

A MEDIAÇÃO DE CONFLITOS COMO APORTE PARA O PROFISSIONAL DO DIREITO NO SÉCULO XXI: O RELATÓRIO O FUTURO DOS EMPREGOS E AS HABILIDADES SOCIOEMOCIONAIS

CONFLICT MEDIATION AS A CONTRIBUTION
TO LEGAL PROFESSIONALS IN THE 21ST
CENTURY: THE REPORT THE FUTURE OF
JOBS AND SOCIOEMOTIONAL SKILLS

Marcella Mourão de Brito*

Mara Livia Soares Damasceno**

João Renato Banhos Cordeiro***

*Mestre em Processo e Direito
ao Desenvolvimento pelo
Centro Universitário Christus
(UNICHRISTUS/CE).
Especialista em Mediação e Gestão
de Conflitos pela Universidade de
Fortaleza (UNIFOR/CE).
Graduada em Direito pela
Universidade de Fortaleza
(UNIFOR/CE).
E-mail: marcellamouraob@gmail.
com.
ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2465-9136>.

**Doutora em Direito
Constitucional pela Universidade de
Fortaleza (UNIFOR/CE).
Professora da Universidade de
Fortaleza (UNIFOR/CE).
E-mail: maralivia@unifor.br
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3276-6794>.

***Doutorando em Direito
Constitucional pela Universidade de
Fortaleza (UNIFOR/CE).
Mestre em Direito e Gestão de
Conflitos pela Universidade de
Fortaleza (UNIFOR/CE).
Pós-graduado em Processo Civil
pela Universidade Federal do Ceará
(UFCE/CE).
Graduado em Direito pela
Universidade de Fortaleza
(UNIFOR/CE).
E-mail: jrbanhos@gmail.com
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6440-1837>.

Como citar: DE BRITO, Marcella Mourão; DAMASCENO, Mara Livia Soares; BANHOS CORDEIRO, João Renato. A mediação de conflitos como aporte para o profissional do direito no século XXI: o relatório o futuro dos empregos e as habilidades socioemocionais. *Scientia Iuris*, Londrina, v. 28, n. 2, p. 163-177, jul. 2024. DOI: 10.5433/2178-8189.2024v28n2p163-177. ISSN: 2178-8189.

Resumo: O presente artigo busca perquirir como a formação adequada dos advogados se relaciona com uma visão ampliada acerca da mediação de conflitos, como habilidade essencial para desenvolvimento de suas atividades, sob a perspectiva dos avanços tecnológicos vivenciados na atualidade. A sociedade moderna passa por grandes mudanças, sob diversos prismas da convivência humana, estando os conflitos mais evidentes e, de outro lado, mais complexos, merecendo enfoque no sentido de gestão adequada de conflitos. Desta forma, o futuro dos empregos, a partir da revolução tecnológica, exige dos profissionais soluções mais adequadas. Impõe-se relacionar a mediação de conflitos como um aporte para o profissional do direito, como instrumento moderno e de amplo espectro de atuação, o que sugere um debate acerca da adequada formação dos acadêmicos da área, a fim de desenvolver as habilidades específicas para essa finalidade. Utilizou-se pesquisa bibliográfica, de cunho qualitativo, utilizando o método hipotético dedutivo, com natureza exploratória. Ao final, verifica-se a importância e como se pode viabilizar a formação adequada do profissional jurídico, a partir dos novos desafios postos, repensando um novo formato de ensino jurídico que contemple as habilidades do profissional do futuro.

Palavras-chave: formação jurídica; habilidades socio-emocionais; acesso à justiça; mediação de conflitos.

Abstract: This article seeks to investigate how adequate training for lawyers relates to a broader view of conflict mediation, as an essential skill for developing their activities, from the perspective of technological advances experienced today. Modern society is going through major changes, from different perspectives of human coexistence, with conflicts being more evident and, on the other hand, more complex, deserving focus on adequate conflict management. In this way, the future of jobs, based on the technological

revolution, requires more appropriate solutions from professionals. It is necessary to relate conflict mediation as a contribution to the legal professional, as a modern instrument with a broad spectrum of action, which suggests a debate about the adequate training of academics in the area, in order to develop specific skills for this goal. Bibliographical research was used, of a qualitative nature, using the hypothetical deductive method, with an exploratory nature. In the end, we verify the importance and how the adequate training of legal professionals can be made viable, based on the new challenges posed, rethinking a new format of legal education that takes into account the skills of the professional of the future.

Keywords: legal training; socio-emotional skills; access to justice; conflict mediation.

INTRODUÇÃO

O presente trabalho faz uma análise acerca dos problemas relacionados à mudança na advocacia moderna, principalmente no que concerne aos avanços tecnológicos apreendidos no Séc. XXI e a sua relação com a mediação de conflitos. Relaciona-se a temática com a formação do estudante de Direito, a educação jurídica e as habilidades do profissional da advocacia, a fim de compreender qual a relação entre e a influência desses no mercado de trabalho moderno.

Nesse sentido, pergunta-se: Como e em que medida o instituto da mediação de conflitos pode auxiliar na formação do estudante de direito sob o prisma da revolução tecnológica do século XXI?

Também objetiva dialogar, com base em bibliografia acerca do tema, sobre a necessidade de abertura de espaço para novas abordagens de ensino nas faculdades brasileiras, que inclua o estudante, suas ideias e sua visão de mundo no processo de aprendizado, e quais as consequências desta inclusão para o crescimento deste aluno. Além disso, que esteja em consonância não somente com um movimento mundial de modernização das profissões (Relatório Futuro dos Empregos, Fórum mundial econômico), mas também com as demandas do mercado de trabalho no Brasil.

Com o intuito de atingir tal objetivo, o estudo partiu da percepção de um problema concreto, sendo pautado por pesquisa bibliográfica, por meio de leitura exploratória de doutrina, artigos científicos, legislação, sítios de internet de órgãos oficiais e demais fontes afins com o tema.

A relevância do presente estudo concerne à constatação da importância de a comunidade científica debruçar-se sobre o fenômeno da Revolução Tecnológica e todas as consequências dela advindas, e quais habilidades o profissional do século XXI deve desenvolver para lidar com problemas complexos.

Dessa forma, o trabalho está dividido em três partes. De saída, explana-se acerca dos avanços tecnológicos da pós-modernidade, especialmente trazida pela Revolução tecnológica advinda no Séc. XXI e a inteligência artificial. Relaciona-se o tema com o relatório O Futuro dos Empregos, emitido anualmente pelo Fórum Mundial Econômico, que elenca não somente quais habilidades o profissional moderno deve desenvolver, mas também quais profissões estão em ascensão e em decadência no mundo todo. O relatório, inclusive, já observa as mudanças trazidas pós pandemia de COVID-19.

Na sequência, passa-se a discorrer sobre os novos paradigmas da advocacia, seu contexto atual, e o problema da alocação no mercado de trabalho, com a consequente necessidade de se repensar o ensino jurídico no Brasil, a fim de modernizá-lo e adequá-lo às necessidades impostas pelas mudanças na sociedade e no mercado de trabalho.

