

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA  
FACULDADE DE DIREITO  
CURSO NOTURNO**

**Maria Eduarda Pereira dos Santos**

**Conquistando acordos judiciais excelentes: a aplicabilidade do método Harvard de negociação nas audiências cíveis**

**Juiz de Fora  
2018**

**Maria Eduarda Pereira dos Santos**

**Conquistando acordos judiciais excelentes: a aplicabilidade do método Harvard de negociação nas audiências cíveis**

Monografia apresentada à Faculdade de Direito da Universidade Federal de Juiz de Fora, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel. Nas áreas de concentração Direito Processual Civil e Teoria das Negociações.

Orientadora: Prof<sup>ª</sup>. Dr<sup>ª</sup>. Clarissa Diniz Guedes.

**Juiz de Fora**

**2018**

**Maria Eduarda Pereira dos Santos**

**Conquistando acordos judiciais excelentes: a aplicabilidade do método Harvard de negociação nas audiências cíveis**

Monografia apresentada à Faculdade de Direito da Universidade Federal de Juiz de Fora, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel. Nas áreas de concentração Direito Processual Civil e Teoria das Negociações.

Aprovada em 05 de dezembro de 2018

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup>. Clarissa Diniz Guedes - Orientadora  
Universidade Federal de Juiz de Fora

---

Prof.<sup>a</sup> Pós-Dr.<sup>a</sup>. Carmen Amado Mendes  
Universidade de Coimbra

---

Prof. Orfeu Sérgio Ferreira Filho  
Universidade Federal de Juiz de Fora

À minha família, cuja veemente convicção, já nesta página, da absoluta preciosidade desse trabalho, sempre me forneceu a coragem necessária para enfrentar públicos menos parciais e obstáculos ainda mais intensos.

## AGRADECIMENTOS

Agradeço a todos os professores da Universidade Federal de Juiz de Fora, por terem me transformado, ao longo desses anos, numa pessoa infinitamente menos ignorante.

À professora Clarissa, que ao unir empolgação acadêmica com uma fervorosa dedicação aos seus alunos, faz com que, antes de sequer conhecerem o tópico desse estudo, meus interlocutores inevitavelmente me parabenizem pela escolha de orientação.

De fato, seu recorte do problema a ser aqui enfrentado canalizou em um projeto executável a minha paixão pelo Direito e pela Negociação. Sem ela, entregaria nesse momento algumas cem páginas de um primeiro capítulo.

Agradeço ao Programa de Intercâmbio da UFJF, sem cuja bolsa eu nunca haveria tido o prazer de ser lecionada pela professora Carmen Amado Mendes, na querida Universidade de Coimbra. E então não teria conhecido o método Harvard, que agora considero parte de quem eu sou.

Ao excelentíssimo juiz Orfeu, cuja audiência me forneceu um esplendoroso estudo de caso. Sua vocação e vasta experiência na solução de conflitos possibilitou o registro de uma aplicação instintiva do método Harvard. Evidenciou, assim, que esse conhecimento organiza e democratiza os méritos desses profissionais de aptidão privilegiada.

Aos técnicos do judiciário, estagiários e juízes, que prontamente se dispuseram a cooperar com a minha missão de assistir às numerosas audiências cíveis.

À Kriztina Erdős, que achou bastante aceitável receber instruções metodológicas detalhadas à guisa de conselho. Iniciou assim minha carreira informal de resolução de conflitos pelo método Harvard, de forma que chegada a hora de feitura desse trabalho, eu já havia repetidamente testado os méritos da técnica.

Ao Gustavo Moreira, que ao longo dos transformadores meses em que pacientemente supervisionou meu trabalho no Ministério Público Federal, me ensinou o poder da linguagem clara e precisa. A intimidadora qualidade do trabalho realizado na Procuradoria da República em Juiz de Fora incentiva o aprendizado contínuo.

Ao Homa, Centro de Direitos Humanos e Empresas, minha introdução à produção científica consciente de sua missão transformadora da realidade.

Aos colegas Augusto, Laura e Fabíola, cujos brilhantismos acadêmicos me inspiram até hoje. Ao Lucas, por ter revisado esse trabalho com o mesmo carinho que eu o produzi.

À Bianca, minha primeira professora, cuja primordial intervenção na minha vida é responsável por todo e qualquer mérito acadêmico que porventura surgir de mim.

## RESUMO

Instituiu-se no Brasil o incentivo à solução consensual dos conflitos sem, entretanto, haver o correspondente preparo dos profissionais de Direito a essa nova realidade. Juízes, advogados, defensores públicos e membros do Ministério Público devem estimular a conciliação e a mediação, mas são levados a fazê-lo sem as técnicas adequadas. O objetivo do presente trabalho foi investigar se o método Harvard de negociação poderia suprir essa urgente necessidade de uma técnica a ser utilizada nas tentativas de autocomposição judicial. Para tanto, foram analisadas onze audiências cíveis da Justiça Estadual da Comarca de Juiz de Fora-MG, dentre as quais duas ensejaram estudo pormenorizado. Na primeira, o juiz tenta superar a resistência das partes e promover um acordo mutuamente satisfatório entre o Sr. Anderson e os representantes de seu condomínio. Na segunda, uma advogada enfrenta a situação em que deve rejeitar uma proposta de acordo realizada pelo juiz. Pelo quanto avaliado, concluiu-se que o método Harvard de negociação e as suas técnicas auxiliares, o método do Não Positivo e da *breakthrough negotiation*, são aplicáveis às audiências cíveis em que a autocomposição deve ser estimulada. Propõem-se então medidas concretas em prol da utilização desse conhecimento.

Palavras-chave: Solução consensual de conflitos. Negociação por princípios. Método Harvard. Autocomposição judicial. Conciliação.

## **ABSTRACT**

Brazil implemented a strong encouragement of Alternative Dispute Resolution in the judiciary system. However, this decision was not followed by a proportional adaptation of law professional's mentality and technical capabilities. Even though judges, lawyers, public defenders and prosecutors are now obliged to encourage agreements, when their cases are compatible with such a proposition, they have no background in negotiation. This work's goal is to investigate if the Harvard method of negotiation, also known as principled negotiation, could possibly supply the needed technique for dispute resolution in civil judiciary hearings. On that objective, eleven civil hearings of Juiz de Fora-MG's Civil State County were attended to. Two of them were selected for in dept analysis. On the first one, the judge tries to overcome the resistance of the parties, Mr. Anderson and his residential condominium's representatives, to produce a mutually satisfying agreement. On the second one, a lawyer faces the challenge of having to reject the judge's proposed agreement. The study's finding is that the Harvard method and its complementary techniques, the Positive No and the breakthrough negotiation, are applicable to civil hearings in which Alternative Dispute Resolution is to be attempted. Concrete measures are suggested to effectively make use of this knowledge.

Keywords: Alternative Dispute Resolution. Principled Negotiation. The Harvard Method. Conciliation. Breakthrough Negotiation.

## SUMÁRIO

1	<b>O IMPACTO CIENTÍFICO DAS COMBINAÇÕES ATÍPICAS</b> .....	13
1.1	TEORIA DAS NEGOCIAÇÕES E DIREITO PROCESSUAL CIVIL.....	14
2	<b>METODOLOGIA</b> .....	16
3	<b>MÉTODO HARVARD DE NEGOCIAÇÃO</b> .....	18
3.1	DOIS GRANDES APRIMORAMENTOS.....	23
3.1.2	<b>Julgamento preliminar de aplicabilidade</b> .....	23
4	<b>MÉTODO DA <i>BREAKTHROUGH NEGOTIATION</i></b> .....	25
4.1	SR. ANDERSON vs CONDOMÍNIO.....	27
5	<b>MÉTODO DO NÃO POSITIVO</b> .....	32
5.1	ADVOGADA DIZ NÃO AO JUIZ.....	40
6	<b>CONCLUSÕES</b> .....	41
	<b>REFERÊNCIAS</b> .....	44
	<b>APÊNDICE</b> .....	47
	<b>ANEXO</b> .....	62

## 1 O IMPACTO CIENTÍFICO DAS COMBINAÇÕES ATÍPICAS

Uma pesquisa divulgada pela revista *Science* buscou identificar os fatores que tornam um texto científico altamente inovador e excepcionalmente impactante. Após a análise de 17,9 milhões de artigos, escritos ao longo de cinco décadas e provenientes de todas as áreas da ciência, concluiu que a produção de conhecimento científico, de fato, apresenta um padrão praticamente universal (UZZI et al., 2013, p. 468).

O equilíbrio ideal, inclusive para os textos concernentes às ciências sociais aplicadas, consiste no uso simultâneo de dois tipos de combinações de teorias preexistentes. O primeiro é formado por combinações extremamente convencionais, entendendo-se assim as que já foram insistentemente realizadas, representativas do acúmulo de conhecimentos alcançado pela sua área de estudo. Já o segundo, ao contrário, é composto por combinações altamente atípicas. Essas seriam as associações que não surgiram ou surgiram poucas vezes até aquele momento histórico (UZZI et al., 2013, p. 468).

Exemplifica-se: um estudo que correlaciona as teorias contratualistas de Rousseau e Hobbes, combinação que já foi amplamente explorada, tem muito menor probabilidade de ser criativo do que um trabalho que associe a teoria de Maquiavel com a de Newton. Entretanto, as conclusões da pesquisa indicam que a existência dessa atipicidade não basta. Para configurar um significativo avanço científico, o texto deve, outrossim, conter maciço conhecimento consolidado em sua área.

Sintetizam os autores: “*The highest-impact science is primarily grounded in exceptionally conventional combinations of prior work yet simultaneously features an intrusion of unusual combinations*”<sup>1</sup> (UZZI et al., 2013, p. 468). Em detalhes, “*(...) papers with an injection of novelty into an otherwise exceptionally familiar mass of prior work are unusually likely to have high impact*”<sup>2</sup> (UZZI et al., 2013, p. 470).

Sob essa perspectiva, selecionou-se o problema e o respectivo marco teórico do presente trabalho. Em tentativa de aumentar suas chances de contribuição científica, realizaram-se combinações bibliográficas extremamente convencionais em âmbito de conhecimento jurídico e das Teorias das Negociações e, simultaneamente, combinações altamente atípicas, materializadas pela associação entre esses dois arcabouços teóricos.

---

<sup>1</sup> “A ciência de alto impacto baseia-se sobretudo em combinações excepcionalmente convencionais de trabalhos anteriores, e, simultaneamente, exibem a inserção de combinações incomuns”, tradução livre.

<sup>2</sup> “Artigos contendo uma inserção de novidade em uma até então excepcionalmente familiar massa de conhecimento prévio são incomumente propensos a obter alto impacto”, tradução livre.

## 1.1 TEORIA DAS NEGOCIAÇÕES E DIREITO PROCESSUAL CIVIL.

Isso exposto, o presente trabalho é interdisciplinar, se propondo a investigar se um problema do Direito Processual Civil poderia ser solucionado com a aplicação de um modelo advindo da Teoria das Negociações. Notadamente, se a necessidade de uma técnica eficaz e uniforme para obtenção da solução consensual, nas causas com ela compatíveis, poderia ser suprida pelo modelo Harvard de Negociação.

O problema a ser enfrentado se evidenciou pela institucionalização, no Brasil, de uma política pública de tratamento adequado dos conflitos judiciais, regulada pela Resolução do Conselho Nacional de Justiça nº 125/2010. Percebeu-se que a solução da controvérsia por meio da sentença, produzida e imposta por um terceiro, o juiz, conforme as determinações da legislação vigente, nem sempre resolve mais adequadamente o impasse, considerando as peculiaridades do caso e das pessoas nele envolvidas (WATANABE, 2011, p. 382-383).

De fato, essa solução adjudicada dos conflitos, além de imprópria para alguns casos concretos, se definida como mecanismo predominante do judiciário no trato de divergências, gera uma “cultura da sentença”, cujas consequências incluem uma sobrecarga de processos, recursos e execuções judiciais, culminando numa crise de desempenho e perda de credibilidade do Poder Judiciário Nacional (WATANABE, 2011, p. 381-383).

Assim, o respeito ao princípio do acesso à justiça, previsto no artigo 5º, XXXV, da Constituição Federal, garantidor do acesso a uma ordem jurídica justa, de forma efetiva, tempestiva e adequada, e ao princípio da eficiência dos órgãos judiciários, previsto pelo artigo 37 da Constituição Federal, ensejou o estabelecimento de uma política abrangente, de observância obrigatória por todo o Judiciário Nacional, de tratamento adequado dos conflitos de interesses (WATANABE, 2011, 382-384).

A ferramenta da solução negociada, se explorada corretamente, surge como alternativa em prol desse tratamento adequado, possibilitando que as próprias partes desenvolvam, em cooperação, um acordo mutuamente satisfatório e personalizado conforme seus interesses. Tal seja, representa a obtenção de um consenso que as partes se autodeterminam a cumprir.

Compreende-se que esse

[...] não é apenas um meio eficaz e econômico de resolução de litígios: trata-se de importante instrumento de desenvolvimento da cidadania, em que os interessados passam a ser protagonistas da construção da decisão jurídica que regula as suas relações. Neste sentido, o estímulo a autocomposição pode ser entendido como um reforço da participação popular no exercício do poder – no caso, o poder de solução

de litígios. Tem, também, por isso, forte caráter democrático. O propósito evidente é tentar dar início a uma transformação cultural – da cultura da sentença para a cultura da paz (DIDIER, 2017, p. 305).

Essa troca de mentalidade ocorre em compasso com a revolução da negociação testemunhada pela sociedade, em que a prévia visão hierárquica de tomada de decisões cedeu espaço para meios mais eficazes no trato da diferença, compatíveis com relações mais horizontais (URY, 2018, p. 9-13). Sob esse contexto se insere a legislação brasileira<sup>3</sup>, sobretudo a Resolução nº 125/2010 do CNJ, a Lei 13.140/2015 e o Código de Processo Civil/2015.

Nesse sentido, o art. 3º, §2º, do Código de Processo Civil, determina que “O Estado promoverá, sempre que possível, a solução consensual dos conflitos”. Seu §3º prossegue na mesma linha: “A conciliação, a mediação e outros métodos de solução consensual dos conflitos deverão ser estimulados por juízes, advogados, defensores públicos e membros do Ministério Público, inclusive no curso do processo judicial”. Outrossim, está entre os deveres do juiz “promover, a qualquer tempo, a autocomposição”, conforme o art. 139, V, do mesmo diploma.

Sucedo que esse incentivo institucionalizado da solução negocial impõe aos profissionais do Direito uma nova realidade de atuação profissional. À mentalidade combativa da busca pela vitória judicial, através da influência na sentença produzida, soma-se a alternativa incentivada de cooperação, entre todas as partes do processo, para a obtenção de uma solução mutuamente satisfatória para o conflito abordado.

Entretanto, esses sujeitos são inseridos nessa conjuntura de estímulo à negociação sem o correspondente preparo. Inclusive o juiz da causa, a quem não é recomendado o exercício simultâneo das funções de mediador ou conciliador (DIDIER, 2017, p. 317), precisa possuir a habilidade de sê-lo, caso necessário.

A própria diferenciação na teoria jurídica entre mediação e conciliação, embora útil, demonstra certa superficialidade no entendimento do assunto. Sintetiza-se: “A conciliação consiste na intercessão de um sujeito entre os litigantes com vista a persuadi-los à autocomposição, sugerindo-lhes soluções e induzindo-os a se comporem amigavelmente” (DINAMARCO; LOPES, 2017, p. 32).

Por outro lado:

---

<sup>3</sup> Especialmente pertinentes os arts. 165-175; 190; 334; 695; 515, III; 515, §2º e 725, VIII, do Código de Processo Civil brasileiro.

Na mediação também se objetiva autocomposição, mas sem que o mediador apresente propostas concretas de solução a serem apreciadas pelos litigantes. Ele atua identificando as causas do conflito, buscando alternativas para sua superação e propiciando as condições necessárias para as partes chegarem por si próprias a um acordo (DINAMARCO, 2017, p. 32).

Outro fator considerado é que a conciliação estaria mais apta a lidar com casos em que não haveria vínculo anterior entre os envolvidos, ao passo que a mediação se recomenda em casos em que há uma relação anterior e permanente entre os interessados<sup>4</sup> (DIDIER, 2017, p. 308).

Entende-se, portanto, que há uma necessidade urgente de habilitar os participantes das audiências judiciais cíveis ao processo negocial, de modo que se evite a ineficiência generalizada no estímulo da solução por autocomposição ou em eventuais acordos produzidos.

Em tentativa de solucionar a questão, cogita-se que o modelo Harvard de negociação, desenvolvido por Roger Fisher e William Ury, igualmente conhecido como modelo de negociação por princípios ou pelos méritos, poderia ser aplicável em âmbito judicial. Constituiria, assim, uma técnica eficiente e passível de fornecer uniformização a essa seara.

## 2 METODOLOGIA

O objetivo desse estudo é, portanto, analisar a aplicabilidade do método Harvard de Negociação às tentativas de incentivo à autocomposição realizadas nas audiências cíveis. A escolha desse modelo negocial para a investigação justifica-se pelo seu mérito consolidado e sua compatibilidade teórica com as diretrizes legislativas brasileiras para autocomposição, já que é intrinsecamente cooperativo e benéfico a ambos os lados do acordo<sup>5</sup>.

Como passo metodológico inicial, foi realizada a revisão da literatura que compartilha o método desenvolvido e atualmente aplicado em sede do Projeto de Negociação de Harvard. Sua técnica foi divulgada pelo livro “Como chegar ao Sim: como negociar acordos sem fazer concessões”<sup>6</sup> e aprimorada com o esclarecimento das duas grandes dúvidas que surgiram para seus negociadores. Tais sejam: como superar a negativa da outra parte em sequer tentar um acordo e como proceder na ocasião em que há um interesse legítimo em negar um acordo ou comportamento da outra parte.

---

<sup>4</sup> Conforme positivado no art. 165, §2º e §3º do Código de Processo Civil brasileiro.

<sup>5</sup> Pertinente o art. 166, §3º do Código de Processo Civil brasileiro.

<sup>6</sup> FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim: Como negociar acordos sem fazer concessões**. 3. ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2018. 224 p.

Dessa forma, o marco teórico desse estudo é formado por uma trilogia, descrita por William Ury como profundamente complementar e representativa das habilidades necessárias para a negociação bem sucedida (URY, 2010, p. xxi). Ela é composta pelo “*Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving in*”<sup>7</sup>, “*Getting Past No: Negotiating in Difficult Situations*”<sup>8</sup> e “*The power of a Positive No: How to say No and still get to Yes*”<sup>9</sup>. Obtida essa percepção especializada em negociação por princípios, fez-se possível julgar se ela seria ou não aplicável nos casos concretos avaliados.

O segundo passo metodológico foi a seleção desses casos. Considerou-se que, dentro das ramificações do Direito, a esfera cível era a que apresentava contexto mais aproximado, e, portanto, mais comparável com o das negociações. Tal característica ganhou ainda maior expressividade após a adoção, pelo Brasil, de uma Política Judiciária Nacional de tratamento adequado dos conflitos de interesse, pela Resolução nº 125/2010 do CNJ, que estimula a realização de acordos nas audiências cíveis.

O passo seguinte foi o da escolha entre a Justiça Estadual ou Justiça Federal para alvo da investigação. Entendeu-se que a maioria dos polos participantes das ações cíveis da Justiça Estadual seriam possivelmente mais autônomos que os da Justiça Federal para realização de acordos, considerando a participação reiterada dessa última em causas de interesse da União. Em continuidade, estabeleceu-se a cidade de Juiz de Fora como limite geográfico da investigação, vez que é a sede da Universidade Federal de Juiz de Fora, cujo presente trabalho de conclusão de curso objetiva beneficiar.

Assim, foram então selecionadas aleatoriamente audiências das Varas Cíveis da Justiça Estadual da Comarca de Juiz de Fora-MG, para serem observadas e relatadas sob o crivo do filtro teórico desenvolvido, tal seja, a metodologia de negociação de Harvard. Objetivou-se coletar uma amostragem qualitativa de dados que representasse um mínimo de variedade nas situações testemunhadas. Nesse sentido, a seleção aleatória foi limitada por dois critérios.

O primeiro definiu o mês de outubro como o marco temporal em que seriam assistidas às audiências. Tal escolha se fundamenta na opção por buscar os dados mais atuais possíveis

---

<sup>7</sup> Embora nesse parágrafo tenha sido preservado o título original do livro, fez-se referência à sua versão traduzida para o português nas demais citações, vide nota de rodapé acima.

<sup>8</sup> URY, William. **Getting Past No: Negotiating in Difficult Situations**. 3. ed. New York: Bantam Books, 2007a. 191 p.

<sup>9</sup> Embora nesse parágrafo tenha sido preservado o título original do livro, fez-se referência à sua versão traduzida para o português nas demais citações: URY, William. **O poder do não positivo: como dizer não e ainda chegar ao sim**. 17. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007b. 236 p. Tradução Regina Lyra.

para avaliação. Tendo o estudo como prazo de finalização o de novembro de 2018, conforme calendário acadêmico da produção do trabalho de monografia, outubro era o mês mais atual que poderia ser objeto de análise. Ademais, o último mês apto à investigação também possui o mérito de ser o período em que o conhecimento sobre o método de negociação por princípios, filtro para a obtenção dos dados recolhidos, estaria ao máximo desenvolvido.

O segundo critério para a seleção das audiências foi o de que deveria constar pelo menos uma audiência relatada de cada Vara Cível, de forma que a maior variedade possível de magistrados fosse estudada. Dessa forma, constariam na seleção audiências das oito varas cíveis da Justiça Estadual da Comarca de Juiz de Fora-MG.

Entretanto, o juiz da 2ª Vara Cível não permitiu que quaisquer das suas audiências fossem observadas, e a audiência referente à pauta da 1ª Vara Cível ocorreu em sede do Centro de Solução de Conflitos e Cidadania (CEJUS), sendo, portanto, sigilosa. Dessa forma, constam então na seleção obtida audiências de todas as varas, excetuando-se essas duas.

Assim, onze audiências da Justiça Cível Estadual da Comarca de Juiz de Fora-MG foram analisadas e relatadas, e então numeradas por ordem cronológica, de modo a facilitar sua referência ao longo do trabalho. Portanto, a amostragem qualitativa obtida é composta pelas audiências de 01 a 11, transcritas quanto aos pontos pertinentes à negociação por princípios, no modelo de relatório utilizado pela Universidade Federal de Juiz de Fora para o ateste de audiências nas aulas práticas.

As pautas referentes às audiências, se disponíveis em meio físico ou eletrônico, acompanham seus relatórios. Se indisponíveis, foram substituídas pelas informações de detalhamento geral do processo consultadas na base de dados do Poder Judiciário do Estado de Minas Gerais.

Por último, embora as informações referentes às audiências cíveis estudadas sejam públicas, decidiu-se pertinente preservar a identidade dos juízes e das partes cujo comportamento foi analisado, tachando-se seus nomes e assinaturas nos documentos apensados e anexados.

Esclarecida a metodologia adotada, passa-se ao detalhamento da sua execução.

### **3. O MÉTODO HARVARD DE NEGOCIAÇÃO**

A prática da negociação ocorre de variadas formas. É necessário diferenciar sua versão em âmbito de política internacional, em que exige sujeitos e objetivos específicos, com a sua

manifestação elementar, a que as pessoas cotidianamente estão submetidas, seja de modo consciente ou não.

