



PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS
ESCOLA DE DIREITO, NEGÓCIOS E
COMUNICAÇÃO NÚCLEO DE PRÁTICA JURÍDICA
COORDENAÇÃO ADJUNTA DE TRABALHO DE CURSO
ARTIGO CIENTÍFICO

ENTRE O LITÍGIO E A PACIFICAÇÃO SOCIAL:

O PAPEL DO CONCILIADOR FRENTE À FORMAÇÃO COMBATIVA DOS ADVOGADOS NO
BRASIL

ORIENTANDO: JOÃO PEDRO BORGES
ORIENTADOR: PROF. DR. NIVALDO DOS SANTOS

GOIÂNIA-GO

2026

JOÃO PEDRO BORGES

ENTRE O LITÍGIO E A PACIFICAÇÃO SOCIAL:

O PAPEL DO CONCILIADOR FRENTE À FORMAÇÃO COMBATIVA DOS ADVOGADOS NO
BRASIL

Artigo Científico apresentado à
disciplina Trabalho de Curso II,
da Escola de Direito, Negócios
e Comunicação da Pontifícia
Universidade Católica de Goiás
Prof. (a) Orientador (a): Dr.
Nivaldo Dos Santos

JOÃO PEDRO BORGES

ENTRE O LITÍGIO E A PACIFICAÇÃO SOCIAL:
O PAPEL DO CONCILIADOR FRENTE À FORMAÇÃO COMBATIVA DOS ADVOGADOS NO
BRASIL

Data da Defesa: 27 de maio de 2026. _____

BANCA EXAMINADORA

Orientador: Prof Doutor Nivaldo dos Santos Nota:

Examinador Convidado: Prof. Mestre Júlio Anderson Alves Bueno Nota

AGRADECIMENTOS

Quero agradecer, primeiramente, a Deus, por me capacitar durante a produção e a apresentação deste trabalho. Toda honra e toda glória pertencem a Ele. Ao meu pai, por todos os sacrifícios e abdições feitos ao longo da vida para que eu e meu irmão pudéssemos estudar e realizar nossos sonhos. À minha mãe, por ser minha confidente e por proporcionar um ambiente acolhedor e seguro dentro de casa. À minha namorada, por me acompanhar em todas as etapas desta conquista, sempre com bom ânimo e confiança no meu potencial. Ao meu irmão, que hoje mora longe, mas que, durante toda a nossa infância e adolescência, sempre incentivou e cultivou em mim essa paixão pela busca do conhecimento. E, por último, mas com igual importância, ao Professor Nivaldo, que, com toda a sua experiência como docente, um carisma magnético, bom humor diário e uma energia jovial contagiante, transformou um processo que causa medo em grande parte dos alunos de graduação em algo leve e descomplicado. A todos aqueles que não foram citados nominalmente, mas que fizeram parte desta trajetória, os meus sinceros agradecimentos.

**ENTRE O LITÍGIO E A PACIFICAÇÃO SOCIAL:
O PAPEL DO CONCILIADOR FRENTE À FORMAÇÃO COMBATIVA
DOS ADVOGADOS NO BRASIL**

João Pedro Borges

O artigo analisou o papel do conciliador judicial frente à resistência cultural derivada da formação combativa dos advogados brasileiros, investigando as estratégias de superação dessa resistência no âmbito do CEJUSC do 2º grau do Tribunal de Justiça de Goiás. A pesquisa adotou abordagem qualitativa, de natureza aplicada e caráter exploratório-descritivo, fundamentada em pesquisa bibliográfica e documental, complementada por observação participante realizada pelo pesquisador como conciliador judicial capacitado pelo TJGO. A investigação examinou os fundamentos teóricos e normativos da conciliação — com base nas ondas renovatórias de Cappelletti e Garth, no marco legal do CPC/2015 e da Resolução CNJ nº 125/2010 e no Método de Harvard — e identificou os fatores que perpetuam a mentalidade adversarial na advocacia, denominados neste estudo de "tríade da resistência": a formação acadêmica dogmático-normativista, a estrutura econômica dos honorários e a cultura forense combativa. A observação participante identificou dois perfis distintos de resistência — o advogado autônomo que desconhece os benefícios da autocomposição e o advogado terceirizado de grandes litigantes sem alçada para negociar. O estudo concluiu que o conciliador capacitado pode superar a resistência derivada do desconhecimento formativo por meio de técnicas de comunicação não-violenta, *reality check* e sessões privadas, mas encontra limites estruturais diante da resistência institucional dos litigantes habituais, que demanda intervenções de natureza sistêmica.

Palavras-chave: conciliação judicial; formação adversarial; conciliador; acesso à justiça; métodos consensuais.

**BETWEEN LITIGATION AND SOCIAL PACIFICATION:
THE ROLE OF THE CONCILIATOR FACING THE COMBATIVE
TRAINING OF LAWYERS IN BRAZIL**

Abstract

This article analyzed the role of the judicial conciliator in overcoming the cultural resistance derived from the combative training of Brazilian lawyers, investigating the strategies used to address such resistance within the CEJUSC of the 2nd degree of the Court of Justice of Goiás. The research adopted a qualitative approach, applied in nature and exploratory-descriptive in character, based on bibliographic and documentary research, complemented by participant observation conducted by the researcher as a judicial conciliator certified by the TJGO. The investigation examined the theoretical and normative foundations of conciliation — drawing on Cappelletti and Garth's access to justice waves, the legal framework of CPC/2015 and CNJ Resolution No. 125/2010, and the Harvard Method — and identified the factors that perpetuate the adversarial mentality in legal practice, termed in this study as the "triad of resistance": dogmatic-normativist academic training, the fee-based economic structure of litigation, and the combative forensic culture. Participant observation identified two distinct profiles of resistance — the autonomous lawyer unaware of the benefits of self-composition and the outsourced lawyer representing repeat players without negotiation authority. The study concluded that a trained conciliator can overcome resistance derived from educational gaps through nonviolent communication techniques, reality checks, and private sessions, but faces structural limits when confronting the institutional resistance of repeat players, which requires systemic interventions.

Keywords: judicial conciliation; adversarial training; conciliator; access to justice; consensual methods.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	8
1. OS FUNDAMENTOS TEÓRICOS DA CONCILIAÇÃO JUDICIAL NO SISTEMA DE JUSTIÇA BRASILEIRO.....	9
1.1 ACESSO À JUSTIÇA E AOS MÉTODOS CONSENSUAIS	9
1.2 O MARCO NORMATIVO DA CONCILIAÇÃO: CPC/2015 E RESOLUÇÃO CNJ Nº 125/2010 E O PAPEL DO CONCILIADOR	12
2. A FORMAÇÃO ADVERSARIAL DOS ADVOGADOS E SEUS REFLEXOS NOS MÉTODOS CONSENSUAIS	15
2.1 O PARADIGMA COMBATIVO DO ENSINO JURÍDICO BRASILEIRO.....	15
2.2 CULTURA FORENSE E RESISTÊNCIAS À CONCILIAÇÃO	18
3 ESTRATÉGIA DO CONCILIADOR PARA SUPERAÇÃO DAS RESISTÊNCIAS	21
3.1 TÉCNICAS DE FACILITAÇÃO E COMUNICAÇÃO NÃO-VIOLENTA	21
3.2 A EXPERIÊNCIA PRÁTICA NO CEJUSC DO 2º GRAU DO TJGO	24
CONCLUSÃO.....	27
REFERÊNCIAS	29

INTRODUÇÃO

A consolidação dos métodos consensuais de solução de conflitos no sistema de justiça brasileiro representa uma das transformações mais expressivas do direito processual contemporâneo. O Código de Processo Civil de 2015, ao estabelecer em seu art. 3º, §2º, que "o Estado promoverá, sempre que possível, a solução consensual dos conflitos", e a Resolução nº 125/2010 do Conselho Nacional de Justiça, ao instituir a Política Judiciária Nacional de tratamento adequado dos conflitos de interesses, consolidaram um arcabouço normativo que reposiciona a conciliação como pilar estrutural do litígio, e não como mera etapa burocrática. Essa mudança paradigmática responde a uma crise de eficiência do Judiciário brasileiro — segundo o relatório Justiça em Números 2024 do CNJ, o país acumula dezenas de milhões de processos em tramitação, com índices de conciliação que, embora crescentes, permanecem aquém do potencial transformador esperado da política pública.