No último flanco, por fim, contextualiza-se e esclarece-se acerca do instituto da mediação, como um meio consensual de gestão de conflitos, em que um terceiro, imparcial, irá auxiliar as partes a chegar em um consenso. Para tanto, lança mão de técnicas e ferramentas que irão auxiliá-lo a conduzir o momento. Nesse sentido, perquire-se como o estudo da mediação pode auxiliar o profissional do direito a lidar com os desafios impostos pelas mudanças paradigmáticas da sociedade moderna.

1 O FUTURO DOS EMPREGOS SOB A PERSPECTIVA DO FÓRUM MUNDIAL ECONÔMICO E AS HABILIDADES DO SÉCULO XXI

O processo atual de revolução tecnológica (Castells, 2016, p. 61) transformou a comunicação para uma linguagem tecnológica. A imensa base de dados estatísticos que compõem o algoritmo chamado por Harari (2018, p. 69) de *Big Data*, consegue recolher informações em tempo real acerca das escolhas dos seres humanos, o que pode vir a influenciar a tomada de decisão para além das escolhas diárias, assim como diversas profissões sofreram reflexos com essa mudança de paradigma.

Inicialmente, para contextualizar a relação entre a revolução tecnológica com o objeto do presente estudo, passa-se a elaborar uma digressão acerca do futuro dos empregos e da revolução tecnológica. Após, busca-se relacionar a mediação de conflitos e suas técnicas e ferramentas como um aporte para o profissional do direito, repensando um novo formato de ensino jurídico que contemple as habilidades do profissional do futuro entabulado pelo relatório *The Future of Jobs*¹, emitido pelo Fórum mundial Econômico (FME).

A revolução tecnológica remodelou a base material da sociedade em ritmo acelerado e transformou o cenário social da vida humana (Castells, 2016, p. 61). Os desafios trazidos pela referida mudança de paradigma são vários, pois as redes digitais de comunicação têm sido indispensáveis para garantir a comunicação, o acesso à informação, o comércio eletrônico, a prestação de serviços públicos.

De acordo com os ensinamentos de Castells (2016, p. 8), o que caracteriza a atual revolução tecnológica não é a centralidade de conhecimentos e informação, e sim a aplicação dessas informações para a geração de conhecimentos. Assim, forma-se um ciclo de realimentação cumulativo entre a inovação e seu uso.

Ademais, alguns fatores contribuíram para a formatação desse cenário. A crescente interdependência global das economias locais, a formação de uma nova forma de comunicação por meio de uma linguagem universal digital com a distribuição maciça de palavras, sons e imagens da cultura de um local para outros lugares e o crescimento das redes interativas de computadores exponencial são exemplos. Nas relações de trabalho, com forte influência do capitalismo, que passa por uma profunda reestruturação, em que há a descentralização das empresas e sua organização em redes tanto internamente quanto externamente, crescimento do trabalho individual, declínio da influência dos movimentos de trabalhadores. Há também os problemas da individualização e diversificação cada vez maior das relações de trabalho, da incorporação maciça das mulheres no mercado de trabalho e da intervenção estatal para desregular os mercados de forma seletiva, além do aumento de concorrência econômica e global (Castells, 2016, p. 89).

O ponto inicial da revolução tecnológica diverge em relação aos autores sobre o tema. Castells (2016, p. 64) afirma que o dilema do determinismo tecnológico é, provavelmente, um problema infundado, pois a tecnologia é a sociedade e a sociedade não pode ser entendida ou representada sem suas ferramentas tecnológicas².

Segundo Klaus Schwab (2019, p. 17), a denominada “Quarta Revolução Industrial” começou na virada do século e baseia-se na nova era digital. Afirma o autor que essa fase compreende uma internet mais ubíqua e móvel, por sensores menores e mais poderosos que se tornaram mais baratos e pela inteligência artificial e aprendizagem automática”. Dessa forma, são utilizadas tecnologias digitais cada vez mais sofisticadas e integradas, que estão transformando a economia global.

A Inteligência Artificial, também chamada de IA, trata-se de uma das tecnologias emergentes que impulsionam a Quarta Revolução Industrial, que, de forma sintética, diz respeito a ferramentas informáticas que simulam a inteligência humana ou que executam funções a ela relacionadas, como raciocínio, aprendizagem, adaptabilidade, e interação com o meio físico³ (Medina; Martins, 2020, p. 312).

1 Tradução: o futuro dos empregos.

2 Contudo, estabelece que, ao redor dos anos 1970, um novo paradigma tecnológico começou a ser construído, principalmente nos Estados Unidos, proveniente de um esquema ousado, imaginado na década de 1960 pelos guerreiros tecnológicos da Agência de Projetos de Pesquisa Avançada do Departamento de Defesa dos Estados Unidos, para impedir a tomada ou destruição dos sistemas norte-americanos de comunicações pelos soviéticos, em caso de guerra nuclear. O resultado dessa iniciativa foi a construção de uma rede que não pode ser controlada de nenhum centro, e que é composta por milhares de computadores com inúmeras maneiras de conexão (Castells, 2016, p. 65).

3 Nesse conceito, estão abrangidas variadas técnicas que visam adotar os sistemas computacionais com capacidade de criatividade, adaptabilidade e comportamento autônomo, tais como *machine learning* (aprendizagem de máquina),

O grande desafio da inteligência artificial é de tentar ao máximo de sua capacidade, reproduzir o comportamento humano, por meio de um algoritmo, ou seja, de dados compilados e organizados em uma máquina, é o recorte principal da era da revolução tecnológica. Turing (2009), em seus trabalhos à época, trouxe um questionamento acerca do chamado por ele de “novo problema”. Segundo o autor, a vantagem da inteligência artificial está em desenhar uma linha tênue entre as capacidades físicas e intelectuais de um ser humano. Adiciona que em algum momento isso é possível, mas mesmo supondo que esta invenção seja factível, é difícil imaginar a reprodução de uma “máquina pensante” mais humana que o próprio ser humano.

Segundo Gardner (1995, p. 13), o ser humano, por sua própria natureza, possui diversas aptidões. Assim, existe um conjunto bastante amplo de competências e habilidades do que comumente se considera. De acordo com sua Teoria de Inteligências Múltiplas, uma pessoa considerada inteligente é capaz de resolver problemas ou criar produtos que sejam valorizados dentro de um ou mais contextos culturais. Pode-se concluir que o ser humano é em sua essência único, e deve ser encorajado a desenvolver suas habilidades da forma que melhor faça sentido dentro de seu contexto.

Portanto, mesmo que se consiga chegar ao máximo de aproveitamento das máquinas que reproduzem comportamentos humanos, segundo Turing (2009), não se pode concluir que a máquina irá substituir o ser humano. Não obstante, a revolução tecnológica trouxe profundas mudanças no mercado de trabalho, cerne da estrutura social.