Dessa forma, no plano internacional, a negociação é a função mais importante da atividade diplomática, lidando diretamente com seus problemas mais alarmantes (BERRIDGE, 2010, p. 25). Consiste numa discussão entre representantes designados oficialmente cujo objetivo é alcançar um acordo formal entre seus governos que possibilite um avanço em uma situação problemática que surgira na sua relação (BERRIDGE, 2010, p. 25).

Entretanto, a prática da negociação pode ser destrinchada até que se chegue a sua faceta no plano individual. Pode ser compreendida como um “meio básico de obter o que se quer dos outros” (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 17). Mais detalhadamente, se manifesta como “uma comunicação de mão dupla projetada para chegar a um acordo quando você e a outra parte têm alguns interesses em comum e outros opostos (além de alguns interesses que podem simplesmente ser diferentes)” (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 17). Sob essa acepção, a mediação e a conciliação são formas em que um terceiro auxilia a negociação.

O modelo Harvard surge como uma metodologia adequada para ambos os planos de negociação, internacional e individual, e para quaisquer das partes envolvidas na controvérsia. Ao mesmo tempo em que utilizado quando William Ury mediou a discussão entre os líderes russos e chechenos, no Palácio da Paz em Haia, sobre como se alcançar o fim da trágica guerra na Chechênia (URY, 2007b, p. 24-25), foi aplicado pelo inquilino no conflito com a proprietária no caso Jones Realty e Frank Turnbull (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 141-152).

Desenvolvido e constantemente aprimorado no âmbito do Projeto de Negociação Harvard, o método Harvard, a chamada negociação por princípios ou pelos méritos, se propõe como uma abordagem alternativa, mais eficiente do que as duas a que os indivíduos estão naturalmente propensos a adotar. Desconhecendo-se os modelos de negociação, duas formas típicas de negociar tendem a surgir como um padrão de cada indivíduo, em acordo com sua personalidade (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 18).

A primeira é a chamada forma gentil de negociação, em que a prioridade do negociador é chegar a uma solução amigável, evitando conflito. Para tanto, está disposto a fazer concessões meramente em nome da relação interpessoal envolvida e adotar uma postura gentil no tratamento interpessoal e suave na avaliação do problema. Tende a ceder à pressão, trocando facilmente suas propostas e expondo o limite do mínimo que está disposto a aceitar para chegar ao acordo, cuja feitura insistentemente busca. O negociador gentil confia na outra

parte, trata-a amigavelmente e aceita perdas significativas em troca da realização do acordo, tentando evitar uma briga de vontades. Sua busca é pela resposta que a outra parte irá aceitar, oferecendo muitas propostas (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 29).

Já o segundo padrão de comportamentos é chamado de forma firme de negociação, em que o objetivo do negociador é vencer uma briga de vontades, acreditando que para tanto deve realizar ofertas extremas e insistir na sua aceitação. Sua prioridade é conseguir um acordo vantajoso para si. Para tanto, seu tratamento interpessoal e sua avaliação do problema são marcados por uma firmeza intimidadora. Tende a pressionar a outra parte, demandando concessões como condição para a existência do relacionamento, mas se prendendo fortemente às suas próprias ofertas. Encara o outro como seu adversário, buscando induzi-lo a estimar incorretamente o limite do mínimo que estaria disposto a aceitar. É desconfiado, faz ameaças e insiste nas suas posições negociais. Busca vencer uma batalha de vontades, em que a sua prevaleça, objetivando obter no acordo a solução que se dispôs a aceitar (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 29).

Ambos os padrões comportamentais tendem a gerar problemas. O negociador gentil acaba, muitas vezes, aceitando um acordo desvantajoso, no que termina se sentindo explorado, e naturalmente se ressentindo com a outra parte, o que diminui sua probabilidade de concretizar o combinado na fase das pós-negociações. O negociador firme tende a provocar um tratamento igualmente dificultoso pela outra parte, gerando uma batalha que exaure suas energias e seus recursos. As duas posturas tendem, portanto, a danificar o relacionamento interpessoal em que se situam e a obter resultados insatisfatórios (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 18, 28, 29).

Outrossim, a modalidade gentil e a firme de negociação compartilham uma debilidade. Estão contextualizadas dentro de uma lógica de negociação por posições. Tal seja, o negociador, gentil ou firmemente, estabelece uma meta bem definida. E a outra parte contrargumenta com outra meta, mais compatível com os seus desejos. Por exemplo, enquanto uma parte pretende receber R\$10.000,00 de danos morais em uma causa, a outra se manifesta no sentido de que R\$5.000,00 é o máximo a que se propõe a pagar. E então a discussão se transforma em uma barganha, em que as posições declaradas estabelecessem a pauta, objeto de uma contraposição de vontades (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 23-28). As partes sucessivamente adotam posições e as sacrificam, até que um acordo seja produzido ou que a tentativa de solução seja rompida (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 24).

Entretanto, as posições adotadas são meramente um reflexo pontual dos interesses que lhes estão subjacentes. Dessa forma, o foco do acordo é desviado dos interesses principais de

cada parte para uma ou outra posição que a representa. Os interesses originais que motivaram a adoção de uma posição são sobrepujados, substituídos por seus meros reflexos pontuais. A consequência costuma ser uma divisão mecânica de perdas e ganhos, ao invés da obtenção de um acordo que cuidadosamente se construiu visando conciliar ao máximo os interesses reais de cada parte (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 24-28).

Nessa forma de negociação as partes são incentivadas a se fixarem em suas posições, inclusive identificando seu ego com a defesa das metas declaradas. São estimuladas a adotarem posições extremas como seus pontos de partida, e então, em um processo demandante, a sucessivamente defender e sacrificar múltiplas decisões individuais. O procedimento intrinsecamente desvaloriza a busca pela eficiência, já que a cooperação do negociador é penalizada, envolvendo concessões e atraindo requerimentos de mais concessões (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 24-28).

Ademais, essa batalha de vontades incentiva uma mentalidade combativa, fornecendo azo para ressentimento e animosidade entre as partes. O ganho de um é contraposto pela perda do outro. E quanto mais sujeitos envolvidos na tentativa de acordo, mais desvantajosa se torna essa modalidade de negociação, que tende a resultar na formação de coalizões de partes que em verdade possuem poucos interesses verdadeiramente em comum. Arduamente concordam em adotar uma posição coletiva e então se torna ainda mais dificultoso que essa seja trocada (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 28).

A prática comprova que o negociador firme domina o gentil nesse tipo de procedimento, porém, mesmo para o lado supostamente vencedor, os prejuízos são significativos. A negociação por posições, quando consegue estabelecer um acordo, tende a produzir negócios insensatos, de forma ineficiente e danosa ao relacionamento interpessoal das partes (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 28-30).

O método Harvard surge como uma alternativa às formas de negociação gentil e firme, uma terceira via que combina os méritos de cada e anula as debilidades da barganha por posições a que estão associadas. Propõe que seja adotada uma postura gentil no tratamento interpessoal, mas firme no tratamento do problema. Ou seja, defende uma separação entre as pessoas e a situação problemática a ser discutida, de forma que seja possível conciliar um tratamento absolutamente respeitoso com o ser humano do outro lado da discussão, mas extremamente assertivo quanto ao problema a ser solucionado (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 30-35).

Além disso, defende que o foco do diálogo entre as partes sejam os seus interesses reais, por mais enraizados que estejam, e não as meras posições adotadas, representativas da

superficialidade do problema. Propõe ainda que sejam criadas uma variedade de soluções e relegado a um momento posterior a decisão quanto à melhor alternativa dentre elas. E por último, que o resultado do acordo se fundamente em critérios objetivos e não na volatilidade das partes (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 30-35).

É formado, portanto, por quatro diretrizes principais, a separação entre pessoas e problemas; o foco nos interesses e não nas posições; a criação de opções mutuamente satisfatórias; e o uso de critérios objetivos de avaliação do acordo. As partes então se tornam solucionadoras do problema, em uma mentalidade de trabalho cooperativo que objetiva alcançar um acordo justo, de forma cordial e eficiente (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 30-35).

Além dessas quatro diretrizes principais, a essência do método envolve a utilização de um parâmetro, cuja função é concluir se o acordo oferecido pela outra parte é a opção mais vantajosa para o negociador, ou se medidas alternativas, como a via judicial adjudicatória, seriam mais estratégicas. Funciona como substituto ao conceito de “*bottom line*”, usado em outros métodos, em que os negociadores preestabelecem o pior resultado possível nas negociações que eles aceitariam. Por exemplo, em se tratando de uma negociação por barganha pela compra de um livro, a “*bottom line*” seria o menor preço que o vendedor está disposto a aceitar ou o preço mais alto que o comprador estaria disposto a pagar pelo objeto (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 121-130).

O parâmetro do modelo Harvard, em oposição, é dinâmico. Consiste na comparação contínua entre o acordo oferecido e a melhor saída alternativa do negociador. Prosseguindo com o exemplo da compra do livro, o comprador não manteria em mente o preço mais alto que estaria disposto a pagar, mas sim determinaria, dentre suas outras opções para obtenção daquele livro, a melhor. Consideraria o preço apresentado por outros vendedores da região, por livrarias *online* ou grupos de vendas de livros usados, a opção da compra da sua versão em *e-book*, o empréstimo do livro com um amigo ou uma ida à biblioteca.

Em seguida, definiria a alternativa mais promissora dentre essas, desenvolvendo-a até alcançar uma opção concreta, de potencial maximizado. Essa se torna sua Melhor Alternativa Para um Acordo Negociado (MAPAN) ou *Best Alternative To a Negotiated Agreement* (BATNA). É o parâmetro essencial para a aferição, no método Harvard, sobre a conveniência ou não da feitura de um acordo, fornecendo um critério para análise do poder do negociador naquele caso concreto (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 121-130).

É estratégico analisar, outrossim, a MAPAN da outra parte, já que ela é relevante critério informativo da negociação. Caso o outro esteja superestimando a MAPAN que possui,

ao, por exemplo, visualizar o conjunto de possibilidades abstratas à sua disposição e não sua melhor alternativa ao acordo concreta, é pertinente auxiliá-lo a desenvolver uma visão mais realista (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 129-130).

### 3.1 DOIS GRANDES APRIMORAMENTOS

Após a divulgação do método Harvard e a sua vigorosa aplicação por negociadores de diversos países, duas situações-problema se mostraram dignas de maior teorização, vez que recorrentemente apresentavam as maiores dificuldades para os negociadores por princípios.

A primeira consiste na ocasião em que a feitura do acordo não é vantajosa para uma das partes. O método Harvard de se chegar a um acordo não defende que isso se realize a todo custo. Em algumas circunstâncias, é essencial dizer não a uma proposta ou a uma situação. Entretanto, é necessário que isso seja executado de uma forma que não comprometa a relação interpessoal que jaz de plano de fundo ao problema.

A segunda situação-problema é a de que a outra parte simplesmente se fecha a qualquer possibilidade de acordo mutuamente satisfatório, embora esse pudesse ser vantajoso. Recusa-se taxativamente a cogitar qualquer tentativa de solução cooperativa, quando tal seria viável. Consiste, assim, em uma situação em que embora um sujeito pretenda utilizar a negociação por princípios, a outra parte não adere a essa prática.

Esses dois problemas são enfrentados, respectivamente, pelo método do “Não Positivo” e pela “*breakthrough negotiation*”, aprimoramentos do método Harvard. Ambos serão contemplados por capítulos próprios. Entretanto, a essa exposição preliminar da técnica principal e de suas duas técnicas auxiliares, segue um julgamento preliminar de sua aplicabilidade nas audiências relatadas.

#### 3.1.1 JULGAMENTO PRELIMINAR DE APLICABILIDADE

Portanto, as audiências, que foram numeradas de 01 a 11 por ordem cronológica, de modo a facilitar sua referência ao longo desse trabalho, sofreram um juízo preliminar de aplicabilidade ao método Harvard.

O critério utilizado para esse julgamento foi a averiguação de uma ou mais situações em sede da audiência que, em tese, se encaixariam nas três hipóteses centrais do método: uma negociação apta a um acordo mutuamente satisfatório, a necessidade de realizar uma negativa eficiente porém respeitosa e a tentativa de superar um não categórico à negociação.

Analisados os relatórios de audiência, constatou-se que as de números 01, 03, 05, 08, 09 e 10 apresentaram a situação em que uma ou ambas as partes do processo afirmam categoricamente que não estavam dispostas a negociar um acordo. Essa é uma hipótese que enseja o uso da *breakthrough negotiation*, a técnica de superação desse obstáculo inicial da indisposição da outra parte em buscar um acordo mutuamente satisfatório.

Na audiência 01, a parte ré não compareceu à audiência, confirmando sua revelia no processo. Perante a ausência da outra parte, torna-se inaplicável o método a esse caso concreto. Entretanto, nas audiências 03, 05, 08, 09 e 10, em que estavam presentes autores e réus dos processos, uma ou ambas as partes negaram a possibilidade de feitura de um acordo, quando questionadas pelo juiz sobre tal perspectiva.

Em nenhuma dessas audiências o juiz se manifestou contrariamente à adequação dos casos à solução consensual. Ao contrário, observa-se que à exceção da audiência 03, em que o juiz realizou a pergunta sobre a possibilidade de acordo afirmando que tal era “aquela pergunta de sempre”, em aparente indiferença à realização do acordo, as demais testemunharam a intencionalidade do juiz em superar esse impasse.

Dessa forma, a técnica da *breakthrough negotiation* teria sido, em tese, completamente aplicável, tanto pelos magistrados, em nome da política de incentivo à solução consensual, quanto por advogados ou partes que se interessavam pela negociação do caso discutido.

As audiências 02, 04, 06, 07 e 11, apresentaram desde seu início negociações em andamento, sendo intrinsecamente aptas a alcançar um acordo mutuamente satisfatório. Adicionalmente, observa-se que a audiência 08 eventualmente se transformou em uma hipótese de superação da negativa em uma efetiva negociação. E que a audiência 09 apresentou um trecho em que o juiz propôs acordos hipotéticos para as partes em separado, em viés negocial.

Torna-se expressivo o fato de que dentre essas negociações, as das audiências 04 e 09 exemplificaram a negociação por barganha, em que as partes e/ou o juiz concentraram seus esforços em definir e defender posições consubstanciadas em valores monetários. Nesse sentido, a audiência 04 produziu um acordo que sua parte autora declarou como insatisfatório e a audiência 09 falhou na produção do consenso.

As audiências 04, 06, 09 e 11 apresentaram a situação em que uma ou ambas as partes precisam comunicar de forma eficiente mas respeitosa uma negativa a uma proposta, seja para o juiz, seja para a parte contrária. Constata-se especialmente conveniente o tratamento respeitoso no momento em que efetuadas tais negativas, considerando-se que todos os casos

envolveriam a necessidade de cooperação do juiz ou da outra parte para o devido prosseguimento da causa ou para o cumprimento de eventual acordo homologado.

Em síntese, a audiência 01, em que uma das partes não compareceu, não apresentou nenhuma das três hipóteses centrais que o método Harvard se propõe a solucionar. As demais dez audiências apresentaram, a princípio, uma ou mais dessas três hipóteses. Ressalta-se que nessa avaliação inicial não foi analisada a presença de situações que ensejariam o uso de técnicas esparsas apresentadas pelo método, mas tão somente suas hipóteses centrais.

Dessa forma, julgada preliminarmente a aplicabilidade do método Harvard nas onze audiências observadas, e constatado que dez dentre elas se enquadram, a princípio, nas hipóteses centrais nele previstas, foram selecionadas duas audiências para análise pormenorizada. Antes da exposição desses dois estudos de caso, faz-se necessário, entretanto, o detalhamento do método do Não Positivo e da *breakthrough negotiation*.

#### **4. MÉTODO DA *BREAKTHROUGH NEGOTIATION***

O método da *breakthrough negotiation* consiste numa estratégia de cinco passos que detalha a abordagem a ser realizada quando a outra parte não aceita cooperar com a negociação por princípios (URY, 2007a, p. x).

Tal seja, destrincha o método Harvard principal de modo a auxiliar o negociador em situações especialmente difíceis. Essa complicação atípica pode se manifestar, por exemplo, na forma de uma negação taxativa da outra parte à solução do conflito pela via negocial, no seu comportamento agressivo, na sua insistência no uso da negociação por barganha ou na aferição de interesses que parecem irreconciliáveis (URY, 2007a, p. x).

Em síntese didática, Ury descreve o método como uma forma de negociar enfrentando pessoas e situações difíceis. Objetiva superar os obstáculos que surgirem na obtenção, pela negociação por princípios, de um acordo mutuamente satisfatório, sempre que esse for possível. Ou seja, o método se enquadra na situação em que o objetivo é negociar, mas enfrenta-se uma circunstância especialmente desafiadora, por causa do sujeito com quem se negocia ou do objeto que se negocia (URY, 2007a, p. xi-xii).

São cinco os obstáculos principais a serem superados. Primeiro, a reação do negociador quando confrontado com a adversidade, que tende a abandonar a técnica negocial e instintivamente combater ou ceder ao outro. Segundo, as emoções negativas da outra parte, como raiva, hostilidade, medo e desconfiança, que podem se manifestar na adoção de

posições negociais rígidas, numa recusa categórica em ouvir o negociador ou numa mentalidade combativa que incentiva o uso de táticas questionáveis (URY, 2007a, p. 8).

Terceiro, a insistência do outro em negociar por barganhas, aderindo posições rígidas e movendo esforços para que o negociador por princípios conceda à sua vontade. Quarto, o descontentamento da outra parte com o acordo sugerido, seja por seu mérito, por não desejar voltar atrás em suas manifestações anteriores, ou até mesmo simplesmente porque a ideia do acordo foi alheia (URY, 2007a, p. 8-9).

Por último, a outra parte, ainda encarando a negociação como um processo de vitória-derrota e não uma empreitada cooperativa em direção a um acordo mutuamente satisfatório, pode estar determinada a obter sua vontade pelo uso do poder que tiver à disposição (URY, 2007a, p. 9).

O método da *breakthrough negotiation* organiza cinco respostas a essas dificuldades com a reação do próprio negociador e com a emoção, posição negocial, descontentamento e uso de poder da outra parte. É possível contornar o comportamento dificultoso se suas motivações subjacentes forem resolvidas (URY, 2007a, p. 9).

O objetivo é mudar a forma como a negociação ocorre, rejeitando abordagens diferentes da negociação cooperativa. A essência do método é a ação indireta, em que se evita reações naturais de se responder aos obstáculos impostos pela outra parte com obstáculos próprios. Ao invés de enfrentar diretamente a resistência da outra parte, contorna-se a dificuldade. A tentativa de impor um comportamento tende a aumentar sua resistência à mudança, mas o auxílio para que o outro mude por si mesmo é eficaz (URY, 2007a, p. 10-11).

A primeira barreira enfrentada, a reação natural do negociador por princípios, é remediada pela suspensão dessa resposta emocional. Por meio de uma técnica chamada de “ida à varanda”, em uma metáfora criada por Ronald Heifetz, o negociador retoma perspectiva sobre a situação enfrentada, reencontrando o equilíbrio mental e o foco necessário (URY, 2007a, p. 11).

A segunda dificuldade, concernente às emoções negativas da outra parte, é enfrentada aderindo o comportamento oposto ao esperado pelo outro. Ao invés de confrontá-lo combativamente, deve-se escutá-lo, reconhecer seus argumentos e sentimentos, apresentar concordâncias sempre que possível e mostrar-lhe contínuo respeito (URY, 2007a, p. 12).

A terceira dificuldade, a posição negocial rígida da outra parte, é remediada quando o negociador não rejeita a posição enfrentada, como talvez fosse sua reação instintiva. Ao invés, enquadra-a como uma tentativa de solução do problema. Age como se ela fosse uma busca genuína de um acordo mutuamente satisfatório (URY, 2007a, p. 12).

O quarto obstáculo, o descontentamento do outro com o acordo sugerido, supera-se negando o instinto de pressionar a outra parte em direção à aceitação da proposta. Ao contrário, constrói-se um caminho facilitado, que aproxime os interesses das partes, para o outro percorrer por iniciativa própria. A metáfora da “ponte de ouro” ilustra didaticamente essa técnica, em que se auxilia a outra parte a preservar seu reconhecimento pessoal e sua reputação no processo de declarar sua aceitação do acordo. E, outrossim, permite que o consenso seja interpretado como uma vitória para si e para seus constituintes (URY, 2007a, p. 12).

O quinto obstáculo, a determinação da outra parte em lidar com a situação através de uma disputa de poder, deve ser enfrentado evitando o escalonamento do problema. O contra-ataque tende a gerar um ciclo vicioso de respostas combativas. Uma abordagem mais eficiente é usar o poder que se detém para educar a outra parte sobre os malefícios que um confronto terá como consequência. Aumenta-se o poder negocial no caso concreto ao máximo e, então, se usa esse poder como ferramenta de esclarecimento da outra parte sobre seu interesse em resolver o conflito cooperativamente (URY, 2007a, p. 13).

Exposto o modelo Harvard e sua técnica auxiliar, a *breakthrough negotiation*, passa-se a analisar, em detalhes, sua aplicabilidade em um caso concreto. Notadamente, uma audiência cível em que o magistrado pretende superar a negativa das partes à negociação.

#### 4.1 SR. ANDERSON vs. CONDOMÍNIO.

A audiência 08, de conciliação, foi realizada em uma Vara Cível de Juiz de Fora-MG em 10/10/2018.

Trata-se de um processo em que a parte autora, os representantes de um condomínio, pleiteia o pagamento de despesas condominiais em atraso pela parte ré, o Sr. Anderson.

Após realizar a síntese pormenorizada do conflito, o juiz indaga cordialmente as partes como poderiam resolver a situação. Embora o magistrado houvesse demonstrado respeito, ao evidenciar que conhecia bem o caso a ser discutido, e direcionado o tratamento da questão para o viés da negociação cooperativa, recebe uma negativa de ambas as partes sobre a possibilidade de um acordo. Declaram que conversaram fora da sala de audiência e constataram que não conseguiriam alcançar um consenso.

Essa situação se enquadra, portanto, na hipótese que enseja o uso da *breakthrough negotiation*, vez que o magistrado acredita benéfico o acordo mas as partes não se dispõem a realizá-lo. A seguir, será exposto como a abordagem do magistrado, aparentemente

possibilitada por experiência e vocação individuais, tem seus méritos organizados, destrinchados e aprimorados pelo método Harvard.

Ao contrário das audiências 04 e 09, em que a discussão de um possível acordo centrou-se na negociação por barganha, envolvendo apenas a tentativa de fixação de um valor monetário que uma parte aceitaria receber e a outra fornecer, a audiência 08 se realizou em consonância, mesmo que não intencional, com a negociação por princípios.

Embora poder-se-ia avaliar a razoabilidade de uma eventual aplicação do método nas audiências em que ele não foi utilizado, entendeu-se mais ilustrativa a avaliação de um caso em que as suas diretrizes principais e algumas de suas técnicas foram efetivamente utilizadas, ainda que de forma instintiva.

Considerando que os passos da *breakthrough negotiation* precisam ser realizados na ordem correta, de forma que o primeiro passo é executado e continua vigente ao longo de todo o processo, sendo acrescido então pela execução do segundo passo e sua respectiva continuação, e assim em diante, demonstrar-se-á cronologicamente a aplicabilidade das suas técnicas.

