



UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS, LETRAS E ARTES
DEPARTAMENTO DE MEDIAÇÕES INTERCULTURAIS
BACHARELADO EM LÍNGUAS ESTRANGEIRAS APLICADAS ÀS
NEGOCIAÇÕES INTERNACIONAIS

JÚLIO GUIMARÃES ANDRADE

A IMPORTÂNCIA DA COMUNICAÇÃO NOS MEIOS
AUTOCOMPOSITIVOS DE SOLUÇÃO DE CONFLITOS E O
PROFISSIONAL DE LÍNGUAS ESTRANGEIRAS APLICADAS

João Pessoa

2020

JÚLIO GUIMARÃES ANDRADE

**A IMPORTÂNCIA DA COMUNICAÇÃO NOS MEIOS
AUTOCOMPOSITIVOS DE SOLUÇÃO DE CONFLITOS E O
PROFISSIONAL DE LÍNGUAS ESTRANGEIRAS APLICADAS**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Bacharelado em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais do Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes da Universidade Federal da Paraíba, como requisito parcial para a obtenção do grau de bacharel em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais.

Orientadora: Prof.^a Dra. Kátia Ferreira Fraga

João Pessoa

2020

FOLHA DE IDENTIFICAÇÃO

Instituição	UFPB – Universidade Federal da Paraíba Endereço: Cidade Universitária – João Pessoa – PB – Brasil – CEP: 58051-900 – Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes – Campus I, Conjunto Humanístico – Bloco IV, Cidade Universitária – João Pessoa – PB – Brasil – CEP: 58059-900
Dirigentes	Reitoria Reitora: Prof. ^a Dra. Margareth de Fátima Formiga Melo Diniz Vice-Reitora: Prof. ^a Dra. Bernardina Maria Juvenal Freire de Oliveira Pró-Reitora de Graduação: Prof. ^a Dra. Ariane Norma Menezes de Sá Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes Diretora: Prof. ^a Dra. Mônica Nóbrega Vice-Diretor: Prof. Dr. Rodrigo Freire de Carvalho Departamento de Mediações Interculturais Chefe: Prof. ^a Dra. Tânia Liparini Campos Vice-Chefe: Prof. ^a Ma. Christiane Maria de Sena Diniz Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais Coordenadora: Prof. ^a Ma. Silvia Renata Ribeiro Vice-Coordenadora: Prof. ^a Dra. Kátia Ferreira Fraga
Trabalho de Conclusão de Curso	Título: A importância da comunicação nos processos autocompositivos de solução de conflitos e o profissional de Línguas Estrangeiras Aplicadas Vínculo: Disciplina de Trabalho de Conclusão de Curso Professora Responsável: Prof. ^a Ma. Silvia Renata Ribeiro
Execução	Orientadora: Prof. ^a Dra. Kátia Ferreira Fraga Aluno: Júlio Guimarães Andrade

Universidade Federal da Paraíba
Pró-Reitoria de Graduação
Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes
Departamento de Mediações Interculturais
Curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais

A Comissão Examinadora, abaixo assinada, aprova o Trabalho de Conclusão de Curso

**A IMPORTÂNCIA DA COMUNICAÇÃO NOS MEIOS AUTOCOMPOSITIVOS
DE SOLUÇÃO DE CONFLITOS E O PROFISSIONAL DE LÍNGUAS
ESTRANGEIRAS APLICADAS**

Elaborado por
Júlio Guimarães Andrade

Como requisito parcial para a obtenção do grau de
Bacharel em Língua Estrangeira Aplicada à Negociação Internacional

COMISSÃO EXAMINADORA

Prof.^a Dra. Kátia Ferreira Fraga – Orientadora

Prof.^a Dra. Ana Carolina Vieira Bastos – Banca Examinadora

Prof. Me. Pedro Paulo Nunes da Silva – Banca Examinadora

João Pessoa, _____ de _____ de _____

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela minha vida, por tudo que tenho, pelas pessoas que conheci e por todas as oportunidades que me foram dadas.

Agradeço a minha mãe, Eugênia, por ser uma grande mulher e estar ao meu lado nos momentos mais importantes da minha vida.

Agradeço a Bárbara, por sempre me incentivar a evoluir de todas as maneiras possíveis, pela sua ajuda e compreensão para comigo.

Agradeço a minha orientadora, Kátia Fraga, por sempre ter acreditado no meu potencial e sempre ter me motivado durante o curso, sem você este trabalho não seria possível.

Agradeço a professora Ana Carolina, por ter aceitado participar desta banca e por suas incríveis aulas de inglês.

Agradeço ao professor Pedro Paulo, por ter aceitado o convite de participar da banca examinadora deste trabalho.

Agradeço a professora Ângela Erazo, pela orientação e ajuda prestada na escolha deste tema durante as aulas de Pesquisa Aplicada às Negociações Internacionais.

Agradeço a professora Silvia Ribeiro, pela sua disponibilidade em sempre ajudar e por sempre buscar o melhor para os seus alunos e para o curso de LEA-NI.

Agradeço aos meus amigos Eduardo, Wilian, Gabriel e Rodrigo, com os quais compartilhei grandes momentos e alegrias dentro e fora do curso.

Agradeço também a Thiago, Adriana, Jonatas e Hamilton, grandes amizades que fiz ao longo do curso de LEA-NI.

Agradeço aos professores do LEA em geral, por sempre buscarem o melhor para seus alunos a todo o tempo.

Agradeço ao curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais, pela oportunidade de me fazer sair da zona de conforto.

Tudo o que temos de decidir é o que
fazer com o tempo que nos é dado

(Gandalf, o Cinzento)

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	14
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	17
2.1	Considerações Iniciais	17
2.2	John L. Austin e os Atos de Fala	17
2.2.1	Os Atos de Fala (1962).....	17
2.3	Karl Popper e a Teoria dos Três Mundos	18
2.3.1	Platão e a teoria dos dois mundos	19
2.3.2	A Teoria dos Três Mundos (1975).....	19
2.4	Lawrence Kohlberg e a Teoria do Desenvolvimento Moral	20
2.4.1	A Teoria do Desenvolvimento Moral (1981).....	21
2.5	Jürgen Habermas e a Teoria da Ação Comunicativa	24
2.5.1	Mundo da Vida e Mundo do Sistema	25
2.5.2	Descentralização: Os três mundos de Habermas	26
2.5.3	Os tipos de ação	26
2.5.3.1	Ação Teleológica, ação estratégica e ação instrumental	26
2.5.3.2	Ação Normativa	27
2.5.3.3	Ação Expressiva ou Dramatúrgica	27
2.5.3.4	Ação Comunicativa	27
2.6	Definição sobre Comunicação	28
2.7	Definição sobre Autocomposição e os meios autocompositivos	30
2.7.1	Negociação.....	30
2.7.2	Mediação.....	32
2.7.3	Conciliação	34
3	ANÁLISE DA TEORIA DA AÇÃO COMUNICATIVA	36
4	O PROFISSIONAL LEA NO ÂMBITO DA AUTOCOMPOSIÇÃO	45
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	48
	REFERÊNCIAS	51

RESUMO

Este trabalho tem como tema principal a importância da comunicação nos meios autocompositivos de solução de conflitos e o profissional de Línguas Estrangeiras Aplicadas. Para isso, realizou-se uma pesquisa qualitativa e bibliográfica, utilizando a Teoria da Ação Comunicativa (1981) de Jürgen Habermas como referencial norteador do estudo. Outras teorias são apresentadas com o objetivo de construir uma base de entendimento acerca do tema proposto, como a teoria dos Atos de Fala de Austin (1962), dos Três Mundos de Popper (1975) e do Desenvolvimento Moral de Kohlberg (1981). Também são apresentados os conceitos referentes à autocomposição de conflitos, bem como seus meios: negociação, mediação e conciliação. Nesse contexto, busca-se elucidar a importância do profissional de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais conhecer este tema, bem como a possibilidade desse profissional atuar no âmbito da autocomposição de conflitos. Ao fim da análise e da reflexão sobre o tema, verifica-se que a comunicação tem papel imprescindível na busca pelos interesses dos atores discursivos. Por fim, conclui-se que a comunicação deve estar sempre orientada ao consenso entre os agentes discursivos, como preconiza Habermas (1997), proporcionando resultados satisfatórios e que atendam aos interesses de ambas as partes conflitantes, objeto da autocomposição de conflitos.

Palavras-chave: Comunicação, autocomposição de conflitos, teoria da ação comunicativa, LEA-NI.