Com a revolução tecnológica, houve diminuição do emprego industrial em todos os países, assim como uma tendência mais alta do emprego em processamento de informação (Castells, 2016, p. 65). Tais mudanças refletiram em diversas áreas de conhecimento. Assim, o profissional moderno viu-se compelido a reorientar suas ações, escolhas e aptidões para o exercício de sua função e adequação ao mercado de trabalho. Ultrapassa-se, então, o aprendizado de habilidades técnicas, apreendidas no dia a dia escolar, para ser demandado à execução de diversas habilidades interpessoais, também chamadas de *soft skills*⁴ (WEF, 2023).

Nesse sentido, o Fórum Mundial Econômico, sempre atento às necessidades do mercado, emite anualmente o relatório “*The Future of Jobs*” (o futuro dos empregos/do trabalho). Em sua versão atual, o estudo afirma que, até 2025, os indivíduos deverão buscar desenvolver certas habilidades para melhor adequação e desenvoltura no mercado de trabalho.

Meira (2020, p. 6-7) esclarece que o termo *hard skills*⁵ se refere às habilidades referem-se a aptidões motoras, técnicas e tecnológicas. Já as habilidades denominadas *soft skills* são aquelas comportamentais, culturais e socioeconômicas. As primeiras envolvem competências defensivas, competitivas e criativas em um “sentido utilitário”; já as segundas abrangem competências colaborativas, integrativas e criativas em um “sentido de desenvolvimento humano”.

Segundo Meira (2020, p. 7) a necessidade de *hard skills* foi anterior à de *soft skills*, por razões biológicas. Isso porque, há cerca de 300 mil anos, quando do aparecimento do *Homo Sapiens*, as difíceis condições existenciais de nosso passado motivaram, em primeiro lugar, o desenvolvimento das funções do cérebro voltadas à redução de ameaças e do controle do ambiente. Logo, fomos condicionados às atitudes defensivas, agressivas e competitivas requeridas na escassez.

A partir da Revolução Industrial e do desenvolvimento da sociedade, as populações obtiveram “maior acesso ao tempo livre, às informações, ao conhecimento, à arte, à literatura, e às novas modalidades terapêuticas que chegaram com a Psicologia Moderna” (Antunes, 2021, p. 10). Surgiu, dessa forma, a necessidade do reconhecimento das *soft skills*.

deep learning (aprendizagem profunda), *natural language processing* (processamento da linguagem natural) e *big data* (análise de grande conjunto de dados) (Medina; Martins, 2020, p. 312).

⁴ “Habilidades socioemocionais” (Meira, 2020, p. 7).

⁵ “Habilidades técnicas” (Meira, 2020, p. 7).

Assim, nas últimas décadas, observa-se a crescente importância do desenvolvimento das habilidades comportamentais, nas esferas pessoal, social e empresarial. As habilidades socioemocionais podem ser plenamente desenvolvidas pelo ser humano, ou seja, não são inatas, e sim adquiridas. Dentre as diversas aptidões elencadas no referido instrumento, estão as de negociação, tomada de decisão, originalidade, criatividade e senso crítico, além de habilidades subjetivas como a inteligência emocional, a resiliência e a flexibilidade, essenciais para adaptação do ser humano no contexto pós-pandêmico (WEF, 2023).

O Relatório acima mencionado também esclarece que, no contexto da pandemia de COVID-19, a recessão global no ano de 2020 causou um aspecto bastante incerto para o mercado de trabalho, o que acelerou a chegada do futuro dos empregos. Estima-se que, também no ano de 2025, 85 milhões de empregos podem ser substituídos por uma mudança na divisão de trabalho entre humanos e máquinas. Por outro lado, 97 milhões de novos papéis podem surgir, devendo ser mais adaptados à nova divisão de trabalho entre humanos, máquinas e algoritmos (WEF, 2023).

Os dados revelam que há a necessidade de repensar as profissões dentro de um contexto de mudanças visíveis. Algumas profissões podem ser consideradas como essenciais para a dinâmica social, como as profissões relacionadas ao exercício do acesso à justiça, estando a advocacia inserida nesse contexto.

2 A EDUCAÇÃO NO ENSINO SUPERIOR E A FORMAÇÃO DO ADVOGADO MODERNO

A fim de compreender o contexto atual acerca do ensino jurídico, assim como sua influência no exercício da advocacia no Brasil, é importante realizar um breve cotejo acerca do tema. Em seguida, busca relacioná-lo com a mudança paradigmática dos empregos e como isso se relaciona com a necessidade de repensar o ensino jurídico no país.

No Brasil, segundo o sítio de internet da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB [2024]), existem 1.481.299 (um milhão, quatrocentos e oitenta e um mil e duzentos e noventa e nove) advogados e advogadas inscritos nos quadros do órgão. O grande desafio é, principalmente, a acomodação desses profissionais no mercado de trabalho brasileiro. Bauman (2004) relaciona o termo “refúgio humano” com a pós-modernidade e a quantidade de seres humanos no planeta, e a consequente dificuldade de adaptação e inserção no mercado de trabalho. Para o autor, inevitavelmente nem todos irão se adequar à dinâmica pós-moderna, e conseqüentemente ficarão à margem da sociedade⁶.

Nesse contexto, correlaciona-se a dinâmica pós-moderna com a advocacia. Para Susskind (2017, p. 101), as instituições legais e os advogados irão mudar de performance radicalmente em menos de duas décadas mais do que mudaram em menos de dois séculos. As demandas jurídicas crescem em uma escala maior e desproporcional em relação à disposição da sociedade em pagar pelos serviços jurídicos. Ou seja, há uma oferta de demandas, que não corresponde, à procura por serviços advocatícios, que o autor denomina de desafio mais por menos (*The more-for-less challenge*).

Diante de todas essas questões, verifica-se que há um grande descompasso entre o ensino jurídico e a realidade enfrentada no mercado de trabalho. Há um visível abismo que se verifica entre o ensino jurídico e as demandas de mercado de trabalho impostas ao profissional do Direito. Ou seja, a formação jurídica encontrada nas universidades do Brasil, por mais que conduzam a uma formação

⁶ A produção de “refúgio humano”, ou, mais propriamente, de seres humanos refugados (os “excessivos” e “redundantes”, ou seja, os que não puderam ou não quiseram ser reconhecidos ou obter permissão para ficar), é um produto inevitável da modernização, e um acompanhante inseparável da modernidade. É um inescapável efeito colateral da construção da ordem (cada ordem define algumas parcelas da população como “deslocadas”, “inaptas” ou “indesejáveis”) e do progresso econômico (que não pode ocorrer sem degradar e desvalorizar os modos anteriormente efetivos de “ganhar a vida”, e que, portanto, não consegue senão privar seus praticantes do meio de sobrevivência) (Bauman, 2004, p. 12).

exemplar no que concerne ao ensino das habilidades materiais, ou as chamadas *hard skills*, carecem em auxiliar no treinamento do aluno (estudante de direito) para as *soft skills*.

