



Fundação Escola Superior do Ministério Público – FMP

AUTOCOMPOSIÇÃO: A RESISTÊNCIA (DES)NECESSÁRIA DA ANTIGA ADVOCACIA NA RESOLUÇÃO DE CONFLITOS POSITIVADA NO NCPC

POR NICOLAS DA ROCHA MACHADO

ORIENTADOR: PROF. FREDERICO LOUREIRO DE CARVALHO FREITAS

INSTITUIÇÃO: FUNDAÇÃO ESCOLA SUPERIOR DO MINISTÉRIO PÚBLICO – FMP

LINHA 02: TUTELAS À EFETIVAÇÃO DOS DIREITOS TRANSINDIVIDUAIS

IDEIAS CENTRAIS

A reforma do sistema legal dos ritos processuais veio com a promessa de, se não resolver, ao menos amenizar o mais sério problema da justiça deste país: sua morosidade. Uma das novidades é uso de ferramentas para a obtenção de um resultado consensual, como a conciliação, a mediação e outros métodos de solução consensual, técnicas a serem estimulados por todos, inclusive no curso do processo (art. 3º, § 2º). Tanto o juiz pode determinar de ofício, como o Ministério Público, os advogados e os defensores podem, a qualquer tempo, requerer o uso de tais meios conciliatórios. Não só isso, mas o NCPC determina que os tribunais criem centros de solução consensual de conflitos, para a realização de audiências de conciliação e mediação (art. 165 a 175).



OBJETIVO

Esta pesquisa procura entender porque os profissionais mais antigos da advocacia têm tanta resistência a solução de conflitos autocompositiva e como esses impactos podem acabar desestimulando e influenciando negativamente os novos profissionais que estão entrando no mercado de trabalho

METODOLOGIA

A metodologia utilizada é hipotético-dedutiva, através de uma análise ampla da legislação que tenta estimular os advogados a aderirem ao novo método do NCPC assim como notícias, bibliografias, artigos e jurisprudências pertinentes para identificar os principais problemas relacionados a tal discussão.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Conclui-se que com a irreversível tendência e necessidade de a sociedade evitar as formas litigiosas para solução de conflitos, os advogados antigos, apoiados pelas escolas da Direito e a OAB, precisam com urgência repensar o modelo do exercício de sua advocacia e se prepararem de forma adequada para as novas exigências que estão sendo impostas pelo mercado, para atender a pretensão de seus clientes na melhor forma de resolver os conflitos, apenas os orientando e os informando das possíveis consequências do acordo e não desestimulando, mal-intencionados, seus clientes, a fim de que se tenham como “vencedores” da lide e acabando, indiretamente, influenciando jovens que os admiram, a seguir esse ideologia achando que ganhar a causa é mais importante que resolver o conflito do jeito que o cliente achar melhor.