A primeira etapa seria a suspensão da reação natural de frustração do juiz, dos advogados e das partes ao perceberem que havia sido especialmente marcada uma audiência visando a conciliação, mas o acordo dificilmente seria produzido. No contexto do judiciário, a retomada de perspectiva sobre o conflito, recuperando-se o foco na solução do problema e evitando-se manifestações prejudiciais ao ambiente cooperativo, poderia ser auxiliada com uma pausa consciente antes de qualquer resposta.

Mesmo alguns segundos de silêncio são aptos a dissipar reações bioquímicas associadas à raiva e ao estresse, de forma a possibilitar uma visão mais objetiva da situação por qualquer um dos envolvidos na audiência (URY, 2007a, p. 45). Uma abordagem adicional seria o reinício do diálogo, após a pausa, revisando-se pacientemente os pontos principais da discussão, de forma a continuar desacelerando as reações das partes (URY, 2007a, p. 46-48).

No caso concreto, o magistrado, nitidamente em controle de suas reações emocionais, e, portanto, tendo executado corretamente esse primeiro passo metodológico, passou a realizar a segunda etapa, de auxílio das reações alheias. Ao invés de pressionar as partes para a realização do acordo, o magistrado passa a ouvi-las pacientemente, em consonância com o recomendado pelo método. Assim, as emoções negativas das partes, que dificultam uma visão objetiva do problema, são amenizadas. Suas manifestações são respeitosamente ouvidas, seus argumentos são reconhecidos e as concordâncias possíveis são enfatizadas (URY, 2007a, p. 52-68).

Outrossim, ao longo de todo processo, a negociação por princípios demanda que seja exteriorizado o respeito no tratamento interpessoal dos sujeitos em diálogo. No caso concreto, o juiz exterioriza seu respeito pelas partes e seus advogados, por exemplo, ao usar o vocativo “Senhor” no tratamento do réu e ao convidar uma das representantes do condomínio a expor seu ponto de vista acerca do problema, atentando-se em lhe perguntar seu nome. Nota-se que, em uma passagem da audiência, o advogado da parte autora comunica sua hesitação sobre um ponto do acordo com a parte ré ressaltando que o faz “com o devido respeito”.

Dessa forma, percebe-se que a primeira diretriz do método de negociação Harvard foi aplicada. O magistrado efetivamente separou as pessoas do problema a ser solucionado. Ao mesmo tempo em que é reconhecida a gravidade da situação a ser resolvida - a dívida condominial - o tratamento cordial com a parte ré é rigorosamente mantido. Ao longo de toda audiência, o magistrado foi gentil com as pessoas mas firme com o problema, conseguindo inclusive que essa atitude fosse replicada pelos demais participantes da discussão (FISHER; URY; PATTON, 2018, p. 39-44).

Uma vez criado o ambiente favorável à negociação (URY, 2007a, p. 73), passa-se a abordar as posições negociais defendidas pelas partes. A da parte ré consistia em uma proposta de pagar por mês o condomínio atual mais um condomínio em atraso. A da parte autora consistia em receber todo o valor devido de uma só vez, possivelmente perdoando os respectivos juros. Observa-se, então, que embora o estado da discussão já houvesse se distanciado da mera barganha sobre o valor a ser transferido, fazia-se ainda necessária uma maior compreensão sobre os interesses subjacentes a essas duas posições defendidas pelas partes.

O método evidencia que uma ferramenta útil nesse objetivo é o uso de perguntas que redirecionam a atenção das partes à solução do problema e de ponderações hipotéticas que permitem averiguar descompromissadamente a conveniência de possíveis acordos (URY, 2007a, p. 76-102). Nesse sentido, seriam pertinentes ao caso, por exemplo, o questionamento de “Por quê a proposta anterior do Sr. Anderson, de pagar por mês o condomínio atual mais um condomínio em atraso, não foi considerada satisfatória?” e a ponderação hipotética: “E se os juros pendentes fossem abdicados para possibilitar a quitação atual da dívida?” (URY, 2007a, p. 81-84).

Na discussão estudada, após questionamentos de advogados, das partes e do juiz, esclareceu-se que o condomínio e o Sr. Anderson apresentavam o interesse de resolver rapidamente a questão; que ambas as partes estavam dispostas a manter a convivência dentro do condomínio compartilhado; que a objeção do Sr. Anderson no pagamento da dívida era

fundamentada pela impossibilidade no momento de quitá-la e não na rejeição em reconhecê-la; e que os representantes do condomínio se preocupavam com a possibilidade de formar um precedente de perdão de juros e oferecimento de outras vantagens em casos de dívidas condominiais e com a formalização do perdão de juros e outras vantagens em um acordo que eventualmente poderia ser descumprido de parte do Sr. Anderson.

Observa-se relevante a passagem na audiência em que a parte autora se manifesta hesitante em perdoar as dívidas de juros do valor por temer realizar essa concessão em um acordo que seria posteriormente descumprido na obrigação da outra parte. O magistrado, ciente desse interesse subjacente da parte autora pela segurança no cumprimento do acordo, pôde sugerir a implementação de uma multa na hipótese de seu descumprimento, o que foi prontamente aceito. Novamente evidenciam-se as vantagens de serem os interesses das partes abordados, e não somente terem suas posições declaradas.

Em ainda outra passagem, avisado sobre o receio de eventual competição entre os credores do condomínio e a Caixa Econômica Federal pelo valor relativo à venda do carro proposta, o juiz esclareceu que em caso de leilão, o condomínio possui prioridade no recebimento do que lhe é devido em relação à CEF. A parte autora nitidamente entendeu resolvida a questão. Assim, exitosamente conseguiu-se que o diálogo se concentrasse nos interesses, necessidades, desejos e preocupações das partes e não em suas meras posições negociais. A segunda diretriz do método Harvard, foi, portanto, igualmente aplicada (URY, 2018, p. 63-78).

Devidamente informados dos interesses relevantes para as partes do caso, e, portanto, mais próximos de alcançar um acordo inteligente para o caso concreto, as partes, os advogados e o juiz passaram a coletivamente sugerir possíveis soluções, parciais e integrais, mutuamente satisfatórias no trato do problema. Cogitou-se que o condomínio abdicasse dos juros que ensejariam sobre a dívida, que fosse efetuado um financiamento na Caixa Econômica Federal que permitiria ao Sr. Anderson pagar a quantia necessária e que um carro da família fosse vendido para a obtenção do valor.

Percebe-se, portanto, o respeito à terceira diretriz do método Harvard, que recomenda a elaboração de opções aptas a beneficiar ambas as partes da negociação. De certo que o conhecimento teórico sobre a sua realização poderia ter auxiliado a obtenção de resultados ainda melhores (URY, 2018, p. 79-103). Essas sugestões ocorreram naturalmente na audiência, porém, uma consciente opção por criar o maior número de alternativas para o problema, pelo chamado *brainstorming*, e em momento separado selecionar as mais

convenientes para serem desenvolvidas, poderia ter esgotado o potencial do acordo em satisfazer os interesses das partes.

Outrossim, foram invocados parâmetros objetivos para a avaliação do problema quando os representantes do condomínio questionaram ao magistrado sobre sua experiência em casos anteriores. Dessa forma, a quarta diretriz do método Harvard foi aplicada, em certo grau, ao caso (URY, 2018, p. 104-117).

Outros critérios haveriam sido igualmente passíveis de consideração, como precedentes judiciais em casos análogos julgados por outros magistrados e casos anteriores de quitação de dívidas do próprio condomínio. Observa-se que, em ambiente judicial, essa etapa de busca por uma solução pelo mérito do problema, pela justiça na situação e não apenas pelas vontades das partes, é intrinsecamente privilegiada. A própria legislação está apta a fornecer parâmetros objetivos de avaliação do caso concreto.

Em seguida, o magistrado realizou a leitura devagar da proposta que redigira como sugestão, observando que em caso de qualquer dúvida, o Sr. Anderson deveria lhe avisar para que obtivesse os devidos esclarecimentos. Nota-se o cuidado do conciliador com a etapa de cumprimento do acordo realizado, de modo a incentivar que a outra parte cumpra o pactuado e a proteger interesses caso isso não ocorra (URY, 2007a, p. 152-156).

Quando surge uma discussão sobre um mês de condomínio a mais a ser pago, já na etapa de quase conclusão do acordo, juiz e advogado da parte ré se manifestam no sentido de que o valor não é significativo e que a conciliação justifica que seja abdicado. O advogado da parte autora, então, concorda em prover essa benevolência final, em notável concordância com o recomendado pelo método da negociação por princípios.

Nas palavras de William Ury:

*Be generous at the very end. Resist the natural temptation to fight over the last crumb. As a professional hostage negotiator put it: 'We save some flexibility for the very end because we like them to win the last round. We're easier at the end than they expect because we want them to think they did well'. Your counterpart's satisfaction can pay off handsomely in the agreement's implementation, as well as in future negotiations (URY, 2007a, p. 155)<sup>10</sup>.*

---

<sup>10</sup> “Seja generoso no final [do acordo]. Resista ao instinto natural de lutar pela última migalha. Um negociador profissional em casos que envolvem reféns esclarece: ‘Nós guardamos alguma flexibilidade para o final porque queremos que a outra parte vença a última etapa negocial. Somos mais flexíveis no final do que eles esperam, porque queremos que eles pensem que negociaram bem’. A satisfação da outra parte pode gerar frutos generosos na implementação do acordo, assim como em negociações futuras”, tradução livre.

Por último, considerando-se que é interesse da parte que a outra se sinta o mais satisfeita possível na etapa de conclusão da negociação, com o fim especial de garantir o bom cumprimento do pactuado, torna-se relevante o momento da audiência em que o juiz reforça que considera que o acordo “ficou ótimo” para o Sr. Anderson, e que se não for cumprido, o mais prejudicado será ele. Afirma que considera que o acordo ficou “muito bom” para ambas as partes, no que prontamente recebe concordância. Destaca ainda os benefícios de uma boa convivência dentro do condomínio (URY, 2007a, p. 154-155).

Ressalta-se que ao longo de toda a audiência de conciliação, as partes mantiveram em evidência que a sua alternativa à feitura do acordo seria o prosseguimento da causa para instrução e julgamento. Em diversos momentos, a perspectiva do tempo e energia que seriam despendidos na obtenção de uma sentença e eventual execução judicial motivaram as partes para realização da autocomposição. Assim, a chamada Melhor Alternativa Para um Acordo Negociado (MAPAN), foi sopesada por ambas as partes e evidenciada pelo juiz, ao longo da discussão.

Pelo demonstrado no caso concreto, o juiz da causa conseguiu efetivamente superar o ânimo contrário à negociação das partes, trazendo-as para a busca de um acordo mutuamente satisfatório. O caso eventualmente se transformou em uma negociação, mesclando-se com a hipótese que enseja a aplicação do método Harvard em si. Obteve-se um consenso e o acordo foi homologado, de modo a arquivar definitivamente o processo<sup>11</sup>.

Pelo exposto, evidenciou-se que o modelo Harvard e a técnica da *breakthrough negotiation* haveriam sido aplicáveis no caso concreto estudado. Por além disso, constata-se que por diversas ocasiões essas técnicas foram efetivamente utilizadas nessa audiência, ainda que de modo parcial e instintivo.

## 5 MÉTODO DO NÃO POSITIVO

Comunicar uma negativa de forma eficiente, mas respeitosa, é uma habilidade necessária nas relações interpessoais. Em várias circunstâncias da vida em comunidade se faz oportuno dizer um não, em nome de um valor subjacente que envolve necessidades próprias ou alheias. Essa negativa pode ser a um pedido ou exigência, a um comportamento impróprio ou abusivo ou ainda a um sistema inteiro que não está funcionando ou sendo injusto (URY, 2007b, p. 3).

---

<sup>11</sup> Conforme o art. 334, §11º do Código de Processo Civil brasileiro.

Entretanto, ao ser confrontado com algo a que deseja dizer não, o ser humano tende a apresentar três posturas ineficientes. A primeira postura é ceder, sacrificando o seu interesse em nome de uma boa convivência com a outra parte, a quem o não seria dirigido. O medo da reação alheia ou um sentimento indevido de culpa gera a acomodação. Porém, essa abordagem costuma resultar numa conciliação meramente temporária, já que apenas camuflou o conflito (URY, 2007b, p. 4-5).

A segunda postura envolve a reação oposta, a de combater, sacrificando o relacionamento interpessoal que contextualiza a circunstância pela defesa agressiva de um interesse. A raiva gerada pela situação a que o não se dirige contamina a mensagem intencionada, tornando-a desnecessariamente belicosa e descuidada na demonstração de respeito. Essa abordagem costuma danificar o relacionamento das partes envolvidas na situação, sendo ineficiente ao provocar um ânimo defensivo. É, portanto, custosa ao convívio e ineficaz no tratamento do problema (URY, 2007b, p. 5-7).

A terceira postura é simplesmente o silêncio. A parte que deveria comunicar uma negativa simplesmente se entrega à inércia, em uma tentativa de não cometer os erros das outras abordagens discutidas. Incorre, porém, em uma terceira ineficácia: os problemas cuja resolução foi negligenciada tendem a crescer até se tornarem crises inevitáveis. A postura inerte produz tempo, mas simultaneamente acarreta em um aumento de dificuldade da situação a ser corrigida (URY, 2007b, p. 7).

Ressalta-se que essas três posturas são modelos típicos, mas em geral não são utilizadas de forma independente, mas sequencial. A ineficiência de uma ação produz a necessidade de tentar outra, mas nenhuma das três constitui uma abordagem estratégica (URY, 2007b, p. 8).

Sucedem que uma negativa eficiente envolve equilibrar o exercício do poder de limitar a ação alheia com um tratamento cuidadoso do relacionamento interpessoal que envolve a situação. Dessa forma, deve conciliar o exercício de poder que circunda a comunicação firme de uma negativa, que é prejudicado quando são feitas concessões indevidas ou se recorre ao silêncio, com um cuidadoso tratamento do relacionamento interpessoal envolvido no problema, que se danifica quando a postura combativa é adotada (URY, 2007b, p. 9-10).

Nesse sentido, um dos aprimoramentos do método Harvard se propõe a possibilitar uma forma melhor de enfrentar essa situação em que o sujeito precisa comunicar uma negativa de forma eficiente. Dentro da mesma lógica que o método principal, que une o tratamento gentil da pessoa com o tratamento firme do problema, o método do Não Positivo

envolve comunicar o não de uma forma respeitosa, que preserve o relacionamento interpessoal, mas firme, de modo a ser eficaz.

O método envolve a elaboração de uma negativa composta por três partes. A primeira parte comunica o valor que está sendo defendido, os interesses subjacentes que justificam a necessidade da negativa. A segunda parte comunica a negativa em si, que deve ser expressada com firmeza de modo a estabelecer um limite claro. Por último, a terceira parte comunica um oferecimento de um acordo com o outro, evidenciado o respeito pelo relacionamento interpessoal envolvido na questão (URY, 2007b, p. 10-11).

Essa estruturação tríplice de uma negativa eficiente e respeitosa é didaticamente apresentada por William Ury como uma fórmula “Sim! Não. Sim?”, tal seja, uma afirmação de um interesse legítimo seguida de uma negativa firme e uma respeitosa oferta de conciliação (URY, 2007b, p. 10-11).

Portanto, a negativa não se inicia com a comunicação da exigência ou comportamento a que se opõe. Ao contrário, o primeiro passo metodológico na construção de uma negativa eficiente é fundamentá-la na afirmação de seus interesses, necessidades e valores subjacentes. Evidenciar o valor que está sendo protegido pela imposição do limite estabelecido. É esse motivo que deve ser enfatizado e primeiramente comunicado (URY, 2007b, p. 21-22).

Para que isso ocorra, é essencial que o sujeito a realizar a negativa tenha seus interesses, necessidades e valores subjacentes bem estabelecidos. Atingir essa percepção demanda que se analise com algum grau de distanciamento a situação, antes da realização da negativa. É necessário uma pausa, uma interrupção da reação natural humana, para que ela seja substituída pelo método. Ury utiliza a metáfora criada por Ronald Heifetz de “chegar até a varanda” para ilustrar essa saída de um estado autocentrado e reativo ao conflito, esse momento de reflexão antes de agir (URY, 2007b, p. xiv).

A “ida até a varanda” pode se materializar em um intervalo temporal ou na própria saída do ambiente de discussão. O essencial é que possibilite a visão em perspectiva do conflito, ensejando tranquilidade e clareza mental (URY, 2007b, p. 22-27). Em um ambiente judicial, por exemplo, ao deparar-se com a necessidade dessa retomada de perspectiva, talvez pudesse utilizar-se as falas ensaiadas do método como “Preciso consultar meu sócio”, “Primeiro me deixe realizar um telefonema para checar uma coisa”, “Que tal darmos um tempo?” e “Cinco minutos de pausa” (URY, 2007b, p. 26-27).

Outrossim, evitar as reações de ceder, combater ou calar, demanda uma rejeição das tendências naturais do ser humano de ou expressar suas emoções descontroladamente ou tentar suprimi-las. O método busca o controle das emoções pelo sujeito encarregado de

realizar a negativa. Tal é possibilitado por meio da conscientização dessas emoções. A técnica de identificação dos sentimentos possibilita o acesso às informações que eles fornecem sobre suas necessidades insatisfeitas e o domínio sobre como serão canalizados para uma forma e momento úteis (URY, 2007b, p. 27-28).

Além do estado calmo para a realização de uma negativa eficiente, é necessário que os interesses (desejos, aspirações, anseios e preocupações), as necessidades (impulsos básicos que motivam o comportamento humano) e os valores (princípios e crenças) que a motivam estejam claros. Objetividade e especificidade são essenciais nessa etapa. A seguinte é convergir essa motivação em uma intenção única, uma solução concreta, objetiva e específica a ser perseguida.

Essa intenção única deve ser preenchida pelas emoções que foram canalizadas, de forma que se infunda de determinação. Uma vez que as emoções não foram liberadas irracionalmente nem suprimidas, elas se apresentam para esse momento oportuno de liberação proposital. Convertem-se em determinação pela obtenção daquela intenção evidenciada (URY, 2007b, p. 39-42).

Feito esse processo de conversão dos interesses subjacentes à negativa em uma intenção clara e objetiva a ser comunicada, há que sustentá-la adicionalmente com poder de fato. A negativa tem que ser imposta. Para tanto, torna-se a seguir as diretrizes do método principal. Enquanto a chamada Melhor Alternativa Para um Acordo Negociado (MAPAN) ou *Best Alternative To a Negotiated Agreement* (BATNA) é o parâmetro essencial para a aferição, no método Harvard, sobre a conveniência ou não da feitura de um acordo, fornecendo um critério para análise do poder do negociador naquele caso concreto, o chamado Plano B é a sua adaptação ao modelo do Não Positivo (URY, 2007b, p. 45-47).

O plano B é a estratégia pragmática que atenderá aos interesses da parte, caso a outra se recuse a aceitar sua decisão. É uma alternativa para a proteção do interesse, caso a tentativa de resolução do conflito não seja bem recebida. Não se trata de uma punição, mas apenas uma outra forma de proteção do interesse, independente da cooperação da outra parte. Inclusive, se constituir uma linha de ação mais favorável aos interesses da parte, pode ser utilizado em detrimento da tentativa de solução por acordo.

A crença de que se está completamente dependente da cooperação do outro é danosa para a realização de uma negativa eficiente. Incentiva o sentimento do medo e transpassa submissão e vulnerabilidade. Visualizar uma alternativa produz liberdade psicológica e resulta numa postura confiante e determinada na proteção de interesses legítimos, que conferem força

à mensagem comunicada. Possuir um Plano B, paradoxalmente, pode evitar que ele tenha que ser utilizado (URY, 2007b, p. 47-49).

O plano B possui outrossim a virtude de, se desenvolvido ao máximo, nivelar uma diferença significativa de poderes entre as partes. Quanto melhor essa linha de ação alternativa, mais poder o sujeito possui na negociação. Da mesma forma em que a produção de várias soluções possíveis dentro da feitura de um acordo é uma das diretrizes principais do método Harvard, se faz necessário produzir vários planos de ação alternativa ao Não Positivo (URY, 2007b, p. 53-55). Formula-se o maior número possível de ideias e depois se avalia como aprimorá-las e se são ao todo convenientes. Esses planos operacionais devem ser concretos, não genéricos (URY, 2007b, p. 55-59).

Algumas possibilidades surgem da capacidade da própria parte em promover seus interesses, da opção de se afastar do relacionamento interpessoal ou de buscar a cooperação de terceiros. A formação de coalizões é uma ferramenta extremamente poderosa. O plano B pode, ainda, ser constituído por uma sequência de planos alternativos, envolvendo por exemplo a alternativa intermediária de suspensão de um acordo até que a outra parte coopere. Caso isso não ocorra, ativa-se o plano B decisivo. O plano pode outrossim se concentrar na neutralização do impacto do comportamento do outro a que se pretende negar (URY, 2007b, p. 55-61).

É pertinente que ao longo do processo de preparação dessa negativa, haja o questionamento se ela é válida, se realmente existe um interesse legítimo a ser defendido e o poder para manter essa decisão (URY, 2007b, p. 62-63). Concluindo-se pela sua feitura, o próximo passo é facilitar o seu recebimento pela outra parte.

Há que se evitar que o outro receba o não como sinônimo de rejeição pessoal. A moldagem cuidadosa dessa mensagem tem a aptidão de evitar que o outro se sinta envergonhado, ferido, excluído ou humilhado ao recebê-la, em claro dano ao relacionamento interpessoal e à possibilidade da negociação obter sucesso. Ao contrário, a negativa deve ser realizada de forma a expressar respeito e defender o senso de dignidade do outro (URY, 2007b, p. 67-68).

Enfatiza-se que respeito não significa afeto e que o foco é na ação a ser exteriorizada e não na opinião íntima do negociador. Se não pela própria valorização do ser humano, respeitar a outra parte é necessário para efetividade da negativa. Torna a parte mais receptiva à mensagem e facilita ou constrói o relacionamento de longo prazo. É mais fácil que a outra parte se atente ao que se deseja comunicar quando o mensageiro antes se dispõe a ouvi-la.

Uma regra do método é que quanto mais potente o não que se pretende dizer, mais respeito terá que ser demonstrado (URY, 2007b, p. 73-75).

A exteriorização de respeito, essencial para a eficácia da comunicação, possui duas vertentes de ação principais. A primeira é ouvir atentamente a outra parte. Descobrir os interesses, necessidades e valores que a motivam. É necessário ouvir para entender e não apenas para refutar o que foi dito. E, por além disso, realizar perguntas que busquem esclarecimentos sobre fatos, mal-entendidos e interesses da outra parte. Partir da perspectiva do outro ajuda na escolha desses questionamentos e na própria conexão com a outra parte.

De toda forma, os seres humanos possuem a necessidade básica de serem reconhecidos. Enquanto se comunica uma negativa firme, há que se, simultaneamente, reafirmar ao outro que ele é valorizado.

Uma das técnicas definidas inclui a utilização do fator surpresa para expressar um reconhecimento da outra parte que a torna mais propensa a ouvir abertamente a negativa a ser comunicada. Deve-se ainda começar a mensagem com um tom de reconhecimento ao invés de abordar-se diretamente o assunto problemático. Pode-se iniciar a comunicação com um elogio legítimo ou um pedido educado pela atenção e tempo do outro. Ainda, pode-se fazê-lo entender que também será beneficiado (URY, 2007b, p. 82-86).