Existe uma grande preocupação, por exemplo, sobre cortes no financiamento público legal que podem reduzir o “acesso à justiça”. Existem preocupações sobre as faculdades de direito que parecem estar oferecendo vagas para alunos em maior número do que oportunidades de emprego. E há preocupação com o custo desproporcional de perseguir reivindicações nos tribunais (Susskind, 2017, p. 18)⁷.

Para uma revolução no modelo de advocacia atualmente exercido no Brasil, é preciso que se repense o modelo de ensino. Segundo Rocha e Krepsky (2018, p. 130), Direito, Ciência e Ensino Jurídico seguem imbricados e sofrem uma crise paradigmática, pois a própria sociedade demanda respostas mais complexas. Assim, maior é a necessidade de adequação de respostas do Direito.

No entanto, para que se obtenha um novo paradigma no ensino jurídico brasileiro, é necessário que se traga um novo olhar para a dinâmica realizada em sala de aula nas faculdades de Direito atuais. Mostra-se essencial que haja uma interdisciplinaridade entre o Direito e as demais disciplinas, como a Sociologia, a Antropologia, e Psicologia, pois essas áreas têm muito a contribuir para um direito mais humano e atento à realidade. Ademais, ajudarão o estudante de direito a assumir um pensamento mais amplo, subjetivo e relativizado das questões jurídicas.

A partir da mudança de paradigma, sob o ponto de vista profissional do advogado, outra abertura cognitiva se propõe, que diz com a busca, cada vez mais relevante e, por isso, sugerida, em áreas do conhecimento fora do Direito, como instrumento de visualização do conflito de forma mais adequada.

Essa visão transversal, a partir da obtenção de informações interligadas e globalizadas, possibilita uma percepção mais completa, “proporcionando novos conhecimentos que não seriam possíveis se não fosse esta integração” (Zimiani; Hoepfner, 2008, p. 105). E isso tem intensa aplicação quanto às controvérsias jurídicas, oriundas de problemas sociais, que pressupõem a atuação humana sob várias vertentes, servindo essa intercambialidade, precipuamente, para se construir um enfoque mais realístico do Direito, aproximando a lei “fria” da realidade social, política e moral que ela procura regular.

Embora o discurso jurídico tenha, originariamente, a hermenêutica sobre os textos normativos a sua fonte basilar de construção, como instrumento de percepção do contexto que busca regular, vem se consolidando, cada vez mais, a ideia de uma espécie de humanização do Direito, a partir da incorporação de elementos subjetivos na construção das perspectivas postas a debate, que permitam uma compreensão mais ampla da controvérsia ou, no dizer de Tomaz (2015, p. 100), a adoção de “um julgamento sensível aos fenômenos psicológicos no tratamento dos problemas relacionados”.

Destarte, cada vez se mostra mais importante, sobretudo na seara negocial, incursão e estudo sobre disciplinas afins ao Direito, tais como a Psicologia, a Economia, a Sociologia, dentre outras, mormente porque, como dito, na negociação não se discute apenas as normas e sua aplicabilidade, mas se dialoga sobre diversos pontos alheios ao que se teria dentro de um processo judicial comum.

Tal assertiva, aliás, encontra-se novamente amparo na teoria das inteligências múltiplas, produzido por Gardner (1995, p. 13), para quem, em uma visão ampliada da noção já arraigada no senso comum, na aferição da inteligência, deve-se apurar a capacidade de resolver problemas, a qual “permite à pessoa abordar uma situação em que um objetivo deve ser atingido e localizar uma rota adequada para esse objetivo”. Assim, para a resolução de controvérsias, muito além da noção tradicional de capacidade intelectual, passa pela percepção e pelo domínio de outras áreas de atuação, como, por

⁷ “There is deep concern, for example, about cuts in public legal funding that may reduce ‘access to justice’. There are worries about law schools that seem to be offering places to students in greater numbers than there are job opportunities. And there is unease about the disproportionate cost of pursuing claims in the courts” (Susskind, 2017, p. 18).

exemplo, para o que aqui mais interessa, o que o citado autor menciona como sendo as inteligências interpessoal, intrapessoal e linguística, as quais não são trabalhadas dentro da noção jurídica em si, mas com apoio em disciplinas esparsas complementares.

Com base nisso, a Resolução nº 5, de 17 de dezembro de 2018 do Ministério da Educação (MEC), instituiu as Diretrizes Curriculares Nacionais dos cursos de graduação em Direito, a serem observadas pelas Instituições de Educação Superior (IES). A referida Resolução trouxe a obrigatoriedade de constar, no Projeto Pedagógico dos cursos, dentre outros elementos, as competências, habilidades e os conteúdos curriculares básicos, exigíveis para uma adequada formação teórica, profissional e prática, assim como formas de realização de interdisciplinaridade. Ademais, determina a obrigatoriedade de desenvolvimento na formação do aluno da capacidade de argumentação, criticidade e gestão adequada de conflitos (Brasil, 2018).

Nesse sentido, e principalmente de acordo com as necessidades do mercado de trabalho moderno e em consonância com o Relatório Futuro dos Empregos e o Relatório nº 5 do MEC, é necessário que se inclua no dia a dia do aprendizado do aluno de Direito ferramentas e disciplinas como negociação⁸, gestão adequada de conflitos⁹, *design* de sistema de disputas¹⁰, direito digital, sem prejuízo do aprendizado de forma transversal no dia a dia acadêmico, além da inclusão de demais disciplinas que se façam necessárias durante o percurso e as mudanças sociais impostas, para que o aluno torne-se apto a resolver problemas complexos, ou seja, problemas de difícil resolução¹¹.

Portanto, busca-se relacionar a mediação de conflitos, nesse contexto, como um relevante aporte para os profissionais de direito, em especial advogados, para uma abordagem efetiva no que concerne à resolução de problemas complexos. A mediação de conflitos, como uma área independente e permeada de técnicas específicas, oferece uma visão mais ampliada de acesso à justiça, conforme se verificará no próximo tópico.

3 A MEDIAÇÃO DE CONFLITOS COMO APORTE PARA O PROFISSIONAL DO DIREITO

A sociedade pós-moderna passa por grandes mudanças, sob diversos prismas da convivência humana. Cada vez mais, os conflitos crescem em escalada, motivo pelo qual aumentam também estudos, pesquisas e produções científicas acerca do conflito e da premente necessidade da busca por um mundo mais pacífico (Rosenberg, 2019).

A sociedade líquida, assim chamada por Bauman (2001, p. 15) traz consigo essa fluidez, sendo livre e multifacetada. Com essa teoria, o renomado autor afirma que a sociedade é assim denominada porque os fluidos se movem facilmente. Ou seja, constrói uma metáfora para relacionar a natureza da presente fase, nova de muitas maneiras, na história da sociedade.