A experiência prática nas audiências do Centro Judiciário de Solução de Conflitos e Cidadania (CEJUSC) do 2º grau do Tribunal de Justiça de Goiás, contudo, evidencia um descompasso significativo entre o marco normativo e a realidade forense. As audiências conciliatórias são frequentemente frustradas por posturas adversariais que parecem não responder a um cálculo estratégico razoável, mas sim a uma cultura jurídica historicamente sedimentada, na qual o consenso é percebido como derrota e o litígio prolongado como virtude profissional. Essa constatação empírica suscita questionamento que orienta o presente artigo: como o conciliador pode exercer efetivamente seu papel de agente pacificador diante da resistência cultural derivada da formação combativa dos advogados e da postura não colaborativa frequentemente adotada pelos litigantes habituais, especialmente as grandes corporações? Subjacente a essa indagação principal, formula-se um segundo problema: quais fatores da formação jurídica brasileira contribuem para a perpetuação dessa mentalidade adversarial?

O objetivo central deste estudo consiste em analisar as estratégias de atuação do conciliador judicial na superação das resistências culturais derivadas da formação adversarial dos operadores jurídicos, examinando seu papel como agente transformador na promoção da cultura consensual no âmbito do CEJUSC

do 2º grau do TJGO. Especificamente, busca-se identificar os principais obstáculos à efetivação da conciliação decorrentes da mentalidade adversarial, examinar as técnicas utilizadas pelos conciliadores para contornar essa resistência, analisar o perfil dos advogados representantes de litigantes contumazes e propor reflexões sobre o aperfeiçoamento da atuação do conciliador frente às resistências identificadas.

Quanto à metodologia, adota-se abordagem qualitativa, de natureza aplicada e caráter exploratório-descritivo, fundamentada em pesquisa bibliográfica e documental — com apoio em obras doutrinárias especializadas em métodos consensuais, artigos científicos publicados em periódicos jurídicos, legislação nacional pertinente e normativas do Conselho Nacional de Justiça — , complementada por observação participante realizada no CEJUSC do 2º grau do TJGO, aproveitando a experiência do pesquisador como conciliador judicial capacitado pelo curso oficial de formação do Tribunal.

O presente artigo está estruturado em três seções. A primeira examina os fundamentos teóricos e normativos da conciliação judicial no Brasil, percorrendo a evolução do acesso à justiça nas três ondas renovatórias de Cappelletti e Garth, o marco legal estabelecido pelo CPC/2015 e pela Resolução CNJ nº 125/2010 e o papel institucional do conciliador. A segunda seção analisa a formação adversarial dos advogados brasileiros, investigando o paradigma combativo enraizado no ensino jurídico e seus desdobramentos na cultura forense, com identificação de dois perfis distintos de resistência à conciliação observados na prática. A terceira seção examina o repertório técnico de que dispõe o conciliador para superar essas resistências, articulando o referencial teórico das técnicas de facilitação e comunicação não-violenta com a experiência prática observada no CEJUSC do 2º grau do TJGO.

1. OS FUNDAMENTOS TEÓRICOS DA CONCILIAÇÃO JUDICIAL NO SISTEMA DE JUSTIÇA BRASILEIRO

1.1 ACESSO À JUSTIÇA E AOS MÉTODOS CONSENSUAIS

O movimento de acesso à justiça, sistematizado nos estudos seminais de Cappelletti e Garth (1988), pode ser compreendido a partir de três grandes fases evolutivas, denominadas "ondas renovatórias". A primeira concentrou seus

esforços em superar a barreira econômica que afastava a maior parte da população do sistema judiciário, mediante programas de assistência judiciária gratuita.

A segunda voltou-se para a tutela dos direitos difusos e coletivos, criando instrumentos como a Ação Civil Pública e o Mandado de Segurança Coletivo. Contudo, a análise dos autores não se esgotou nas dimensões econômica e representativa. Cappelletti e Garth identificaram que o sistema enfrenta obstáculos mais sutis, porém igualmente devastadores: as barreiras socioculturais e psicológicas que transformam o Judiciário, aos olhos do cidadão comum, em um labirinto hostil e incompreensível.

Nesse sentido, Santos (2011) classifica essa dificuldade como uma "distância cultural". O cidadão, muitas vezes, não reconhece no Judiciário um espaço de acolhimento, mas de punição ou humilhação intelectual. A conciliação surge, nesse contexto, não apenas como técnica processual, mas como instrumento de democratização: ao adotar linguagem simples, permitir a oralidade informal e ocorrer em mesas redondas, a audiência de conciliação derruba barreiras simbólicas, permitindo que o acesso ocorra não apenas no plano formal, mas no plano da compreensão efetiva.

O sucesso das duas primeiras ondas, ao facilitar o ingresso de mais pessoas e de novas classes de direitos no Judiciário, gerou um efeito colateral que se tornou o problema central do sistema de justiça contemporâneo: a explosão da litigiosidade. Segundo dados recorrentes dos relatórios "Justiça em Números" do Conselho Nacional de Justiça (Brasil, 2024), o país acumula dezenas de milhões de processos em tramitação, com uma taxa de congestionamento que historicamente desafia a eficiência estatal. A consequência direta desse cenário, segundo Dinamarco (2001), é o distanciamento entre o "tempo do processo" e o "tempo da vida" — quando a resposta estatal demora anos, o conflito social subjacente se agrava ou perde o objeto, tornando a sentença inócua.

É nesse contexto de crise que emerge a terceira onda renovatória, propondo uma mudança de enfoque: em vez de apenas criar novas portas de entrada para o sistema contencioso, sugere a criação de "portas de saída" alternativas. A terceira onda é, por excelência, a onda dos Métodos Adequados de Solução de Conflitos — mediação, conciliação e arbitragem —, cuja premissa é a de que nem todo conflito social precisa se transformar em litígio formal para

ser resolvido de forma justa.

A autocomposição permite que as partes trabalhem não apenas a pretensão jurídica, mas o conflito subjacente; enquanto a sentença substitui a vontade das partes pela vontade do Estado, a conciliação resgata a capacidade dos indivíduos de gerirem seus próprios destinos. A pacificação social é atingida com muito mais eficácia quando a solução nasce do consenso, pois o cumprimento espontâneo de um acordo construído pelas partes é estatisticamente superior ao cumprimento forçado de uma sentença imposta.

Para compreender a profundidade dessa mudança, é necessário revisitar a distinção clássica de Carnelutti (1999) entre a lide processual — o conflito de interesses qualificado por uma pretensão resistida — e a lide sociológica, isto é, o conflito real entre as pessoas, que muitas vezes permanece latente mesmo após a sentença. O processo judicial tradicional foca na satisfação da pretensão jurídica, decidindo quem tem razão à luz da lei; contudo, a pacificação social exige mais do que uma resposta técnica ao litígio formal.