Todo o exposto até aqui fez parte da etapa preparatória à negativa. Adiante, a teoria abordada é a da sua execução. O primeiro passo é comunicar sua motivação subjacente, evidenciando que não se trata de uma rejeição do outro, mas de uma defesa de interesses legítimos. Três ferramentas auxiliam essa missão. Assertivas objetivas evitam que o outro misture a crítica realizada com uma crítica à sua pessoa. A chave dessa técnica é descrever de forma neutra o comportamento ou exigência problemática. Evita-se um tom de acusação ou de julgamento, que colocam o outro na defensiva e o incentivam a ser reativo. Quanto mais objetiva a descrição, mais difícil para o outro contestá-la e mais fácil que aceite-a como base para a conversa (URY, 2007b, p. 94-96).

Clareza e precisão são necessárias, porém despidas de rispidez. A franqueza deve ser acompanhada de empatia e respeito para que seja entendida como crítica construtiva e não ataque pessoal. Assim, deve-se descrever o comportamento ou a exigência do outro sem julgá-lo ou condená-lo. Cobranças, linguagem julgadora ou subjetiva e afirmações categóricas prejudicam a recepção da negativa. A meta é atacar o problema sem atacar a pessoa (URY, 2007b, p. 97-99).

A segunda ferramenta é o uso de assertivas fundamentadas na descrição da experiência do sujeito que comunica a negativa, e não nas falhas do outro. Tal atitude auxilia que o foco

do diálogo seja a solução do problema. Assim, dizer “Estou decepcionado” é mais eficaz do que “Você me decepcionou” (URY, 2007b, p. 99-101). Dessa forma, pode-se expressar sentimentos e interesses de uma forma construtiva.

A terceira ferramenta é abordar interesses compartilhados, princípios coletivos ou padrões reconhecidos. Assim, evita-se que o não seja interpretado como unilateral ou egoísta (URY, 2007b, p. 103-109). Percebe-se que em ambiente de audiências judiciais, o uso dos princípios do ordenamento jurídico são especialmente compatíveis com essa abordagem. A combinação das três ferramentas é igualmente possível.

Expressada a motivação da negativa, ela própria tem que ser feita de forma clara, precisa e firme. O tom neutro é mais eficiente do que o tom agressivo ou condescendente. Há que se transparecer, educadamente, que não haverá uma mudança de posicionamento (URY, 2007b, p. 114-127). O não pode até ser implícito, porém deve ser comunicado de forma clara e potente (URY, 2007b, p. 127-131).

Após a comunicação da negativa, deve-se acrescentar uma proposta de conciliação. Fecha-se uma porta e abre-se outra. Oferece-se uma saída para o outro, redirigindo sua atenção. Uma solução prática, específica, realista e construtiva. O ideal é que satisfaça os interesses de ambas as partes. Novamente, a criação de múltiplas soluções e sua posterior seleção é uma atividade vantajosa. Foca-se no que pode ser feito. Essa terceira opção pode envolver uma mudança na data de atender à exigência, uma oferta condicional à modificação de circunstâncias que impedem a concordância, ou até a proposta de um procedimento de solução de problemas (URY, 2007b, p. 135-142).

É necessário que essa proposta seja factível. É mais eficaz pedir uma mudança de postura do que de sentimento. Outrossim, quanto mais a proposta levar em consideração as necessidades e restrições da outra parte, maiores as chances de que ela seja aceita. Igualmente, ofertar que o outro comece a fazer algo é mais eficaz do que ofertar que ele pare de fazer algo. Também, um pedido é melhor recebido do que uma frase que lembre uma ordem (URY, 2007b, p. 144-147).

Por fim, o método recomenda que se encerre a comunicação com um toque positivo. Esse pode ser expresso como um simples “Obrigado”, uma manifestação de confiança na possibilidade de um acordo ou na continuação do relacionamento. O essencial é terminar a interação positivamente (URY, 2007b, p. 148).

Após, se faz necessário lidar com a reação do outro, respeitando seu processo emocional de aceitação, sem contra-atacar possíveis tentativas de combate nem ceder às pressões. Utiliza-se a técnica da pausa antes de reagir e da identificação das táticas que o

outro está usando como forma de pressão. Bajulação, minimização do problema, manipulação emocional, descrição enganosa, ofensa pessoal, ameaças, promessas falsas, são todas formas de resistência a que se deve atentar (URY, 2007b, p. 155-168).

Ouvir respeitosamente o outro pode ajudá-lo a processar a decisão, assim como não reagir a ataques pessoais. Outrossim, repetir com palavras próprias o que foi comunicado pelo outro demonstra atenção e respeito. Utiliza-se frases como "Deixe-me ver se entendi o que você disse", "Se entendi direito, você disse que...", "Ajude-me a entender, se ouvi direito você disse...". Outra técnica útil é que se troque o "mas" por uma afirmativa de "Sim.. e". Evita-se a linguagem que contradiz o que foi dito pelo outro, ao substituí-la por uma concordância do que for possível somada a uma nova informação. Uma técnica alternativa é ouvir usando interjeições como "É?", "E...?", mas sempre retornar à negativa comunicada (URY, 2007b, p. 168-173).

Para reforçar o limite imposto, caso necessário, recomenda-se sua repetição e a elucidação das consequências do seu desrespeito. Há que se enfatizar que não se trata de uma ameaça, mas um alerta sobre a linha natural de acontecimentos que ocorrerá caso a solução não seja respeitada. A utilização de perguntas que levem o outro a refletir sobre as consequências indesejáveis que acontecerão é mais eficaz que a sua afirmação. Mas, se necessário, há que se emitir um alerta específico sobre a realização do plano B que fora elaborado e informar sobre as consequências lógicas dessa decisão. Tudo isso não obtendo sucesso, há que se efetivar essa linha de ação alternativa. Ressalta-se que mesmo na aplicação dessa segunda rota, o respeito se mantém como plano de fundo da comunicação, evidenciando que o uso do plano B se faz com pesar (URY, 2007b, p. 184-195).

A última etapa é negociar um acordo mutuamente satisfatório, em que o outro aceita seu não e se abre para a conciliação. Ury recorre à metáfora da "construção de uma ponte de ouro" para descrever a elaboração de um caminho facilitado, e portanto mais persuasivo, para o outro percorrer em direção à proposta feita, tal seja, um comportamento ou exigência alternativo e para um relacionamento mais saudável (URY, 2007b, p. 202-216).

Esse caminho envolve que o acordo proposto busque satisfazer os interesses de ambas as partes, quando possível. E que o outro seja auxiliado para obter a aprovação, formal ou informal, daqueles a que se reporta ou cuja opinião considera. É necessário que o acordo passe pelo teste do chamado "discurso de aceitação", que consiste em analisar se ele poderia ser informado pela parte que aceitou o acordo para seus chefes ou colegas, sem que essa sofresse retaliações. Se ainda não for o caso, há que se pensar nas críticas que serão feitas e as respostas e adaptações a elas pertinentes (URY, 2007b, p. 199-210).

É igualmente necessário ajudar o outro a manter sua autoridade e senso de integridade pessoal (URY, 2007b, p. 210-216). É preciso combater, ainda, a tendência ao afastamento gerada pela comunicação de uma negativa. Ao contrário, o recomendado pelo método é que haja uma busca pelo fortalecimento da relação interpessoal após esse entendimento, mesmo que diferenças persistam. Tanto pelo interesse no relacionamento de longo prazo, como, por exemplo, no caso de advogados e juízes que constantemente compartilham causas, quanto no interesse pelo cumprimento do acordo realizado na etapa das pós-negociações (URY, 2007b, p. 211-212).

Para tanto, ressalta-se a importância da cordialidade no tratamento interpessoal, somada a um cuidado com a reparação do relacionamento se ele houver sido comprometido pelo processo de negativa. Deve-se enfatizar, por palavras e comportamentos, que ela não manifesta uma exclusão do outro. Buscam-se oportunidades para cultivar o relacionamento logo após a comunicação do não. Uma demonstração de pesar por eventuais conflitos passados ou a manifestação de boa vontade para a manutenção de um bom relacionamento futuro são ferramentas úteis. Igualmente pertinente o estabelecimento de um mecanismo de comunicação regular (URY, 2007b, p. 212-215).

Da mesma forma que é recomendado iniciar a comunicação com um tom positivo e respeitoso, é essencial terminá-la assim. Reconhecer a existência das dificuldades, agradecendo ao outro e enfatizando a sinalização de um futuro positivo, fará com que a outra parte tenha maior propensão a implementar o acordo combinado (URY, 2007b, p. 215-216).

Exposta a teoria do método do Não Positivo, pertinente analisar sua aplicabilidade em um caso concreto. Notadamente, uma audiência cível em que a advogada da parte ré enfrenta a necessidade de rejeitar uma proposta feita pelo magistrado da causa.

### 5.1 ADVOGADA DIZ NÃO AO JUIZ

A audiência 09, de instrução e julgamento, foi realizada em uma Vara Cível de Juiz de Fora-MG em 16/10/2018.

Trata-se de um processo em que a autora pleiteia indenização por dano material e moral decorrente de acidente de trânsito, em que haveria sido derrubada de uma moto, por colisão com o carro da parte ré.

Negada a possibilidade de acordo por ambas as partes e realizada a instrução do feito, em que foram ouvidas autora, réu e duas testemunhas, o juiz da causa solicitou dialogar separadamente com cada parte, em nova tentativa de incentivar a produção de um acordo.

Confrontada com a proposta renovada do magistrado de resolver o caso por solução consensual, a advogada da parte ré enfrenta a hipótese que o método do Não Positivo se propõe solucionar.

A profissional precisa comunicar uma negativa de forma eficiente, de modo que o juiz compreenda por definitivo que não será realizado um acordo no caso, mas em molde respeitoso, que preserve seu relacionamento com o magistrado, de cuja cooperação dependem tanto o seguimento daquele processo quanto possivelmente casos futuros em que advogaria na mesma Vara Cível.

A advogada deve preservar os interesses do seu cliente, de não realizar o acordo, sem, entretanto, exteriorizar um ânimo obstinado em não cooperar com a solução do problema. Ao contrário, precisa justificar sua rejeição à proposta evidenciando o mérito de seu cliente na causa.

Dessa forma, o caso em análise mostra-se ideal para a aplicação do método do Não Positivo. Portanto, deve ser realizada, minimamente, a adaptação da mensagem a ser produzida na estrutura tríplice que a técnica recomenda.

Primeiro aborda-se a defesa do interesse subjacente que está sendo protegido pela negativa: seu cliente faz jus a uma solução justa do conflito. Nesse caso, isso implica a verificação das reais consequências que o acidente provocou no corpo da parte autora.

Seria possível usar uma assertiva objetiva indicando que o processo (e não o juiz) ainda não alcançou o esclarecimento quanto a fatos essenciais para a instrução. Igualmente pertinente uma assertiva fundamentada na descrição da experiência pessoal do seu cliente, justificando que ele não se sente, portanto, seguro para realizar um acordo.

Em seguida, manifesta-se firmemente o não à proposta. O acordo não será realizado.

Então, propõe-se um pacto alternativo: o processo deve seguir para perícia, de modo que se averigüe a correção ou não dos documentos apresentados pela parte autora. Enfatizar-se-ia os benefícios para a causa que a obtenção desse esclarecimento forneceria, de modo a abordar um interesse compartilhado.

Por último, finalizar-se-ia a mensagem com um agradecimento polido. Bastaria ao caso um “Obrigada” para marcar o fim da comunicação com um teor cordial.

Ressalta-se que em toda a mensagem, há que se evidenciar o respeito ao magistrado. O uso do pronome de tratamento “vossa excelência”, o tom de voz e postura adequados e o reconhecimento do mérito na sua tentativa de solução do conflito são propensos a auxiliar nesse intuito.

Comunicada nesse molde, a negativa da advogada teria sido mais eficaz e respeitosa, de forma a reforçar a postura cooperativa sua e de seu cliente. Evidenciaria melhor, outrossim, sua crença robusta de que seu lado detém a razão na causa.

Pelo quanto avaliado, entende-se razoável a interpretação de que a técnica do Não Positivo, auxiliar do método Harvard de negociação, haveria sido aplicável ao caso concreto.

## 6. CONCLUSÕES

Conclui-se que o método Harvard de negociação e as suas técnicas auxiliares, o método do Não Positivo e da *breakthrough negotiation*, são aplicáveis às audiências cíveis em que a autocomposição deve ser estimulada.

Considerando o evidente mérito do modelo em âmbito da Teoria das Negociações e sua demonstrada viabilidade para autocomposição judicial, defende-se que a divulgação desse conhecimento seria extremamente benéfica para a Política Judiciária Nacional de tratamento adequado dos conflitos.

A resolução nº 125/2010 do CNJ fornece instrumentos para tanto. Seu artigo 6º estabelece a influência do CNJ na capacitação de servidores, mediadores, conciliadores e demais facilitadores de solução consensual de controvérsias. Prevê a cooperação com as Escolas da Magistratura, Defensorias Públicas, Procuradorias e com a Ordem dos Advogados do Brasil e Ministério Público, bem como com as instituições de ensino públicas e privadas.

Essa resolução notadamente visa o desenvolvimento de um conteúdo programático mínimo para esses profissionais, o que constitui oportunidade valerosa de consolidação do método Harvard. Inclui a relevante feitura de um módulo voltado aos métodos consensuais de solução de conflitos nas Escolas de Magistratura, tanto no curso de iniciação funcional quanto no curso de aperfeiçoamento.

Outra contribuição nesse sentido seria a inclusão desse método como bibliografia obrigatória nos cursos de mediadores e conciliadores mencionados pelo art. 12 da resolução. Ressalta-se ainda que é imperativo o estabelecimento, na grade curricular das graduações jurídicas, de disciplinas acerca da Teoria das Negociações.

Tais medidas estariam em consonância com o objetivo instituído de organizar e uniformizar os serviços dos métodos consensuais de solução de conflitos, conforme a declarada necessidade de evitar disparidades de orientação e práticas, bem como de assegurar a boa execução da política pública.

Por último, entende-se que a interdisciplinaridade defendida pelo presente trabalho, entre o Direito Processual Civil e a Teoria das Negociações, foi apenas modestamente explorada. Demonstrada a aplicabilidade de um modelo negocial em âmbito jurídico, surgem novas hipóteses de investigação.

Existem métodos, no âmbito diplomático, que possibilitam que no confronto entre países extremamente desiguais, por exemplo, no nível econômico ou militar, o percebido como vulnerável saia vitorioso nas negociações.

Poderia ser cogitada a possibilidade de um raciocínio análogo contribuir para partes de processos judiciais. Por exemplo, diminuindo o impacto da assimetria de poder entre as vítimas de violações de Direitos Humanos que litigam contra grupos empresariais ou contra o próprio Estado.

Em síntese, conclui-se que método Harvard de negociação é aplicável na autocomposição judicial e que esse precedente justifica o estudo de outras possíveis contribuições da Teoria das Negociações à área jurídica.

## REFERÊNCIAS

BERRIDGE, G. R.. **Diplomacy: Theory and Practice**. 4. ed. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2010. 282 p.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Disponível em <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/constituicao/constituicaocompilado.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicaocompilado.htm)>. Acesso em: 17 nov. 2018.

BRASIL. Lei nº 13105, de 16 de março de 2015. **Código de Processo Civil**. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2015-2018/2015/Lei/L13105.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2015/Lei/L13105.htm)>. Acesso em: 28 out. 2018

BRASIL. Lei nº 13140, 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. Disponível em:< [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2015-2018/2015/Lei/L13140.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/Lei/L13140.htm)>. Acesso em: 17 nov. 2018.

BRASIL. Ministério da Justiça. Conselho Nacional de Justiça. **Resolução 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. Disponível em: <<http://www.cnj.jus.br/busca-atos-adm?documento=2579>>. Acesso em: 17 nov. 2018.

DIDIER JR., Fredie. **Curso de Direito Processual Civil: introdução ao direito processual civil, parte geral e processo de conhecimento**. 19. ed. Salvador: Jus Podivm, 2017. 880 p.

DINAMARCO, Cândido Rangel; LOPES, Bruno Vasconcelos Carrilho. **Teoria Geral do Novo Processo Civil**. 2. ed. São Paulo: Malheiros Editores, 2017. 264 p.

FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim: Como negociar acordos sem fazer concessões**. 3. ed. Rio de Janeiro: Sextante, 2018. 224 p.

FISHER, Ronald J.. Prenegotiation Problem-Solving Discussions: Enhancing the Potential for Successful Negotiation. **International Journal**, [s.l.], v. 44, n. 2, p.442-474, 1989. SAGE Publications. <http://dx.doi.org/10.2307/40202603>. Disponível em: <<https://www.jstor.org/stable/40202603>>. Acesso em: 28 out. 2018.

HOPMANN, P. Terrence. **The Negotiation Process and the Resolution of International Conflicts: Studies in International Relations**. Columbia: University Of South Carolina Press, 1996. 353 p.

MORE: Mecanismo online para referências, versão 2.0. Florianópolis: UFSC Rexlab, 2013. Disponível em: <<http://www.more.ufsc.br/>>. Acesso em: 28 out. 2018.

STEIN, Janice Gross. Getting to the Table: Processes of International Prenegotiation. **International Journal**, [s.l.], v. 44, n. 2, p.231-236, 1989. SAGE Publications. <http://dx.doi.org/10.2307/40202596>. Disponível em: <[www.jstor.org/stable/40202596](http://www.jstor.org/stable/40202596)>. Acesso em: 28 out. 2018.

STEIN, Janice Gross. Getting to the Table: The Triggers, Stages, Functions, and Consequences of Prenegotiation. **International Journal**, [s.l.], v. 44, n. 2, p.475-504, 1989. SAGE Publications. <http://dx.doi.org/10.2307/40202604>. Disponível em: <<https://www.jstor.org/stable/40202604>>. Acesso em: 28 out. 2018.

TARTUCE, Fernanda. Mediação no novo CPC: Questionamentos reflexivos. **Revista Síntese: Direito Civil e Processual Civil**, São Paulo, v. 18, n. 108, p. 29-44, jul. 2017. Mensal.

URY, William. **Getting Past No: Negotiating in Difficult Situations**. 3. ed. New York: Bantam Books, 2007a. 191 p.

URY, William. **O poder do não positivo: como dizer não e ainda chegar ao sim**. 17. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007b. 236 p. Tradução Regina Lyra.

UZZI, B. et al. Atypical Combinations and Scientific Impact. **Science**, [s.l.], v. 342, n. 6157, p.468-472, 24 out. 2013. American Association for the Advancement of Science (AAAS). <http://dx.doi.org/10.1126/science.1240474>.

WATANABE, Kazuo. Política pública do Poder Judiciário nacional para tratamento adequado dos conflitos de interesses. **Revista de Processo**, São Paulo, v. 36, n. 195, p. 381-389, maio 2011. Mensal.

ZARTMAN, I. William. Prenegotiation: Phases and Functions. **International Journal**, [s.l.], v. 44, n. 2, p.237-253, 1989. SAGE Publications. <http://dx.doi.org/10.2307/40202597>. Disponível em: <<https://www.jstor.org/stable/40202597>>. Acesso em: 28 out. 2018.

ZARTMAN, William; RUBIN, Jeffrey Z. (Ed.). **Power and Negotiation**. University Of Michigan Press, 2002. 328 p.

## APÊNDICE A – Relatório da Audiência Cível 01

01

UNIVERSIDADE  
FEDERAL DE JUIZ DE FORA

RELATÓRIO

NOME: MARIA EDUARDA PEREIRA DOS SANTOS PRÁTICA: TCC  
 AÇÃO: INSTALAÇÃO E JULGAMENTO (RESCISÃO CONTRATUAL, DANOS MATERIAIS E MORALIS)  
 INÍCIO: 14:00 horas TERMINO: 15 horas DATA: 04/10/2018  
 VARA: VARA CIVIL J.F.-NG AUTOS Nº: 2018.8.13.0145  
 AUTOR: LETÍCIA MACHADO  
 RÉU: LEONARDO  
 JUIZ: \_\_\_\_\_  
 MP: \_\_\_\_\_

ATESTO A PRESENÇA DO ESTAGIÁRIO: \_\_\_\_\_

## RELATÓRIO:

audiência realizado 14:15.  
 DEMANDANTES DEVEIS.  
 FRUSTRADA A TENTATIVA DE CONCILIAÇÃO.  
 NÃO HOUVE NO PRESENTE CASO OS EFEITOS DA REVELIA.  
 INÍCIO DAS OITIVAS DAS TESTE MUNHAS.  
 OBSERVAVA-SE QUE O NÍVEL DOS ASSENTOS DAS PARTES E DO  
 JUIZ ESTÃO SOB ALTA IGUALITARIA.  
 TEMPERATURA AMBIENTE CONFORTÁVEL.  
 SALA MOVENDO SILÊNCIO E BOA ILUMINAÇÃO  
 PROXIMIDADE ENTRE TODOS ENVOLVIDOS NA CAUSA E  
 O MAGISTRADO (FÍSICA).  
 COMENTÁRIO DO ADVOGADO DA PARTE AUTORA SOBRE  
 QUANTIDADE DE DEMANDAS ENFRENTEADA PELO JUIZ,  
 NO QUE O MAGISTRADO OBSERVA QUE SE POSICIONA  
 NO SENTIDO DE POSSIBILITAR E INCENTIVAR, QUANTO  
 CABÍVEL, A VIA CONCILIATÓRIA.  
 QUALIFICAÇÃO E COMPROMISSAMENTO DA PRINCIPAL TESTEMUNHA.  
 TESTEMUNHA QUE A DECLAMANTE ALUGOU IMÓVEL (DE  
 DEMANDA) E QUE ESSE APRESENTOU PROBLEMA NA FIÇÃO  
 ELÉTRICA, NOFO E LUZ NÃO AGENCIA AUTORA SOMENTE  
 CONSEGUIU TRABALHAR UM DIA, TENDO SUA VÍASTA QUEIMADA  
 UMA SEMANA DEPOIS, SECAJORA DA DEMANDANTE EXPLODIU.  
 DEMANTE TERIA IDO NA IMOBILIÁRIA PARA RESOLVER O  
 PROBLEMA, MAS TERA SIDO LÁ MUITO MAL TRATADA, TENDO  
 A ENCONTADO CHO-MANDO.  
 DECLAMANTE CHEGOU A AMOVUARA LEONARDO E LETÍCIA  
 PARA RESOLVER O PROBLEMA, NÃO OBTENDO ÊXITO. FIM DO TESTEMUNHO.  
 PAROES FINAIS EM FORMA ORAL.  
 SENTENÇA PAOLATAJA.