⁸ Para o presente estudo, utiliza-se como recorte epistemológico a teoria da “negociação baseada em princípios” de Fisher, Ury e Patton (2014, p. 22), sugerindo que, para a obtenção da negociação de resultados sensatos e justos (com a vantagem de evitar a deterioração do relacionamento entre as pessoas) faz-se necessário que se abordem os interesses reais dos envolvidos (e não suas posições).

⁹ Por gestão adequada de conflitos, entende-se a prática de cognição, condução e resolução de situações conflituosas, promovida mediante o emprego do método ou técnica que melhor atenda às necessidades do caso concreto (Goretti, 2021, p. 23).

¹⁰ O *design* de sistema de disputas pode ser entendido como a organização deliberada e intencional de procedimentos ou mecanismos processuais, que interagem entre si, e, quando aplicáveis, de recursos materiais e humanos, para a construção de sistemas de prevenção, gerenciamento e resolução de disputas (Faleck, 2018, p. 1).

¹¹ “problemas são difíceis por serem complexos de três maneiras: são dinamicamente complexos, ou seja, sua causa e seu efeito estão afastados no tempo e no espaço, e, dessa forma, são difíceis de compreender com base na experiência direta. São generativamente complexos, o que significa que estão se desdobrando, em formas desconhecidas e imprevisíveis. E são socialmente complexos, o que significa que as pessoas envolvidas veem as coisas de forma muito diferente, e, assim, os problemas se tornam polarizados e emperrados” (Kahane, 2008, p. 24).

Bauman (2001, p. 15) também afirma que a sociedade moderna era sólida, ou seja, imutável, inflexível. Em mais uma metáfora, relaciona o derretimento desse sólido com os desafios da sociedade pós-moderna, afirmando que hoje, os padrões e configurações não são mais dados e autoevidentes. Ao contrário, chocam-se e contradizem-se, de tal forma que todos e cada um tornam-se desprovidos de seus poderes de compelir e restringir. Os poderes que “liquefazem” passaram do sistema para a sociedade, da política, para as políticas da vida”.

Charles e Lipovetsky (2004, p. 51) inserem o termo sociedade hipermoderna, ou seja, uma sociedade liberal, caracterizada pelo movimento, pela fluidez, pela flexibilidade; indiferente como nunca antes se foi aos grandes princípios estruturantes da modernidade, que precisaram adaptar-se ao ritmo hipermoderno para não desaparecer (Charles; Lipovetsky, 2004, p. 26).

Nesse sentido, a rapidez nas comunicações, as mudanças nos processos mentais do ser humano, a complexidade do universo, dentre diversos outros fatores, fomenta o aumento de conflitos na sociedade. Assim, necessário se faz aprofundar o estudo acerca da importância da cooperação na vida do ser humano, principalmente utilizando como paradigma os ensinamentos da filosofia moderna, o que se verá em tópico específico no presente trabalho.

Portanto, diante da evolução tecnológica e dos diversos influxos ideológicos, é certo que os operadores do direito também devem conformar sua atuação aos novos paradigmas. E isso demanda a (re)adaptação às novas diretrizes, com o desenvolvimento de novas habilidades, levando em conta sobretudo a ideia do diálogo, da compreensão emocional/psicológica, ou seja, com base em diretrizes de consensualidade.

O advogado, no contexto de representação de seu cliente, deve estar atento, além do conteúdo e da interpretação a respeito das regras jurídicas em si, também a outros prismas, devendo desenvolver um olhar mais amplo, ora menos beligerante e mais negociador, claro que sempre atento à melhor resposta ao problema que seu constituído o apresenta, ou seja, deve dissociar-se da ideia de que o litígio judicial sempre será a única solução viável¹².

É cediço que a formação dos bacharéis em direito, atualmente, carece de maior embasamento humanístico e, mais do que isso, é deficitária ao explorar – por mais paradoxal que isto transpareça – o desenvolvimento do diálogo com ferramenta de pacificação. O advogado, portanto, é formado para litigar (Silva; Vitale; Silva, 2016, p. 204). O bom advogado, por sua vez, é tido como o que ganha processos judiciais. E assim, com frágil formação nesse “outro lado” da atuação, falta confiança ao advogado para incursionar segura e efetivamente no campo negocial.

Para além dessa falha de formação e da tendência à permanência na zona de conforto, ademais, há a crença indevida, que se confunde com a própria evolução do Direito, atrelado ao Poder Judiciário como o “guardião das promessas democráticas” na dicção de Garapon (1999), de que as querelas, para serem bem resolvidas, devem sê-lo à luz do que assenta a lei (direito positivo) e a partir de um julgamento de um terceiro imparcial. Tal interpretação, todavia, parece depor contra a evolução da cidadania, além de desprestigiar a autonomia individual, decorrente da capacidade civil plena, no direcionamento das questões inerentes ao sujeito envolvido.

Isso sem falar no também falacioso preciosismo de se buscar manter o nicho de mercado pelos profissionais da advocacia, através de uma ideia corporativista de base egoística, a partir da qual o conhecimento do ordenamento jurídico, a partir da formação burocrática baseada no estudo das leis, e não a habilidade para resolver o problema em si, é o que colocaria o advogado em um patamar

¹² Porém, como bem alerta Tartuce (2013, p. 130), que há impasses a serem ultrapassados, aduzindo que “infelizmente, porém, grande parte dos advogados não aborda os meios consensuais. As razões de sua resistência quanto a tais métodos são várias, destacando-se: (i) a sensação de ameaça por estarem fora da zona de conforto habitual; (ii) a crença sobre a falta de programas de treinamento de alta qualidade; (iii) a percepção de que, embora a ideia da autocomposição pareça boa, pelas pautas éticas do advogado sua adoção nunca se torna uma prioridade”.

qualificado, de profissional respeitado e hábil a cobrar seus honorários. No ponto, olvida-se que, ao resolver problemas de forma mais célere e mais efetiva, atendendo aos interesses do cliente de maneira mais direta, o profissional pode projetar-se, isso sim, a um patamar mais qualificado.

Nessa perspectiva, há que se perceber que, por meio do diálogo consensual, aumenta a probabilidade de construção de melhores soluções (Tartuce, 2013, p. 135), com menor resistência, inclusive quanto ao correto cumprimento do que acordado. Não bastasse isso, segue a autora, o cliente, em uma negociação na qual participa efetivamente, passa a ter o controle sobre elementos essenciais da controvérsia, sejam de ordem subjetiva (v.g. monitoramento dos prejuízos à imagem ou aos negócios), seja de ordem formal (v.g. adoção de procedimento menos gravoso, definição de aspecto temporal mais apropriado, dentre outros).

Assim, primeiramente o advogado há de se convencer de que a composição consensual pode ser uma boa saída, para, em passo seguinte, convencer o seu cliente a aceitar essa ferramenta na resolução de seu caso, o que também aparece como tarefa por vezes não tão simples (Tartuce, 2013, p. 130).