É nessa perspectiva que Watanabe (2005) estabelece uma distinção fundamental entre "acesso ao Judiciário" e "acesso à Justiça". O simples ingresso com uma ação judicial e a obtenção de uma sentença não garantem a pacificação do conflito ou a satisfação do direito material. O autor critica a "cultura da sentença", na qual o Estado-Juiz impõe uma decisão de cima para baixo, frequentemente incapaz de resolver a lide sociológica que subjaz ao processo.

A terceira onda exige, portanto, a substituição dessa cultura pela "cultura da pacificação" — um sistema capaz de oferecer não apenas a via adjudicada, mas mecanismos que permitam às partes, com auxílio técnico, construir a solução. Essa compreensão redefine o próprio sentido de "justiça": não se trata apenas de aplicar a norma ao caso concreto, mas de oferecer ao jurisdicionado uma resposta que dialogue com as necessidades reais que motivaram o conflito.

Corroborando esse entendimento, Didier Jr. (2016) sustenta que a autocomposição não é uma "justiça de segunda classe" ou uma forma de desafogar o Judiciário, mas uma forma democrática de exercício de poder, na qual os cidadãos retomam o protagonismo na gestão de seus conflitos. Trata-se de reconhecer que a tutela jurisdicional não se esgota na sentença — o direito de ação é, na formulação de Marinoni, Arenhart e Mitidiero (2017), um "direito ao procedimento adequado", e o Estado tem o dever de fornecer a resposta processual mais ajustada à natureza da crise de direito material.

Contudo, a transição da teoria para a prática revela um obstáculo pragmático e crucial: a assimetria informacional. Em estudo empírico, Reis e Lara (2022) demonstraram que a falta de informações precisas sobre os riscos e custos do processo é fator determinante para o insucesso da autocomposição. O modelo do "agente racional" pressupõe que as partes saibam o que estão negociando; quando isso não ocorre, o acordo torna-se improvável ou injusto. A mitigação dessa assimetria exige uma postura ativa dos advogados e conciliadores na gestão da informação, garantindo que a parte vulnerável não aceite um acordo prejudicial apenas por desconhecimento de seus direitos. Esse achado empírico será central para a análise das seções seguintes, na medida em que a formação adversarial do advogado tende a agravar, e não a mitigar, essa assimetria.

1.2 O MARCO NORMATIVO DA CONCILIAÇÃO: CPC/2015 E RESOLUÇÃO CNJ Nº 125/2010 E O PAPEL DO CONCILIADOR

A consolidação da terceira onda no Brasil foi materializada por um arcabouço normativo que reestruturou a própria concepção do processo judicial. Dois diplomas se destacam como pilares centrais: o Código de Processo Civil de 2015 e a Resolução nº 125/2010 do Conselho Nacional de Justiça. Esses documentos funcionam em coordenação: enquanto o CPC/2015 impõe o "quando" e o "como" processual da conciliação, tornando-a pilar estrutural do litígio, a Resolução nº 125/2010 organiza o "onde" — a infraestrutura administrativa dos Centros Judiciários de Solução de Conflitos e Cidadania (CEJUSCs) — e o "quem" — o agente capacitado para executar essa política. Paralelamente, a Lei nº 13.140/2015 reforça os princípios basilares da autocomposição, sinalizando que o legislador tratou o tema não como mero incidente processual, mas como subsistema jurídico autônomo.

A arquitetura institucional desenhada por esses diplomas inspira-se diretamente na teoria do "Tribunal Multiportas", concebida por Frank Sander na década de 1970. A premissa é a de que o Judiciário não deve funcionar como "porta única" que conduz invariavelmente à sentença, mas como um centro de triagem capaz de oferecer múltiplas portas de saída: a conciliação para conflitos patrimoniais disponíveis, a mediação para conflitos relacionais continuados, a adjudicação para questões de direito indisponível. A importação desse modelo representa o abandono do monismo processual — o Estado reconhece que o

juiz togado não detém o monopólio da sabedoria para resolver todos os tipos de conflitos humanos. Como lecionam Marinoni, Arenhart e Mitidiero (2017), o art. 3º do CPC/2015, ao estimular a solução consensual, positivou o sistema multiportas, exigindo que os operadores do direito saibam diagnosticar qual é a "porta" adequada para cada caso concreto.

Cumpre, neste ponto, estabelecer a distinção entre os dois principais métodos autocompositivos. A mediação é focada na restauração do diálogo e indicada para conflitos onde há vínculo continuado entre as partes; o mediador atua como facilitador da comunicação, sem sugerir soluções (Spengler, 2016; Sales, 2007). A conciliação, por sua vez, permite uma atuação mais ativa e propositiva do terceiro imparcial. O conciliador está autorizado a sugerir soluções, apresentar opções e realizar o chamado reality check — apontar os riscos e custos de uma eventual demanda judicial, confrontando expectativas irrealistas.

Essa distinção é crucial para esta pesquisa: o ponto de atrito entre a cultura consensual e a formação combativa do advogado manifesta-se de forma mais aguda na conciliação, pois quando o conciliador exerce sua prerrogativa legal e sugere ativamente um acordo, desafia diretamente a lógica adversarial. O advogado combativo pode interpretar essa sugestão não como facilitação, mas como intromissão indevida — e é precisamente nesse choque que se situa o problema central deste artigo.

Para sustentar a mudança de paradigma, o legislador de 2015 positivou uma principiologia própria para a autocomposição. Destaca-se o Princípio da Cooperação, inscrito no art. 6º do CPC/2015, que rompe com o modelo adversarial clássico em que o processo era visto como "guerra" e o juiz como árbitro passivo.

Didier Jr. (2016) leciona que, no modelo cooperativo, o processo passa a ser entendido como "comunidade de trabalho": o advogado não deve abrir mão dos interesses do cliente, mas deve agir com lealdade processual e participar genuinamente das tentativas de autocomposição. A recusa injustificada em negociar pode ser interpretada, à luz do art. 6º, como ilícito processual — o CPC transformou a conciliação de "faculdade" em "dever de conduta".

A legislação confere ao conciliador judicial o status de "auxiliar da justiça" — agente oficial investido de autoridade pública para conduzir ato processual formal, cuja autoridade reside não na imposição, mas na capacidade de criar um

ambiente de confiança que legitime sua intervenção técnica. Bacellar (2012) leciona que o conciliador deve atuar com escuta ativa e humanizada, compreendendo que por trás dos autos existem pessoas com emoções e necessidades não atendidas. Dentre os deveres éticos que moldam sua atuação frente ao advogado combativo, três merecem destaque. A Confidencialidade, que garante um "espaço seguro" para a negociação e fundamenta a técnica do caucus — sessão privada convocada quando a sessão conjunta está travada pela postura inflexível de uma das partes (Tartuce, 2018).

A Imparcialidade, que exige equidistância e proíbe juízos de valor diretos, mas permite o uso de perguntas reflexivas que transferem a análise de risco para os próprios advogados (Vasconcelos, 2017). E a Decisão Informada, que obriga o conciliador a assegurar que as partes compreendam plenamente os termos do acordo — um dever intrinsecamente ligado ao enfrentamento da assimetria informacional identificada por Reis e Lara (2022).