ABSTRACT

This paper has as main theme the importance of communication in the self-made settlement of conflicts and the Foreign Languages Applied professional. For this purpose, a qualitative and bibliographical research was carried out, using the Theory of Communicative Action (1981) from Jürgen Habermas as a guiding reference of this study. Other theories are presented with the objective of building a basis of understanding regarding the proposed theme, such as the theory of the Speech Acts by Austin (1962), of the Three Worlds by Popper (1975) and the Moral Development by Kohlberg (1981). The concepts related to the self-made settlement of conflicts are also presented, as well as its means: negotiation, mediation and conciliation. In this context, this study seeks to elucidate the importance of the Foreign Languages Applied to International Negotiations professional to know this theme, as well as the possibility of this professional work within the self-made settlement of conflicts field. At the end of the analysis and reflection on the theme, it is verified that communication plays an indispensable role in the search for interests by discursive actors. Finally, it is concluded that communication should always be oriented towards consensus among discursive agents, as Habermas (1997) recommends, providing satisfactory results that meet the interest of both parties, object of the self-made settlement of conflicts.

Keywords: Communication, self-made settlement of conflicts, theory of communicative action, LEA-NI.

RESUMEN

Este trabajo tiene como tema principal la importancia de la comunicación en la autocomposición de conflictos y el profesional de Lenguas Extranjeras Aplicadas. Para este propósito, se llevó a cabo una investigación cualitativa y bibliográfica, utilizando la Teoría de la Acción Comunicativa (1981) de Jürgen Habermas como referencia para este estudio. Otras teorías se presentan con el objetivo de construir una base de entendimiento con respecto al tema propuesto, como la teoría de los Actos de Habla de Austin (1962), de los Tres Mundos de Popper (1975) y del Desarrollo Moral de Kohlberg (1981). También se presentan los conceptos relacionados con la autocomposición de conflictos, así como sus medios: negociación, mediación y conciliación. En este contexto, este estudio busca esclarecer la importancia de que los profesionales de Lenguas Extranjeras Aplicadas a las Negociaciones Internacionales conozcan este tema, así como la posibilidad de este profesional trabajar en el campo de la autocomposición de conflictos. Por fin, se concluye que la comunicación debe orientarse siempre hacia el consenso entre los agentes discursivos, como Habermas (1997) recomienda, proporcionando resultados satisfactorios que atiendan los intereses de ambas partes, objeto de la autocomposición de conflictos.

Palabras clave: Comunicación, autocomposición de conflictos, teoría de la acción comunicativa, LEA-NI.

RÉSUMÉ

Ce travail a pour thème principal l'importance de la communication dans l'autocomposition des conflits et le professionnel de langues Étrangères Appliquées. À cette fin, une recherche qualitative et bibliographique a été effectuée, avec l'utilisation de la Théorie de l'Action Communicative (1981) de Jürgen Habermas comme référence. D'autres théories sont présentées dans le but de bâtir une base de compréhension du thème proposé, comme la théorie des Actes de Langage d'Austin (1962), les Trois Mondes de Popper (1975) et le Développement Moral de Kohlberg (1981). Les concepts liés à l'autocomposition des conflits sont également présentés, ainsi que ses moyens: négociation, médiation et conciliation. Dans ce contexte, cette étude vise à élucider l'importance, pour le professionnel des Langues Étrangères Appliquées aux Négociations Internationales, de connaître ce thème afin qu'il découvre la possibilité de travailler dans le domaine de l'autocomposition des conflits. Au terme de l'analyse et de la réflexion sur le thème, on vérifie que la communication joue un rôle indispensable dans la recherche d'intérêts par les acteurs discursifs. Enfin, on conclut que la communication doit toujours être orientée vers le consensus entre les agents discursifs, tel que Habermas (1997) le recommande, en fournissant des résultats satisfaisants qui répondent aux intérêts des deux parties, objet de l'autocomposition des conflits.

Mots clés: Communication, autocomposition des conflits, théorie de l'action communicative, LEA-NI.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1: Os estágios do juízo moral segundo Kohlberg (1981)	22
Quadro 2: As perspectivas sócio-morais segundo Kohlberg (1981)	23

LISTA DE SIGLAS

CNJ – Conselho Nacional de Justiça

EUA – Estados Unidos da América

FARC – Forças Armadas Revolucionárias da Colômbia

LEA – Línguas Estrangeiras Aplicadas

LEA-NI – Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais

MEC – Ministério da Educação

TAC – Teoria da Ação Comunicativa

1 INTRODUÇÃO

A comunicação é um elemento inerente ao ser humano. É através dela que somos capazes de estabelecer relações com outros indivíduos, expressar sentimentos e trocar informações. Porém, nem sempre a comunicação entre nós se dá de maneira tranquila, estando passível de sofrer ruídos e gerar discordâncias durante o processo. Dessa forma, o indivíduo que possui habilidades comunicativas se destaca nos ambientes sociais e profissionais, uma vez que dotado de um bom poder argumentativo, ele tem o poder de conduzir o processo de acordo com suas necessidades e interesses pessoais.

Contudo, nem todas as discordâncias são resolvidas de maneira coerente e amigável. Muitas vezes, esses impasses são levados ao âmbito jurídico, para serem resolvidos pelo Poder Judiciário. Desse modo, segundo Montans de Sá (2012), surgem os chamados “meios alternativos de solução de conflitos”, denominados de autocomposição. É no contexto dos métodos autocompositivos que o presente estudo busca entender e refletir sobre a importância da comunicação na resolução de conflitos de interesses.

Ao longo de leituras sobre o tema, percebe-se que o domínio da arte de se comunicar é uma habilidade presente em poucos e à qual se dá pouca importância. Com esse intuito, o presente trabalho busca expor, de maneira concisa, a importância de conhecer mais acerca de como a comunicação se dá entre as pessoas e suas várias finalidades.

Tendo cursado uma disciplina optativa do Departamento de Comunicação, Estratégias de Mediação e Negociação, houve o contato com leituras sobre as teorias de comunicação. A partir disso, surgiu o interesse pelo assunto e decidiu-se investigar mais sobre a temática, optando por desenvolver este trabalho de conclusão de curso nessa área. Compreender como se dá a comunicação entre as pessoas e como a construção de nosso discurso pode influenciar nosso interlocutor foram elementos motivadores desta pesquisa.

Durante as leituras envolvendo o tema da comunicação, deparamo-nos com a Teoria da Ação Comunicativa (TAC), do filósofo alemão Jürgen Habermas (1981), que muito contribui para a compreensão sobre como os atores comunicativos utilizam a comunicação como ferramenta para atingir seus objetivos.

De acordo com Habermas (1997), a comunicação tem como objetivo principal servir como meio integrador entre os atores do discurso, que tendem a coordenar seus planos de ação através de atos comunicativos. Assim, a comunicação conduziria os participantes do discurso em direção ao entendimento comum sobre uma situação, tornando possível a ação comunicativa. Percebemos que a lógica comunicativa de Habermas se encaixa de forma coerente com as expectativas geradas por aqueles que resolvem adotar uma negociação, uma mediação ou mesmo uma conciliação para solucionar suas disputas. Desse modo, a probabilidade de justiça e de um resultado satisfatório para ambas as partes é maior, visto que elas têm o poder de atuar sobre as discussões e os resultados. Em outras palavras, os meios autocompositivos prezam pela busca do entendimento, pelo consenso entre os conflitantes.

Desse modo, o presente trabalho procura responder a seguinte questão: qual a real importância da comunicação nos meios autocompositivos de solução de conflitos?

Na busca por essa resposta, o trabalho apresenta a Teoria da Ação Comunicativa (1981), de Jürgen Habermas, utilizando-a como base de esclarecimento sobre como a comunicação acontece e de que forma os agentes discursivos a utilizam para atingir seus interesses.

Trata-se de uma pesquisa qualitativa, cuja finalidade é buscar apresentar teorias e fatos que convergem com o tema abordado. Para isso, utiliza-se a pesquisa bibliográfica com base em livros, artigos, leis e resoluções. Sobre a pesquisa bibliográfica, Lakatos e Marconi (2003, p. 183) afirmam que “sua finalidade é colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre determinado assunto [...]”.

Este estudo também objetiva apresentar os métodos autocompositivos de solução de conflitos para o graduando do curso de bacharelado em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais, da Universidade Federal da Paraíba. Por seu caráter multidisciplinar, o curso de LEA-NI direciona seus discentes a diversas possibilidades de carreira profissional. Esta pesquisa tem o objetivo de apresentar mais um caminho: o da autocomposição de conflitos.