O fato, porém, como bem destaca Tartuce (2013, p. 136), é que a negociação pressupõe preparação que difere daquela suficiente para conduzir um processo judicial, eis que, na construção consensual, diferentemente da seara forense ordinária, onde o procedimento é pré-constituído, a construção do procedimento vai sendo feita à medida dos acontecimentos, dependendo da evolução dos debates e das percepções dos envolvidos, a exigir formação adequada. É fato, pois, que o advogado moderno precisa ultrapassar o paradigma de litigiosidade e, de outro lado, necessita ampliar os horizontes cognitivos para chegar a bom termo, em cada vez mais hipóteses no dia-a-dia laboral.

Mais do que se pensa, o debate sobre um acordo envolve questões emocionais profundas, eis que nossas decisões, quase sempre, são tomadas nesse nível, ainda que não seja isso percebido a nível de consciência (Damasio, 2015, p. 48)¹³.

Portanto, é importante que se esteja preparado para perceber e tratar tais sentimentos, seja no âmbito interno (inteligência intrapessoal), percebendo as próprias emoções, compreendendo-as a fim de orientar o seu comportamento (Gardner, 1995, p. 15), seja no âmbito externo (inteligência interpessoal), a qual, sobre o aspecto do relacionamento com outras pessoas.

Na acepção de Fisher, Ury e Patton (2014, p. 39) “somos criaturas fortemente emocionais, em geral com percepções radicalmente distintas, e temos dificuldade de nos comunicar com clareza”. E aqui é que residem grande parte dos problemas ocasião da discussão negocial, e não no aspecto técnico-jurídico propriamente dito.

Por exemplo, para se resolver bem uma questão litigiosa, é importante que, logo no início, fique bem claro que a discussão não se dará com foco dirigido ao que as pessoas envolvidas representam, ou seja, que não se trata de um “combate” entre os envolvidos, para se definir quem sairá vencedor, mas que o debate deve se debruçar sobre o problema em si, que é ligado a ambos e em relação aos qual os dois lados possuem interesse em resolver (Fisher; Ury; Patton, 2014, p. 28). Isso já afasta a personalidade sob o viés negativo, tentando-se construir uma relação emocionalmente válida com a parte adversa, a qual se irradia durante todo o procedimento dialogal, trazendo vários benefícios¹⁴.

¹³ No dizer de Sinek (2018, p. 102) “É daí que vêm as “decisões do fundo do coração”. Sentimos que são a coisa certa a fazer. Não existe uma parte do coração que controla a tomada de decisão, tudo acontece no sistema límbico. E também não é por acaso que usamos o verbo “sentir” para explicar essas escolhas. O motivo para as decisões do fundo do coração serem entendidas como certas é que a parte do cérebro que as controla também controla nossos sentimentos. Quer você esteja seguindo seu coração ou sentindo que a decisão “vem de dentro”, não importa: a verdade é que ela está no seu sistema límbico.”

¹⁴ Fisher, Ury e Patton (2014, p. 55) assentam, a propósito, que “Quanto mais rápido você conseguir transformar um estranho em alguém que você conheça, provavelmente mais fácil será a negociação. Você encontrará menos dificuldade para entender de onde ele vem. Terá um alicerce de confiança sobre o qual se apoiar em uma situação

Enquanto as emoções negativas desviam o foco de pontos importantes, deixam o indivíduo vulnerável a investidas prejudiciais da parte adversa e impedem a criatividade na construção de soluções hábeis, por exemplo, as emoções positivas reduzem o receio de participação pelo sentimento de acolhimento, proporcionam maior abertura e interesse pela colaboração mútua e viabilizam maior criatividade nas discussões, facilitando a construção de soluções e, ao cabo, o respeito ao que ficar decidido (Fisher; Shapiro, 2019, p. 7).

E nessa perspectiva, claro, deve-se levar em conta, não só a condição da parte adversa, como, também, a personalidade do próprio cliente, lembra Tartuce (2013, p. 139), salientando-se que essa busca de construir laços positivos não se confunde, de forma alguma, com subserviência, eis que se deve respeitar a autonomia dos envolvidos (Fisher; Shapiro, 2019, p. 69), e, muito menos, deve ser buscada a partir de manifestações “forçadas” ou despidas de honestidade.

Há que se perceber os sinais advindos das emoções, que orientam o que, em verdade, é importante para ambos os lados. Mas isso não significa, porém, que se deve agir apenas baseado nas emoções, mas que se deve buscar os interesses que elas geram. Nessa perspectiva, aliás, importante distinguir a busca de se consolidar interesses da intenção de fazer prevalecer suas posições, sendo aquele – a definição dos interesses em jogo – o caminho mais adequado a ser seguido (Fisher; Ury; Patton, 2014, p. 57).

Quanto se barganha posições, seguem Fisher, Ury e Patton (2014, p. 27), reforça-se a sensação para a outra parte da ideia do “combate”, de que se está discutindo, ali, quem sairá vencedor, e não como a quizila será mais bem resolvida, o que dificulta que a parte contrária aceite a situação, exatamente pelo quanto já dito, sobre as emoções envolvidas, eis que, afinal, ninguém quer sair perdendo algo em relação ao que se considera correto. Além disso, ao se ancorar em posições fixas, predeterminadas, haverá dificuldade em necessária retratação subsequente, exatamente porque eventual reconsideração pode sinalizar fragilidade, o que ninguém também gosta de assumir.

Portanto, agindo dessa forma posicional, os envolvidos chegarão, quase sempre, na barganha indevida, aleatória e sem propósito maior, que se depreende no cotidiano forense, em que as partes, no máximo, cedem alguma parcela, a partir do que inicialmente manifestado, de modo que, mesmo chegando em um acordo, ambas possivelmente saiam insatisfeitas.

Se, por um lado, é importante, de fato, que o advogado tenha noção da melhor alternativa que tocará ao cliente sem a negociação, parâmetro que deve orientar a tomada de decisões, também é certo que esse parâmetro não deve ser o norte único, até porque a negociação envolve outros partícipes, sem os quais não se chegara a bom termo. Então, a ideia é que todos os participantes possam se sentir envolvidos no projeto de construção da solução, reconhecendo-se ideias relevantes manifestadas – o que não se confunde com concordar com o seu conteúdo – sem competir por *status* (Fisher; Shapiro, 2019, p. 71). Sempre deixando claro, por óbvio – não se pode olvidar – o propósito que existe nessa construção conjunta (Sinek, 2018, p. 69).

Seguindo essa toada, espera-se a criação de um ambiente propício, criativo e cooperativo, em que cada parte busque influenciar o outro, para que este, pensando e decidindo por si, se agregue ao que dito, o que não se confunde, de forma alguma, com a tentativa de convencimento forçado de outrem, cuja tentativa se mostra quase sempre infrutífera.

