

JURISDIÇÃO, CONCILIAÇÃO, CRIATIVIDADE E EVOLUÇÃO HUMANA

Rogério Neiva Pinheiro¹

Conforme a lógica do pensamento político da Idade Moderna, havia a idéia de que o Estado teria sido criado a partir de um contrato entre os homens, para que, exercendo o monopólio do uso legítimo da violência, pudesse garantir a paz na sociedade. Tratava-se das teorias contratualistas.

Assim, para que os homens vivessem coletivamente em paz, seria necessária a existência do Estado, como solucionador de conflitos, por meio da imposição de decisões. É importante compreender que a esta visão de mundo agregavam-se, no âmbito do pensamento econômico também moderno, as idéias de Adam Smith, segundo as quais os recursos na natureza são limitados e as necessidades humanas ilimitadas, o que cria, num contexto de escassez, um ambiente propício ao conflito.

Neste sentido, o paradigma inerente aos pensamentos político e econômico da Idade Moderna guarda relação direta com o conceito de negociação competitiva. Dentre os modelos de negociação, existem basicamente dois, um competitivo e outro cooperativo.

O modelo competitivo envolve a compreensão das partes enquanto opoentes em disputa, na qual cada uma procura maximizar sua própria satisfação, sem preocupação com a satisfação da parte contrária, baseando-se na lógica do ganha-perde. Já no modelo cooperativo, as partes não se enxergam como opoentes em disputa, mas contam com uma compreensão de que são colaboradores em busca de uma solução que deva produzir satisfação para ambas, orientando-se pela lógica do ganha-ganha.

Portanto, a concepção de mundo determinada pelo pensamento político e econômico moderno, contextualizados na era industrial, adotando a premissa de escassez e levando à uma lógica de disputas, guarda sintonia com o modelo competitivo. Ou seja, a idéia de solução do conflito de forma imposta ou por meio de uma negociação competitiva são frutos da visão de mundo predominante no contexto da Idade Moderna.

No entanto, a ciência, o mundo e a humanidade evoluíram.

Assim, veio a física quântica, baseada em construções como a teoria dos sistemas vivos, trazendo a idéia de que não há vácuo no universo, de modo que, rompendo com o paradigma newtoniano-mecanicista, desenvolveu a compreensão de que a todo momento existem interações de partículas num nível atômico e subatômico, havendo uma constante inter relação cósmica entre os seres vivos. Veio o construtivismo na Educação, sustentando a tese de que, diferentemente da noção predominante no mundo moderno, segundo a qual o professor é um reproduzidor e transmissor de conteúdos, esse assume o papel de catalisador do processo de construção e apropriação do conhecimento por parte do aluno.

Veio ainda a revolução nas comunicações com a Internet, principalmente envolvendo o conceito de Web 2.0, a qual quebrou uma série de paradigmas do capitalismo, rompendo a noção tradicional da propriedade privada e da troca de bens baseada em compensações econômicas. Neste sentido, destaca-se o conceito de economia de reputação e de crowdsourcing.

Os referidos conceitos refletem a ruptura da diferença tradicional entre produtores e consumidores, na medida em que um fã de "Guerra nas Estrelas" ou "Harry Potter", com recursos tecnológicos acessíveis a qualquer pessoa que disponha de um PC, conta com a capacidade para desenvolver uma produção que chame tanta atenção quanto um

¹ Juiz do Trabalho Substituto, Auxiliar da 1ª Vara de Taguatinga

trabalho desenvolvido nos estúdios de Hollywood. Agregue-se a isto as manifestações de desenvolvimento de conceitos e produtos de forma coletiva, o que envolve a idéia de crowdsourcing, e sem qualquer tipo de retribuição econômica ou alguma outra que vá além do reconhecimento e da satisfação em participar do processo de construção coletiva, o que corresponde ao conceito de economia de reputação. Um exemplo emblemático destas manifestações consiste no fenômeno da Wikipedia.

Outro conceito importante nesse contexto contemporâneo consiste na noção de sustentabilidade e responsabilidade social.

Mas no âmbito deste conjunto de mudanças paradigmáticas que marca a contemporaneidade, talvez uma das maiores evoluções do homem tenha ocorrido no âmbito das ciências exatas, por meio das construções estabelecidas pela teoria dos jogos. Tal ramo da matemática aplicada surgiu em 1944, com a publicação do trabalho "Teoria dos Jogos e Comportamento Econômico", de autoria do matemático John Newman e do economista Oskar Morgenstein. A teoria dos jogos tem por finalidade o desenvolvimento de soluções voltadas à tomada de decisões estratégicas em relações interativas. Segundo o economista Ronaldo Fiani, "a teoria dos jogos ajuda a desenvolver a capacidade de racionar estrategicamente, explorando as possibilidades de interação dos agentes, possibilidades estas que nem sempre correspondem à intuição".

No entanto, num primeiro momento, a teoria dos jogos contava com um viés competitivo, sendo que em 1951, com as construções do matemático John Forbes Nash Jr, a partir da publicação do trabalho "O problema da barganha", inaugurou-se uma teoria dos jogos de natureza cooperativa. Segundo a teoria de Nash, denominada "Teoria do Equilíbrio", as relações humanas, econômicas e sociais não precisam pautar-se pelo jogo de soma zero, conforme o qual para alguém ganhar é preciso que a outra perca. O referido matemático da Universidade de Princeton descobriu que é sempre possível encontrar um ponto ótimo ou solução onde todos possam sair ganhando.