## APÊNDICE B – Relatório da Audiência Cível 02

02

UNIVERSIDADE  
FEDERAL DE JUIZ DE FORA

RELATÓRIO

NOME: MARIA EDUARDA PEREIRA DOS SANTOS PRÁTICA: T.C.L  
 AÇÃO: SAQUEAMENTO - PROCEDIMENTO COMUM  
 INÍCIO: 16:20 horas TERMINO: 16:36 horas DATA: 04/10/2018  
 VARA: VARA JF-MG AUTOS Nº: 2016.8.13.0145  
 AUTOR: ROGÉRIO  
 RÉU: CONDOMÍNIO  
 JUIZ: [REDACTED]  
 MP: [REDACTED]

ATESTO A PRESENÇA DO ESTAGIÁRIO: [REDACTED]

## RELATÓRIO:

PRELÂZ REALIZADO 16:20.  
JUIZ INDAGA SOBRE POSSIBILIDADE DE ACORDO.  
ADVOGADA DA PARTE AUTORA SE MANIFESTA POSITIVAMENTE NOVA NO PROCESSO.  
ADVOGADA USA A FRASE "ME CONCHA SE EU ESTIVER CANSADA".  
ADVOGADA SUGERITA QUE TRATAMENTO DE OUTRAS NOTAS DOBRES  
FOI DIFERENTE.  
ADVOGADO DA PARTE RÉ INDAGA SE PONTO CONVENIENTE  
PODERIA SER RESOLVIDO EM ASSEMBLÉIA.  
ADVOGADA LEVANTA UMA IDEIA, DIZENDO "EU ACHO, NÃO  
SEI SE O SENHOR CONCORDARIA COMIGO L.O?". ADVOGADO  
CONCORDA QUE SERIA UMA DILIGÊNCIA INDICADA.  
AUTOR CONCORDOU EM RETIRAR IMEDIATAMENTE O  
CARRO DA GARAGEM, SE RESPEITADA SUA INVULNERABILIDADE.  
JUIZ DEIXA CLARO QUE SE NÃO FOR RESOLVIDO, VAI  
SENTENCIAR PARTE DO PROCESSO  
CONCORDAR EM SUSPENDER O PROCESSO EM  
30 DIAS, PARA TENTATIVA DE CONCILIAÇÃO.  
SALA COM ILUMINAÇÃO E TEMPERATURA FAVORÁ-  
VEIS, BOA ILUMINAÇÃO E TEMPERATURA AMBIENTE CONFORTÁVEL.  
ASSENTOS DAS PARTES E JUIZ NO MESMO NÍVEL DE  
ALTURA.  
PARTES CONVERSAM EM DIREÇÃO A UM ACORDO, CONCORDANDO  
EM LEVANTAR A QUANTIA PARA ANUACÃO E RESOLVER  
O PAGAMENTO DA QUANTIA INCONTROVERSA.

**APÊNDICE C – Relatório da Audiência Cível 03**

03



**RELATÓRIO**

NOME: MARIA EDUARDA REBEIRA DOS SANTOS PRÁTICA: T.C.C.  
 AÇÃO: SANEAMENTO - PROCEDIMENTO COMUM  
 INÍCIO: 16:40 horas TERMINO: \_\_\_\_\_ horas DATA: 04/10/2018  
 VARA: VARA J.F. - MG AUTOS Nº: 2016.8.13.0145  
 AUTOR: TRANSPORTES ME  
 RÉU: INDÚSTRIA E COMÉRCIO DE COLCHÕES LTDA.  
 JUIZ: \_\_\_\_\_  
 MP: \_\_\_\_\_

ATESTO A PRESENÇA DO ESTAGIÁRIO: 

RELATÓRIO:

MECÃO REALIZADO  
JUIZ PERGUNTA SE HÁ ALGUMA POSSIBILIDADE DE ACORDO,  
AFIRMANDO SE A "AQUELA PERGUNTA DE SEMPRE"  
PARTES NEGAM A POSSIBILIDADE.  
JUIZ SE INFORMA, CONFIRMANDO O PONTO CONTRA VESO  
SALA APRESENTANDO BOA ILUMINAÇÃO, TEMPERATURA ADEQUADA,  
ASSENTOS DAS PARTES E DO JUIZ AO MESMO NÍVEL DE  
ALTURA.  
OBSERVA-SE USO DE IMAGENS RELEVANTES A DEFESA  
ESPORTIVA PESSOAL NA PAREDE DA SALA DE AUDIÊNCIA.  
JUIZ DECIDE PELO ENCAMINHAMENTO DA DEMANDA  
PARA INSTAÇÃO.  
MANEJADA AUDIÊNCIA PARA O DIA 03/12/2018  
SALA APRESENTA SILÊNCIO ADEQUADO.  
PROXIMIDADE FÍSICA ENTRE AS PARTES E O JUIZ  
DA CAUSA.

## APÊNDICE D – Relatório da Audiência Cível 04

04

RELATÓRIO

NOME: MARIA EDUARDA PEREIRA DOS SANTOS PRÁTICA: T.C.C.  
 AÇÃO: CONCILIAÇÃO  
 INÍCIO: 17:00 horas TÉRMINO: \_\_\_\_\_ horas DATA: 04/08/2018  
 VARA:  VARA 1JF-MG AUTOS Nº: 884-6  
 AUTOR: ALNE ELEN  
 RÉU: \_\_\_\_\_  
 JUIZ: \_\_\_\_\_ LTDA E OUTROS  
 MP: \_\_\_\_\_

ATESTO A PRESENÇA DO ESTAGIÁRIO: \_\_\_\_\_

RELATÓRIO:

PARTE REALIZADO  
 ADVOGADO DIZ QUE OFERTECEU PROPOSTA DE ACORDO LOGO ANTES DA AUDIÊNCIA, PROPONDO VALOR R\$ 12.000,00.  
 ADVOGADA DIZ QUE ACEITARIA R\$ 15.000,00, COM AJUSTE E HONORÁRIOS.  
 JUIZ EXPLICA QUE ACORDOS ENVOLVEM CONCESSÕES  
 JUIZ QUESTIONA SE ACEITARIA PAGAR VALOR MAIOR, MAS MANCELADO.  
 ADVOGADO DIZ QUE ACEITARIA R\$ 15.000,00, PARCELADO, ESTANDO NELE INCLUSOS OS HONORÁRIOS.  
 AUTORA CONCORDARIA "PARA ACABAR LOGO".  
 ADVOGADO DIZ QUE INFELIZMENTE NÃO PODERIA PAGAR MAIS, AO QUESTIONAMENTO DA ADVOGADA, DE ACORDO COM SEUS CONSTITUINTES CONCORDAM DATAS.  
 JUIZ SE MANIFESTA NO SENTIDO DE ADMETIR SE O ACORDO FAZÉVEL.  
 PARTE AUTORA AFIRMA TER "DEBITO MÃO" DE R\$ 10.000,00, POR FAZER ~~EM~~ EM VERDADE, A R\$ 25.000,00 O VALOR A QUE TENHA DIREITO.  
 CONTA E AGÊNCIA INFORMADAS PARA PAGAMENTO.  
 ADVOGADA CONCORDA A ENTREGA EM OS DIAS OS CHEQUES.  
 EXTINTO O INCIDENTE EM ADEUSO.  
 ADVOGADA QUEMA CONDICIONAR O CANCELAMENTO DO PROTESTO EM CARTÓRIO AO CUMPRIMENTO INTEGRAL DO ACORDO, TENDO RESPONDIDO O JUIZ TAL MAS SEM POSSÍVEL.

**APÊNDICE E – Relatório da Audiência Cível 05**

05

**RELATÓRIO**

NOME: MARA EDUARDA PEREIRA DOS SANTOS PRÁTICA: T.C.C.  
 AÇÃO: INSTAURAÇÃO E JULGAMENTO  
 INÍCIO: 14:00 horas TERMINO: \_\_\_\_\_ horas DATA: 09/10/2018  
 VARA: VARA CIVIL J.F.-MG AUTOS Nº: 2018.8.13.0445  
 AUTOR: ANA PAULA \_\_\_\_\_  
 RÉU: PREVIDENCIA PRIVADA \_\_\_\_\_  
 JUIZ: \_\_\_\_\_  
 MP: \_\_\_\_\_

ATESTO A PRESENÇA DO ESTAGIÁRIO: \_\_\_\_\_

**RELATÓRIO:**

JUIZ QUESTIONA SE HÁ POSSIBILIDADE DE ACORDO.  
 ADVOGADA DA RÉ RESPONDE TAXATIVAMENTE QUE NÃO.  
 ILUMINAÇÃO DA SALA DE AUDIÊNCIA COMPATÍVEL COM A ATIVIDADE.  
 TEMPERATURA DO CÔMODO ADEQUADA.  
 NÍVEL DE ALTURA DOS ASSENTOS EM IGUALDADE PARA  
 TODAS AS PARTES.  
 INÍCIO DA INSTAURAÇÃO, SEM MAIOR TENTATIVA DE ACORDO.  
 TODAS AS PARTES SENTANDO-SE EM PROXIMIDADE FÍSICA  
 DEPOIMENTO DA PARTE AUTORA.  
 QUITA DA PRIMEIRA TESTEMUNHA.  
 OBSERVA-SE PRESENÇA DE SÍMBOLO RELIGIOSO NA SALA DE AUDIÊNCIA.  
 TESTEMUNHA DIZ QUE TEM PROBLEMA SEMELHANTE AO DA AUTORA,  
 MAS RECOMEN AO BANCO CENTRAL, QUE O ENCAMINHOU A  
 SUSPEP, QUE RESOLVEU A SITUAÇÃO.  
 AUTORA APRESENTOU QUEDA DE CABELO PELO STRESS, FOI  
 AFASTADA DO TRABALHO. FICOU MUITO AFETADA.  
 JUIZ DEFINE 10 DIAS DE PRAZO PARA PARTE RÉ JUNTAR OS  
 AUTOS DOCUMENTOS QUE PROXEM A RELAÇÃO JURÍDICA ENTRE  
 A PARTE AUTORA E AS BENEFICIARIAS, SOB PENA DE  
 APLICAÇÃO DO ART. 400 DO C.P.C.  
 ABÓZ, AUTOS CONCLUSOS PARA SENTENÇA.

**APÊNDICE F – Relatório da Audiência Cível 06**

06

UNIVERSIDADE  
FEDERAL DE JUIZ DE FORA

**RELATÓRIO**

NOME: MARIA EDUARDA PEREIRA DOS SANTOS PRÁTICA: TCC  
 AÇÃO: CONCILIAÇÃO - DESPEJO POR FALTA DE PAGAMENTO + COBRANÇA  
 INÍCIO: 15:30 horas TERMINO: \_\_\_\_\_ horas DATA: 09/10/2018  
 VARA: VARA CIVIL J.F. - MG AUTOS Nº: 1016.8.13.0145  
 AUTOR: MARIA FERREIRA \_\_\_\_\_  
 RÉU: GERALDO \_\_\_\_\_  
 JUIZ: \_\_\_\_\_  
 MP: \_\_\_\_\_

ATESTO A PRESENÇA DO ESTAGIÁRIO: \_\_\_\_\_

**RELATÓRIO:**

SALA DE AUDIÊNCIA EM TEMPERATURA CONFORTÁVEL.  
 ILUMINAÇÃO ADEQUADA.  
 JUIZ REALIZOU A SÍNTESE DO CONFLITO.  
 NÍVEL DOS ASSENTOS EM ALTURA IGUALITÁRIA.  
 PROXIMIDADE FÍSICA ENTRE TODAS AS PARTES EM AUDIÊNCIA.  
 PARTES HAVIAM CONCORDADO PELA REALIZAÇÃO DA AUDIÊNCIA DE CONCILIAÇÃO.  
 FALECIMENTO DA PARTE AUTORA E HABILITAÇÃO DE SUA FILHA NA CAUSA.  
 DEFENSORA NÃO TEM PROCUVAÇÃO ESPECÍFICA PARA ABRAIR MAO DE BENS QUE SEJAM DE INTERESSE DA PARTE AUTORA.  
 ALUGUEIS NÃO PAGOS SERIAM DESCONTADOS NOS VALORES DOS BENS.  
 COMO RESTOU COMO UM PROBLEMA, RESOLVIDA A DÍVIDA, JUIZ VERIFICA QUE FOI OBTIDO EM ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA.  
 DEFENSORA ABITEIRA QUE NÃO POSSUI PODERES PARA TRANSIGIR, DIZ QUE SERIA DIFÍCILMENTE SE MÊN ESTIVESSE PRESENTE.  
 AUTORA OFERECE NÚMERO DE TELEFONE DO RÉU PARA QUE CONTATO FOSSE TENTADO. NÃO FOI ATENDIDA A LIGAÇÃO.  
 JUIZ MODOZ OFERTA QUE SERIA RAZOÁVEL, COM A CONCORDÂNCIA DA AUTORA. DEFENSORA ACEITA MARZO DE 10 DIAS PARA REALIZAR CONTATO COM RÉU, APRESENTANDO A PROPOSTA.  
 SUSPENSÃO DA CAUSA, POR 10 DIAS.

## APÊNDICE G – Relatório da Audiência Cível 07

07

UNIVERSIDADE  
FEDERAL DE JUIZ DE FORA

RELATÓRIO

NOME: MARIA EDUARDA PEREIRA DOS SANTOS PRÁTICA: T.C.C.  
 AÇÃO: ORDINÁRIA  
 INÍCIO: 14:00 horas TÉRMINO: \_\_\_\_\_ horas DATA: 10/10/2018  
 VARA: VARA CIVIL J.F.-MG AUTOS Nº: 2018.8.13.0445  
 AUTOR: ADOLFO  
 RÉU: \_\_\_\_\_  
 JUÍZ: \_\_\_\_\_ INDÚSTRIA LTDA  
 MP: \_\_\_\_\_

ATESTO A PRESENÇA DO ESTAGIÁRIO: \_\_\_\_\_

## RELATÓRIO:

JUIZ INDAGA SE HÁ POSSIBILIDADE DE ACORDO.  
 PARTES AFIRMAM QUE DIALOGARAM ANTES DA AUDIÊNCIA.  
 CARREFOUR SE COMPROMETE A RESTITUIR A PARTE  
 AUTORA, EM 15 DIAS CONTADOS CONTADOS DO PRESENTE,  
 10/10/2018.  
 TAMBÉM NO PRAZO DE 15 DIAS, SE COMPROMETE A  
 PAGAR A QUANTIA ACORDADA, SOB PENA DE MULTA PENAL,  
 DE 20% SOBRE O VALOR DEVIDO.  
 APÓS OS PAGAMENTOS, O CARREFOUR ENTIMARÁ EM  
 CONTATO COM O DEMANDANTE PARA RECEBER O PRODUTO  
 A SER RESTITUÍDO.  
 PARTES SOLICITAM QUE SE ACRESCENTE UM PRAZO  
 LIMITE PARA QUE A GELADARIA SEJA RETIRADA  
 OUTROSSIM, ~~SE~~ PARTE AC<sup>a</sup> PEDE QUE OS DIAS  
 DO PRAZO SEJAM ÚTEIS, NÃO CONTADOS.  
 OBSERVA-SE QUE O AMBIENTE É BEM ILUMINADO  
 E APRESENTA TEMPERATURA ADEQUADA.  
 JUIZ AGRADECE A VINDA DA TESTEMUNHA,  
 AVISANDO-O QUE ESTÁ DISPENSADO.  
 HOUVE DEFEJIMENTO DE ASSISTÊNCIA JUDICIÁRIA GRATUITA.  
 HOMOLOGAÇÃO DO ACORDO, PRINCÍPIO DA PACIFICAÇÃO SOCIAL.

**APÊNDICE H – Relatório da Audiência Cível 08**

UNIVERSIDADE  
FEDERAL DE JUIZ DE FORA



**RELATÓRIO**

NOME: MARIA EDUARDA DEBEIRA DOS SANTOS PRÁTICA: T.C.C.  
 AÇÃO: CONCILIAÇÃO  
 INÍCIO: 15:00 horas TÉRMINO: \_\_\_\_\_ horas DATA: 10/10/2018  
 VARA: VARA CIVIL JF-MG AUTOS Nº: 2018.8.13.0145  
 AUTOR: CONDOMÍNIO RESIDENCIAL  
 RÉU: ANDERSON  
 JUIZ: \_\_\_\_\_  
 MP: \_\_\_\_\_

ATESTO A PRESENÇA DO ESTAGIÁRIO: \_\_\_\_\_

**RELATÓRIO:**

JUIZ RELATA A SÍNTESE DO PROCESSO. PARTE DE HAVIA ANTECIPADO INTERESSE EM REALIZAR A AUDIÊNCIA DE CONCILIAÇÃO. SR. ANDERSON JUSTIFICOU EM CONTESTAÇÃO QUE SE ENCONTRA DESEMPREGADO, MOTIVO DE TER SE ENDIVIDADO NO CONDOMÍNIO. JUIZ INDAGA AOS SENHORES COMO PODERIAM RESOLVER A SITUAÇÃO. PARTES RELATAM QUE CONVERSARAM FORA DA AUDIÊNCIA, NÃO SENDO PROVÁVEL O ACORDO. ADVOGADO RELATA QUE CONDOMÍNIO ESTÁ EM DIFICULDADES, MAS PODERIA ACEITAR PROPOSTA ANTERIOR DELE, DE PAGAR POR MÊS UM <sup>CONDOMÍNIO</sup> E UM MÊS DE CONDOMÍNIO QUE ESTAVA ATRASADO. JUMOS PODERIAM SER ADIADOS. JUIZ INDAGA NOME DE UMA REPRESENTANTE DO CONDOMÍNIO QUE ESTAVA SE MANIFESTANDO. PERGUNTA O QUE ELA HAVIA PENSADO PARA SOLUCIONAR O PROBLEMA. REFLETEM SOBRE FINANCIAMENTO NA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL. ADVOGADO DA PARTE DE DIZ QUE HAVERIA UM CARRO DA MÃE DO SR. ANDERSON QUE PODERIA SER VENDIDO. VALOR DE CERCA DE R\$18000,00. JUIZ BUSCA LEMBRAR-LOS QUE SÃO VIZINHOS, OBSERVA-SE QUE GEMA UM ANIMO CONCILIATÓRIO ENTRE PARTES E ADVOGADOS. ADVOGADO REFLETE QUE PRECISARIA VER O VALOR DE UMA DÍVIDA DO SR. ANDERSON JULGADA EM PROCESSO PARA INFORMAR MELHOR A CAUSA. JUIZ INSISTE NA TENTATIVA DE ACORDO NO PRESENTE MOMENTO. SUGERE QUE PODERIAM AJUSTAR O VALOR. (...).

08-Av

(...) JUIZ INDAGA SE PODERIAM ADICIONAR MAIS JURAS,  
PARA RESOLVER ISSO LOGO.

JUIZ COMENTA SOBRE CASOS PROBLEMÁTICOS DESESS  
FINANCIAMENTOS PELA CAIXA DE MORADIAS, EM QUE SE  
ESQUECE DE CONSIDERAR O PAGAMENTO DOS CONDOMÍNIOS.  
REPRESENTANTES DO CONDOMÍNIO INDAGAM QUAL  
A EXPERIÊNCIA DELE Nesses casos sobre o que  
FUNCIONA.

SUGERE ADICIONAR JURAS RESTANTES E RECEBER  
O QUE É POSSÍVEL.

JUIZ INFORMA O SR. ANDERSON SOBRE CUIDADOS  
DELE COM ESSAS DÍVIDAS COM A C.E.F., PENSANDO QUE  
O GOVERNO ESTÁ PARA MUDAR E POSSIBILIDADE DE  
SEM ALGUM NOVO CONTEXTO QUE TENTA ORGANIZAR

A C.E.F. E ELE SEM MUITO PREJUDICADO. SERIA  
MELHOR RESOLVER COM URGÊNCIA.

PARTES PENSAM NUM ACORDO.

AUTORES SE MANIFESTAM QUE SENTEM HESITAÇÃO  
EM PAGAR AS DÍVIDAS DOS JURAS E DEPOIS ELE  
NÃO PAGAM, DIZENDO O ADVOGADO DOS AUTORES A  
MESSALVA COM O DEVIDO RESPEITO EM TOM IGUALMENTE  
RESPEITOSO.

JUIZ AFIRMA QUE PODE SEM ESTIMULADA UMA  
MULTA. AUTORES SUGEREM CONVERSAR A PARTE, JUIZ SUGERE QUE FLOREM.

JUIZ SINTETIZA OS ~~( )~~ ALERTAS PARA  
SR. ANDERSON. TÍTULO EXECUTIVO, MULTA, CONTRA  
ELE CASO NÃO CUMPIR. EXPLICA QUE HAVERIA UM  
LEILÃO.

AUTORES COM RECEIO, JUIZ ESCLARECE QUE EM  
CASO DE LEILÃO, CONDOMÍNIO RECEBE ANTES QUE A  
C.E.F. AUTORES NITIDAMENTE SATISFEITOS COM O  
FATO.

PARTES ACEITAM FORMULAR UM ACORDO.

JUIZ E ADVOGADOS APRESENTAM TRATAMENTO  
NITIDAMENTE RESPEITOSO AO SR. ANDERSON. JUIZ BRINCA  
QUE VAI SUGERIR QUE TODO MÊS SR. AUTOR BATA NA  
PORTA DO SR. ANDERSON PARA COBRAR, PEDINDO QUE SR.  
ANDERSON NÃO SE OFENDA COM O QUE VAI FALAR, NO  
QUE É RESPONDIDO ~~( )~~ POSITIVAMENTE.

CÔMODO APRESENTA AMBIENTE MAIS AMIGÁVEL DO QUE NO  
MOMENTO DO PAGAMENTO. JUIZ CONVERSA E ELOGIA EFICIÊNCIA DOS  
REPRESENTANTES DO CONDOMÍNIO. (...)

08-B

UNIVERSIDADE  
FEDERAL DE JUIZ DE FORA

RELATÓRIO

NOME: MARIA EDUARDA PEREIRA DOS SANTOS PRÁTICA: T.C.C.  
 AÇÃO: CONCILIAÇÃO  
 INÍCIO: 15:00 horas TÉRMINO: \_\_\_\_\_ horas DATA: 10/10/2018  
 VARA: VARA CIVIL JF-MG AUTOS Nº: 2018.8.13.0149  
 AUTOR: CONDOMÍNIO RESIDENCIAL  
 RÉU: ANDERSON  
 JUIZ: \_\_\_\_\_  
 MP: \_\_\_\_\_

ATESTO A PRESENÇA DO ESTAGIÁRIO: \_\_\_\_\_

RELATÓRIO:

(...)

JUIZ REALIZA LEITURA DEBAGAR DO ACORDO, OBSERVANDO QUE QUALQUER DÚVIDA, PARA O SR. ANDERSON PERGUNTAR.

PERGUNTA SE SR. ANDERSON SABE ONDE FICA O ENDEREÇO QUE FICOU COMBINADO COMO LOCAL EM QUE DEVE REALIZAR PAGAMENTOS. SR. ANDERSON RESPONDE QUE SIM.

JUIZ INDAGA SE SR. ANDERSON ESTÁ PENSANDO EM SE MUDAR. RESPONDE QUE NÃO.

ADVOGADO DO SR. ANDERSON ATENTA SOBRE UMA AMBIGUIDADE NO TERMO "MULTA" UTILIZADO, VEZ QUE EXISTEM DOIS TIPOS NO ACORDO. JUIZ DIZ QUE TEM RAZÃO E AFIRMA QUE "VAMOS CONSERVAR".

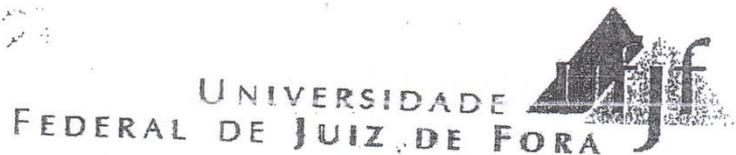
SURGE UM NÊS DE CONDOMÍNIO PARA PAGAR, JUIZ E ADVOGADO DA PARTE RE RESPONDEM QUE O VALOR É POUCO, INTENÇÃO DA AUDIÊNCIA É CONCILIAR. ADVOGADO CONCEDE.

