. Assim, *processo* e *resultado* são duas facetas da mesma moeda e um depende do outro para fazer pleno sentido⁴.

Quando os clientes procuram advogados – frequentemente imersos em sentimentos complexos e contraditórios como raiva, tristeza, mágoa, medo e desconfiança – muitas vezes já chegam com um objetivo pré-determinado. Advogados são então contratados para adotar os meios processuais necessários para alcançar este objetivo manifesto e, com frequência, o cliente é poupado (ou mesmo inteiramente excluído) do processo negocial e decisório. Não é de modo algum raro se escutar, de advogado para cliente, algo nos moldes de: *“Deixe os problemas e a confusão comigo. Passeie, respire um ar puro. Cuide da vida. Confie em mim”*. Como se, deixando de se autoimplicar na desconstrução do conflito e na construção da solução, o cliente estaria realmente “cuidando da vida”. Um olhar atento e com foco mais amplo (ou seja, um olhar que abrange o entorno do cliente e, especialmente, projeta a situação no tempo futuro) nos mostra que, em boa parte das vezes, essa maneira de lidar com o problema é bastante equivocada. A Prática Colaborativa – assim como faz a mediação – propõe que, junto com o cliente, se promova um descolamento daquela ideia inicial para redefinir o que seja um desfecho favorável que atenda (dentro dos limites da razoabilidade) a todos – todos! – os envolvidos nas questões.

Manter os clientes no controle da situação, relativizando posições manifestas para se compreender os interesses e valores subjacentes envolvidos na questão, assumindo a responsabilidade pelas decisões, gerando empatia e pensando em soluções de benefício mútuo que apontem para um futuro construtivo, pode fazer muito sentido em teoria. No entanto, quando se recebe o cliente no escritório, embotado por sentimentos negativos, isso pode parecer uma quimera. De fato, não é tarefa simples. E, muitas vezes, o advogado não dá conta sozinho, de maneira adequada, desta missão. A proposta colaborativa consiste não em uma simples parceria dos advogados com profissionais de outras áreas; a proposta é uma atuação

⁴Cameron, Nancy. *Collaborative Practice: Deepening the Dialogue*. Canada: 2004. p. 126.

interdisciplinar conjunta, em tempo real, com interlocução constante e não de maneira estanque como usualmente acontece.

Trata-se de uma abordagem centrada nas necessidades do cliente (entendidas em sentido amplo) e, não mais, focada primordialmente na aplicação da lei e na consecução de um ideal de justiça heterônomo. Partindo-se deste novo enfoque e, conseqüentemente, da busca por um sentimento de justiça que faça sentido para todas as partes envolvidas em um conflito, a equipe multidisciplinar é desenhada de forma a possibilitar uma compreensão sistêmica dos desafios enfrentados em cada aspecto do problema, tendo como objetivo o fortalecimento deste sujeito complexo que precisa se apropriar de questões tão fundamentais de sua vida e tomar boas decisões em tempos difíceis.

Esta visão sistêmica, sem dúvida, contribui fortemente para o entendimento mais profundo deste novo paradigma, marcado pela transcendência das fronteiras disciplinares e conceituais, trazendo uma ressignificação do *ser/estar* no mundo. Hoje o indivíduo já se percebe como fazendo parte de uma teia complexa de relações, onde a constante influência mútua de sua individualidade com o meio ambiente e os outros, e vice-versa, é a característica marcante desta nova era.

A intervenção exclusivamente técnica e monodisciplinar pelos mais bem-intencionados *experts* (cientistas, médicos, psicólogos, advogados) revela-se sempre parcial e fragmentada, pois isola seus objetos de estudo, contemplação ou análise, retirando-os de seu contexto, e sua atuação pode provocar danos e efeitos colaterais irreparáveis ao sistema a que pertencem.

Assim como a mediação, portanto, as Práticas Colaborativas como método sistematizado de gestão de conflitos surgem precisamente no contexto do paradigma sistêmico, trazendo nítida compreensão de que a polarização como regra é um fator de auto-destruição do sistema relacional e que as noções de “êxito”, “sucesso” ou “justiça” precisam ser desenvolvidas e compartilhadas entre os diferentes sujeitos de um determinado conflito, e não concentradas em apenas um deles.

Assim, um resultado positivo deve compreender:

- Compatibilização dos mais profundos interesses e necessidades de cada cliente com os interesses e necessidades que o cercam;
- Proteção e salvaguarda do bem estar das crianças;
- Manutenção (ou reconstrução) de um canal de diálogo entre as partes;
- Alcance de um ajuste sustentável no tempo;
- Entendimento de todos os aspectos legais.