Para exercer sua função com técnica, o conciliador deve dominar tanto a teoria da escalada do conflito quanto a metodologia de negociação baseada em princípios. Segundo Glasl (1999), os conflitos evoluem em nove estágios progressivos de degradação: nos primeiros, as partes ainda acreditam na cooperação (win-win); conforme o conflito escala e a comunicação falha, passa-se para uma fase de polarização e debate, onde o objetivo é vencer o argumento (win-lose); nos estágios finais, dominados pela irracionalidade, as partes aceitam sofrer prejuízos desde que o adversário sofra mais (lose-lose). O conciliador judicial atua, geralmente, nos estágios intermediários dessa escalada, onde a comunicação direta já foi rompida. O advogado combativo, muitas vezes sem perceber, funciona como acelerador dessa degradação — ao adotar linguagem bélica, recusar o diálogo e reforçar a narrativa de que ceder é perder, ele empurra as partes escada abaixo. O papel institucional do conciliador, portanto, é identificar em qual degrau da escalada as partes se encontram e aplicar técnicas de desescalada adequadas àquele estágio.

A base técnica que sustenta essa intervenção é o Método de Harvard, sistematizado por Fisher, Ury e Patton (2011), cujos quatro pilares — separar as pessoas do problema, focar nos interesses e não nas posições, gerar opções de ganho mútuo e insistir em critérios objetivos — se operacionalizam por meio de dois conceitos-chave. A MAANA (Melhor Alternativa à Negociação de um Acordo) funciona como padrão de comparação: antes de aceitar qualquer

acordo, o conciliador deve ajudar as partes a compreenderem o que acontece se não houver consenso. Se a alternativa é um processo judicial que durará anos com resultado incerto, a MAANA é fraca, o que torna o acordo mais atrativo. O advogado combativo, contudo, tende a superestimar sua MAANA, assegurando ao cliente uma vitória total que a realidade forense raramente confirma. A ZOPA (Zona de Possível Acordo), por sua vez, é o espaço de convergência entre as expectativas das partes — e muitas vezes, devido à postura adversarial e à falta de comunicação, as partes não percebem que já se encontram dentro dessa zona. A técnica do conciliador consiste em mapear esses limites de forma ética, utilizando o reality check para viabilizar o consenso sem violar a autonomia das partes.

Evidencia-se, portanto, que a conciliação judicial no Brasil não é um apêndice do processo, mas um sistema dotado de fundamentação teórica sólida, amparo legal robusto e metodologia técnica sofisticada. O aparato está montado: os CEJUSCs funcionam como infraestrutura, a legislação fornece as regras, e o conciliador dispõe de ferramentas éticas e técnicas para conduzir a pacificação.

Contudo, a existência dessa estrutura formal não garante, por si só, a efetividade do sistema. A política pública investiu maciçamente na capacitação do conciliador, mas não endereçou, com o mesmo vigor, a capacitação do advogado. Criou-se uma assimetria estrutural: de um lado da mesa, senta-se um conciliador treinado em escuta ativa e negociação; do outro, frequentemente, senta-se um advogado cuja formação universitária o programou para rejeitar o consenso e buscar a vitória contenciosa. A terceira onda de acesso à justiça encontra, assim, seu maior obstáculo não na lei, mas na cultura — e é sobre esse choque entre a técnica do conciliador e a combatividade do advogado que se debruçará a próxima seção.

2. A FORMAÇÃO ADVERSARIAL DOS ADVOGADOS E SEUS REFLEXOS NOS MÉTODOS CONSENSUAIS

2.1 O PARADIGMA COMBATIVO NO ENSINO JURÍDICO BRASILEIRO

Estabelecidos os fundamentos normativos e teóricos da conciliação judicial, impõe-se examinar a principal força de resistência ao modelo consensual: a formação acadêmica dos advogados brasileiros. A hipótese que orienta esta seção é a de que o ensino jurídico no Brasil, historicamente

estruturado sobre um paradigma adversarial e tecnicista, produz profissionais cuja mentalidade é incompatível com a lógica cooperativa exigida pelo CPC/2015 e pela Resolução CNJ nº 125/2010. Não se trata de uma deficiência individual do advogado, mas de um problema sistêmico que se enraíza na própria concepção do que significa "ser jurista" no imaginário acadêmico brasileiro.

Warat (1985), em sua análise crítica da epistemologia jurídica, já denunciava o modelo dogmático-normativista que domina as faculdades de Direito no Brasil. Para o autor, o ensino jurídico produz uma "sensibilidade jurídica" tecnicista, que privilegia a aplicação mecânica de normas em detrimento da compreensão do conflito como fenômeno humano complexo. O estudante é treinado para decodificar textos legais, construir peças processuais e defender teses perante uma autoridade decisória — o juiz. Essa formação, essencialmente voltada para a heterocomposição, não o prepara para o diálogo, para a escuta ativa ou para a construção colaborativa de soluções. O resultado, na expressão do autor, são "operadores insensíveis à conflitividade social" — profissionais tecnicamente competentes para manejar o processo, porém incapazes de enxergar o conflito que existe para além dos autos.

Essa insensibilidade não é acidental; ela decorre de uma estrutura curricular deliberadamente orientada para o litígio. As grades dos cursos de Direito, com raras exceções, concentram disciplinas dogmáticas — Direito Civil, Processo Civil, Direito Penal, Processo Penal, Direito do Trabalho — em posição de centralidade, relegando matérias como Hermenêutica, Sociologia Jurídica e Filosofia do Direito a um papel coadjuvante nos semestres iniciais. A própria linguagem curricular é reveladora: ensina-se "defesa", "contestação", "impugnação", "recurso" — o vocabulário é bélico. O estudante aprende a "atacar" a tese adversária, a "derrubar" argumentos, a "vencer" a causa. Nesse ecossistema simbólico, o acordo é frequentemente percebido não como uma conquista da pacificação, mas como uma derrota, uma concessão do advogado que não soube "brigar" o suficiente pelo seu cliente.

Ferraz Junior (2003) contribui para a compreensão desse fenômeno ao identificar três dimensões do fenômeno jurídico: técnica, decisão e dominação. A predominância quase absoluta da dimensão técnica na formação jurídica brasileira explica a dificuldade estrutural dos operadores do Direito em adotar posturas colaborativas. O advogado formado nesse modelo aprende a operar o

sistema como uma engrenagem — conhece prazos, ritos, recursos e expedientes processuais —, mas não desenvolve as competências interpessoais necessárias para negociar, ouvir e transigir. A dimensão decisória, que envolve a capacidade de ponderar interesses e escolher caminhos estratégicos que incluam a autocomposição, permanece atrofiada.

Nessa esteira, Streck (2014) aprofunda a crítica ao denunciar práticas voluntaristas e beligerantes que permeiam tanto a magistratura quanto a advocacia, sustentando que a hermenêutica jurídica deve ser construtiva e não meramente reprodutiva. Para o autor, a mentalidade adversarial não se resume a uma postura processual — ela constitui uma forma de compreender o próprio Direito, na qual a norma é sempre uma arma a ser empunhada contra o adversário, e nunca um instrumento de mediação entre interesses legítimos. Essa compreensão do Direito como campo de batalha, e não como espaço de diálogo, naturaliza a intransigência e transforma a capacidade de obstruir em virtude profissional. A superação desse paradigma exige, na lição de Streck, não apenas reformas curriculares, mas uma revisão profunda da própria racionalidade jurídica que orienta a formação do bacharel.

Há, ademais, um componente econômico que reforça a lógica adversarial. A estrutura de remuneração da advocacia brasileira está historicamente vinculada ao contencioso: honorários contratuais são fixados em função do valor da causa ou do êxito na sentença, e os honorários de sucumbência — pagos pela parte perdedora — constituem fonte significativa de renda. Nesse modelo, o acordo pode representar, para o advogado, uma redução imediata de seus honorários. Embora o CPC/2015 tenha buscado neutralizar esse desincentivo ao prever a incidência de honorários nos acordos judiciais, a percepção de que o litígio prolongado é financeiramente mais vantajoso permanece arraigada. Esse fator econômico, somado à formação tecnicista e à cultura forense adversarial, compõe o que se pode denominar de "tríade da resistência" ao modelo consensual.