O presente trabalho está organizado em cinco seções. Esta introdução apresenta não somente a justificativa do tema, mas também a pergunta da pesquisa que se pretende responder e os objetivos a serem alcançados, quais sejam: descrever a teoria da

ação comunicativa (TAC), relacionar teorias que contribuíram em sua criação, analisar a importância das mesmas na formação do profissional de línguas estrangeiras aplicadas. A segunda seção comporta a fundamentação teórica utilizada para a elaboração deste estudo, com teorias de autores como John Austin, Karl Popper e Lawrence Kohlberg, que influenciaram na compreensão sobre a TAC. A segunda seção também apresenta definições acerca da comunicação e da autocomposição de conflitos, bem como seus meios: a negociação, a mediação e a conciliação.

A terceira seção promove a análise e a reflexão acerca da teoria de Habermas (1981) e como esta última se relaciona com os outros conceitos apresentados na segunda seção. Na seção 4, aborda-se como o graduado do curso de bacharelado em LEA-NI pode se encaixar profissionalmente no âmbito da autocomposição de conflitos e como ele pode adquirir conhecimentos sobre a área. Por fim, a quinta seção traz as considerações finais acerca da importância da comunicação nos meios autocompositivos de solução de conflitos.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 Considerações Iniciais

Esta seção tem o propósito de apresentar os autores e teorias utilizados como referencial teórico para a realização deste trabalho, com destaque para a Teoria da Ação Comunicativa (1981), do filósofo alemão Jürgen Habermas.

Objetivando a construção de uma base de entendimento ampla acerca da TAC de Habermas, a presente seção busca trazer algumas teorias consideradas importantes para o entendimento da TAC, como os Atos de Fala, de John L. Austin (1962), a Teoria dos Três Mundos, de Karl Popper (1975) e a Teoria do Desenvolvimento Moral de Lawrence Kohlberg (1981).

Também são apresentados conceitos acerca da comunicação, da autocomposição e de seus meios: a negociação, a mediação e a conciliação, sobre a óptica de diversos autores, leis e resoluções normativas.

2.2 John L. Austin e os Atos de Fala

John Langshaw Austin (1911-1960) foi um filósofo britânico adepto da Filosofia Analítica e membro da Escola de Oxford. Austin propôs que a discussão acerca da linguagem tivesse como foco os enunciados constativos, aqueles que descrevem o estado das coisas, geralmente conhecidos como afirmações e descrições (como exemplo, *esse é um livro antigo*); e os enunciados performativos, os quais realizam uma ação ao serem proferidos (*eu te ordeno que leia esse livro*, por exemplo).

Sabendo que o ser humano utiliza a linguagem como instrumento de ação voltado para diferentes finalidades, o filósofo inglês nomeia estas ações de “atos da fala”. Dessa maneira, Austin foi o precursor da teoria dos Atos de Fala (1962), também conhecidos como “*speech acts*”.

2.2.1 Os Atos de Fala (1962)

Austin (1962) entendia que a linguagem era uma forma de ação, tese defendida em seu livro *How to do things with words*. Segundo o autor, “todo dizer é um fazer”. Sobre a distinção entre os atos constativos e os atos performativos, Austin (1990) afirma

que “Nem todas as declarações verdadeiras ou falsas são descrições, razão pela qual prefiro usar a palavra constativa”. (p. 23).

É nesse contexto de diferenciação entre os atos constativos e os atos performativos que Austin irá centrar sua teoria. O autor também estabelece a divisão dos atos performativos em três grupos: os atos locucionários, os atos ilocucionários e os atos perlocucionários.

Os atos de linguagem locucionários referem-se aos atos de enunciação, enquanto os atos ilocucionários são os atos que se realizam no ato da fala, como promessas, ordens, etc. Vale destacar, porém, que os atos locucionários e ilocucionários acontecem de uma só vez, ao mesmo tempo, uma vez que o ato ilocucionário está justaposto ao ato locucionário no ato da fala. Desse modo, tem-se a seguinte promessa como exemplo: *Eu prometo que voltarei*.

Já os atos perlocucionários tratam de um ato que se realiza através da linguagem, ou seja, em dizer algo que produza, intencionalmente, efeitos no ouvinte (convencimento, persuasão, etc.). A depender do modo como se enuncia a frase “*eu prometo que voltarei*”, é possível que ela represente uma ameaça. Assim, essa oração seria classificada como um ato de fala perlocucionário.

2.3 Karl Popper e a Teoria dos Três Mundos

Filósofo e professor, o austríaco Karl Raimund Popper (1902-1994) foi o responsável por formular a Teoria dos Três Mundos (1975). Para entender a filosofia de pensamento de Popper (1975) sobre os três mundos é necessário, primeiramente, conhecer a distinção que o autor faz sobre o conhecimento subjetivo e o conhecimento objetivo.

(1) conhecimento ou pensamento no sentido subjetivo, constituído de um estado de espírito ou de consciência ou de uma disposição para reagir; e (2) conhecimento ou pensamento num sentido objetivo, constituído de problemas, teorias e argumento como tais. Neste sentido objetivo, o conhecimento é totalmente independente de qualquer alegação de conhecer alguém que faça; é também independente de crença ou disposição de qualquer pessoa para concordar; ou para afirmar, ou para agir. O conhecimento no sentido objetivo é conhecimento sem conhecedor: é conhecimento sem sujeito que conheça. (POPPER, 1999, p. 110-111)

Para Popper (1999), o conhecimento objetivo, ou seja, o conhecimento por si próprio, é algo independente do sujeito que o conhece, sendo oposto ao conhecimento subjetivo, no qual o sujeito é pensador, conhecedor. Desse modo, “é o ser subjetivo quem conhece” (p. 77).

2.3.1 Platão e a teoria dos dois mundos

Outro ponto sobre o pensamento de Popper para elaborar a teoria dos Três Mundos encontra-se na influência das leituras de Platão e de sua teoria dualista de mundos: o Mundo das Ideias (inteligível) e o Mundo Sensível (concreto). Segundo Popper (1999):

Platão descobriu não só o terceiro mundo, mas parte de sua influência ou retrocarga do terceiro mundo sobre nós mesmos; compreendeu que tentamos aprender as ideias de seu terceiro mundo; e também que as usamos como explicações (p. 126)

O Mundo das Ideias de Platão abriga as coisas intangíveis, como a justiça, por exemplo. De acordo com o filósofo grego, as ideias seriam mais reais quando comparadas às coisas físicas. Por outro lado, Platão estabeleceu que o Mundo Sensível, a nossa realidade, seria caracterizado como uma espécie de acervo de cópias do Mundo das Ideias.

Popper afirma que, apesar da aparente forma dualista, a tese de Platão seria, de fato, pluralista, dada a existência de um terceiro mundo. A diferença entre as teorias de Platão e Popper reside no fato de que as ideias encontradas na teoria do filósofo grego teriam um caráter divino, imutável e verdadeiro; ao passo que as ideias encontradas no terceiro mundo de Popper seriam de caráter mutável, pois eram criações do ser humano, estando, assim, passíveis de questionamentos e mudanças ao longo dos anos.

2.3.1 A Teoria dos Três Mundos (1975)

Influenciado pela teoria de Platão, Popper (1975) elabora a sua Teoria dos Três Mundos. Nesta, ele estabelece a existência de um Mundo 1, um Mundo 2 e um Mundo 3, responsáveis pela concepção do conhecimento das pessoas. A distinção entre eles é feita da seguinte maneira:

Primeiro, o mundo de objetos físicos ou de estados materiais; segundo, o mundo de estados de consciência ou de estados mentais, ou talvez de disposições comportamentais para agir; e, terceiro, o mundo dos conteúdos

objetivos de pensamento, especialmente de pensamento científico e poéticos e de obras de arte. (POPPER, 1999, p. 78)

Em outras palavras, o Mundo 1 representa o mundo físico, dos estados das coisas físicas. O Mundo 2 refere-se ao mundo do conhecimento subjetivo, ao passo que o Mundo 3 é o mundo dos conteúdos objetivos do pensamento, das teorias, das hipóteses e das obras de arte. De acordo com o autor, “o conhecimento científico pertence ao terceiro mundo, ao mundo de teorias objetivas, problemas objetivos, e argumentos objetivos” (POPPER, 1999, p. 110).

Popper (1975) afirma também que esses três mundos estão passíveis de interação uns com os outros. Contudo, o Mundo 3 não interage com o Mundo 1, de forma direta. Essa interação só poderá ser possível por intermédio do Mundo 2.

2.4 Lawrence Kohlberg e a Teoria do Desenvolvimento Moral

Formado em psicologia, Lawrence Kohlberg (1927-1987) foi professor da Universidade de Harvard. Baseado nas concepções do psicólogo suíço Jean Piaget sobre o desenvolvimento cognitivo do ser humano, Kohlberg (1981) elaborou a Teoria do Desenvolvimento Moral (1981).