JUIZ RESSALTA QUE O ACORDO FICOU ÓTIMO PARA O SR. ANDERSON, QUE ELE PRECISA CUMPRIR. BRINCA QUE TEM QUE COLOCAR O PÉ FORA DA SALA E VENDER ESSE CARTÃO.

SE NÃO CUMPRIR, O MAIS PREJUDICADO SERÁ ELE. DIZ QUE O ACORDO, ACHA, FICOU MUITO BOM PARA AMBOS. CONCORDAM.

## APÊNDICE I – Relatório da Audiência Cível 09

09

RELATÓRIO

NOME: MARIA EDUARDA PEREIRA DOS SANTOS PRÁTICA: T.C.C.  
 AÇÃO: INSTAÇÃO E JULGAMENTO  
 INÍCIO: 13:30 horas TERMINO: \_\_\_\_\_ horas DATA: 16/10/2018  
 VARA: VARA CIVIL J.F.-MG AUTOS Nº: \_\_\_\_\_  
 AUTOR: LETÍCIA  
 RÉU: CHRISTIANO  
 JUIZ: \_\_\_\_\_  
 MP: \_\_\_\_\_

## ATESTO A PRESENÇA DO ESTAGIÁRIO:

## RELATÓRIO:

• OBSERVA-SE QUE A SALA ESTÁ BEM ILUMINADA.  
 TEMPERATURA DO CÔMODO ADEQUADA.  
 JUIZ QUESTIONA SE NÃO TERIA COMO PRODUIR UM ACORDO.  
 ASSENTOS EM NÍVEL DE ALTURA IGUALITÁRIA.  
 SALA NÃO APRESENTA DECORAÇÃO QUE PREJUDIQUE A  
 IMPARCIALIDADE DO AMBIENTE.  
 PARTES NEGAM POSSIBILIDADE DE ACORDO.  
 NÍVEL DE BARULHO DO CÔMODO NÃO SIGNIFICATIVO PARA  
 PREJUDICAR O DIÁLOGO, EMBORA UM POUCO MAIS PRESENTE  
 QUE NAS DEMAIS VARAS ANTERIORMENTE VISITADAS (8ª, 7ª,  
 6ª, 5ª).  
 INÍCIO DA INSTAÇÃO.  
 PROXIMIDADE FÍSICA DOS ASSENTOS DE TODAS AS PARTES.  
 NOTA-SE QUE UM MONITOR ESTÁ NA FRENTE DE UM(A)  
 ASSENTO, PREJUDICANDO O CONTATO, DE CERTA MANEIRA, ENTRE  
 JUIZ E ADVOGADA DE UMA DAS PARTES, NÃO APRESENTA,  
 ENTRETANTO, BARREIRA ACIMA DA LINHA DE VISÃO DA  
 ADVOGADA, NO PRESENTE CASO CONCRETO.  
 A PROXIMIDADE FÍSICA ENTRE JUIZ E ADVOGADO DA  
 PARTE AUTORA É MAIOR DO QUE A ENTRE JUIZ E ADVOGADA  
 DA PARTE RÉU, EMBORA NÃO MUITO EXTENSAMENTE.  
 NOTA-SE QUE NO DEPOIMENTO DA PARTE AUTORA, QUANDO  
 QUESTIONADA PELA ADVOGADA DA PARTE RÉU, O JUIZ  
 CONTROLA A AGRESSIVIDADE DAS PERGUNTAS, RESTITUINDO  
 UM AMBIENTE DE RESPEITO.  
 OBSERVA-SE USO DE CELULAR PELO ADVOGADO DA AUTORA,  
 QUANDO DE SUA INQUIRISIÇÃO PELA ADVOGADA DA PARTE CONTRÁRIA,  
 EM DEPOIMENTO PESSOAL, SEGUIDO PELO USO DE CELULAR PELO ADVOGADO DA  
 PARTE RÉU (...)

(...) DEPOIMENTO DA ~~DE~~ PARTE ME.  
 QUE A MOTOCICLETA ENTROU NO SEU PONTO CEGO.  
 OITIVA DAS TESTEMUNHAS.  
 JUIZ PROPOE NOVAMENTE UM ACORDO.

~~PARTE~~  
 JUIZ PEDE PARA DIALOGAR EM PRIVADO COM A PARTE  
 ME.

ALENTA QUE O PASSO SEGUINTE SERIA DEFINIR A PENALIA,  
 SE POSITIVA PARA PARTE AUTOMA, OCORRERIA INDENIZACAO. MAO  
 SABE DIZER O QUE O TRIBUNAL DECIDIARIA.  
 ADVOGADA EXPOE OS MOTIVOS DE SUA RESISTENCIA,  
 ALEGANDO QUE E MUITO FAVORAVEL A ACORDOS, MAS QUESTIONA  
 VERACIDADE DOS DOCUMENTOS APRESENTADOS.

PODERIAM PAGAR OS MEMEDIOS.  
 JUIZ PEDE PARA CONVERSAR COM A PARTE AUTOMA  
 EM PARTICULAR.

INDAGA QUAL VALOR ACEITARIA, E SE PODERIA  
 PARCELAR. MA 8.000,00, ~~MA 8.000,00~~ PARCELADOS EM 04 VEZES.  
 PARTE ME RECUSA A PROPOSTA.  
 JUIZ DETERMINA A REALIZACAO DA PENALIA MEDICA.

## APÊNDICE J – Relatório da Audiência Cível 10

10



UNIVERSIDADE  
FEDERAL DE JUIZ DE FORA

**RELATÓRIO**

NOME: MARIA EDUARDA PEREIRA DOS SANTOS PRÁTICA: T.C.C.  
 AÇÃO: INSTAUAÇÃO E JULGAMENTO  
 INÍCIO: 14:00 horas TERMINO: \_\_\_\_\_ horas DATA: 17/10/2018  
 VARA: VARA CIVIL | J.F. - MG AUTOS Nº: 2017.8.13.0145  
 AUTOR: ANGELICA LUCIO  
 RÉU: \_\_\_\_\_  
 JUIZ: \_\_\_\_\_ VENDA DE IMÓVEIS LTDA  
 MP: \_\_\_\_\_

ATESTO A PRESENÇA DO ESTAGIÁRIO: \_\_\_\_\_

RELATÓRIO:

OBSERVA-SE QUE A SALA APRESENTA TEMPERATURA ADEQUADA, BOA ILUMINAÇÃO, NÍVEL DA ALTURA DOS ASSENTOS IGUALITÁRIA, CÔMODO SEM DECORAÇÃO, NEUTRO. SALA EM SILÊNCIO.

JUIZ QUESTIONA AS PARTES SE HAVERIA POSSIBILIDADE DE ACORDO. INDAGA QUAIS FORAM OS DANOS SOFRIDOS. PROCURA INCENTIVAR A FEITURA DO ACORDO. MAS NÃO ~~CONSEGUE~~ CONSEGUE A CONCORDÂNCIA DAS PARTES.

INÍCIO DA INSTAUAÇÃO. TELEFONE DE UMA DAS PARTES TOCA. PROXIMIDADE FÍSICA ENTÃO AS PARTES.

OUTIVA DO INFORMANTE, ESPOSO DA AUTORA.

O CASAL JUSTIFICA QUE TEVE QUE LEVAR O BEBÊ PARA AUDIÊNCIA, ~~POIS~~ ACEM NASCIDO.

ADVOGADO DA PARTE AUTORA DIZ PARA ADVOGADA DA MÊ QUE ESTA SEMPRE DISPONÍVEL PARA CONVERSAR. ELA PEDE SEU CONTATO, NO QUE RECEBE SEU CARTÃO.

OUTIVA DA TESTEMUNHA DA PARTE RE, APÓS SAÍDA DO ESPOSO. PERCEBE-SE QUE ENBORA NÃO IMPESSE A VISÃO DO JUIZ EM RELAÇÃO À ADVOGADA DA PARTE, HÁ UM MONITOR NO MEIO, NÃO SENDO A MESMA CONDIÇÃO DO LADO DA MESA OPOSTO.

A CONVERSA SOBRE O BEBÊ, AGORA FORMA DA AUDIÊNCIA, JÁ QUE HAVIA SIDO LEVADO COM O ESPOSO, E DEPOIS HAVIA INICIADO CHORO, NO QUE FEZ SUA MÃE IR ACUDI-LO, GEMA ATMOSFERA COOPERATIVA NA SALA.

## APÊNDICE K – Relatório da Audiência Cível 11

11

UNIVERSIDADE  
FEDERAL DE JUIZ DE FORA

### RELATÓRIO

NOME: MARIA EDUARDA DE BEIJA DOS SANTOS PRÁTICA: T.C.C.  
 AÇÃO: CONCILIAÇÃO - REINTEGRAÇÃO / MANUTENÇÃO DE POSSE  
 INÍCIO: 16:00 horas TERMINO: \_\_\_\_\_ horas DATA: 17/10/2018  
 VARA: VARA CIVIL / JF-MG AUTOS Nº: 2018.8.13.0145  
 AUTOR: \_\_\_\_\_  
 RÉU: \_\_\_\_\_ LTDA  
 JUIZ: \_\_\_\_\_  
 MP: \_\_\_\_\_

ATESTO A PRESENÇA DO ESTAGIÁRIO: \_\_\_\_\_

RELATÓRIO:

OBSEAVA-SE QUE ENTÃO O JUIZ É UM DOS LADOS (O DA PARTE MÃE) UM MONITOR ~~DE~~ FAZ OBSTÁCULO, EMBORA NÃO TOTAL, AO CONTATO VISUAL. JUIZ NARRA O CASO. MUITO BEM DA MURILLO E DRA. EMICA, ~~ELA~~ JÁ CONVERSARAM? QUAL A POSSIBILIDADE DE RESOLVERMOS ISSO AMIGAVELMENTE? ADVOGADA DA PARTE MÃE ELUCIDA QUE NÃO TIVERAM A POSSIBILIDADE. MÃE COMEÇA EXPLICAR O QUE HOVE, DETALHADAMENTE, ATÉ PERGUNTAR SE ESTAVA FALANDO DE MAIS. JUIZ RESPONDE QUE PODE SE EXPRESSAR TRANQUILAMENTE. APÓS SUA NARRATIVA, JUIZ INDAGA A BECCA DO ADVOGADO DA PARTE AUTORA. QUESTIONA SE NÃO PODEM CONCORDAR EM TER A EMPRESA METRANDO O MÉFALGEMADORA (PARACE SER O ÚNICO ITEM QUE FALTA METIRAMA) E PRONTO. LUSTRE ELA TIROU PORQUE DETERMINOU. JUIZ DIZ AO ADVOGADO DA PARTE AUTORA QUE A QUESTÃO NÃO ESTÁ DIFÍCIL. ADVOGADO REFIAMA QUE NÃO PODERIA CONCEDER OS MATERIAIS DO LUSTRE E ALGUNS OUTROS. JUIZ INDAGA SE NÃO TEMIA NADA PARA MÃE ENTREGAR MAIS. ADVOGADO REFIAMA SEUS LIMITES PARA FEITURA DO ACORDO. JUIZ SUGERE QUE PARTE MÃE ACHE O MOÇO QUE RECOLHEU AS MESAS E ELE OFERESÇA A JUSTIFICATIVA OU A LOCALIDADE DOS JOGOS DE MESA: PARTES CONCORDAM (...).

Hv

(...) PARTES AFIRMAM QUE ESTÃO BASTANTE SATISFEITAS COM O COMBINADO.

JUIZ JUSTIFICA QUE O ADVOGADO DA PARTE AUTOMA PRECISA APRESENTAR UMA JUSTIFICATIVA PARA SEUS CLIENTES REPRESENTADOS.

PARTES SE AJUSTAM.

JUIZ COMEÇA A LER OS TERMOS DO ACORDO.

JUIZ INDAGA SE NÃO PODEM LOCALIZAR A TESTEMUNHA DE UMA VEZ. ADVOGADO DA EMPRESA DIZ QUE TALVEZ CONSIGA, PARTE ME DIZ QUE TALVEZ TENHA O TELEFONE DELE.

ENQUANTO ISSO, ADVOGADA TENTA NEGOCIAR, CASO A TESTEMUNHA NÃO ENCONTRE AS MESAS. ME DESEMPREGADA.

ADVOGADO ACREDITA SUAS LIMITAÇÕES. SE ACERTA PARA TENTAR VERIFICAR SE TESTEMUNHA AINDA TRABALHA NA EMPRESA. E PARA INDAGAR SOBRE CONCESSÕES.

NESSA AUSÊNCIA, JUIZ CONVERSAR QUE SE ADAPTAREM DE MAIS O ADVOGADO ELE NÃO CONSEGUE COM OS CLIENTES.

EXPLICA QUE ESSES CONTRATOS SÃO BEM COMUNS.

PORTE ME CONSEGUE O TELEFONE DA TESTEMUNHA.

ADVOGADO VOLTA, CONFIRMANDO QUE TESTEMUNHA AINDA TRABALHA NA EMPRESA. E QUE SEUS CLIENTES ACEITARAM TAMBÉM A NEGOCIAÇÃO ALTERNATIVA.

COLOCARAM A TESTEMUNHA EM VIVA VOZ. ELE CONFIRMOU QUE RECOLHEU.

JUIZ DIZ QUE FEZ UM RASCUNHO, SE PODEM TRABALHAR EM CIMA DELE. ACEITARAM. MOSTRA NO MONITOR E INICIA SUA LEITURA.

EXPLICA O QUE ACONTECERIA NO BOM CASO.

JUIZ DIZ PARA O ADVOGADO QUE O ACORDO ESTÁ DEFENSÁVEL, AOS SEUS CLIENTES.

PORTE ME NÃO SABE COMO IRÁ PAGAR, MAS JUIZ LEMBRA QUE ESTÁ BEM MELHOR DO QUE OS PEDIDOS DA PETIÇÃO INICIAL.

ADVOGADA DEIXA SEU CARTÃO COM O ADVOGADO DA PARTE AUTOMA.

JUIZ QUESTIONA SE TUDO BEM ASSIM. PARTES CONCORDAM. JUIZ PERGUNTA SE ENTENDEU. SIM, RESPONDE.

**ANEXO A – Ata da Audiência Cível 01**

**PODER JUDICIÁRIO DO ESTADO DE MINAS GERAIS  
COMARCA DE JUIZ DE FORA  
■ VARA CÍVEL  
TERMO DE AUDIÊNCIA**

**PROCESSO:** [REDACTED] 2018.8.13.0145

**AÇÃO:** Ordinária

**AUTORA:** Letícia [REDACTED]

**SUPPLICADO:** Leonardo [REDACTED]

Aos 04 dias do mês de outubro de 2018, às 14:00 horas, perante o MM. Juiz de Direito, **Dr. [REDACTED]** apregoadas as partes, compareceram: a autora, acompanhada de seu procurador, **Dr. [REDACTED] da Silva**; ausentes os réus revéis. **Aberta a audiência** e iniciados os trabalhos, verifica esse Alvariz de que os demandados são revéis, inclusive nem constituíram advogado para atuar no presente feito. Diante disso, prejudicada restou a tentativa de conciliação ou mediação. Dando prosseguimento aos trabalhos, esse Magistrado passa a prestigiar a fase instrutória, porquanto, apesar dos suplicados serem revéis, não houve a incidência no presente caso dos efeitos da revelia. Outrossim, passemos a oitiva da testemunha Angélica Maria Ferreira Bernardo, que fora devidamente advertida e compromissada na forma da Lei. Não havendo mais provas a serem produzidas, esse Órgão Julgador declara encerrada a fase instrutória. Na sequência, é dada a palavra ao doutor causídico da demandante, que em razões finais, de forma oral, assim se pronuncia: "MM. Juiz, reitero os termos da inicial levando em consideração a oitiva da testemunha, a qual foi constrangida perante a sociedade, clientes e fornecedores." Em seguida, esse Órgão Jurisdicional proclama a seguinte sentença de mérito: "Vistos etc. Versam os autos sobre Ação de Rescisão Contratual de Imóvel Comercial cumulada com Pedido de Danos Materiais e Reparação por Danos Morais, com pedido de Tutela Antecipada de Modo Liminar, aforada por Letícia [REDACTED] [REDACTED] qualificação alhures, em desfavor de Leonardo [REDACTED] [REDACTED] também devidamente identificados no bojo do feito, donde, em epítome, aduziu a reclamante que efetivou contrato de locação de imóvel comercial para com os requeridos, isto em data de 27/09/2017, tendo a posse do imóvel a partir de 30/09/2017. Todavia, assim que adentrou para o imóvel, no sentido de exercer sua atividade profissional de cabeleireira, constatou que o bem de raiz apresentava problema na fiação elétrica, impedindo a suplicante de exercer sua atividade profissional. Que diante disso, notificou os requeridos, no sentido de que não haveria como continuar com a aludida locação, porquanto não foram tomadas as providências pelos demandados no sentido de providenciarem o conserto. Que teve gasto com o imóvel, bem como teve sua aparelhagem eletrônica queimada. Outrossim, fora impossível para a postulante continuar exercendo sua atividade profissional no imóvel que alugara. Em face o exposto postulou pelo deferimento, de modo liminar, de antecipação de tutela, no sentido de que os demandados se abstivessem de emitir letra de câmbio no valor da multa contratual,

bem como de fazer a inscrição do nome da requerente no cadastro de restituição ao crédito. Também pediu, a suspensão do contrato de aluguel, com o afastamento dos efeitos da mora, até o julgamento do caso. Pugnou ainda, pelos depósitos das chaves na Secretaria do Juízo; bem como requereu a condenação dos suplicados, isso a título de danos materiais, o importe de duzentos e sessenta reais, referente aos reparos dos eletroeletrônicos danificados, em decorrência do vício apresentado nas dependências do imóvel locado. Pleiteou também pela condenação em danos morais, esse no importe de vinte salários mínimos vigente na época da condenação. Por fim, requereu a restituição da caução, constante na cláusula 14ª do trato entabulado para com os reclamados, devidamente corrigida e atualizada. Carreou a suplicante para o arcabouço do feito documentos para embasar suas pretensões, conforme se vê do inserto nos autos. O pedido de tutela antecipada, de modo liminar, fora indeferido, pelos fatos e fundamentos alinhavados retro. Houve o deferimento de assistência judiciária gratuita para a autora, bem com fora designada audiência preliminar, com a conseqüente determinação de citações para os réus, bem como intimações dos contendores para comparecerem à dita audiência. Por ocasião da realização da audiência primeira, a parte autora não compareceu, sendo que os requeridos se fizeram presentes. Outrossim, não houve possibilidade de avença entre as partes. Conforme certificado pela Escrivania às laudas de ID 47537365, os demandados não apresentaram contestações. Diante disso, fora decretada a revelia; porém não os seus efeitos, porquanto entendeu esse Magistrado a necessidade de dilação probatória. Determinada a especificação de provas, a suplicante rogou pela apresentação de prova testemunhal, bem como pediu os depoimentos pessoais dos reclamados. Em decisão de saneamento, esse Juízo deferiu a prova testemunhal postulada pela demandante; todavia indeferiu as tomadas dos depoimentos pessoais dos réus, haja vista que já estava na condição de revéis. Fora designada audiência de conciliação, instrução e julgamento para a data de hoje, às 14 horas. Não foi possível a intimação dos requeridos, porquanto não constituíram advogado. A parte suplicante apresentou rol, com três testemunhas, conforme se vê do contido no caderno processual. No transcurso da presente audiência, impossibilitada restou a tentativa de conciliação ou mediação, eis que ausentes os suplicados, sendo que, compareceu das três testemunhas para serem inquiridas, apenas a pessoa de Angélica Maria Ferreira Bernardo, que fora devidamente advertida e compromissa na forma da Lei, tendo esse Magistrado tomado o seu depoimento. Em razões finais, de modo verbal, o doutor patrono da demandante postulou pela procedência dos pedidos contidos na peça de ingresso. É o bosquejo do necessário. Decido. De proêmio, deduzo que o presente processado encontra-se sob o pálio da Legislação do Inquilinato, bem como do Código Civil Brasileiro, devendo, portanto, serem observados os seus postulados. Após análise acurada dos elementos contidos no arcabouço da presente lide, tenho para comigo que o fato constitutivo do direito da autora restou devidamente demonstrado, isso a teor do que determina o artigo 373, inciso I, do CPC, sendo que, os requeridos nada apresentaram no sentido de demonstrarem fatos impeditivos, modificativos ou mesmo ex-

tintivos das pretensões autorais. Na verdade, conforme se deflui do inserido no caderno processual, os demandados foram devidamente citados, sendo que compareceram à audiência primeira e, posteriormente, no prazo legal, não apresentaram peças de resistência, incidindo ambos os reclamados no instituto da revelia. Ademais, conforme se constata do entranhado para o caderno processual, a parte requerente juntou com a prefacial uma conta de luz, no valor de duzentos e trinta e seis reais e noventa e dois centavos de novembro de 2017, contrato de locação de imóvel comercial assinado pelo requerido Leonardo; também dez fotos sobre a questão atinente a fiação elétrica das dependências do imóvel alugado; três documentos sobre consertos da parte elétrica no imóvel e, por fim, o boletim de ocorrência atinente a questão afeta a entrega das chaves. Corrobora com a documentação acima mencionada, no sentido de dar respaldo ao que fora relatada na peça prefacial, o depoimento da testemunha Angélica Maria Ferreira Bernardo, onde esse afirmou categoricamente de que a autora Leticia [REDACTED] teve prejuízo tanto de ordem material quanto de ordem moral, é o que se extrai de seu depoimento carregado para o bojo deste feito. Pois bem, tendo em vistas que as provas acima mencionadas dão lastro probatório suficiente no sentido de demonstrar que efetivamente a autora teve prejuízos na esfera material e imaterial, outra senda não resta a esse Julgador, a não ser acolher suas pretensões rogadas na peça exordial. Destarte, verifico que subsiste a questão afeta a não ser emitida a letra de câmbio no valor da multa contratual, bem como não há que se falar em inscrição do nome da postulante no órgão de restrição ao crédito. A questão afeta a rescisão contratual também prospera, na conformidade do arcabouço probatório apresentado. Também subsiste a situação afeta ao depósito das chaves na Secretaria deste Juízo, devendo ser procedido com as cautelas de estilo. Já sobre o instituto do dano concreto, denoto de que houve uma restrição na atividade profissional da autora, isto é, não pôde ela exercer a profissão de cabeleireira, nas dependências do imóvel que alugara junto aos reclamados, sendo que, por causa disso, bem como não foram tomadas as providências devidas pelos demandados no sentido de providenciarem a reparação, à evidência, ficou demonstrado de que teve que arcar com o importe de duzentos e sessenta reais a suplicante, no sentido de que fossem providenciados reparos dos eletroeletrônicos danificados. Já sobre o instituto do dano extrapatrimonial, que entendo como lesões a certos aspectos da personalidade do indivíduo, averíguo que no presente caso também restou demonstrado, haja vista que fere a dignidade da pessoa, *in casu* a demandante, não poder exercer a sua atividade profissional, em decorrência de vícios apresentados no imóvel que alugara, ensejando-lhe transtornos, constrangimentos, impotência, no sentido de solucionar o problema, o que indubitavelmente, se traduz numa situação séria, grave, profunda e, principalmente, anormal. É o que se extrai do que nos relatou a testemunha Angélica Maria Ferreira Bernardo. Configurada a dor imaterial, necessário se faz estabelecer o seu *quantum*, onde, levando-se em conta às qualidades das partes, a extensão e o grau da ofensa, o aspecto pedagógico e punitivo e, ainda, os princípios da proporcionalidade e da razoabilidade, compreendo que o

valor de dez mil reais e não o valor postulado na prefacial, é o suficiente para dar a autora uma satisfação, compensação, pelo mal que sofrera em relação as situações que teve que vivenciar. E assim entendo porque a dor moral não tem como ser mesurada. Por fim, a restituição da caução se impõe; porém com o decote do valor de um aluguel atinente ao mês de janeiro de 2018, haja vista que como estava ainda vigência a locação, não se pode prestigiar o enriquecimento indevido. Isto posto, com fulcro no artigo 487, inciso I, do CPC, com resolução de mérito, julgo parcialmente procedentes os pedidos manejados por Letícia [REDACTED] em desfavor de Leonardo [REDACTED] Sheila [REDACTED] e, por conseguinte, condeno os reclamados a se absterem de emitir letra de câmbio no valor da multa contratual, bem como de efetivarem a inscrição do nome da demandante no cadastro de restrição ao crédito. Declaro rescindido o contrato de locação urbana, desiderato do presente feito, entre as partes, com o consequente depósitos das chaves na Secretaria deste Juízo, devendo ficar à disposição dos reclamados pelo prazo de trinta dias. Condeno os suplicados, a título de danos materiais, o pagamento da quantia de duzentos e sessenta reais, que deverão ser corrigidos monetariamente a partir do efetivo desembolso feito pela autora, com juros de mora de um por cento ao mês a contar da data da citação. Condeno também ao pagamento os requeridos de danos morais, esses no importe de dez mil reais, que terá sua correção monetária a partir da data desta sentença, com juros de mora de um por cento ao mês a contar da data da citação. Por fim, determino a restituição da caução atinente a cláusula 14ª da avença realizada entre as partes, com a dedução de um aluguel, mais precisamente atinente ao mês janeiro de 2018. Também condeno os reclamados a pagarem as custas e as despesas processuais, bem como os honorários advocatícios sucumbenciais, que arbitro em vinte por cento sobre o montante da condenação. Sentença publicada em audiência. Registra-se. Ficam os presentes devidamente intimados." **Nada mais havendo determinou o MM Juiz o encerramento da audiência.**