Cumprе registrar que o ordenamento jurídico brasileiro buscou endereçar esse déficit formativo. A Resolução CNE/CES nº 5/2018, que instituiu as novas Diretrizes Curriculares Nacionais para os cursos de Direito, incluiu no perfil do graduando a necessidade de "domínio das formas consensuais de composição de conflitos". Posteriormente, a Resolução CNE/CES nº 2/2021 reforçou essa diretriz, tornando obrigatória a inclusão de disciplina sobre mediação, conciliação

e arbitragem nos projetos pedagógicos.

Trata-se de avanço normativo significativo, mas cujos efeitos práticos ainda são incipientes. A mudança curricular, por si só, não altera uma cultura acadêmica sedimentada ao longo de quase dois séculos de ensino jurídico adversarial no Brasil. Como observa Santos (2011), as faculdades de Direito criaram uma cultura de indiferença diante das transformações sociais, e a substituição da cultura técnico-burocrática por uma cultura técnico-democrática exige não apenas a inserção de disciplinas isoladas, mas uma revolução na metodologia de ensino e na formação pedagógica dos próprios docentes.

O problema torna-se ainda mais agudo quando se considera que a maioria dos advogados em atividade no Brasil se formou antes dessas mudanças curriculares. Os profissionais que hoje comparecem às audiências de conciliação no CEJUSC concluíram sua graduação sob grades curriculares que sequer mencionavam os métodos consensuais como conteúdo obrigatório. Para esses advogados, a conciliação não é um instituto estudado, debatido e praticado durante a formação — é, no máximo, uma novidade processual imposta pelo CPC/2015, cuja racionalidade e técnica permanecem desconhecidas. Essa lacuna formativa produz um efeito concreto e mensurável nas audiências conciliatórias: o advogado que desconhece os benefícios da autocomposição — celeridade, economia processual, eliminação do risco de uma sentença desfavorável — tende a encará-la como obstáculo, não como oportunidade.

2.2 CULTURA FORENSE E RESISTÊNCIAS À CONCILIAÇÃO

A formação acadêmica adversarial não opera isoladamente; ela se perpetua e se reforça na cultura forense cotidiana. O advogado que sai da faculdade imbuído do paradigma combativo encontra, no mercado de trabalho, um ambiente que valida e recompensa exatamente essa postura. A advocacia brasileira construiu ao longo de décadas um ethos profissional no qual a combatividade é sinônimo de competência. O "bom advogado", no imaginário forense predominante, é aquele que "não recua", que "briga até o fim", que "não aceita acordo" — e essa representação social é alimentada tanto pela relação com os clientes quanto pela dinâmica interna da profissão.

A observação participante no CEJUSC do 2º grau do TJGO permite identificar dois perfis distintos de resistência à conciliação, cada qual com raízes e manifestações próprias. O primeiro perfil, mais frequente, é o do advogado

autônomo que desconhece os mecanismos e vantagens da autocomposição. Sua resistência não é estratégica nem deliberada — é fruto da ignorância formativa analisada no subcapítulo anterior. Esse profissional comparece à audiência sem compreender plenamente o que está em jogo: não sabe calcular a MAANA de seu cliente, não conhece as técnicas de negociação baseada em princípios e, frequentemente, orienta a parte a recusar qualquer proposta sob o argumento genérico de que "o juiz vai dar mais". Essa postura revela a internalização da cultura da sentença denunciada por Watanabe (2005) — a crença de que a justiça "verdadeira" só se obtém pela decisão estatal impositiva. A consequência é a frustração do acordo em situações onde a convergência de interesses era objetivamente possível.

O segundo perfil identificado é estruturalmente distinto e exige análise em chave teórica específica. Trata-se do advogado terceirizado que representa grandes litigantes — instituições financeiras, companhias aéreas, empresas de telecomunicações — nos processos de segundo grau. A teoria dos repeat players, desenvolvida por Marc Galanter (2018), oferece o enquadramento adequado para compreender essa dinâmica. Galanter distingue os litigantes habituais (repeat players) dos litigantes eventuais (one-shooters): enquanto estes acessam o Judiciário de forma esporádica e pontual, aqueles operam em escala, tratando o processo judicial como ferramenta de gestão de passivos e riscos corporativos. Os litigantes habituais possuem vantagens competitivas estruturais — corpo jurídico especializado, capacidade de absorver perdas individuais, domínio da jurisprudência setorial e, sobretudo, a possibilidade de selecionar estrategicamente quais causas resolver por acordo e quais manter em litígio até o final.

Na prática do CEJUSC do 2º grau do TJGO, essa teoria se materializa de forma nítida. Os grandes litigantes contratam escritórios terceirizados e substabelecem a representação processual a advogados que comparecem às audiências com uma função delimitada: estar presente para evitar a revelia, mas sem qualquer alçada para negociar. Diferentemente do primeiro perfil, essa resistência é aberta e declarada — o advogado informa expressamente ao conciliador que não possui poder de decisão para propor ou aceitar valores, transformando a audiência de conciliação em mera formalidade. O conciliador, nesse cenário, depara-se com uma barreira que transcende a técnica individual:

é uma resistência institucional, derivada de uma política corporativa que deliberadamente esvazia o espaço autocompositivo.

A assimetria entre esses dois perfis e o conciliador é significativa. No primeiro caso, o conciliador pode, com técnica e informação, superar a resistência — o reality check, a demonstração dos custos do litígio prolongado e a exposição das vantagens do acordo são ferramentas eficazes diante de um advogado que resiste por desconhecimento. No segundo caso, porém, as ferramentas técnicas do conciliador encontram um teto: não há escuta ativa ou comunicação não-violenta capaz de superar a ausência material de poder decisório do interlocutor. A resistência não é cognitiva, mas estrutural.

Essa constatação empírica dialoga diretamente com o estudo de Reis e Lara (2022) sobre a assimetria informacional como fator de insucesso da autocomposição, discutido na Seção 1. No contexto dos litigantes habituais, a assimetria se inverte: não é a parte hipossuficiente que carece de informação, mas o próprio sistema de conciliação que carece de instrumentos para compelir o comparecimento qualificado do representante corporativo. Essa lacuna — a ausência de mecanismos que exijam a presença de preposto com efetivo poder de negociação — configura um gargalo institucional que limita a efetividade da política pública de pacificação, especialmente no segundo grau de jurisdição, onde a concentração de processos envolvendo grandes litigantes é proporcionalmente maior.

Depreende-se, portanto, que a resistência à conciliação no sistema de justiça brasileiro possui uma dupla raiz: uma cultural-formativa, enraizada no paradigma adversarial do ensino jurídico, e outra estrutural-corporativa, derivada da lógica econômica dos litigantes habituais. Ambas convergem para o mesmo resultado — a frustração do espaço autocompositivo —, mas exigem do conciliador estratégias distintas de enfrentamento.

Impende ressaltar, contudo, que nem toda postura adversarial do advogado é ilegítima ou disfuncional. A defesa técnica dos interesses do cliente é dever ético do advogado, consagrado no Estatuto da Advocacia, e a recusa de um acordo desfavorável pode constituir, em determinados casos, a conduta mais adequada e responsável. O problema que esta pesquisa identifica não reside na combatividade em si, mas na sua indiscriminação — na postura do advogado que recusa o diálogo como regra, antes mesmo de avaliar os termos da proposta, e que confunde zelo profissional com intransigência. A distinção entre defesa

técnica legítima e resistência ideológica ao consenso é sutil, porém essencial para que a análise não descambe para uma romantização ingênua da conciliação como panaceia. Feita essa ressalva, é sobre as estratégias do conciliador para superar as resistências identificadas nesta seção — especialmente aquelas derivadas do desconhecimento formativo — que se debruçará a próxima seção, com atenção especial à experiência prática no CEJUSC do 2º grau do TJGO.