No entanto, Kohlberg (1981) constatou que os conceitos de Piaget (1977) sobre heteronomia e autonomia moral eram insuficientes para serem aproveitados pela Teoria do Desenvolvimento Moral. Piaget (1994) estabelece que o desenvolvimento moral contempla três estágios: anomia, heteronomia e autonomia. No estágio da anomia, a criança não possui qualquer noção acerca de regras, porém cumpre-as de modo inconsciente.

A heteronomia é caracterizada pela aceitação das regras morais impostas pelos adultos. Ou seja, é a submissão da criança frente a elas, criando assim uma relação de obediência. Segundo Piaget (1994, p. 34), no estágio heterônomo “a regra é considerada como sagrada, intangível, de origem adulta e de essência eterna; toda modificação proposta é considerada pela criança como uma transgressão”.

O estágio da autonomia moral caracteriza-se pela “libertação/emancipação” da criança para com o controle adulto. A obrigatoriedade em cumprir as regras morais

parte de dentro do indivíduo, e não mais imposta pelo adulto. Para Piaget (1994, p.34), “a regra é criada como uma nova lei imposta pelo consentimento mútuo, cujo respeito é obrigatório, se deseja ser leal, permitindo-se, todavia, transformá-la à vontade, desde que haja consenso geral”. Assim, no estágio da autonomia moral, a criança passa a considerar as relações de respeito mútuo e cooperação.

2.4.1 A Teoria do Desenvolvimento Moral (1981)

Ao elaborar a Teoria do Desenvolvimento Moral, Kohlberg estipula seis estágios do juízo moral a serem atingidos pelo ser humano. Esses estágios se referem ao raciocínio de justiça do indivíduo, e não de emoções. De acordo com Biaggio (2002):

Essa centralidade da justiça deriva também do trabalho de Piaget (1932/1994) sobre o desenvolvimento do julgamento moral, no qual ele definiu a moralidade como uma atitude de respeito pelas pessoas e pelas regras, aliando-se, portanto, a Kant. (p.37).

A evolução de um estágio inferior para um estágio superior, segundo o psicólogo norte-americano, acontecerá desde a infância, caracterizando assim uma forma de aprendizagem pelo indivíduo.

Kohlberg (1992), ao estabelecer os seus estágios de raciocínio moral, esbarrou no fato de que os conceitos propostos por Piaget sobre heteronomia e autonomia não eram capazes de classificar os seis estágios. Em face desse problema, Kohlberg (1992) propôs que a relação heteronomia vs autonomia estivesse presente em subestágios A (orientação heterônoma) e B (orientação autônoma), dentro de cada estágio individual.

Segundo Kohlberg (1981), os seis estágios do juízo moral podem ser separados em três grandes níveis: Pré-convencional (estágios 1 e 2); Convencional (estágios 3 e 4) e Pós-convencional (estágios 5 e 6), como mostrado no Quadro 1 a seguir. É desse modo que o indivíduo evolui de uma posição em que é incapaz de produzir juízos morais, em direção a uma postura de ampla consciência sobre as normas e regras morais, sendo capaz de refletir sobre a obrigação de cumpri-las ou não.

Quadro 1 - Os estágios do juízo moral segundo Kohlberg (1981)

Pré-convencional	
Estágio 1: Castigo e Obediência	As razões para fazer o que é direito são o desejo de evitar castigo e o poder superior das autoridades.
Estágio 2: Objetivo Instrumental Individual e da troca	A razão para fazer o que é direito é servir às necessidades e interesses próprios num mundo em que é preciso reconhecer que as outras pessoas também têm seus interesses.
Convencional	
Estágio 3: Expectativas Interpessoais Mútuas, dos relacionamentos e da conformidade	As razões para fazer o que é direito são: ter necessidade de ser bom a seus próprios olhos e aos olhos dos outros, importar-se com os outros e porque, a gente se pusesse no lugar do outro, a gente ira querer um bom comportamento de si próprio (regra de ouro).
Estágio 4: Preservação do sistema social e da consciência	As razões para fazer o que é direito são: manter em funcionamento a instituição como um todo, o auto-respeito ou a consciência compreendida como o cumprimento das obrigações definidas para si próprio ou a consideração das consequências: “e se todos fizessem o mesmo?”.
Pós-convencional	
Estágio 5: dos Direitos Originários e do Contrato Social ou da Utilidade	As razões para fazer o que é direito são em geral: sentir-se obrigado a obedecer à lei porque a gente fez um contrato social de fazer e respeitar leis, para o bem de todos e para proteger seus próprios direitos e os direitos dos outros. As obrigações de família, amizade, confiança e trabalho, também, são compromissos ou contratos assumidos livremente e implicam o respeito pelos direitos dos outros. Importa que as leis e deveres sejam baseados num cálculo racional de utilidade geral: “o maior bem para o maior número”.
Estágio 6: dos Princípios Éticos Universais	As leis ou acordos sociais particulares são, em geral, válidos porque se apoiam em tais princípios. Quando as leis violam esses princípios, a gente age de acordo com o princípio. Os princípios são princípios universais de justiça: a igualdade de direitos humanos e o respeito pela dignidade dos seres humanos enquanto indivíduos. Estes não são meramente valores reconhecidos, mas também são princípios usados para gerar decisões particulares. A razão para fazer o que é direito é que a gente, enquanto pessoa racional, percebe a validade dos princípios e comprometeu-se com eles.

Fonte: Adaptado de: HABERMAS, 1989.

Por achar os conceitos de Piaget (1994) sobre heteronomia e autonomia moral insuficientes para a construção do desenvolvimento moral do ser humano, Kohlberg (1992) estabeleceu subestágios heterônomos e autônomos para cada um de seus

estágios. O subestágio autônomo é caracterizado pela orientação voltada aos princípios de justiça, reciprocidade e igualdade; ao passo que o subestágio heterônomo apresenta uma orientação com base na autoridade e nas regras.

Sendo assim, seria possível encontrarmos indivíduos no mesmo estágio moral, porém com orientações diferentes, sendo um orientado de forma heterônoma e outro de forma autônoma.

Paralelamente ao estabelecimento dos estágios do juízo moral, Kohlberg (1981) associa seus três grandes níveis com as perspectivas sócio-morais (Quadro 2) do indivíduo, descritas por ele. Em *Consciência moral e agir comunicativo*, Habermas (1989) apresenta as perspectivas sócio-morais de Kohlberg:

Quadro 2 - As perspectivas sócio-morais segundo Kohlberg (1981)

Estágio 1	Este estágio adota um ponto de vista egocêntrico. Uma pessoa nesse estágio não considera os interesses dos outros ou reconhece que diferem dos interesses do ator, nem relaciona dois pontos de vista. A perspectiva da autoridade é confundida com a própria.
Estágio 2	Este estágio adota uma perspectiva individualista concreta. Uma pessoa nesse estágio separa os interesses e pontos de vista próprios dos interesses e pontos de vista de autoridades e outros. Ele/ela está cômico de que todos têm interesses individuais a perseguir e que estes estão em conflito, de tal modo que o direito é relativo. A pessoa integra ou relaciona uns com os outros os interesses individuais conflitantes através da troca instrumental de serviços, através da necessidade instrumental de outro ou da boa vontade do outro, ou pela equidade, dando a cada pessoa a mesma quantidade.
Estágio 3	Este estágio adota a perspectiva do indivíduo em relação com outros indivíduos. Uma pessoa nesse estágio está cômico de sentimentos, acordos e expectativas compartilhados, que adquirem primazia sobre interesses individuais.
Estágio 4	Este estágio diferencia o ponto de vista societário do acordo ou motivos interpessoais. Uma pessoa neste estágio adota o ponto de vista do sistema, que define papéis e regras. Ele/ela considera as relações individuais em termos do lugar no sistema.

Quadro 2 - As perspectivas sócio-morais segundo Kohlberg (1981)

Estágio 5	Este estágio adota a perspectiva do prioritário-em-face-da-sociedade – a perspectiva de um indivíduo racional cômico de valores e direitos prioritários em face dos laços e contratos sociais. A pessoa integra perspectivas pelos mecanismos formais do acordo, do contrato, da imparcialidade objetiva e do devido processo. Ele/ela considera o ponto de vista moral e o ponto de vista legal, reconhece que estão em conflito e acha difícil integrá-los.
Estágio 6	Este estágio adota a perspectiva de um ponto de vista moral de onde derivam os ajustes sociais ou onde se baseiam. A perspectiva é a de qualquer indivíduo racional que reconhece a natureza da moralidade ou a premissa moral básica do respeito por outras pessoas como fins, não meios.

Fonte: Adaptado de: HABERMAS, 1989.