JUIZ: [REDACTED]

ADVOGADO DA PARTE: [REDACTED]

PARTE: [REDACTED]

## ANEXO B – Ata da Audiência Cível 02

 **TJMG**  
Tribunal de Justiça do  
Estado de Minas Gerais

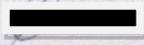
**PODER JUDICIÁRIO DO ESTADO DE MINAS GERAIS  
JUSTIÇA DE PRIMEIRA INSTÂNCIA**

**TERMO DE AUDIÊNCIA DE SANEAMENTO**  
**COMARCA DE JUIZ DE FORA ■ VARA CÍVEL**

PROCESSO Nº [REDACTED] 7.2016.8.13.0145  
AÇÃO [REDACTED]  
REQUERENTE: ROGERIO [REDACTED]  
REQUERIDO(A): CONDOMÍNIO [REDACTED]  
ADVOGADOS: [REDACTED]

Aos quatro (04) dias do mês de outubro do ano 2018, às 16:20 h, na sala de audiências do Juízo de Direito da [REDACTED] Vara Cível desta Comarca de Juiz de Fora, Estado de Minas Gerais, Dr. [REDACTED] comigo, Oficial de Apoio Judicial D, ao final assinado, abriu-se a presente audiência, com as formalidades legais a que se destina a **SANEAMENTO** nos autos acima descritos. O feito foi apregoadado, comparecendo as partes e seus procuradores. Proposta a conciliação não foi possível o acordo, todavia pediram suspensão do processo por 30 dias para tentativa de conciliação. Pela ordem, o procurador da requerida pediu expedição de alvará para levantamento da quantia depositada judicialmente que é valor incontroverso, pedido deferido sem oposição, devendo ser expedido alvará imediatamente. Nada mais. Eu, Paula Lopes de Freitas , Oficial de Apoio Judicial D, da [REDACTED] Vara Cível, o digitei e assino.

Juiz:   
Juiz de Direito

Requerente:  Advogado: 

Requerido:  Advogado: 

Escrivã:  
Giselle Maria Gomes de Lourdes Tavares  
Gerente em substituição legal da [REDACTED] Vara Cível

## ANEXO C – Detalhamento do Processo Audiência 03

03



**Processo Judicial Eletrônico - 1º Grau**  
**Poder Judiciário do Estado de Minas Gerais**

Detalhe do Processo
Número do Processo: [REDACTED] 2016.8.13.0145 Classe Judicial: PROCEDIMENTO COMUM (7) Órgão Julgador: [REDACTED] Vara Cível da Comarca de Juiz de Fora Órgão Julgador Colegiado: Data de distribuição: 22 de Setembro de 2016 Assunto: <b>DIREITO CIVIL - Obrigações - Espécies de Contratos - Agência e Distribuição</b>

**Informações do processo**

Polo Ativo	
Nome Parte	Tipo Parte
JOSE [REDACTED]	ADVOGADO
[REDACTED] TRANSPORTES - ME	AUTOR
IFFFERSON [REDACTED]	ADVOGADO

Polo Passivo	
Nome Parte	Tipo Parte
[REDACTED] INDUSTRIA E COMERCIO DE COLCHOES LTDA.	RÉU
NELSON [REDACTED]	ADVOGADO

Movimentação do Processo	
Data de atualização	Movimento
08/10/2018 15:28:09	Juntada de Petição de petição
05/10/2018 15:40:34	Audiência justificacão designada 03/12/2018 14:00 [REDACTED] Vara Cível da Comarca de Juiz de Fora.
05/10/2018 15:37:18	Audiência saneamento realizada 04/10/2018 16:40 [REDACTED] Vara Cível da Comarca de Juiz de Fora.
03/10/2018 17:54:42	Juntada de Petição de substabelecimento
02/10/2018 16:11:23	Juntada de Petição de informações prestadas

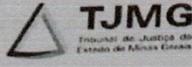
Data de atualização	Movimento
05/09/2018 07:41:27	Decorrido prazo de [REDACTED] TRANSPORTES - ME em 03/09/2018 23:59:59.
05/09/2018 07:41:23	Decorrido prazo de [REDACTED] RIO - INDUSTRIA E COMERCIO DE COLCHOES LTDA. em 03/09/2018 23:59:59.
17/08/2018 11:29:32	Expedição de comunicação via sistema.
17/08/2018 11:28:50	Audiência saneamento designada 04/10/2018 16:40 ■ Vara Cível da Comarca de Juiz de Fora.
16/08/2018 18:16:30	Proferido despacho de mero expediente
14/08/2018 08:47:41	Conclusos para despacho
16/07/2018 15:34:25	Juntada de Petição de petição
18/06/2018 18:30:07	Juntada de Petição de petição
12/06/2018 07:56:40	Decorrido prazo de [REDACTED] RIO - INDUSTRIA E COMERCIO DE COLCHOES LTDA. em 11/06/2018 23:59:59.
08/06/2018 02:39:17	Decorrido prazo de [REDACTED] TRANSPORTES - ME em 07/06/2018 23:59:59.
06/06/2018 14:53:50	Juntada de Petição de petição
23/05/2018 11:25:11	Expedição de comunicação via sistema.
23/12/2017 11:53:21	Decorrido prazo de [REDACTED] TRANSPORTES - ME em 04/12/2017 23:59:59.
09/11/2017 15:05:21	Expedição de comunicação via sistema.
20/09/2017 20:03:27	Decorrido prazo de [REDACTED] RIO - INDUSTRIA E COMERCIO DE COLCHOES LTDA. em 04/08/2017 23:59:59.
20/07/2017 18:08:53	Juntada de Petição de contestação
14/07/2017 17:00:49	Juntada de documento de comprovação
20/06/2017 16:27:17	Expedição de carta via correio.
08/03/2017 13:00:30	Proferido despacho de mero expediente
02/03/2017 16:38:59	Conclusos para despacho
22/10/2016 09:58:15	Juntada de Petição de petição
10/10/2016 14:51:23	Proferido despacho de mero expediente
03/10/2016 13:24:43	Conclusos para despacho

Data de atualização	Movimento
03/10/2016 13:17:43	Expedição de Certidão.
22/09/2016 10:40:02	Distribuído por sorteio

Visualizado/Impresso em:09/11/2018 22:36:21

## ANEXO D – Ata da Audiência Cível 04

04

 **TJMG**  
Tribunal de Justiça do  
Estado de Minas Gerais

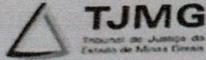
**PODER JUDICIÁRIO DO ESTADO DE MINAS GERAIS  
JUSTIÇA DE PRIMEIRA INSTÂNCIA**

**TERMO DE AUDIÊNCIA DE CONCILIAÇÃO  
COMARCA DE JUIZ DE FORA - VARA CÍVEL**

PROCESSO Nº [REDACTED] 010884-6  
AÇÃO MONITÓRIA  
REQUERENTE: ALINE ELEN [REDACTED]  
REQUERIDO(A): ANDERSON [REDACTED]  
ADVOGADOS: [REDACTED]

Aos quatro (04) dias do mês de outubro do ano 2018, às 17:00 h, na sala de audiências do Juízo de Direito da [REDACTED] Vara Cível desta Comarca de Juiz de Fora, Estado de Minas Gerais, Dr. [REDACTED] comigo, Oficial de Apoio Judicial D, ao final assinado, abriu-se a presente audiência, com as formalidades legais a que se destina a **CONCILIAÇÃO** nos autos acima descritos. O feito foi apregoadado, comparecendo as partes e seus procuradores. Ausente somente o primeiro e segundo requerentes. A procuradora da requerente requereu prazo de 05 dias para juntada de substabelecimento, pedido deferido. O procurador da parte requerida apresentou comprovante de pagamento da terceira parcela dos depósitos judiciais que o MM Juiz determinou a juntada aos autos. Proposta a conciliação as partes chegaram ao acordo mediante as cláusulas e condições seguintes: 1) os requeridos pagarão à requerente a quantia de R\$15.000,00, incluindo o principal e todos os acessórios, com quitação recíproca; 2) O pagamento será efetuado da seguinte forma: será expedido um alvará para levantamento de toda importância existente na conta judicial que consta nas últimas manifestações dos requeridos, que será computado a título de acordo, no valor de R\$4.800,00, embora possa ter um pouco mais, o restante, ou seja, R\$10.200,00 será pago em 08 parcelas de R\$ 1.275,00. A primeira será paga no dia 10/11/2018 e as demais todo dia 10 dos meses subsequentes; 3) O pagamento será efetuado mediante depósito em conta corrente de titularidade da requerente, CPF nº [REDACTED] conta nº [REDACTED] agência nº [REDACTED] Banco do Brasil; 4) O inadimplemento injustificado de duas prestações implicará no aumento de 10% a título de cláusula penal, com vencimento antecipado das prestações vincendas; 5) O procurador das requeridas desiste do pedido de impugnação a assistência judiciária em apenso; 6) os cheques objeto da presente ação monitória serão depositados em juízo no prazo de 05 dias para posterior entrega às requeridas, mediante recibo nos autos; 7) O procurador das requeridas, de posse de cópia da presente decisão, deverá requerer ao cartório o imediato cancelamento dos protestos feito em nome das requeridas, às expensas

[REDACTED] [REDACTED] [REDACTED]



PODER JUDICIÁRIO DO ESTADO DE MINAS GERAIS  
JUSTIÇA DE PRIMEIRA INSTÂNCIA

das requeridas, bem como a exclusão de órgão de inscrição de inadimplentes; 8) sem honorários. Custas remanescentes, isentas as partes. As partes pediram homologação do presente acordo e dispensa do prazo recursal. A seguir, pelo MM. Juiz passou a ser proferida a seguinte sentença: VISTOS, ETC. Homologo, por sentença, para que cumpra seus legais e jurídicos fins, o acordo de vontade celebrado entre as partes e que passa a integrar essa decisão como se nela transcrito fosse. Por via de consequência, RESOLVO O MÉRITO do presente feito, nos termos do art. 487, III, b do CPC. Com o trânsito em julgado, ao arquivo com as devidas baixas. Cobrança suspensa nos termos do artigo 98, §3º do CPC. Fica também extinto o incidente em apenso, devendo ser juntada cópia desta ata no mesmo. Dou o presente por publicado em audiência e as partes por intimadas. Registre-se. De igual modo, homologo a desistência do prazo recursal por se tratar de direito exclusivamente patrimonial. Expeça-se alvará, imediatamente, dos valores já depositados. Nada mais. Eu, Paula Lopes de Freitas , Oficial de Apoio Judicial D, da  Vara Cível, o digitei e assino.

Juiz:



Juiz de Direito

Requerente:



Advogado:



Requerido:



Advogado:



Escrivã:

**Giselle Maria Gomes de Lourdes Tavares**  
Gerente em substituição legal da  Vara Cível

## ANEXO E – Ata da Audiência Cível 05

05

COMARCA DE JUIZ DE FORA  
VARA CÍVEL  
TERMO AUDIÊNCIA

PROCESSO: [REDACTED] 2015.8.13.0145  
NATUREZA: PROCEDIMENTO COMUM  
PARTE AUTORA: ANA PAULA [REDACTED]  
PARTE RÉ: [REDACTED] PREVIDÊNCIA PRIVADA

Aos (09) nove dias do mês de outubro de 2018, às 14:00 horas, na sala de audiências do Juízo de Direito, Dr. [REDACTED] comigo Oficial de Apoio ao final nomeada e assinado, me foi ordenado que procedesse, com as devidas formalidades, ao pregão das partes e seus procuradores. Apregoados, compareceram as partes e seus procuradores. Iniciada a audiência, proposta e rejeitada a conciliação. Em seguida, foi colhido o depoimento pessoal da autora e inquirida uma testemunha, cuja segunda foi dispensada. Por fim o MM. Juiz determinou a ré que no prazo de 10 (dez) dias, junte aos autos documentos no sentido de comprovar a existência de relação jurídica entre a autora e as duas beneficiárias dos pagamentos retratados nos ID's 19804497, pág. 03 e 04, sob pena de aplicação do art. 400 do CPC, porque a autora afirma que desconhece as duas beneficiárias declinadas nas duas autorizações. Após, os autos deverão vir conclusos para sentença, porque a autora reiterou desde já seus pedidos iniciais e a ré sua contestação. Intimados os presentes. Nada mais. Eu [REDACTED] Oficial de Apoio Judicial, o digitei e assino.

MM JUIZ:

Pp Autor: [REDACTED]  
Autor: [REDACTED]  
PP do réu: [REDACTED]  
Réu: [REDACTED]

## ANEXO F – Detalhamento do Processo Audiência 06

06



Processo Judicial Eletrônico - 1º Grau  
Poder Judiciário do Estado de Minas Gerais

Detalhe do Processo	
Número do Processo:	██████████ 018.8.13.0145
Classe Judicial:	REINTEGRAÇÃO / MANUTENÇÃO DE POSSE (1707)
Órgão Julgador:	Vara Cível da Comarca de Juiz de Fora
Órgão Julgador Colegiado:	
Data de distribuição:	28 de Maio de 2018
Assunto:	DIREITO CIVIL - Coisas - Posse - Esbulho / Turbação / Ameaça

## Informações do processo

Polo Ativo	
Nome Parte	Tipo Parte
LUCAS ██████████	ADVOGADO
██████████	AUTOR
LTDA	

Polo Passivo	
Nome Parte	Tipo Parte
██████████ LTDA -	RÉU
ME	
ERICKA ██████████	ADVOGADO

Movimentação do Processo	
Data de atualização	Movimento
19/10/2018 07:33:13	Arquivado Definitivamente
17/10/2018 17:12:29	Homologada a Transação
17/10/2018 17:10:38	Audiência conciliação realizada 17/10/2018 16:00 em Vara Cível da Comarca de Juiz de Fora.
20/08/2018 13:48:58	Juntada de Petição de manifestação
20/08/2018 09:33:17	Juntada de Petição de manifestação
17/08/2018 17:01:57	Expedição de comunicação via sistema.
17/08/2018 17:00:17	Expedição de Certidão.

Data de atualização	Movimento
17/08/2018 16:59:04	Audiência conciliação designada 17/10/2018 16:00 ■ Vara Cível da Comarca de Juiz de Fora.
16/08/2018 18:57:30	Proferido despacho de mero expediente
16/08/2018 12:59:50	Conclusos para despacho
16/08/2018 12:15:00	Juntada de Petição de petição
15/08/2018 15:22:44	Expedição de comunicação via sistema.
14/08/2018 12:44:47	Decorrido prazo de ██████████ ESTACIONAMENTO LTDA - ME em 13/08/2018 23:59:59.
13/08/2018 19:40:58	Juntada de Petição de contestação
23/07/2018 16:16:32	Juntada de Mandado
11/07/2018 17:10:36	Expedição de Mandado.
10/07/2018 18:13:57	Juntada de Petição de petição
21/06/2018 14:06:56	Expedição de comunicação via sistema.
21/06/2018 13:55:02	Juntada de Mandado
12/06/2018 16:39:59	Juntada de Petição de manifestação
12/06/2018 13:25:39	Expedição de Mandado.
12/06/2018 13:25:38	Expedição de comunicação via sistema.
08/06/2018 18:21:43	Não Concedida a Medida Liminar
28/05/2018 15:44:07	Conclusos para despacho
28/05/2018 15:43:59	Expedição de Certidão.
28/05/2018 08:53:38	Distribuído por sorteio

Visualizado/Impresso em:08/11/2018 20:45:47

## ANEXO G – Ata da Audiência Cível 07

07

**PODER JUDICIÁRIO DO ESTADO DE MINAS GERAIS**  
**COMARCA DE JUIZ DE FORA**  
**VARA CÍVEL**  
**TERMO DE AUDIÊNCIA**

**PROCESSO:** [REDACTED] 2018.8.13.0145  
**AÇÃO:** Ordinária  
**AUTOR:** Rodolfo [REDACTED]  
**SUPPLICADA:** [REDACTED] e Indústria Ltda

Aos 10 dias do mês de outubro de 2018, às 14:00 horas, perante o MM. Juiz de Direito, Dr. [REDACTED] apregoadas as partes, compareceram: o autor, acompanhado de suas procuradoras, Dra. Sarah [REDACTED] e Dra. [REDACTED] a preposta da suplicada, Maria Eduarda [REDACTED] acompanhada de seu procurador, Dr. Fábio [REDACTED]. **Aberta a audiência** e iniciados os trabalhos, tentada a conciliação entre as partes, essa restou frutífera, ficando do seguinte modo: a empresa requerida se compromete a restituir ao autor a quantia de dois mil e duzentos e noventa e nove reais, em pecúnia, sendo que referida restituição será implementada dentro do prazo de quinze dias úteis, sendo que o prazo contar-se-á a partir do dia 10/10/2018. Também no prazo de quinze dias úteis, a reclamada irá pagar ao autor o importe de dois mil reais, sendo que o pagamento far-se-á através de depósito bancário, diretamente na conta do senhor **Rodolfo** [REDACTED] CPF [REDACTED], Banco [REDACTED], [REDACTED] conta corrente nº [REDACTED]. Também o pagamento a respeito da restituição será efetivado através da conta bancária acima aludida. Após os pagamentos, a empresa requerida irá entrar em contato telefônico para com a pessoa do demandante, através do telefone de números 32 [REDACTED] e 31 [REDACTED], no sentido de combinarem como será feita a restituição do produto, no caso a geladeira. Fica estipulado o prazo máximo de trinta dias para a retirada da geladeira, isto por parte da empresa ré. Fica ressalvado que o prazo de trinta dias terá como termo inicial a partir das quitações efetivadas pela empresa requerida. Caso não haja o adimplemento das obrigações a tempo e modo, incorrerá a suplicada em multa de vinte por cento sobre o valor devido, a título de cláusula penal. Lado outro, com o cumprimento do acima avençado, as partes dão plena, geral e irrestrita quitação das obrigações. As partes pedem a dispensa do prazo recursal, na forma da Lei, bem como a isenção de custas e despesas processuais remanescentes. Em seguida, esse Magistrado assim sentença: "Vistos etc. Rodolfo [REDACTED] qualificação alhures, aforou Ação de Obrigação de Fazer cumulada com Reparação por Danos Morais em desfavor de [REDACTED] Indústria Ltda, também devidamente identificada no bojo do feito, donde, pelos fatos e fundamentos alinhavados na prefacial, postulou a parte autora pela condenação da parte ré nos pedidos descritos na peça póstica. Juntou o de-

[REDACTED]

[REDACTED]

mandante documentos com a peça vestibular para embasar suas pretensões. Houve deferimento de assistência judiciária gratuita para o suplicante, bem como fora designada audiência preliminar, tendo sido determinada a citação da parte requerida, bem como intimações para os contendoros comparecerem à audiência supra. Não houve acordo, tendo sido ofertada peça contestatória pela parte reclamada. No mais, o presente feito teve sua regular tramitação, com a fiel observância dos princípios do contraditório e da ampla defesa atinente aos interesses dos conflitantes. No transcurso da presente audiência, tentada a conciliação, obteve-se êxito. É o bosquejo do necessário. Decido. Sendo o presente caso atinente a direito disponível, bem como sendo as partes maiores, capazes, o objeto lícito, possível, determinável e não defeso em Lei, outra senda não resta a não ser dar pela homologação da avença, prestigiando-se assim o princípio da pacificação social. Destarte, ante o exposto, homologo, por **SENTENÇA**, a fim de que se produzam seus jurídicos e legais efeitos, o acordo, ora celebrado entre as partes, conforme cláusulas acima expressas e julgo extinto o presente feito, como disposto no art. 487, inciso III, alínea "B", do CPC, com resolução de mérito. Acolhendo pedido comum, faço dispensado o prazo recursal, para que essa sentença tenha seu imediato trânsito em julgado. Sem custas e despesas processuais remanescentes, haja vista que há que se prestigiar o princípio da pacificação social. Cada parte arcará com os honorários de seus respectivos patronos. Publicada em audiência e dela intimadas as partes, registre-se, archive-se e dê-se baixa." **Nada mais havendo determinou o MM Juiz o encerramento da audiência.**

JUIZ: 

ADVOGADOS DAS PARTES:  

PARTES:  

## ANEXO H – Detalhamento do Processo da Audiência 08



**Processo Judicial Eletrônico - 1º Grau**  
**Poder Judiciário do Estado de Minas Gerais**

Detalhe do Processo
Número do Processo: [REDACTED], 2018.8.13.0145 Classe Judicial: PROCEDIMENTO COMUM (7) Órgão Julgador: [REDACTED] Vara Cível da Comarca de Juiz de Fora Órgão Julgador Colegiado: Data de distribuição: 5 de Maio de 2018 Assunto: DIREITO CIVIL - Coisas - Propriedade - Condomínio em Edifício - Despesas Condominiais