3. ESTRATÉGIAS DO CONCILIADOR PARA SUPERAÇÃO DAS RESISTÊNCIAS

3.1 TÉCNICAS DE FACILITAÇÃO E COMUNICAÇÃO NÃO-VIOLENTA

Demonstradas, na seção anterior, as duas raízes da resistência à conciliação — a cultural-formativa e a estrutural-corporativa —, impõe-se examinar o repertório técnico de que dispõe o conciliador para enfrentá-las. A premissa que orienta esta análise é a de que o conciliador não é um agente passivo que recebe a boa ou má vontade das partes; ao contrário, ele é um profissional capacitado, dotado de ferramentas específicas para transformar o ambiente adversarial em espaço de diálogo. A eficácia dessas ferramentas, contudo, varia conforme o tipo de resistência que se apresenta — o que exige do conciliador a capacidade de diagnosticar rapidamente o cenário e adaptar sua intervenção.

O primeiro desafio que se impõe ao conciliador é de natureza relacional: estabelecer o rapport — termo técnico que designa a construção de uma relação de confiança mínima entre o terceiro facilitador e os envolvidos no conflito. Bacellar (2012) leciona que o conciliador deve atuar com escuta ativa e humanizada, criando um ambiente em que as partes e seus advogados se sintam respeitados e ouvidos antes de qualquer tentativa de negociação substantiva. Essa etapa inicial, frequentemente subestimada, é determinante: um advogado que percebe o conciliador como aliado do adversário ou como agente do tribunal interessado apenas em "fechar acordo a qualquer custo" tenderá a adotar postura defensiva desde os primeiros minutos. A escuta ativa, nesse contexto, funciona como ferramenta de desarme — ao demonstrar que

compreende genuinamente a posição e os interesses do advogado, o conciliador neutraliza a lógica combativa e abre espaço para o diálogo.

A comunicação não-violenta (CNV), adaptada à prática conciliatória, constitui o eixo transversal de toda a atuação do conciliador. Trata-se de uma abordagem comunicacional que se estrutura em quatro componentes: observação sem julgamento, identificação de sentimentos, reconhecimento de necessidades e formulação de pedidos. Na audiência de conciliação, a CNV se traduz em um conjunto de práticas que visam despolarizar o conflito. O parafraseamento — técnica que consiste em reformular a fala de uma parte em termos neutros, despidos de carga emocional ou beligerante — permite que o conciliador devolva ao advogado combativo sua própria posição em linguagem cooperativa, demonstrando que foi ouvido sem validar a intransigência. O espelhamento, por sua vez, opera como mecanismo de empatia: ao refletir a emoção subjacente à fala ("percebo que essa situação gera frustração"), o conciliador legitima o sentimento sem endossar a posição, criando condições para que o interlocutor avance do plano emocional para o plano racional da negociação.

Sobre essa base comunicacional, o conciliador aplica as ferramentas de negociação derivadas do Método de Harvard, analisado na Seção 1. O primeiro pilar — separar as pessoas do problema — é particularmente relevante no enfrentamento da resistência adversarial. Quando o advogado combativo chega à audiência com a narrativa de que "a outra parte está de má-fé" ou de que "o pedido é absurdo", o conciliador deve redirecionar o foco das pessoas para os interesses substantivos. A técnica da identificação de interesses subjacentes opera exatamente nessa chave: enquanto o advogado combativo foca na posição ("quero R\$ 50.000,00"), o conciliador investiga o interesse real que sustenta essa posição ("preciso pagar uma dívida", "quero reconhecimento do dano sofrido"). Essa transição — de posições para interesses — é o momento mais crítico da audiência, pois é quando a lógica adversarial pode ser substituída pela lógica cooperativa.

O reality check (teste de realidade), discutido na Seção 1 como prerrogativa exclusiva do conciliador, é a ferramenta mais eficaz diante do advogado que resiste por desconhecimento. Trata-se de confrontar, por meio de perguntas reflexivas e dados objetivos, as expectativas irrealistas alimentadas

pela formação adversarial. Vasconcelos (2017) ensina que o reality check deve ser conduzido com equidistância — o conciliador imparcial não pode emitir juízo de valor sobre o desfecho da causa, mas pode transferir a análise de risco para os próprios advogados. Na prática, isso se materializa em perguntas como: "Doutor, considerando que o processo está em segundo grau e que a jurisprudência do TJGO tem se orientado neste sentido, qual seria o cenário mais provável caso não haja acordo?", ou "Doutora, quanto tempo e quanto em custas adicionais esse processo demandaria até uma decisão definitiva?". Essas perguntas não violam a imparcialidade; ao contrário, instrumentalizam o princípio da decisão informada, garantindo que advogado e parte avaliem racionalmente os custos e benefícios do litígio em comparação com o acordo.

Quando a sessão conjunta se mostra improdutiva — cenário frequente diante de posturas inflexíveis —, o conciliador dispõe da técnica do caucus (sessão privada). Tartuce (2018) leciona que a confidencialidade garantida pela sessão privada permite que cada parte revele informações que não compartilharia na presença do adversário, como seu verdadeiro limite de negociação ou os motivos reais por trás da intransigência. Na prática forense observada no CEJUSC, o caucus frequentemente revela que a resistência do advogado não corresponde à vontade da parte: há casos em que o cliente deseja o acordo, mas o advogado, por convicção ideológica ou por cálculo de honorários, orienta a recusa. A sessão privada permite ao conciliador acessar diretamente a parte, garantir-lhe a compreensão plena dos termos propostos e, quando necessário, sugerir que consulte outro profissional — tudo dentro dos limites éticos de sua atuação.

A geração de opções constitui outra ferramenta essencial. O conciliador treinado não se limita a perguntar "há acordo ou não há acordo?" — essa abordagem binária reproduz a lógica do processo contencioso. Em vez disso, aplica-se a técnica de brainstorming estruturado: convidam-se as partes a explorar cenários criativos de composição que atendam aos interesses de ambos os lados. A operacionalização da ZOPA (Zona de Possível Acordo), analisada na Seção 1, depende diretamente dessa capacidade do conciliador de ampliar o leque de opções para além da barganha posicional. Em um caso de indenização, por exemplo, o acordo pode incluir não apenas valores monetários, mas parcelamentos, compensações não financeiras ou cláusulas de conduta futura — soluções que a sentença judicial, adstrita ao pedido, jamais poderia oferecer.

É necessário reconhecer, contudo, que o instrumental técnico do conciliador encontra limites. Diante do segundo perfil de resistência identificado na Seção 2 — o advogado terceirizado de grandes litigantes, sem alçada para negociar —, as técnicas de facilitação, por mais sofisticadas que sejam, esbarram em uma barreira estrutural que transcende o plano da comunicação. Nesse cenário, a atuação do conciliador se desloca do plano técnico-negocial para o plano institucional: registrar a impossibilidade de negociação, informar o juízo sobre a postura do litigante e, nos limites de sua atribuição, contribuir para a construção de dados que subsidiem eventuais políticas judiciais de enfrentamento da litigância habitual.