Cada estágio do juízo moral se relaciona com um estágio das perspectivas sócio-morais, com as quais o indivíduo inicia sua trajetória racional com um ponto de vista egocêntrico e, posteriormente, evolui para um ponto de vista universalista.

2.5 Jürgen Habermas e a Teoria da Ação Comunicativa

Jürgen Habermas pode ser considerado um dos pensadores mais importantes do século XX e da contemporaneidade. Formado em Filosofia e Sociologia, Habermas é membro da Escola de Frankfurt, assim como Theodor Adorno e Max Horkheimer. Fundada em 1923, a escola frankfurtiana é considerada uma das vertentes da teoria social e da Filosofia em si.

Habermas ganhou notoriedade ao desenvolver a Teoria da Ação Comunicativa (1981), objetivando uma análise teórica e epistêmica da racionalidade humana como elemento norteador da coletividade.

Ao formular a Teoria da Ação Comunicativa (TAC), Habermas refuta a ideia de que a razão instrumental fosse a única forma de racionalização possível ao ser humano. Adotando um diálogo frequente com autores como Max Weber, Karl Marx, John Austin, Karl Popper, Lawrence Kohlberg, entre outros, Habermas busca identificar um novo modelo de racionalização alternativo à ação instrumental e à ação estratégica, estabelecendo um novo tipo de agir: o comunicativo. Sobre a teoria de Habermas, Bronckart (2008) afirma que:

Seu objetivo não era mais, como em Ascombe ou em von Wright, analisar o que diferencia a ação dos acontecimentos, mas, sim, no quadro de uma obra centrada na epistemologia e na metodologia das Ciências Sociais, propor uma teoria do agir humano que superasse as insuficiências das concepções de um ator racional e/ou estratégico (e, portanto, capaz de analisar claramente as situações e de conduzir seu projeto com eficácia). (p. 21).

Para isso, o filósofo alemão adota o paradigma da comunicação como ponto de partida para elaborar sua teoria da comunicação (HABERMAS, 1984), substituindo o paradigma da consciência, utilizado como referencial por seus antecessores. Nesse contexto, Habermas procura construir seu conceito de racionalidade baseada na comunicação, em que a finalidade é o alcance do entendimento entre os indivíduos.

Ao elaborar a TAC, Habermas (1981) estipula alguns conceitos importantes e imprescindíveis para seu entendimento. Primeiramente, ele estabelece a dualidade entre o Mundo do Sistema e o Mundo da Vida. Em seguida, divide nosso mundo em três: mundo objetivo, mundo social e mundo subjetivo, ao mesmo tempo em que identifica quatro tipos de ação racional humana.

2.5.1 Mundo da Vida e Mundo do Sistema

Para Habermas, a ação comunicativa decorre do contexto em que ela se dá. Sendo assim, ele nos introduz os conceitos de Mundo da Vida e Mundo do Sistema. O Mundo da Vida, segundo o autor, é “formado pelas convicções de fundo, mais ou menos difusas, mas sempre aproblemáticas” (HABERMAS, 1988, p. 104). Desse modo, a ação comunicativa estaria intrinsecamente relacionada ao Mundo da Vida. Ademais, este mundo detém três componentes estruturais: a cultura, a sociedade e a pessoa (também entendida como “personalidade”).

Em *Consciência moral e agir comunicativo*, Habermas complementa que:

O mundo da vida constitui, pois, o contexto da situação da ação; ao mesmo tempo, ele fornece os recursos para os processos de interpretação com os quais os participantes da comunicação procuram suprir a carência de entendimento mútuo que surgiu em cada situação de ação. (1989, p. 167)

O Mundo do Sistema, por sua vez, é um conceito oposto ao Mundo da Vida. Nele, o saber empírico é o norte a ser seguido, caracterizado pela ausência da linguagem

e das discussões. É o mundo norteado pela ação instrumental, orientado ao êxito e caracterizado pela dominação do homem sobre a natureza.

2.5.2 Descentralização: Os três mundos de Habermas

Influenciado pela Teoria dos Três Mundos de Karl Popper (1975), Habermas (1981) formula sua distinção de mundos de acordo com as funções da linguagem. Sendo assim, o filósofo alemão declara a existência de três mundos: o mundo objetivo, o mundo social e o mundo subjetivo.

O mundo objetivo refere-se ao estado das coisas factuais, ou seja, das coisas existentes, reais. O mundo social, por sua vez, refere-se às relações intersubjetivas, normativamente reguladas. Por fim, o mundo subjetivo das experiências internas experimentadas.

Além disso, é nesses mundos que a intersubjetividade humana acontece, como elucidada Habermas (1987, p.104): “Em suas operações interpretativas, os membros de uma comunidade de comunicação deslindam o mundo objetivo e o mundo social que intersubjetivamente compartilham, frente ao mundo subjetivo de cada um e frente a outros coletivos”.

2.5.3 Os tipos de ação

Em seus estudos, Habermas (1981) também identificou quatro tipos de ação: a teleológica, a normativa, a expressiva/dramatúrgica e, por fim, a comunicativa.

2.5.3.1 Ação teleológica, ação estratégica e ação instrumental

A ação teleológica assimila a ação instrumental e a ação estratégica. Essa modalidade de ação tem como característica a orientação aos fins, isto é, ao êxito dos objetivos. Sobre a ação estratégica, Habermas (1988) afirma que:

[...] A ação teleológica se amplia e se converte em ação estratégica quando no cálculo que o agente faz de seu êxito intervém a expectativa das decisões de, pelo menos, um outro agente que também atua visando a realização de seus próprios objetivos.¹ (tradução nossa).

¹ “La acción teleológica se amplía y convierte en acción estratégica cuando en el cálculo que el agente hace de su éxito interviene la expectativa de decisiones de a lo menos otro agente que también actúa con vistas a la realización de sus propios propósitos.” (HABERMAS, 1988, p. 122).

Ao abordar a ação instrumental, Habermas estabelece que esse tipo de agir é pautado pelo conhecimento empírico, baseado em regras e procedimentos técnicos, marcados tanto pela objetividade quanto pela padronização das ações que, segundo o autor, estão orientadas ao êxito, semelhante ao agir estratégico.

É importante destacar que no agir instrumental, o êxito só pode ser atingido mediante ao prosseguimento das técnicas empíricas, criando assim uma relação simbiótica entre o meio utilizado e o fim esperado/desejado.

2.5.3.2 Ação normativa

A ação normativa representa a definição das normas sociais, reguladoras do comportamento dos agentes sociais. Este tipo de ação, ao contrário da ação teleológica, está orientado pela busca de legitimidade, e não pelo êxito.

2.5.3.3 Ação Expressiva ou Dramatúrgica

Já a ação expressiva ou dramatúrgica é caracterizada pela exteriorização dos pressupostos subjetivos, dos desejos e dos sentimentos do indivíduo. Nesta modalidade, a autenticidade das manifestações internas do indivíduo torna-se o ponto norteador da ação.

2.5.3.4 Ação Comunicativa

Por fim, a ação comunicativa está caracterizada pela utilização da linguagem orientada à busca pelo entendimento.

De acordo com Habermas (1984), a ação comunicativa acontece na situação em que “[...] os participantes não estão orientados primeiramente para o seu próprio sucesso individual, eles buscam seus objetivos individuais respeitando a condição de que podem harmonizar seus planos de ação sobre as bases de uma definição comum da situação.” (p.285, 286).

O filósofo alemão detalha, em *Teoria de la acción comunicativa: complementos y estudios previos*, o conceito acerca da ação comunicativa:

Chamo *ação comunicativa* àquela forma de interação social em que os planos de ação dos diversos atores ficam coordenados pelo intercâmbio de atos comunicativos, fazendo, para isso, uma utilização da linguagem (ou das correspondentes manifestações extraverbais) orientada ao entendimento. À medida em que a comunicação serve ao entendimento (e não só ao exercício

das influências recíprocas) pode adotar para as interações o papel de um mecanismo de coordenação da ação e com isso fazer possível a ação comunicativa.² (HABERMAS, 1997, p. 418).

Será no âmbito da ação comunicativa que as pretensões de validade do agir humano são formuladas de forma explícita. Em um cenário de entendimento, os atores comunicativos emitem suas falas constituídas de pretensões de validade. Habermas (1990, p. 72) afirma que “Através das ações de fala são levantadas pretensões de validade criticáveis, as quais apontam para um reconhecimento intersubjetivo”.

Para Habermas, apenas três critérios podem ser utilizados para questionar essas pretensões: a autenticidade, a correção normativa ou conformidade, a autenticidade e a sinceridade. De acordo Habermas (1989), todo proferimento feito pelo falante é composto por essas três pretensões de validade:

Que o enunciado é verdadeiro (ou, conforme o caso, que as pressuposições de existência de um conteúdo proposicional mencionado são acertadas). Que o ato de fala é correto relativamente a um contexto normativo existente [...]. Que a intenção manifesta do falante é visada do modo como é proferida. (p. 167-168).