A história de Nash, que foi agraciado com o Prêmio Nobel em 1994, e o momento de construção da sua teoria foram retratados no filme "Uma mente brilhante".

A teoria dos jogos cooperativos foi fundamental para o desenvolvimento do modelo de negociação cooperativa.

Um dos pilares da negociação cooperativa envolve a compreensão da diferença entre interesses e posições. Os interesses estão no plano das necessidades mais básicas do ser humano, ou seja, consiste naquilo que realmente se quer. Já as posições consistem nos meios para a satisfação dessas necessidades. Um exemplo emblemático sobre a diferença entre interesses e posições consiste no caso em que dois irmãos brigam por uma única fatia de um bolo de chocolate, sendo que a posição envolve a pretensão de obter o único pedaço do bolo, mas o interesse de um, ou seja, a verdadeira e real necessidade, consiste na cobertura e do outro envolve a parte abaixo da cobertura.

Portanto, um interesse comporta várias posições e uma posição pode ocultar várias modalidades de interesses distintos. Um trabalhador, por exemplo, ao sustentar a realização de sobrejornada e postular a condenação ao pagamento de horas extras numa ação trabalhista, pode contar, por trás desta posição, com várias espécies de interesses. É possível que tenha ajuizado a ação por considerar que o não pagamento das horas extras redunde em falta de reconhecimento pelo serviço prestado e busque, por meio da postulação judicial, uma forma de ser reconhecido. É possível que considere que a violação de um direito consista numa falta de respeito a exigir uma reação, e assim veja na ação uma forma de ser respeitado. É possível que o trabalhador não esteja preocupado com respeito ou reconhecimento e queira apenas o dinheiro, orientando-se pelo interesse exclusivamente econômico. É possível, por fim, que todos os interesses mencionados estejam sendo

buscados.

A base da negociação cooperativa envolve, em primeiro lugar, a identificação dos reais e verdadeiros interesses, compreendendo a diferença entre estes e as posições assumidas. Isto é, entender quais os interesses estão por trás das posições.

Em segundo lugar, é fundamental a busca de soluções criativas que possam atender todos os interesses. No exemplo do bolo de chocolate, bastaria tirar a cobertura e dar para o irmão que a desejava, entregando a parte inferior ao outro irmão. No entanto, nas salas de audiência e no dia a dia da vida real nem sempre é tão fácil assim.

Daí torna-se fundamental o papel da criatividade. Inúmeros são os casos resolvidos com bases em soluções criativas que procuram atender ambos os interesses em disputa. No caso, é fundamental trabalhar a idéia de criatividade conceitual, a qual tem por objetivo encontrar uma solução para um determinado problema.

Segundo o Prof Andrew Razeghi, especialista em pensamento criativo e inovação, "...a criatividade conceitual tem um objetivo: resolver um problema, ou satisfazer uma necessidade, vontade ou desejo.". Neste sentido, conforme as mais avançadas teorias e construções no campo da criatividade, é fundamental o desenvolvimento de pensamentos laterais, isto é, pensar fora do quadrado. Conforme sustenta o mesmo autor, "...um método é fazer ligações não-ortodoxas entre pedaços de informação que parecem não ser relacionadas. Chamo isto de pensar lateralmente. Esse tipo de processamento de informação é a marca registrada do pensamento criativo." .

Também defendendo a importância do pensamento criativo e lateral como meio de ajuste de interesses e solução de conflitos, o Juiz americano John Cooley coloca que "em muitas situações de disputa, desprezam-se oportunidades de solução criativa...as soluções em que todos ganham, as soluções ótimas e mesmo as soluções superótimas estão sempre presentes a espera de ser descobertas em situações de disputa...o pensamento lateral está sempre ligado à percepção da criatividade e ao humor. Enquanto o pensamento vertical preocupa-se com a prova ou ao desenvolvimento de padrões conceituais..."

Exemplificando o que considero uma solução emblemática de criatividade na construção de consensos e ajuste de interesses, destaco caso envolvendo o Ministério Público do Trabalho e a Ambev, no qual havia acusação de prática de assédio moral. O ajuste para solucionar a disputa envolveu compromisso da empresa de desenvolver campanhas de âmbito nacional, com peça publicitárias voltadas à conscientizar a população e outras empresas, de modo coibir e desestimular a prática do assédio moral.

Dessa forma, a criatividade tem um papel fundamental para o desenvolvimento de soluções que possam pacificar o litígio, contemplando, de forma cooperativa, o interesse de ambas as partes. Tal concepção contemporânea de prestação jurisdicional, pacificadora e comprometida com a satisfação das partes, é fruto de uma evolução na forma de enxergar a compreensão e a solução dos litígios.

Se muito tempo atrás a criação do Estado Moderno foi um passo importante da evolução humana, agora o próximo passo é a capacidade de solucionar conflitos sem precisar de soluções impostas ou estabelecidas num ambiente competitivo. Havia um tempo em que o homem-primata solucionava seus conflitos com o uso da força. Depois passou a solucionar por meio da imposição de uma sentença do Estado. Agora, está chegando o momento de desenvolver a capacidade de solucionar conflitos através da construção de soluções consensuais e criativas.

É preciso abrir os olhos e se preparar para o próximo passo. O próximo degrau da evolução humana passa pela natural capacidade de auto-composição de conflitos, na qual todos possam sair ganhando.