3.2 A EXPERIÊNCIA PRÁTICA NO CEJUSC DO 2º GRAU DO TJGO

A análise teórica das técnicas de facilitação ganha contornos concretos quando confrontada com a experiência prática no Centro Judiciário de Solução de Conflitos e Cidadania do 2º grau do Tribunal de Justiça de Goiás. A observação participante realizada pelo pesquisador — conciliador judicial capacitado pelo curso de formação do TJGO, sob a supervisão das instrutoras Ieda Machado Perna e Lília Fernandes — permite articular o referencial teórico com os padrões comportamentais identificados nas audiências conciliatórias em segundo grau de jurisdição.

A particularidade do CEJUSC do 2º grau merece destaque analítico. Diferentemente do primeiro grau, onde a audiência de conciliação ocorre antes da instrução processual (art. 334 do CPC/2015), no segundo grau o conflito já percorreu toda a fase cognitiva: houve sentença, houve recurso e, frequentemente, as partes carregam anos de litígio acumulado. Essa circunstância altera substancialmente o cenário de atuação do conciliador. Por um lado, o conflito tende a estar em estágios mais avançados da escalada de Glasl — a comunicação entre as partes já foi rompida há tempo, e as posições estão cristalizadas. Por outro, paradoxalmente, o segundo grau oferece ao conciliador uma vantagem técnica: a existência de uma sentença prévia funciona como elemento objetivo para o reality check. O conciliador pode, sem emitir juízo próprio, remeter os advogados à decisão de primeiro grau como ponto de partida para a negociação, forçando uma avaliação realista das chances recursais.

A formação recebida no curso de capacitação do TJGO — que abrangeu desde a contextualização histórica dos métodos consensuais até o treinamento prático em técnicas como rapport, escuta ativa, parafraseamento, reformulação, espelhamento, validação emocional, sessões privadas, choque de realidade, uso estratégico do silêncio e geração de opções — revelou-se condição indispensável para a condução qualificada das audiências. Essa capacitação materializa, no plano individual, a política pública desenhada pela Resolução CNJ nº 125/2010, que exige formação específica para os auxiliares da justiça que atuam nos CEJUSCs. A experiência prática confirmou que o conciliador não capacitado tende a reproduzir, ele próprio, a cultura da sentença — limitando-se à pergunta protocolar "há acordo?" e transformando a audiência em formalidade burocrática, exatamente como ocorria sob a vigência do CPC/1973.

Os padrões observados nas audiências confirmaram, em grande medida, a tipologia de resistências descrita na Seção 2. Nos processos envolvendo pessoas físicas representadas por advogados autônomos, a aplicação combinada das técnicas de comunicação não-violenta e do reality check mostrou-se capaz de superar a resistência inicial em parcela significativa dos casos. O padrão observado é recorrente: o advogado chega à audiência com postura defensiva, recusa o diálogo nos primeiros minutos, mas, ao ser confrontado — de forma respeitosa e tecnicamente fundamentada — com os custos do prolongamento do litígio e com as incertezas do desfecho recursal, passa a considerar a possibilidade do acordo. A transição ocorre, na maioria das vezes, durante o caucus: na sessão privada, livre da pressão de "perder a face" diante do adversário, o advogado pode reavaliar sua posição e consultar o cliente sobre limites reais de negociação.

Nos processos envolvendo grandes litigantes, por outro lado, a observação confirmou a limitação estrutural já antecipada teoricamente. Os advogados substabelecidos compareciam às audiências com orientação expressa de seus contratantes para não negociar acima de determinado valor — valor frequentemente incompatível com o objeto da disputa — ou, em muitos casos, sem qualquer alçada para propor ou aceitar termos. Essa postura, embora não configure deslealdade processual em sentido estrito, esvazia materialmente o espaço autocompositivo e desafia a eficácia da política pública de pacificação.

A experiência no CEJUSC do 2º grau do TJGO evidencia, nesse ponto, que o enfrentamento da resistência dos litigantes habituais exige respostas que ultrapassam o âmbito técnico do conciliador e adentram o campo das reformas institucionais — como a exigência normativa de comparecimento de preposto com poderes efetivos de negociação.

A vivência prática permite, ainda, uma reflexão sobre o papel transformador do conciliador que extrapola a dimensão técnica. Cada audiência bem conduzida — mesmo aquelas que não resultam em acordo — funciona como microespaço de educação jurídica. Ao demonstrar ao advogado que a escuta não é fraqueza, que a concessão pode ser estratégia e que o consenso não equivale à derrota, o conciliador desafia, no plano individual, o paradigma adversarial que a formação acadêmica sedimentou. Trata-se de um trabalho pedagógico sutil, cumulativo e de longo prazo, cujos resultados não se medem apenas pelo índice de acordos homologados, mas pela gradual transformação da cultura forense. Watanabe (2011) sustenta que a mudança da "cultura da sentença" para a "cultura da pacificação" é um processo civilizatório que demanda persistência institucional — e o conciliador, nessa perspectiva, é simultaneamente agente e produto dessa transformação.

Constata-se, ao final desta análise, que a resposta ao problema central da pesquisa é nuançada. O conciliador pode, sim, exercer efetivamente seu papel de agente pacificador diante da resistência adversarial — desde que adequadamente capacitado e munido do instrumental técnico apropriado. Essa eficácia, contudo, é condicionada pelo tipo de resistência que enfrenta. Diante do advogado que resiste por desconhecimento formativo, as técnicas de comunicação não-violenta, o reality check e o caucus constituem ferramentas poderosas de transformação. Diante do litigante habitual que resiste por cálculo corporativo, o conciliador atinge o limite de sua atuação individual, e a superação do obstáculo demanda intervenções de natureza sistêmica — normativa, institucional e, fundamentalmente, educacional.

CONCLUSÃO

O percurso investigativo deste artigo permitiu confrontar o aparato teórico-normativo da conciliação judicial no Brasil com a realidade observada nas audiências do CEJUSC do 2º grau do TJGO, revelando que a efetividade dos métodos consensuais depende menos da sofisticação do arcabouço legal do que da transformação cultural dos agentes que o operam. A análise demonstrou que o sistema de justiça brasileiro dispõe de fundamentação teórica sólida — ancorada nas ondas renovatórias de Cappelletti e Garth, na cultura da pacificação de Watanabe e no Método de Harvard — e de amparo normativo robusto — materializado no CPC/2015, na Resolução CNJ nº 125/2010 e na Lei de Mediação. A estrutura existe; o que falha é a cultura.

Em resposta ao segundo problema de pesquisa — sobre os fatores da formação jurídica que perpetuam a mentalidade adversarial —, a investigação identificou três vetores convergentes, denominados neste artigo de "tríade da resistência": a formação acadêmica dogmático-normativista, que produz operadores treinados exclusivamente para a heterocomposição (Warat, 1985; Ferraz Junior, 2003; Streck, 2014); a estrutura econômica da advocacia, que vincula a remuneração ao contencioso e desincentiva o acordo; e a cultura forense cotidiana, que valida a combatividade como sinônimo de competência e estigmatiza a transigência como fraqueza profissional. Esses fatores, operando de forma cumulativa, explicam por que advogados formados antes das Diretrizes Curriculares de 2018 tendem a encarar a conciliação como obstáculo processual, e não como oportunidade de pacificação.

A observação participante no CEJUSC do 2º grau do TJGO permitiu, ademais, identificar dois perfis distintos de resistência — o advogado autônomo que desconhece os benefícios da autocomposição e o advogado terceirizado de grandes litigantes que comparece sem alçada para negociar. Essa tipologia, articulada com a teoria dos repeat players de Galanter (2018), revelou que a resistência à conciliação possui uma dimensão individual-cognitiva e outra institucional-corporativa, cada qual exigindo estratégias distintas de enfrentamento.