Esses critérios são capazes de levantar dúvidas e questionamentos e, a partir disso, os agentes envolvidos no diálogo buscarão elucidar e explicar qualquer ponto ambíguo presente na discussão.

2.6 Definição sobre Comunicação

Como um dos conceitos-chave do presente trabalho, faz-se necessária a conceituação do que vem a ser a comunicação, sob a óptica de diversos autores, objetivando a construção de uma base concreta acerca do termo.

Primeiramente, busca-se a conceituação do termo “comunicação”. Derivado do latim *communicare*, ou seja, “tornar comum”, a comunicação tornou-se inerente ao ser

²“llamo acción comunicativa a aquella forma de interacción social en que los planes de acción de los diversos actores quedan coordinados por el intercambio de actos comunicativos, y ello haciendo una utilización del lenguaje (o de las correspondientes manifestaciones extraverbales) orientada al entendimiento. En la medida en que la comunicación sirve al entendimiento (y no solo al ejercicio de las influencias recíprocas) puede adoptar para las interacciones el papel de un mecanismo de coordinación de la acción y con ello hacer posible la acción comunicativa” (HABERMAS, 1997, p. 418).

humano. Destarte, Martinet (1960) completa que a comunicação é a “necessidade que alguém tem de ser entendido” (p. 18).

É por meio dela que somos capazes de trocar informações com outras pessoas, expressar nossos sentimentos, emoções e opiniões, conforme Baylon e Mignot (1999) afirmam “é a relação dos espíritos humanos, ou melhor, dos cérebros humanos”. (p. 9-10).

Através da comunicação podemos criar relações, sejam estas pessoais, profissionais ou até emocionais, como bem estabelece Meyer-Eppler (1959, p. 1), definindo comunicação como a “recepção e o processamento de sinais detectáveis física, química ou biologicamente por um ser vivente”.

O campo da comunicação comporta algumas situações sobre o entendimento das mensagens. A definição de comunicação por Meyer-Eppler (1959) assimila o campo da comunicação unilateral, mais especificamente a comunicação observacional. Outros teóricos comunicativos adotam o campo da interação mútua, com destaque para Shannon & Weaver, definindo comunicação como “Todos os procedimentos pelos quais uma mente pode afetar outra. Isto, obviamente, envolve não apenas o discurso real e escrito [...] como também o comportamento humano.” (1949, p. 3).

Shannon & Weaver (1943) chamam a atenção para o fato de que o ato de se comunicar não se refere apenas a palavras ditas ou escritas, mas também a como o comportamento do emissor possui um papel nesse processo. Gestos e posturas são exemplos de comportamento e, conseqüentemente, de ações não verbais que, voluntária ou involuntariamente, produzem reações no receptor da mensagem.

2.7 Definição sobre Autocomposição e os meios autocompositivos

A autocomposição é um método de solução de conflitos opcional e alternativo ao sistema judiciário comum. Segundo Didier Jr. (2010), a autocomposição é caracterizada como “forma de solução do conflito pelo consentimento espontâneo de um dos contendores em sacrificar o interesse próprio, no todo ou em parte, em favor do interesse alheio.” (p. 93)

Nesse modelo, a vontade das partes envolvidas no impasse prevalece, sendo uma opção mais adequada em alguns casos como, por exemplo, em disputas envolvendo relações continuadas (familiares). É um método que oferece resoluções construtivas, proporcionando a manutenção dessas relações.

Ainda nesse contexto, Rocha (2008) declara que “a autocomposição pode ser alcançada com a participação de terceiros através das figuras do mediador e do conciliador”. (p. 29). Entre os métodos autocompositivos para resolução de conflitos, podemos citar a negociação, a mediação e a conciliação, os quais serão abordados a seguir sob a óptica de alguns autores especializados nos determinados assuntos.

2.7.1 Negociação

$$A \Leftrightarrow B$$

De acordo com Wanderley (1998, p. 21), a negociação “é o processo de alcançar objetivos por meio de um acordo nas situações em que existam interesses comuns, complementares e opostos, isto é, conflitos, divergências e antagonismos de interesses, ideias e posições”.

Como bem retratado pelo autor, a negociação é um processo em que as partes buscam alcançar um denominador comum através de um diálogo direto, mesmo que os conflitantes possuam interesses antagonicos. Ao contrário do que muitos pensam, negociar não significa um embate entre as partes, mas sim a harmonização das ideias interpostas por elas.

Negociação é o processo de buscar aceitação de idéias, propósitos ou interesses visando o melhor resultado possível, de tal modo que as partes envolvidas tenham a oportunidade de apresentar toda sua argumentação e que o produto final seja maior que a soma das contribuições individuais. (JUNQUEIRA, 1995, p. 12).

Neste trecho, Junqueira (1995) afirma que a negociação leva a um “produto final maior que a soma das contribuições individuais” das partes conflitantes. Em geral, esses produtos finais se dão através de algumas situações que ocorrem ao longo do processo, seja pela transação, onde as partes acabam por realizar concessões mútuas para a resolução da disputa, ou pela submissão, em que um dos lados do impasse submete-se, de forma voluntária, à pretensão dos interesses da outra parte, abrindo mão parcialmente dos seus interesses.

Quando falamos em negociação, estamos falando em um termo amplamente abrangente. Podemos nos referir às negociações informais do dia a dia, em negociações comerciais, conflituosas, organizacionais, etc. Entende-se, assim, que vivemos em constantes negociações durante toda nossa vida. Baseado nisso, Wanderley (1998), corroborado por Miranda (2000), afirma que:

Negociação é relacionamento e não um ato isolado. É sempre alguma coisa que se faz em conjunto. E, em todo relacionamento, dois fatores estão sempre presentes: emoção e comunicação. [...] e a maneira como eles são considerados reflete diretamente no êxito ou no fracasso da negociação. (p. 22).

Em alguns casos, como nas negociações comerciais e nas conflituosas, o processo de negociação pode ser análogo a um jogo, como retratado pela Teoria dos Jogos, elaborada por Neumann & Mongenstern, em *The Theory of Games and Economic Behavior* (1944). Cada lado envolvido na negociação utilizará de seus próprios métodos e estratégias para alcançar o resultado desejado ou mesmo um produto final aproximado de seus desejos iniciais.

Ainda no âmbito da analogia aos jogos e baseado nos estudos de Neumann & Mongenstern (1944), a Teoria dos Jogos estabelece dois tipos de negociações: as cooperativas (jogos de soma não zero) e as não cooperativas (jogos de soma zero). Os jogos de soma não zero são caracterizados pelo ganho mútuo entre as partes, mesmo estas possuindo interesses opostos e/ou antagônicos, bem representado pelo Dilema do

Prisioneiro ou equilíbrio de Nash (1950), postulado pelo proeminente matemático norte-americano John Forbes Nash.

Por outro lado, os jogos de soma zero representam aqueles em que o ganho de um jogador implica, necessariamente, a perda do outro. Em outras palavras, verifica-se que apenas um lado da disputa tem seus objetivos/interesses atendidos. Um exemplo deste tipo de jogo é o Poker.

2.7.2 Mediação

$$A \leftarrow M \Rightarrow B$$

A mediação, assim como a negociação, é outro método autocompositivo, não adversarial, bastante utilizado como ferramenta para a solução de conflitos. Francisco José Cahali, professor e consultor jurídico, define a mediação como:

Um dos instrumentos de pacificação de natureza autocompositiva e voluntária, no qual um terceiro, imparcial, atua, de forma ativa ou passiva, como um facilitador do processo de retomada do diálogo entre as partes, antes ou depois de instaurado o conflito. (2012, p.57).

Dito isso, observa-se que o mediador tem um papel importante no processo de mediação. Porém, não lhe cabe decidir sobre o desfecho do conflito, mas sim auxiliar os conflitantes a praticarem uma comunicação construtiva e alcançarem um produto final comum baseado em seus interesses. (VASCONCELOS, 2008).

Podemos então afirmar que a mediação é também uma negociação, mas com o mediador como um novo elemento durante o processo, afirmação embasada por Moore (1998, p.28). A opção pela mediação como método alternativo à negociação se dá pelo fato de a comunicação entre as partes ter sido ineficaz no objetivo de se atingir um denominador comum entre as partes.

A escolha de um mediador traduz a confiança entre os conflitantes de que aquela disputa poderá ser bem conduzida por uma pessoa imparcial, que não esteja familiarizada com nenhum lado e tenha a competência para ajudar na busca de soluções de uma maneira efetiva.