**Informações do processo**

Polo Ativo	
Nome Parte	Tipo Parte
ALEXANDRE [REDACTED]	ADVOGADO
CONDOMINIO RESIDENCIAL [REDACTED]	AUTOR
GUSTAVO [REDACTED]	ADVOGADO

Polo Passivo	
Nome Parte	Tipo Parte
ANDERSON [REDACTED]	RÉU
LUIZ [REDACTED]	ADVOGADO
FABIANA [REDACTED]	ADVOGADO

Movimentação do Processo	
Data de atualização	Movimento
10/10/2018 17:22:13	Arquivado Definitivamente
10/10/2018 16:39:46	Homologada a Transação
10/10/2018 16:37:55	Audiência conciliação realizada 10/10/2018 15:30 [REDACTED] Vara Cível da Comarca de Juiz de Fora.
03/10/2018 13:06:58	Juntada de Petição de substabelecimento
31/08/2018 18:08:31	Juntada de Petição de manifestação
21/08/2018 15:36:03	Juntada de Petição de petição
15/08/2018 07:57:48	Juntada de Petição de manifestação

Data de atualização	Movimento
14/08/2018 16:35:39	Expedição de comunicação via sistema.
14/08/2018 16:33:15	Expedição de Certidão.
14/08/2018 16:31:35	Audiência conciliação designada 10/10/2018 15:30 [REDACTED] Vara Cível da Comarca de Juiz de Fora.
10/08/2018 16:19:06	Proferido despacho de mero expediente
08/08/2018 14:06:43	Conclusos para despacho
06/08/2018 08:01:13	Decorrido prazo de ANDERSON [REDACTED] em 06/07/2018 23:59:59.
03/08/2018 18:39:44	Juntada de Petição de petição
12/07/2018 15:24:58	Juntada de Petição de manifestação
12/07/2018 14:52:15	Expedição de comunicação via sistema.
12/07/2018 14:00:13	Proferido despacho de mero expediente
10/07/2018 12:31:26	Conclusos para despacho
10/07/2018 07:55:10	Juntada de Petição de petição
09/07/2018 13:14:35	Expedição de comunicação via sistema.
06/07/2018 21:14:16	Juntada de Petição de contestação
15/06/2018 16:43:05	Juntada de Mandado
09/05/2018 12:36:24	Expedição de Mandado.
07/05/2018 18:16:28	Proferido despacho de mero expediente
07/05/2018 12:41:34	Conclusos para despacho
07/05/2018 12:41:03	Expedição de Certidão.
05/05/2018 13:29:19	Distribuído por sorteio

Visualizado/Impresso em:08/11/2018 20:44:12

**ANEXO I – Ata da Audiência Cível 09**

**COMARCA DE JUIZ DE FORA/MG**  
**SECRETARIA DA [REDACTED] VARA CÍVEL**  
**TERMO DE AUDIÊNCIA**

Pje: [REDACTED] 2017.8.13.0145

Aos 16 de outubro de 2018, às 13:30 horas, perante o MM. Juiz de Direito, Bel. [REDACTED] apregoados, compareceram a parte passiva e sua procuradora, sendo que foi realizado um segundo pregão às 13:35 horas, presentes a parte ativa e seu procurador. Proposta a conciliação, não ocorreu. Segundo a autora o réu disse que não produziria provas, argumentando assim para impedir a prova

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

testemunhal ou outra oral a ser produzida por esta parte ré, disse o Juízo que no momento em que deferiu prova por testemunhas a deferiu para o processo e o réu não fica impedido de arrolar testemunhas. O Juízo entendeu de indagar da autora sobre depoimento pessoal neste ato e esta acordou em prestá-lo. Foram colhidos os termos adiante e então ordenou-se conclusão. Nada mais.



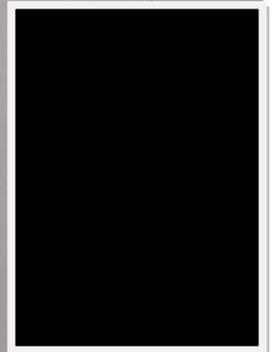
COMARCA DE JUIZ DE FORA/MG  
SECRETARIA DA [REDACTED] VARA CÍVEL

DEPOIMENTO PESSOAL DA  
PARTE ATIVA, qualificada nos autos. Às perguntas formuladas pelo MM. Juiz, respondeu: que a declarante ocupava o lugar do passageiro em motocicleta, que o veículo seu foi colhido por trás, por um carro de passeio, a declarante caiu da motocicleta, a declarante sentiu muita dor nas pernas mas na hora não identificou do que se tratava; saiu do local numa ambulancia e foi conduzida à UPA Norte, lá deu-se o primeiro atendimento, o acidente ocorreu por volta de 7:00 horas, a declarante saiu da Upa Norte por [REDACTED]

volta de 20:00 horas, a declarante  
foi atendida e ficou em  
observação, a liberação ocorreu  
por volta de 20:00 horas, a  
declarante tinha uma receita para  
medicações e então foi para sua  
casa, que o ferimento na perna,  
cujo nome técnico a declarante  
não sabe dizer qual é, "estourou",  
passou a doer muito, a declarante  
ficou com uma ferida hoje ainda  
presente, outras que surgiram  
cicatrizaram, dois dias depois do  
acidente a declarante voltou à  
Upa Norte em função da dor, mas  
lá não era possível realizar o  
exame que o médico atendente  
indicou, daí a declarante foi ao  
HPS, lá a médica atendente não  
chegou a efetivar aquele exame

indicado pois constatou no exame clínico que havia uma trombose, a médica em questão ordenou a internação da declarante, a declarante chegou a ir a sala de cirurgia, porém a medicação utilizada naquele hospital resolveu o problema imediato, assim a cirurgia não foi necessária, que a declarante esteve por uma semana internada no HPS, daí por diante tomou medicações apenas e contratou angiologistas que foram receitando medicamento e uso de meia, atualmente usa medicamentos para dor, atualmente ainda faz acompanhamento com angiologista, no dia do fato a declarante ia para seu trabalho

prestado a um lojista na Rua batista de Oliveira, trabalhava como vendedora, é uma loja de roupas, que a declarante era funcionário registrada com CTPS ativa, a declarante entrou no grupo de auxílio doença do INSS, nele esteve por algum tempo, não está mais, salvo engano esteve por cinco meses recebendo benefício do INSS, naquela loja a declarante recebia o salário comercial local, que a declarante não tem obtido emprego por causa do ferimento que porta; a declarante lembra-se de pessoas ao redor de si logo em seguida ao acidente, deram, -lhje apoio, mas não sabe se o reu esteve lá ate que foi removida, a declarante não se encontrava



inconsciente, a declarante não sabe dizer se o réu presgrou algum auxílio no local do acidente, que a declarante não teve contato com o réu depois daquele dia, soube depois, na audiência de conciliação, dito pelo réu, que este pagara ao proprietário da motocicleta acidentada pelo prejuízo, que era conhecida deste que conduzia a motocicleta, não tem relações diretas com ele, conhecia o motociclista havia uns três meses, este motociclista ao hospital para saber notícias da declarante apenas, não teve mais contato com ele, o réu disse à mãe da declarante que não iria ajudá-la, não sabe se sua mãe esteve no local de trabalho do réu, o que viu

foi fazer ele contato telefônico com o réu, a polícia esteve no local do fato, fez um raio X na Upa Norte; a declarante era a única funcionaria da loja em que trabalhava como não podia ir o proprietário precisou contratar outra funcionária, a declarante não sabe qual foi o motivo de sua dispensa oficialmente, a declarante não tem como ficar de pé por muito tempo dai liga este fato a dificuldade por obter emprego, de outro lado o INSS interrompeu seu benefício, a declarante não tem histórico de doenças crônicas iniciadoras de feridas que não cicatrizam, a declarante teve alguma alteração de pressão na época do acidente, havendo medicação a respeito no



HPS, não fazia acompanhamentos médicos anteriores, que a declarante comprou remédios em farmácias, que a declarante não tentou obtê-los junto de órgãos públicos por se tratar de processo demorado. Nada mais.

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]

COMARCA DE JUIZ DE FORA/MG  
SECRETARIA DA [REDACTED] VARA CÍVEL

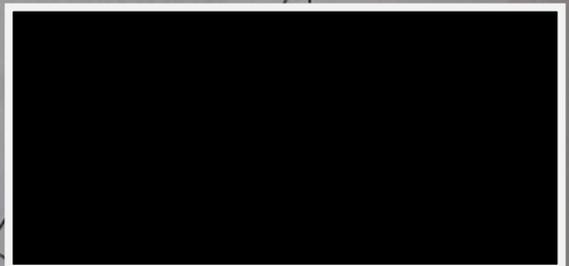
DEPOIMENTO PESSOAL DA  
PARTE PASSIVA, qualificada nos autos. Às perguntas formuladas pelo MM. Juiz, respondeu: que o declarante é proprietário de uma academia de ginástica, que era o declarante quem dirigia o automóvel que se acidentou, que a motocicleta adentrou no ponto cego à direita do declarante, o choque foi lateral entre os dois veículos, que o motociclista cortada o declarante pela direita, la ha um estreitamento da pista, os dois veículos iam no sentido centro/bairro Bandeirantes, algumas pessoas pararam no

local, que o motociclista disse ao declarante que "deu uma boabeira", que o declarante não teve como colher testemunhas desta manobra do motociclista, que o declarante pagou pelo conserto da motocicleta a este motociclista, no calor dos fatos o declarante, não tendo visto o motociclista à sua direita, julgou que era o caso de pagar pelo conserto da motocicleta, o declarante acreditou ter batido na traseira da moto, o motociclista assumiu parte da culpa mas isto se deu já dias ou tempos depois do acidente quando conversaram na ocasião que o declarante fazia -lhe o pagamento, o declarante viu seu carro com marcas da batida na sua roda

X

direita dianteira, acredita que o choque deu-se entre esta região de seu carro e a roda traseira da motocicleta, a família da autora procurou pelo declarante uma semana depois do fato, a mãe da autora esteve no comércio do declarante e o declarante deu-lhe dinheiro pois ela precisava de comprar vales transporte para acompanhar a autora, no caso foram R\$50,00, ela pediu ao declarante também dinheiro para comprar uma bota de uso medico, que o declarante indicou-lhe acionar o seguro DPVAT, que a mae da autora começou a destratar o declarante e naquele momento disse que não tinha co o conversar naqueles termos, dai

em, diante não teve contato com a mãe da autora, esta disse ao declarante que iria abrir um processo contra ele, o declarante não teve mais contato com a parte ou o representante dela, o dia clareava na ocasião dos fatos, era por volta de 6:30 horas, o declarante não sabe se era o horário de verão, não se lembra se tinha os faróis ligados, o declarante ia para casa, estava na casa de uma amiga antes, o declarante não tinha bebido, não havia bebida alcoólica no carro, não tem relações com o dono da motocicleta. Nada mais.



8

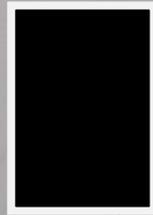
COMARCA DE JUIZ DE FORA/MG  
SECRETARIA DA [REDACTED] VARA CÍVEL

TESTEMUNHA: Dário da Silva Filho, qualificada nos autos e compromissada na forma legal. Às perguntas formuladas pelo MM. Juiz, respondeu: que o declarante não conhecia as partes, estava passando pelo local quando ocorreu o fato, o declarante é instrutor de auto escola e acompanhava um aluno e não assistiu ao choque dos veículos, lá na hora o declarante parou no local, viu a motocicleta estatizada como se em choque no poste, a autora estava no chão deitada, o motociclista tentava acalmá-la e estava de pé, ninguém

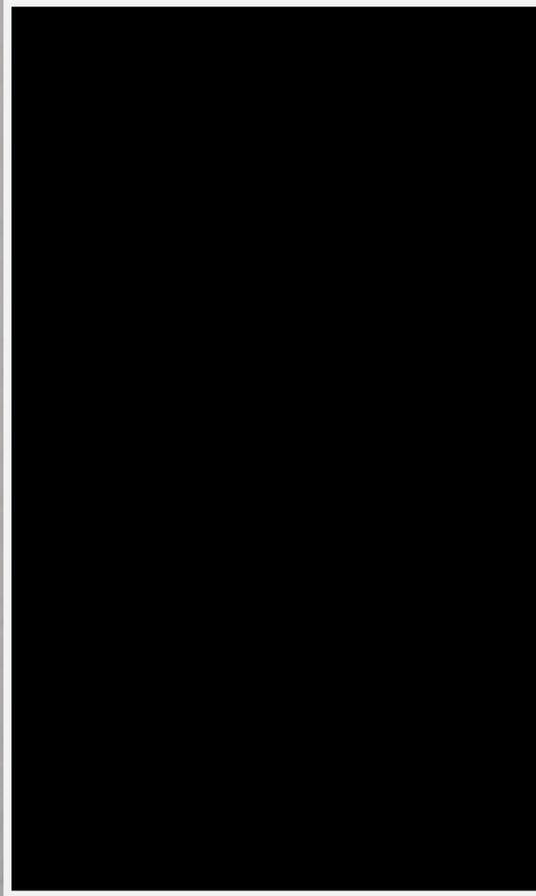
comentou com o declarante sobre como foi o choque, observando o local também não concluiu a respeito, não acompanhou os fatos depois daquele ocorrido, era dia claro e em torno de 7:30 horas, começa sua primeira aula às 7:00 horas, não se lembra se no local a pista sobre um estreitamento, não reparou se o carro de passeio estava muito danificado, o declarante reparou que o motorista do o carro de passeio retirou uma garrafa de dentro do carro e a jogou na vegetação fora da pista, o declarante não sabe que garrafa exatamente era se desta ou daquela bebida, era uma garrafa de bebida transparente, não deu para reparar no fecho ou tampa, o



fato ocorreu logo que tem inicio da descida, na gargante do Dilermando e no sentido de quem vai para o bairro Bandeirantes, o declarante não é mais instrutor de auto escola, hoje não em ais, aquele trajeto era comum ao declarante, que o declarante de fato não se lembra se a pista sobre um estreitamente naquele trecho, o declarante teve seu numero de telefone passado a autora na auto escola em que trabalhava, os funcionários da auto escola deram o numero à autora sem interferência do declarante, o declarante foi localizado pela autora, o declarante não sabe como chegaram ate a auto escola talvez vendo um logotipo no local



do fato, salvo engano saiu antes da chegada da policial ao local dos fatos. Nada mais.



COMARCA DE JUIZ DE FORA/MG  
SECRETARIA DA [REDACTED] VARA CÍVEL

TESTEMUNHA: Leonardo

Venceslau Giotti Felicíssimo,  
qualificada nos autos e

compromissada na forma legal. Às

perguntas formuladas pelo MM.

Juiz, respondeu: que o

declarante conhece o reu de vista

do bairro Bandeirantes, o

declarante mora neste bairro, o

declarante reparou o carro do reu

envolvido no acidente e parou

para conferir os fatos, não viu o

fato ocorrer, pela posição dos

carros e dados do local não foi

possível saber quem causou o

acidente, o outro automóvel era

uma motocicleta, salvo engano a

roda esquerda da frente do carro do réu estava quebrada, não reparou outros danos no carro, o declarante não reparou na motocicleta pois dirigiu-se imediatamente ao réu por conhece-lo, que dois policiais conversavam como réu este disse que estava tudo sob controle o declarante retirou-se, não reparou sinal de embriaguez na pessoa do réu, os policiais estavam próximos a ele, não viu ninguém ser socorrido mais viu o carro do SAMU no local, não se lembra da autora no local, não reparou em ferido grave no local, o declarante não reparou muito na motocicleta acidentada, o fato deu-se pela manhã era cedo estava claro, não

soube de onde vinha o motorista  
do carro de passeio. Nada mais.



## ANEXO J – Ata da Audiência Cível 10

VARA CÍVEL  
COMARCA DE JUIZ DE FORA

## TERMO DE AUDIÊNCIA

PROCESSO Nº: [REDACTED] 017.8.13.0145

AÇÃO: PROCEDIMENTO COMUM

AUTOR: ANGELICA [REDACTED]

RÉU: ([REDACTED] IMÓVEIS LTDA-ME e JOÃO CARLOS [REDACTED])

Aos 17 (dezessete) dias do mês de outubro de 2018, às 14h, na sala de audiências do MM. Juiz de Direito da [REDACTED] Vara Cível desta Comarca, Dr. [REDACTED] comigo, estagiária, me foi ordenado que procedesse, com as devidas formalidades, ao pregão das partes. Apregoadas, compareceram as partes acompanhadas de seus advogados. Aberta a audiência, foi proposta a conciliação, que não logrou êxito. Foi procedida a oitiva de uma testemunha e um informante, conforme termos em apartado. Em seguida, o MM. Juiz proferiu o seguinte despacho: "Vistos etc. Dê-se partes para alegações finais, no prazo comum de quinze dias". Nada mais, lido e achado conforme, vai devidamente assinado por todos.

[REDACTED]  
JUIZ DE DIREITO

PARTE AUTORA: [REDACTED]  
ADVOGADO(A) DA PARTE AUTORA: [REDACTED]

PARTE RÉ:  
ADVOGADO(A) DA PARTE RÉ: [REDACTED]  
[REDACTED]  
[REDACTED]

SECRETARIA DA VARA CÍVEL  
COMARCA DE JUIZ DE FORA-MG

TESTEMUNHA ARROLADA PELA PARTE AUTORA

LEONARDO [REDACTED] qualificado nos autos. Não compromissado por ser esposo da Autora. Quanto aos costumes, nada disse. **DADA A PALAVRA A(O) PROCURADOR (A) DA PARTE AUTORA, respondeu:** que o imóvel foi deixado pela autora no dia 10 de julho de 2017; que a Autora tetou entrar em acordo com a Ré; que o imóvel apresentava problemas elétricos, bem como mau cheiro proveniente do esgoto; que ainda não havia sido feita a devolução das chaves à Ré e um dia passando pelo imóvel presenciou a realização de obras no mesmo; que as obras eram na parte elétrica e no encanamento; que não retornou mais no imóvel após esse fato; que não entrou no imóvel e fez a fotografia da porta; que a nota de compra fotografada pelo informante estava no interior do imóvel; **DADA A PALAVRA A(O) PROCURADOR(A) DA PARTE RÉ, respondeu:** que a área de serviço da acesso ao imóvel. Lido e achado conforme, vai devidamente assinado por todos.

[REDACTED]  
JUIZ DE DIREITO

INFORMANTE: [REDACTED]

PROCURADOR (A) DA PARTE AUTORA: [REDACTED]

PROCURADOR (A) DA PARTE RÉ: [REDACTED]

[REDACTED]

VARA CÍVEL  
COMARCA DE JUIZ DE FORA

TESTEMUNHA ARROLADA PELA PARTE RÉ:

**SANDRO** [REDACTED] brasileiro, casado, eletricista, com endereço nos autos. Quanto aos costumes, nada disse. Compromissado na forma da lei. **Inquirido pelo MM. Juiz, respondeu:** que realizou serviços como eletricista em um imóvel de propriedade do Réu João Carlos; que os serviços tiveram início no dia 17 de maio de 2017 e duraram cerca de 20 dias; que esclarece que não adentrou a residência e que os serviços mencionados restringiu à troca do padrão de energia elétrica; que os serviços duraram 20 dias, pois houve necessidade de mão de obra de pedreiro; que não viu se havia moradores na residência; que permaneceram duas pessoas durante 20 dias para efetuar a troca do padrão de energia elétrica; que posteriormente retornou ao imóvel para fazer a ligação pelo padrão novo; que nessa oportunidade também não notou se havia moradores na residência; que posteriormente não retornou ao imóvel; **DADA A PALAVRA A(O) PROCURADOR(A) DA PARTE RÉ, respondeu:** que quando esteve no imóvel o portão de acesso estava aberto, mesmo porque o depoente precisava passar por ele para fixar o poste; **DADA A PALAVRA A(O) PROCURADOR(A) DA PARTE AUTORA, respondeu:** que o padrão foi trocado pois estava bem deteriorado, além de ser muito antigo; que somente foi efetuado o aterramento do padrão CEMIG; que não houve aterramento para o interior da casa; que foram usados três hastes para fazer o aterramento do padrão; que não fez qualquer serviço no imóvel no mês de julho. Lido e achado conforme, vai devidamente assinado por todos.

[REDACTED]  
JUIZ DE DIREITO

TESTEMUNHA: [REDACTED]

PROCURADOR(A) DA PARTE RÉ: [REDACTED]

PROCURADOR(A) DA PARTE AUTORA: [REDACTED]

## ANEXO K – Ata da Audiência Cível 11

11



**Processo Judicial Eletrônico - 1º Grau**  
**Poder Judiciário do Estado de Minas Gerais**

Detalhe do Processo
Número do Processo: [REDACTED] 2018.8.13.0145 Classe Judicial: INTEGRAÇÃO / MANUTENÇÃO DE POSSE (1707) Órgão Julgador: Vara Cível da Comarca de Juiz de Fora Órgão Julgador Colegiado: Data de distribuição: 28 de Maio de 2018 Assunto: DIREITO CIVIL - Coisas - Posse - Ebulho / Turbação / Ameaça

**Informações do processo**

Polo Ativo	
Nome Parte	Tipo Parte
LUCAS [REDACTED]	ADVOGADO
[REDACTED] LTDA	AUTOR

Polo Passivo	
Nome Parte	Tipo Parte
[REDACTED] LTDA - ME	RÉU
ERICKA [REDACTED]	ADVOGADO

Movimentação do Processo	
Data de atualização	Movimento
19/10/2018 07:33:13	Arquivado Definitivamente
17/10/2018 17:12:29	Homologada a Transação
17/10/2018 17:10:38	Audiência conciliação realizada 17/10/2018 16:00 [REDACTED] Vara Cível da Comarca de Juiz de Fora.
20/08/2018 13:48:58	Juntada de Petição de manifestação
20/08/2018 09:33:17	Juntada de Petição de manifestação
17/08/2018 17:01:57	Expedição de comunicação via sistema.
17/08/2018 17:00:17	Expedição de Certidão.

Data de atualização	Movimento
17/08/2018 16:59:04	Audiência conciliação designada 17/10/2018 16:00 ■ Vara Cível da Comarca de Juiz de Fora.
16/08/2018 18:57:30	Proferido despacho de mero expediente
16/08/2018 12:59:50	Conclusos para despacho
16/08/2018 12:15:00	Juntada de Petição de petição
15/08/2018 15:22:44	Expedição de comunicação via sistema.
14/08/2018 12:44:47	Decorrido prazo de [REDACTED] LTDA - ME em 13/08/2018 23:59:59.
13/08/2018 19:40:58	Juntada de Petição de contestação
23/07/2018 16:16:32	Juntada de Mandado
11/07/2018 17:10:36	Expedição de Mandado.
10/07/2018 18:13:57	Juntada de Petição de petição
21/06/2018 14:06:56	Expedição de comunicação via sistema.
21/06/2018 13:55:02	Juntada de Mandado
12/06/2018 16:39:59	Juntada de Petição de manifestação
12/06/2018 13:25:39	Expedição de Mandado.
12/06/2018 13:25:38	Expedição de comunicação via sistema.
08/06/2018 18:21:43	Não Concedida a Medida Liminar
28/05/2018 15:44:07	Conclusos para despacho
28/05/2018 15:43:59	Expedição de Certidão.
28/05/2018 08:53:38	Distribuído por sorteio

Visualizado/Impresso em:08/11/2018 20:45:47