O procedimento colaborativo no direito de família

O procedimento colaborativo é compreendido como tendo três fases distintas. Pauline Tesler compara o procedimento com as etapas de construção de uma casa: planejamento, execução e acabamento. Já Nancy Cameron faz outra analogia – a qual adotaremos, por sua clareza e pertinência – com as três fases de uma gestação: concepção, gestação e nascimento.

A primeira fase é a “concepção”, que compreende desde o primeiro contato do cliente com seu advogado até a primeira reunião à quatro (partes e advogados).

O cliente procura diretamente o advogado ou pode ser encaminhado por psicólogos ou terapeutas de família, manifestando, por exemplo, o desejo de divorciar-se. Advogado e cliente fazem uma prospecção das circunstâncias que envolvem o conflito e avaliam a pertinência ou não de uma abordagem colaborativa. Caberá ao advogado explicar com absoluta clareza ao seu cliente todas as etapas do processo, como a equipe multidisciplinar atua e quais as limitações dos profissionais envolvidos, ressaltando o dever de confidencialidade de todos e o compromisso com a não-litigância por parte dos advogados colaborativos. Este momento é crucial para o bom desenvolvimento da prática, uma vez que é a oportunidade em que se fundam as bases e se define o DNA de todo o procedimento⁵.

⁵Alguns advogados aproveitam esta oportunidade para propor aos clientes que listem suas prioridades e objetivos em um documento chamado “carta de missão”. A finalidade deste documento é tão-somente criar um registro, para o próprio cliente, de qual o propósito de todo o trabalho. Assim, nos momentos de baixa emocional e de momentânea perda de foco –

A primeira etapa do procedimento também abrange a comunicação com o advogado colaborativo da outra parte e uma primeira conversa entre advogados com vistas a identificar uma agenda prévia, sinalizar os pontos convergentes e os mais sensíveis do caso, além de elaborar a minuta do Termo de Participação em procedimento colaborativo (que deverá conter as cláusulas de não-litigância e de confidencialidade).

Na primeira reunião a quatro, o marido, a esposa, e seus respectivos advogados assinam o Termo de Participação acima citado, no qual se comprometem com a confidencialidade e a não-litigância (esta última, evidentemente, entre os advogados); consolidam a pauta de trabalho, definindo os pontos a serem tratados; definem a ordem de prioridade e urgência; deliberam acerca da composição da equipe multidisciplinar; e estabelecem um cronograma de trabalho.

Diante das especificidades do caso concreto, os advogados e os clientes avaliarão de que área (ou áreas) de conhecimento consideram essencial a integração de outros profissionais colaborativos à equipe. O profissional de saúde, com muita frequência, terá uma função de grande importância, na medida em que oferece suporte emocional e psicológico ao cliente (funcionando como *coach* específico para o processo de divórcio). Advogado e *coach* atuam lado a lado com o cliente.

Se houverem filhos menores, um especialista em crianças (terapeuta infantil) poderá ser chamado. Se houver patrimônio, dívidas ou simplesmente para ajudar a identificar os valores da contribuição financeira para manutenção dos filhos ou do ex-cônjuge, um consultor financeiro poderá atuar no caso. Estes profissionais são neutros e atuam como terceiros avaliadores.

O objetivo precípua da equipe multidisciplinar é, em essência, oferecer a todos os membros da família o necessário conhecimento e suporte jurídico, emocional e financeiro, ajudando-os a enfrentar o momento de transição para uma nova dinâmica familiar.

inerentes ao processo de divórcio – as partes podem acessar os princípios fundantes do trabalho e se manterem firmes em suas metas.

A segunda fase do procedimento é a gestação propriamente dita: são diversas as possibilidades nesta etapa e variam conforme as necessidades de cada caso. Cada situação é única e demanda um desenho procedimental diferente – não há no processo colaborativo uma estrutura rigorosa e pré-definida, como ocorre no processo judicial.