No Brasil, foi promulgada, em 2015, a lei 13.140, mais conhecida como Lei da Mediação. Nesta, podemos encontrar a definição de mediação como sendo “a atividade técnica exercida por terceiro imparcial sem poder decisório, que, escolhido ou aceito pelas partes, as auxilia e estimula a identificar ou desenvolver soluções consensuais para a controvérsia.” (BRASIL, 2015)

A definição encontrada na lei 13.140/2015 converge com os conceitos apresentados por Cahali (2012), Vasconcelos (2008) e Moore (1998) no que tange ao papel do mediador que, imparcial, é parte integrante na busca por uma solução consensual às partes.

Ao analisarmos a Lei da Mediação, também é possível observar disposições relativas aos processos de mediação judiciais e extrajudiciais, bem como sobre confidencialidade e regras para mediadores. Porém, esse ponto será tratado apenas na seção 4 deste trabalho.

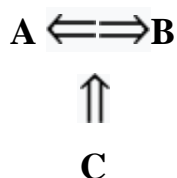
A mediação é constantemente utilizada no âmbito internacional como uma estratégia importante na perspectiva do diálogo intercultural e da coesão social, justamente pela ausência de um poder soberano com a capacidade de ditar as ações de todos os países. Tendo em vista que vivemos em um mundo globalizado, mas que ainda enfrenta muitas crises internacionais, países como Israel e Coreia do Norte estão constantemente pautando reuniões e discussões na Organização das Nações Unidas (ONU) e órgãos afins.

Como exemplo de mediação/negociação internacional, podemos citar a fracassada tentativa de reaproximação entre Washington (EUA) e Pyongyang (Coreia do Norte), mediada pela Coreia do Sul, em outubro de 2019. Os Estados Unidos desejavam que a Coreia do Norte suspendesse seu programa nuclear, desnuclearizando seu arsenal bélico. (O GLOBO, 2019).

Contudo, a Coreia do Norte pedia, em contrapartida, o fim dos vários embargos comerciais levantados pelos norte-americanos contra o país. As negociações não fluíram e não houve consenso entre as partes, mas o Presidente americano Donald Trump e o Ditador norte-coreano Kim Jong-um prometeram reunir-se novamente e que “não há pressa”, segundo Trump, para o fechamento de um acordo entre os países.

Como um caso de mediação internacional bem-sucedida, podemos citar o acordo de paz definitivo entre as Forças Armadas Revolucionárias da Colômbia (FARC) e o governo da Colômbia, em que o mediador do governo de Cuba, Rodolfo Benítez, atuou como agente facilitador da comunicação entre as duas partes. O acordo pôs fim a um conflito armado entre as partes que durava mais de 50 anos. Entretanto, esse acordo não foi selado de maneira rápida. As negociações tiveram início em novembro de 2012 e, desde então, passaram por dificuldades e tensões, como o seqüestro de reféns por parte das FARC e o bombardeio realizado pelas Forças Armadas do governo colombiano em retaliação aos assassinatos de dez militares realizados pelo grupo guerrilheiro. Apenas em 23 de junho de 2016, o acordo de paz definitivo entre as partes foi anunciado oficialmente. (TÉLAM, 2016).

2.7.3 Conciliação



Diferentemente da negociação e da mediação (extrajudicial), a conciliação acontece quando já existe um litígio protocolado no sistema judicial comum. Entretanto, a conciliação também é um método autocompositivo não adversarial.

Semelhante à mediação, a conciliação pode ser definida como um método alternativo de resolução de disputas, em que um terceiro imparcial, o denominado conciliador, auxilia os envolvidos no conflito a buscarem um acordo mútuo. Nesta modalidade, o conciliador está apto a propor soluções para o problema (LIMA, 2003).

A conciliação é uma atividade mediadora focada no acordo [...] com a particularidade de que o conciliador exerce uma autoridade hierárquica, toma iniciativas, faz recomendações, advertências e apresenta sugestões, com vistas à conciliação. (VASCONCELOS, 2008).

Após observar as definições propostas por Lima (2003) e Vasconcelos (2008), nos tornamos capazes de entender melhor do que trata a conciliação. Por serem um pouco semelhantes no quesito conceitual, tendemos a associar a mediação e a conciliação como métodos iguais. Contudo, a diferença encontra-se no fato de que o

mediador apenas conduz e auxilia na comunicação entre as partes, enquanto o conciliador possui um papel mais ativo, podendo propor uma solução ao impasse com base nos interesses dos envolvidos. Ao final do processo, as partes litigantes têm a opção de aceitar ou não a solução proposta pelo conciliador.

Já nas palavras de De Plácido e Silva, o termo conciliação é “Derivado do latim *conciliatio*, de *conciliare* (atrair, harmonizar, ajuntar), seria o ato pelo qual duas ou mais pessoas desavindas a respeito de certo *negócio* ponham fim à divergência amigavelmente” (1982, p.486), complementando em seguida que “Desse modo, a *conciliação*, tecnicamente, tanto pode indicar o *acordo* amigável, como o que se faça, judicialmente, por meio da *transação*, que termina o litígio” (1982, p. 487).

A resolução 125/2010 do Conselho Nacional de Justiça considera a conciliação como “instrumento efetivo de pacificação social, solução e prevenção de litígios [...] tem reduzido a excessiva judicialização dos conflitos de interesses, a quantidade de recursos e de execução de sentenças.”.

É imperativo destacar a seguinte passagem: “[...] excessiva judicialização dos conflitos de interesses, a quantidade de recursos e de execução de sentenças”. A cultura do litígio está fortemente presente no Brasil. Até setembro de 2018, mais de 80 milhões de processos tramitavam no sistema judiciário brasileiro, de acordo com pesquisa realizada pelo Conselho Nacional de Justiça. (CURY, 2019).

Visto isso, partimos agora para a terceira seção deste trabalho, onde analisaremos e refletiremos sobre a Teoria da Ação Comunicativa de Habermas, juntamente com os demais conceitos apresentados nesta seção.

3 ANÁLISE DA TEORIA DA AÇÃO COMUNICATIVA

Após a exposição da fundamentação teórica utilizada para a realização deste estudo, podemos agora analisar e refletir sobre como a comunicação exerce um papel de extrema importância na busca por um acordo que seja benéfico para ambos os lados do impasse.

Para isso, utilizaremos a Teoria da Ação Comunicativa de Habermas como ponto central da reflexão. Desse modo, tornar-se-á possível identificar semelhanças e construir relações baseadas nas teorias e conceitos já apresentados.

Primeiramente, é necessário destacar que a Teoria da Ação Comunicativa (1981) possui um ponto que requer atenção. Ao formular a TAC, Habermas busca afastar-se do conceito de racionalização proposto por Weber, que estava intrinsecamente ligado às esferas da administração e da economia. Weber estabelecia que a racionalização estava direcionada ao atingimento de metas e objetivos, por meio de discursos unilaterais.

Habermas, todavia, postulava que o alcance desses objetivos dependia de um comportamento consensual entre os atores, ou seja, locutor e interlocutor buscariam, dotados de boas intenções, alavancar discursos construtivos, situação que define bem a ação comunicativa.

É nesse contexto que a mudança de paradigma realizada por Habermas vem à tona. A ação comunicativa seria pautada pelo paradigma da comunicação, e não mais pelo paradigma da consciência. Habermas (1984) afirma que a racionalidade comunicativa:

[...] não é a relação de um sujeito solitário com algo no mundo objetivo que pode ser representada e manipulada, mas a relação intersubjetiva, que sujeitos que falam e atuam assumem quando buscam o entendimento entre si, sobre algo. Ao fazerem isso, os atores comunicativos movem-se por meio de uma linguagem natural, valendo-se de interpretações culturalmente transmitidas, e referem-se a algo simultaneamente em um mundo objetivo, em seu mundo social comum e em seu próprio mundo subjetivo. (p. 392).

Desse modo, Habermas reitera que o conceito da racionalidade comunicativa proposto por ele encontra seu alicerce nos processos de comunicação intersubjetiva dos seres humanos, voltados para a busca do entendimento entre eles.

Sobre essa nova proposta, Aragão (1992, p. 82) apresenta sua reflexão, afirmando que “[...] Habermas acredita que, na estrutura da linguagem cotidiana, está embutida uma exigência de racionalidade pois, com a primeira frase proferida, o homem já manifestava uma pretensão de ser compreendido, uma busca de entendimento”. Essa afirmação nos faz lembrar o que Martinet (1960) considera como comunicação.

Para Habermas, a racionalidade comunicativa seria a mais apropriada para tratar das questões humanas, justamente pelo fato de que a comunicação deveria estar orientada ao entendimento entre falante e ouvinte, numa busca constante pelo consenso, distintivamente da racionalidade instrumental, caracterizada pela orientação exclusiva ao êxito, não levando em consideração as questões do próximo.