Importante, igualmente, ter-se em mente a possibilidade de criação de soluções amplas, fora do que tradicionalmente se verifica, eis que, “em quase todas as negociações, cada lado terá inúmeros interesses, e não apenas um” (Fisher; Ury; Patton, 2014, p. 57). Então, seguem os autores, deve-se identificar interesses compartilhados e, tentar, a partir desta percepção, que já contará com o sentimento favorável de ambos, construir possíveis soluções, recorrendo-se, nessa definição, a critérios objetivos difícil. A comunicação será mais tranquila e será mais fácil desarmar uma discussão tensa com uma piada ou um comentário informal.”

de orientação, o que também facilitará o aceite dos envolvidos, eis que afastada, também aqui mais uma vez, a ideia de que alguém perderá na disputa. No ponto, frise-se que a solução, caso não se consiga evoluir para o todo, pode ser apenas parcial, limitando-se ao que as partes conseguirem evoluir conjuntamente, o que não deixa de significar avanço com benefício a ambos.

Além do aspecto descrito acima, outra ferramenta de extrema relevância para se ter sucesso em negociações reside em aspecto externo, a saber, a manifestação da linguagem, a comunicação. Nesse sentido, verifica-se que a comunicação é atemporal, sendo um dos principais elementos da convivência humana. Sua importância, ademais, é flagrante, eis que a compreensão das palavras confere suporte interpretativo¹⁵.

Adotando-se tal premissa, é fácil extrair o extremo cuidado que se deve ter com a manifestação das opiniões, como fator complementar ao aspecto emocional. Muitas vezes, diga-se de passagem, o conflito está mais presente nessa dificuldade de dialogar de modo efetivo do que em outros aspectos, até porque não há verdade propriamente dita, sendo as posições adotadas na discussão derivam da compreensão do que externado pelo outro e, de outro lado, pela capacidade de demonstrar o que realmente se pretende (Fisher; Ury; Patton, 2014, p. 25).

Destarte, como movimento permanente, deve-se ter cuidado com o que se observa da parte com quem negocia. Principalmente porque as pessoas tendem a compreender o que dito na sua perspectiva, na linha do que pensam, ou seja, há uma espécie de “filtro instintivo”, contra o qual se deve manter a vigilância (Fisher; Ury; Patton, 2014, p. 43)¹⁶.

Sendo assim, uma boa comunicação pressupõe, de saída, uma oitiva qualificada, que busque realmente compreender o que dito pelo oponente e, mais do que isso, fazê-lo crer que está sendo escutado, sob pena de bloquear a via inversa, quando for necessário ser ouvido. Destarte, a empatia – através da qual se busca a entender os pontos importantes para a outra parte, colocando-se em seu lugar – e uma escuta ativa – que se volta a estar atento ao que falado, e principalmente, ao que manifestado “implicitamente” (leia-se: os sentimentos e interesses por trás das palavras), são instrumentos poderosos na negociação.

De outro lado, é extremamente recomendável que se evite ao máximo espécie de modalidade violenta de comunicação. Verifica-se que, caso os interlocutores adotem uma comunicação eivada de julgamentos e palavras negativas, é favorecida a adoção de comportamentos extremos da parte contrária, a exemplo da vitimização ou da agressividade recíproca (Oliveira; Brito, 2016, p. 13). Isso tende a fomentar o embate, acirrando a espiral do conflito e distanciando as pessoas do consenso esperado.

Como técnica, orienta Rosenberg (2006, p. 21), ao fundamentar a Comunicação Não Violenta, que se separe as observações de avaliações, de maneira que, ao pontuar algo que se queira atenção da parte contrária, sejam evitados comentários, julgamentos, a respeito daquele ponto, especialmente no mesmo momento em que se faz a inquirição, para se evitar que ela seja recebida como espécie de admoestação ou crítica pela outra pessoa.

A par disso, há sempre a possibilidade, aliás, de todo recomendável, de reformulação de frases mais contundentes ou emocionalmente “carregadas”, ressignificando a mensagem, extraindo o que objetivamente importa com o isolamento do conteúdo emocional (Fisher; Shapiro, 2019, p. 15).

¹⁵ Nas palavras de Tomaz (2015, p. 102): “a forma pela qual se entende a sistematização da fala em torno de um problema enfatiza-se como análise do discurso, não apenas ao discurso enquanto linguagem verbal estruturada e sim todo o conjunto de elementos e recursos interpretativos e comunicacionais empregados na resolução de um conflito”.

¹⁶ Ensinam Fisher, Ury e Patton (2014, p. 44), no ponto, que: “perceber a situação do jeito que o outro lado percebe, por mais difícil que possa parecer, é uma das mais importantes habilidades que um negociador pode ter. Não basta saber que cada um tem um modo distinto de enxergar a situação. Se você desejar influenciá-los, é preciso também entender, de forma empática, o poder do ponto de vista do outro lado e sentir a força emocional que os leva a acreditar nele”.

Então, como visto, muito mais do que Direito propriamente dito, a negociação pressupõe preparação mais ampla, com o envolvimento de aspectos de convivência humana. E isto pressupõe preparo, estudo, técnica e dedicação, que deve vir preparada desde os bancos da faculdade, propiciando a própria formação estrutural (mental) do advogado com esse viés.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Por intermédio do presente estudo, mostrou-se que a revolução tecnológica, com as mudanças dela advindas, passou a exigir dos profissionais do Século XXI um olhar diferenciado, sobretudo levando em conta o que as “máquinas” já conseguem fazer à exaustão e possivelmente com maior eficácia e efetividade do que o ser humano.

Destarte, os postulantes a postos de trabalho do futuro devem investir muito mais em habilidades de aplicação dos conhecimentos, do que propriamente na aquisição destes como produto estático e tecnicista. Em outras palavras, diante do que a evolução tecnológica já permite, e diante da difusão e facilidade de acesso a informações, o simples acúmulo de conhecimento, por si, já não é mais um diferencial de mercado, realidade que inexoravelmente afeta também os operadores do direito, mormente em função da diversidade e da complexidade crescente dos problemas.

Portanto, um bom caminho a ser seguido diz mais com o desenvolvimento de habilidades de aplicação do conhecimento e, dentro desse prisma, o foco em elementos fluídos e subjetivos, de interrelação humana e social, de captação de emoções, o que a tecnologia não consegue – pelo menos ainda – alcançar com plenitude. Então, deve-se investir menos em tecnicismo e mais em visão aberta e interdisciplinar.

Nessa linha, a mediação de conflitos, como ferramenta adicional de formação do profissional do direito, emerge como suporte tático e técnico, a fim de se construir uma nova rede de atuação, com potencial de abrangência e profundidade próprios dos desafios da modernidade, que passou a exigir muito mais do que o acúmulo de informações.

É nessa perspectiva que se propõe que, desde os bancos de faculdade, os alunos do Direito já sejam talhados nessa nova perspectiva, fugindo dos debates meramente acadêmicos, do método de ensino formal, frio e fechado, para que se possa construir, aos poucos, e desde o início, um advogado com visão sistêmica e resolutiva, mediante formação continuada lastreada nesse novo modelo.