É nesta fase que se concentra toda a troca de informações, negociação, consultas aos neutros, ampliação do espectro de possibilidades e tomadas de decisão. Os formatos das reuniões podem ser os mais variados:

- reuniões a dois (cliente e seu advogado ou cliente e seu *coach*);
- reuniões a quatro (os dois clientes e os dois advogados ou os dois clientes e os dois *coaches*);
- reuniões a cinco (clientes, *coaches* e neutro [especialista infantil ou em finanças]);
- reuniões a cinco (clientes, advogados e neutro [especialista infanto-juvenil ou em finanças]);
- reuniões a seis (clientes, advogados, *coaches* e neutros especialistas infant-juvenil e em finanças);
- reuniões da equipe de profissionais (sem a presença dos clientes).

O que vai determinar a composição da equipe multidisciplinar, o número de encontros e a formatação de cada reunião é a necessidade de cada família: seus desafios e peculiaridades. Uma família nunca é igual a outra e um procedimento moldável para atender as especificidades de cada caso é medida que se impõe quando se pretende alcançar um acordo que faça sentido e, portanto, sustentável no tempo, para todas as partes envolvidas.

Importante ressaltar como se dá a dinâmica desses encontros, pois é aqui que reside o diferencial do trabalho colaborativo e a maior transformação do paradigma adversarial para o colaborativo.

O ambiente de uma reunião colaborativa deve ser cuidado para promover acolhimento e segurança: o espaço deve ser leve, bem iluminado, a temperatura agradável, as pessoas devem estar acomodadas confortavelmente e bem atendidas em

suas necessidades (água, café, chá, algo para comer, lenço de papel). Caberá aos advogados colaborativos promover o tom dos debates: desde a apresentação, dispensando o excesso de formalidade, até o momento das negociações dos pontos mais controversos; cuidarem para utilizar uma linguagem acessível, inclusiva e não-adversarial, devendo estar especialmente atentos, ainda, à linguagem corporal. Abordar as questões mais difíceis e os impasses como sendo um desafio *de todos* e que *por todos* deve ser construída uma solução, almejando desta forma separar o problema das pessoas e fortalecendo o sentimento de convergência no enfrentamento destes impasses.

Advogados colaborativos não são adversários e trabalham em parceria.

Se existem rancores, diferenças e desconfiança entre os envolvidos, o que é natural entre partes em conflito, os advogados, para bem atenderem aos interesses de seus clientes, não devem incorporar esses sentimentos em sua atuação, o que só iria contribuir para a escalada do conflito. A proposta colaborativa consiste em demonstrar para os clientes, por meio de uma postura negocial respeitosa e que considere a perspectiva do outro (suas necessidades, reais possibilidades e objetivos), que sempre é possível acomodar diferenças e alcançar uma solução com a qual todos possam conviver, sem danos profundos ou irreversíveis.

Outras ferramentas importantes para que as reuniões de negociação a quatro sejam produtivas: trabalhar com pautas previamente definidas, de forma a reduzir a ansiedade e a cuidar para que não haja surpresas; conduzir os debates tendo como premissa a transparência (é dever das partes trazer à mesa toda informação pertinente e/ou relevante para a solução da questão) e a boa fé, além de pautar as negociações em critérios objetivos e não pela barganha. Mais do que palavras ou intenções, é a prática dessas premissas na interação entre os próprios advogados, que vai possibilitar que as partes – sempre presentes aos encontros – inicialmente ganhem confiança no processo para que, depois, paulatinamente, sejam capazes de restaurar a confiança no outro. É um efeito de contágio inverso ao que estamos acostumados em nossa cultura: ao invés de advogados incorporarem a briga de seus clientes, os clientes apreendem importantes habilidades de comunicação e negociação de diferenças, habilidades estas que levarão consigo para suas vidas, ao se depararem com futuros conflitos.

É de fundamental importância que advogados e clientes façam encontros antes e após cada reunião conjunta para que se mantenham constantemente afinados e trabalhando a incorporação dos aportes advindos da outra parte. A equipe também deve circular uma pauta e se reunir, ainda que remotamente, para avaliar cada reunião de negociação. No dia-a-dia corrido dos advogados nem sempre dedicamos tempo suficiente a estes encontros de preparo com o cliente ou de deliberação com a equipe após as reuniões – no entanto, este é um elemento-chave para o sucesso de uma negociação colaborativa.

Por fim, não há como estimar previamente quanto tempo a segunda fase vai demandar – aqui, também, o que vai determinar sua duração é a necessidade de cada família, a complexidade das questões trazidas, além do grau de comprometimento do diálogo entre as partes. No procedimento colaborativo, o tempo está a serviço das pessoas e não o contrário.