Em resposta ao primeiro problema de pesquisa — sobre como o conciliador pode exercer seu papel de agente pacificador diante dessas resistências —, a análise permite confirmar parcialmente a primeira hipótese

formulada no projeto: as técnicas de comunicação não-violenta, o reality check e o caucus constituem, de fato, ferramentas eficazes para superar a resistência derivada do desconhecimento formativo. A experiência prática confirmou que o advogado cuja intransigência decorre de ignorância técnica — e não de cálculo estratégico — tende a reconsiderar sua posição quando confrontado, de forma respeitosa e fundamentada, com os custos reais do prolongamento do litígio. Essa confirmação, contudo, é condicionada: a eficácia das técnicas depende da capacitação adequada do conciliador, o que reforça a centralidade da política de formação desenhada pela Resolução CNJ nº 125/2010.

A segunda hipótese — de que a formação jurídica adversarial perpetua a resistência à conciliação — foi igualmente confirmada, com a ressalva de que as Resoluções CNE/CES nº 5/2018 e nº 2/2021 representam um avanço normativo relevante ao tornar obrigatório o ensino dos métodos consensuais nos cursos de Direito. Os efeitos práticos dessa mudança curricular, porém, ainda são incipientes: a maioria dos profissionais em atividade se formou sob o paradigma anterior, e a mera inclusão de disciplinas isoladas não substitui a necessidade de uma revisão estrutural da metodologia de ensino jurídico no Brasil.

Cumprе reconhecer que a pesquisa encontrou um limite claro na dimensão da resistência institucional-corporativa. Diante do litigante habitual que deliberadamente esvazia o espaço autocompositivo por meio de advogados sem poder de negociação, o conciliador atinge o teto de sua atuação individual. Essa constatação aponta para a necessidade de intervenções sistêmicas — como a exigência normativa de comparecimento de preposto com poderes efetivos de negociação — que ultrapassam o escopo técnico do conciliador e adentram o campo das reformas institucionais.

Em síntese, este artigo evidenciou que o conciliador judicial pode, sim, funcionar como agente de transformação cultural — desde que adequadamente capacitado e ciente dos limites de sua atuação. A mudança da "cultura da sentença" para a "cultura da pacificação", nos termos de Watanabe, não se realizará por decreto nem por reforma processual isolada. Ela exige um trabalho pedagógico cumulativo, que se opera tanto nas faculdades de Direito quanto nas mesas de conciliação — e no qual cada audiência bem conduzida, mesmo aquela que não resulta em acordo, contribui para a gradual construção de uma ordem jurídica mais democrática, dialógica e efetivamente pacificadora.

REFERÊNCIAS

BACELLAR, Roberto Portugal. **Mediação e Arbitragem**. São Paulo: Saraiva, 2012.

BRASIL. [Constituição (1988)]. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Presidência da República, [2024]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 20 nov. 2025.

BRASIL. Conselho Nacional de Educação. **Resolução CNE/CES nº 2, de 19 de abril de 2021**. Altera o art. 5º da Resolução CNE/CES nº 5/2018, que institui as Diretrizes Curriculares Nacionais do Curso de Graduação em Direito. Brasília, DF: MEC, 2021.

BRASIL. Conselho Nacional de Educação. **Resolução CNE/CES nº 5, de 17 de dezembro de 2018**. Institui as Diretrizes Curriculares Nacionais do Curso de Graduação em Direito e dá outras providências. Brasília, DF: MEC, 2018.

BRASIL. Conselho Nacional de Justiça. **Justiça em Números 2024**. Brasília: CNJ, 2024. Disponível em: <https://www.cnj.jus.br/pesquisas-judiciarias/justica-em-numeros/>. Acesso em: 20 nov. 2025.

BRASIL. Conselho Nacional de Justiça. **Resolução nº 125, de 29 de novembro de 2010**. Dispõe sobre a Política Judiciária Nacional de tratamento adequado dos conflitos de interesses no âmbito do Poder Judiciário e dá outras providências. Brasília, DF: CNJ, 2010.

BRASIL. Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015. **Código de Processo Civil**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 17 mar. 2015.

BRASIL. Lei nº 13.140, de 26 de junho de 2015. Dispõe sobre a mediação entre particulares como meio de solução de controvérsias e sobre a autocomposição de conflitos no âmbito da administração pública. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 29 jun. 2015.

CAPPELLETTI, Mauro; GARTH, Bryant. **Acesso à Justiça**. Tradução de Ellen Gracie Northfleet. Porto Alegre: Sergio Antonio Fabris, 1988.

CARNELUTTI, Francesco. **Instituições do Processo Civil**. Tradução de Adrián Sotero De Witt Batista. Campinas: Servanda, 1999.

DIDIER JR., Fredie. **Curso de direito processual civil**: introdução ao direito processual civil, parte geral e processo de conhecimento. 18. ed. Salvador: Ed. JusPodivm, 2016.

DINAMARCO, Cândido Rangel. **A Instrumentalidade do Processo**. 9. ed. São Paulo: Malheiros, 2001.

FERRAZ JUNIOR, Tercio Sampaio. **Introdução ao estudo do direito**: técnica, decisão, dominação. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim**: a negociação de acordos sem concessões. 2. ed. Rio de Janeiro: Imago, 2011.

GALANTER, Marc. **Por que "quem tem" sai na frente**: especulações sobre os limites da transformação no direito. Organização e tradução de Ana Carolina Chasin. São Paulo: FGV Direito SP, 2018.

GLASL, Friedrich. **Confronting Conflict**: A First-Aid Kit for Handling Conflict. Stroud: Hawthorn Press, 1999.

MARINONI, Luiz Guilherme; ARENHART, Sérgio Cruz; MITIDIERO, Daniel. **Novo curso de processo civil**: teoria do processo civil. 3. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017.

REIS, Hugo Freitas; LARA, Fabiano Teodoro. Um estudo empírico dos fatores preditivos da autocomposição. **Revista Direito GV**, São Paulo, v. 18, n. 2, e2221, 2022. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/2317-6172202221>. Acesso em: 20 nov. 2025.

SALES, Lília Maia de Moraes. **Justiça e mediação de conflitos**. Belo Horizonte: Del Rey, 2007.

SANDER, Frank E. A. Varieties of Dispute Processing. In: LEVIN, A. Leo; WHEELER, Russell R. (Ed.). **The Pound Conference**: Perspectives on Justice in the Future. St. Paul: West Publishing Co., 1979.

SANTOS, Boaventura de Sousa. **Para uma revolução democrática da justiça**. 3. ed. São Paulo: Cortez, 2011.

SPENGLER, Fabiana Marion. **Mediação de conflitos**: da teoria à prática. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2016.

STRECK, Lenio Luiz. **Verdade e consenso**: constituição, hermenêutica e teorias

discursivas. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

TARTUCE, Fernanda. **Mediação nos conflitos civis**. 4. ed. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método, 2018.

VASCONCELOS, Carlos Eduardo de. **Mediação de conflitos e práticas restaurativas**. 5. ed. São Paulo: Método, 2017.

WARAT, Luis Alberto. **O direito e sua linguagem**. 2. ed. Porto Alegre: Sergio Antonio Fabris, 1995.

WATANABE, Kazuo. Cultura da Sentença e Cultura da Pacificação. In: YARSHELL, Flávio Luiz; MORAES, Maurício Zanoide de (Org.). **Estudos em homenagem à Professora Ada Pellegrini Grinover**. São Paulo: DPJ, 2005.

WATANABE, Kazuo. Política Pública do Poder Judiciário Nacional para tratamento adequado dos conflitos de interesses. In: WATANABE, Kazuo. (Org.). **Conciliação e Mediação: Estruturação da Política Judiciária Nacional**. Rio de Janeiro: Forense, 2011.