REFERÊNCIAS

ANTUNES, Lucedile; SPADOTO, Marcel. **Soft skills**: habilidades do futuro para o profissional do agora. São Paulo: Literare Books, 2021. v. 2.

BAUMAN, Zygmunt. **Amor líquido**: sobre a fragilidade dos laços humanos. São Paulo: Schwarcz, 2004.

BAUMAN, Zygmunt. **Modernidade líquida**. Rio de Janeiro: Zahar, 2001.

BRASIL. Ministério da Educação. Resolução n. 05, de 17 de dezembro de 2018. Institui as diretrizes curriculares nacionais do curso de graduação em direito e dá outras providências. **Diário Oficial da República Federativa do Brasil**: seção 1, Brasília, DF, p. 47-48, 19 dez. 2018. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/docman/dezembro-2018-pdf/104111-rces005-18/file>. Acesso em: 15 jun. 2024.

CASTELLS, Manuel. **A sociedade em rede**. 17. ed. São Paulo: Paz e Terra, 2016.

CHARLES, Sébastien; LIPOVETSKY, Gilles. **Os tempos hipermodernos**. São Paulo: Barcarolla, 2004.

DAMASIO, Antonio. **O mistério da consciência**: do corpo e das emoções ao conhecimento de si. 2. ed. São Paulo: Companhia das letras, 2015.

FALECK, Diego. **Manual de design de sistemas de disputas**: criação de estratégias e processos eficazes para tratar conflitos. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2018.

FISHER, Roger; SHAPIRO, Daniel. **Além da razão**. Rio de Janeiro: Alta Books, 2019.

FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim**: como negociar acordos sem fazer concessões. Rio de Janeiro: Solomon, 2014.

GARAPON, Antoine. **O juiz e a democracia: o guardião das promessas**. Rio de Janeiro: Revan, 1999.

GARDNER, Howard. **Inteligências múltiplas**: a teoria na prática. Porto Alegre: Artmed, 1995.

GORETTI, Ricardo. **Mediação e acesso à justiça**. 2. ed. Salvador: Juspodivm, 2021.

HARARI, Yuval Noah. **21 lições para o século 21**. São Paulo: Companhia das Letras, 2018.

KAHANE, Adam. **Como resolver problemas complexos**. São Paulo: Senac, 2008.

MEDINA, José Miguel Garcia; MARTINS, João Paulo Nery dos Passos. A era da inteligência artificial: as máquinas poderão tomar decisões judiciais?. **Revista dos Tribunais**, São Paulo, v. 1020, n. 2020, p. 311-338, 2020. Disponível em: <https://bdjur.stj.jus.br/jspui/handle/2011/147792>. Acesso em: 15 jun. 2024.

MEIRA, Luciano Alves. Introdução. In: ANTUNES, Lucedile (org.). **Soft skills**: competências essenciais para os novos tempos. São Paulo: Literare Books International, 2020.

OAB – ORDEM DOS ADVOGADOS DO BRASIL. **Notícias**. Brasília, DF: OAB, [2024]. Disponível em: <https://www.oab.org.br/>. Acesso em: 15 jun. 2024. Falta título

OLIVEIRA, Camilla Felix Barbosa de; BRITO, Leila Maria Torraca de. Humanização da justiça ou judicialização do humano?. **Psicologia Clínica**, Rio de Janeiro, v. 28, n. 2, p. 149-171, 2016. Disponível em: http://pepsic.bvsalud.org/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0103-56652016000200009. Acesso em: 15 jun. 2024.

ROCHA, Leonel Severo; KREPSKY, Giselle Marie. **O direito, a ciência e a educação**: relações intersistêmicas. **Quaestio Iuris**, Rio de Janeiro, v. 11, n. 1, p. 129-153, 2018. DOI: <https://doi.org/10.12957/rqi.2018.25609>

ROSENBERG, Marshall B. **Comunicação não-violenta**: técnicas para aprimorar relacionamentos pessoais e profissionais. São Paulo: Ágora, 2006.

ROSENBERG, Marshall B. **Vivendo a comunicação não violenta**. São Paulo: Sextante, 2019.

SCHWAB, Klaus. **A quarta revolução industrial**. Tradução de Daniel Moreira Miranda. São Paulo: Edipro, 2019.

SILVA, Lucas Gonçalves da; VITALE, Carla Maria Franco Lameira; SILVA, Luciana Aboim Machado Gonçalves. A solução consensual de conflitos e a atual visão do operador do direito: novos desafios do ensino jurídico com reflexos para uma sociedade mais justa. **Prisma Jurídico**, São Paulo, v. 15, n. 1, p. 203-227, jan. 2016. DOI: <https://doi.org/10.5585/prismaj.v15n1.7017>

SINEK, Simon. **Comece pelo porquê**. Rio de Janeiro: Sextante, 2018.

SUSSKIND, Richard E. **Tomorrow's lawyers: an introduction to your future**. Oxford: Oxford University Press, 2017.

TARTUCE, Fernanda. Advocacia e meios consensuais: novas visões, novos ganhos. In: SILVEIRA, João José Custódio da; AMORIM, José Roberto Neves (org.). **A nova ordem das soluções alternativas de conflitos e o conselho nacional de justiça**. Brasília, DF: Gazeta Jurídica, 2013. v. 1, p. 125-146.

TOMAZ, Patrícia Rodrigues. A análise do discurso jurídico na mediação envolvendo sujeitos em conflitos. **Ininga**, Teresina, v. 2, n. 1, p. 99-111, jan./jun. 2015. Disponível em: <https://ojs.ufpi.br/index.php/ininga/article/download/6134/3647>. Acesso em: 15 jun. 2024.

TURING, Alan M. Computing machinery and intelligence. In: EPSTEIN, Robert; ROBERTS, Gary; BEBER, Grace. (ed.). **Parsing the Turing test**. Dordrecht: Springer, 2009. p. 23-65.

WEF – WORLD ECONOMIC FORUM. **The future of jobs report 2023**: insight report. Geneva: WEF, 2023. Disponível em: <https://www.weforum.org/publications/the-future-of-jobs-report-2023/>. Acesso em: 12 jun. 2024.

ZIMIANI, Doroteu Trentini; HOEPPNER, Marcio Grama. Interdisciplinaridade no ensino do direito. **Akrópolis**, Umuarama, v. 16, n. 2, p. 103-107, abr./jun. 2008. Disponível em: <https://revistas.unipar.br/index.php/akropolis/article/view/2302>. Acesso em: 12 jun. 2024.

Como citar: DE BRITO, Marcella Mourão; DAMASCENO, Mara Livia Soares; BANHOS CORDEIRO, João Renato. A mediação de conflitos como aporte para o profissional do direito no século XXI: o relatório o futuro dos empregos e as habilidades socioemocionais. **Scientia Iuris**, Londrina, v. 28, n. 2, p. 163-177, jul. 2024. DOI: 10.5433/2178-8189.2024v28n2p163-177. ISSN: 2178-8189.

Recebido em: 27/05/2024.

Aprovado em: 24/06/2024.