A terceira e última fase do procedimento, identificado por Cameron como o “nascimento”, é a etapa em que os advogados redigem os termos finais do acordo, total ou parcial, definitivo ou provisório, e dão o encaminhamento conforme a situação específica demandar e/ou a convenção das partes determinar: se será um acordo a ser homologado judicialmente (no caso de existirem menores ou incapazes), uma escritura pública ou um instrumento particular.

O momento da assinatura do acordo é sempre uma oportunidade de reflexão e de conferir alguma ritualização, por mais sutil que seja, com vistas a marcar o fechamento de um ciclo e o início de outro⁶. O simples reconhecimento deste momento, como consolidador de uma importante transição de um estado para outro, ajuda as partes na concretização do novo *status quo*.

Após este momento, advogados colaborativos se responsabilizam pela operacionalização do que tiver sido combinado: adotarão todas as medidas para promover o registro ou a homologação judicial do acordo; cumprirão eventuais

⁶Assim como todos os momentos importantes da nossa trajetória (aniversários, batizado, formatura, casamento, até mesmo a morte) o divórcio também marca uma importante transição.

diligências; se for o caso, encaminharão o acordo para a fazenda estadual para cálculo de tributos; registros patrimoniais são efetuados; e etc.

É possível ainda que as partes combinem o monitoramento do acordo por parte da equipe colaborativa, o que significa que pode ficar previsto que, após um certo tempo, partes e equipe irão se reunir novamente para avaliar o que está funcionando a contento e o que precisa ser revisto.

Práticas Colaborativas e Mediação de Conflitos

As Práticas Colaborativas no Direito de Família destacam-se, sem dúvida, como uma prática singular no cenário dos métodos pacíficos de resolução de controvérsias.

Não há como negar que a assinatura do termo de não-litigância tem um efeito transformador e absolutamente fundamental para todas as pessoas envolvidas na negociação. Quando os advogados deixam de representar uma ameaça mútua e proporcionam para seus clientes um ambiente de conversa protegido, é possível fazer a chamada “chuva de ideias” (*brainstorming*), e aventar inúmeras possibilidades antes de eleger propostas, sem o receio de que no dia seguinte esses “pensamentos audíveis” constem dos autos de um processo judicial. Esse aspecto da renúncia para o litígio, estabelecida em contrato, é absolutamente fundamental para que as boas ideias não apenas floresçam como possam ser efetivamente externalizadas! O ambiente é de cooperação e todos passam a convergir na busca por uma solução viável e criativa.

Na mediação, entretanto, um pacto de não-litigância não é um requisito entre os advogados, o que faz com que continuem a se enxergar como adversários em potencial, uma vez que, a qualquer momento, poderão vir a ter que se enfrentar na arena judicial. Tal fato, por si só, dificulta sobremaneira o trabalho do mediador: cada passo sugerido em mediação, no sentido de trazer clareza quanto aos objetivos das partes, informações confidenciais, exibição de documentos, entre outros, é quase sempre recebido com preocupação pelos advogados, na medida em que podem representar fraquezas na eventualidade de um processo litigioso. A dinâmica adversarial, em algumas situações desta natureza, continua a ser balizadora.

Ainda assim, a Advocacia Colaborativa e a Mediação podem interagir de diversas maneiras, e com excelentes resultados, a saber:

- Se, durante a mediação, as partes sentirem necessidade de orientação jurídica, podem recorrer a advogados com perfil colaborativo, minimizando o risco de que uma abordagem adversarial comprometa o processo;
- Advogados colaborativos podem acompanhar seus clientes antes, durante e após as sessões de mediação, prestando assessoria, sem interferir negativamente no processo de mediação por terem total clareza de seu papel neste espaço e por não representarem ameaça mútua;
- Do mesmo modo, por hipótese, ao surgir um impasse significativo durante uma negociação colaborativa, as partes podem recorrer à mediação para ajudá-las na tomada de determinadas decisões.

Conclusão

Por inúmeras razões, cada vez mais se entende que a advocacia será ramificada em vertentes distintas, definidas por perfis diversos: advogados colaborativos, especialistas em litígio, advogados mediadores, e outros. O que não cabe mais, a bem da verdade, é a pecha que historicamente se atribuía ao advogado, como na fábula do escorpião, ou seja: a ideia de que *“não se pode esperar uma conduta que contrarie a sua natureza”*. O advogado não está fadado, de forma nenhuma, à conduta convencional e belicosa que muitas vezes dele se espera. Sua única natureza inexorável, esta sim, é a do “resolvedor de conflitos”.