Como apresentado na seção dois deste trabalho, algumas teorias auxiliaram Habermas na elaboração da sua Teoria da Ação Comunicativa (1981), como os Atos de Fala de Austin (1962), a Teoria do Desenvolvimento Moral de Kohlberg (1981) e a Teoria dos Três Mundos de Popper (1975).

Utilizando como base a teoria dos Atos de Fala (*speech acts*) proposta por Austin (1962), Habermas foi capaz de formular sua dualidade entre a ação estratégica e a ação comunicativa. Na ação comunicativa, os atores fazem uso apenas de atos de fala ilocucionários (HABERMAS, 1987). Os atores comunicativos, ao utilizar-se destes atos, apresentam nas suas ações pretensões o objetivo de alcançar um acordo sobre a situação corrente. Contudo, Habermas faz uma ressalva acerca dos atos de fala, ao afirmar que “O ato de fala de um só terá êxito se o outro aceitar a oferta nele contida [...]” (1989, p. 165).

Todavia, os atores que atuam estrategicamente se utilizam de atos perlocucionários como forma de atingir seus objetivos. Nestes atos, o locutor tenta, de modo teleológico, causar efeitos no ouvinte, buscando persuadi-lo sobre algo.

Sendo assim, nos tornamos capazes de associar os atos de fala perlocucionários, propostos por Austin (1962), com a ação teleológica identificada por Habermas, uma vez que estes dois elementos possuem fins instrumentais e/ou estratégicos orientados ao êxito individual.

Para o filósofo alemão, os indivíduos que se utilizam da ação estratégica buscam, de forma exclusiva, seu sucesso individual, semelhante ao Nash (1950)

estabelece como jogos de soma zero, sem consideração pelos interesses das outras partes envolvidas no processo.

O conceito de agir estratégico proposto por Habermas (1987) apresenta semelhanças ao que Shannon & Weaver (1943) estabelecem como comunicação, tendo em vista que ambas as definições tratam da ação deliberada do locutor, seja com palavras ou gestos, com a finalidade de provocar impressões perlocutórias em seu ouvinte.

Verifica-se também que os atores da ação estratégica fazem uso de fontes de poder para influenciar de forma externa seus interlocutores. Essa influência ocorre através de armas ou bens e desejos e ameaças baseados no contexto da situação vigente (HABERMAS, 1989). Desse modo, as fontes de poder, como a coerção ou uma informação privilegiada, podem ser consideradas como uma “cartada” extra na busca pela conquista dos objetivos pretendidos.

O modelo de ação estratégica também pode ser relacionado com alguns pontos presentes na Teoria do Desenvolvimento Moral de Kohlberg (1981). A postura do agente estratégico é corroborada pelo 2º estágio do raciocínio moral estabelecido pelo psicólogo norte-americano, definido por uma postura do indivíduo de servir às suas próprias ânsias.

Além disso, os estágios 1 e 2 das perspectivas sócio-morais também presumem relativa associação com a postura do agente guiado estrategicamente. Notamos conformidade no sentido de que o indivíduo adota uma postura egocêntrica, não considerando interesses alheios, por ter uma noção de estar em um conflito contra outras pessoas.

Em sua busca para identificar um novo modelo de racionalidade como contraponto ao modelo da ação instrumental, Habermas propôs uma mudança de paradigma que tivesse a comunicação como ponto norteador, afastando o paradigma da consciência, relacionado à ação instrumental. Sobre a ação comunicativa, Herrero (1986) afirma que:

O paradigma desta última racionalidade não é a relação do sujeito isolado a algo no mundo, que pode ser representado e manipulado, mas a relação intersubjetiva que assumem sujeitos capazes de linguagem e de ação quando eles se entendem em si sobre algo. (p. 17).

Com base no conceito de Habermas (1984), acerca da ação comunicativa, podemos perceber que um sujeito que age comunicativamente busca, primeiramente, harmonizar seu plano de ação de acordo com a situação vigente. Em seguida, ao expor suas intenções, ele considera as motivações do outro falante para então decidir, em conjunto, a melhor solução para o que se segue no mundo.

Interessante notar que, mais uma vez, os conceitos de Habermas vão ao encontro dos conceitos estabelecidos por Nash (1950), uma vez que nos jogos de soma não zero, ou seja, nos jogos cooperativos, os participantes da situação não buscam seus próprios interesses em primeiro lugar. Pelo contrário, eles estão numa constante busca pelo consenso, pelo entendimento, em que as necessidades de ambos possam ser atendidas.

Além disso, Habermas (1987) complementa que na ação comunicativa “todos os participantes perseguem sem reservas fins ilocucionários com o propósito de chegar a um acordo que sirva como base combinada dos planos de ação individuais”. (p. 379). Outrossim, a ação comunicativa tem suas origens nos atos de fala com fins ilocucionários (HABERMAS, 1987), os quais propõem a argumentação orientada ao consenso.

O conceito de ação comunicativa de Habermas pode ser relacionado com ideias e teses de diversos autores. Igualmente à ação estratégica, a ação comunicativa também encontra afinidades com as ideias de psicólogo norte-americano Lawrence Kohlberg (1981), em especial com um dos estágios das perspectivas sócio-morais do indivíduo, o terceiro estágio. Neste, o indivíduo adota a perspectiva de seu semelhante, tornando-se capaz de compartilhar acordos e aspirações, situação que pavimenta o caminho para a busca de um acordo.

À medida que analisamos as teses dos dois autores, depreendemos que a Teoria do Desenvolvimento Moral de Kohlberg (1981) presta auxílio à TAC, uma vez que, segundo Habermas, as duas teorias têm o agir comunicativo em suas estruturas. Nesse contexto, a teoria formulada por Kohlberg caracteriza-se por uma evolução moral do indivíduo, partindo de um estágio pré-convencional individualista e atingindo um patamar pós-convencional universalista.

Em outras palavras, o indivíduo evolui de uma postura egocêntrica/individualista e atinge um estágio moral mais voltado ao compartilhamento de princípios universais e

comprometimento com eles. Já a teoria de Habermas tem como ponto de partida a busca pelo entendimento entre os agentes racionais, tendo a cooperação como ponto chave no processo de racionalização dos seres humanos. Observamos, em ambas as teorias, a tendência do ser humano a ser mais cooperativo, buscando sempre o entendimento para com outros indivíduos.

Quando falamos de ação comunicativa dois conceitos se tornaram essenciais para seu entendimento: o Mundo da Vida e o Mundo do Sistema. Após observar o conceito de Habermas (1988) acerca do mundo da vida, entendemos que as “convicções de fundo” são entendidas como as crenças, em geral, que cada indivíduo possui. É no mundo da vida que a ação comunicativa acontece. O mundo da vida, segundo o autor, é a reunião de concordâncias, de definições unânimes que não necessitam serem debatidas para obter uma conclusão. O mundo da vida é formado sob três pilares: a cultura, a sociedade e a pessoa.

A cultura pode ser compreendida como o acervo do saber adquirido pelas gerações antepassadas, conforme Siebeneichler (1989). Sendo assim, ela serve como base para o indivíduo interpretar, discutir e debater com outros. A sociedade é entendida como o meio que institui as normas legítimas, regulando seus participantes e seus relacionamentos nos grupos sociais. Por fim, a pessoa, que pode ser entendido como o conjunto de competências que tornam um indivíduo apto a agir e falar, construindo assim sua personalidade (HABERMAS, 1987).

É a partir da análise do mundo da vida que podemos perceber o desenvolvimento do ser humano, não mais preso ao mundo do sistema instrumental. No mundo da vida, o indivíduo adquire a capacidade de analisar e discutir formas de se atingir um entendimento para as questões da vida através da ação comunicativa, sendo meio de integração social e transmissão de cultura, bem como de construção da personalidade humana.

Como mencionado anteriormente, a ação comunicativa encontra no mundo da vida o local adequado para se desenvolver. Como bem elucida Habermas:

As estruturas do mundo da vida fixam as formas de intersubjetividade de entendimento possível (...) o mundo da vida é, por assim dizer, o lugar transcendental em que falante e ouvinte saem ao encontro. (1988, p. 178).

No entanto, Habermas não identificou apenas a ação comunicativa, como também outros três tipos de função de linguagem: a ação teleológica, a ação normativa e a ação expressiva/dramatúrgica. Na ação teleológica, à medida que são formuladas orações enunciativas, o locutor busca conciliar seus pensamentos com aquilo que acontece no mundo. Entretanto, quando o locutor formula orações de intenção, ele objetiva conciliar o que acontece no mundo com seus planos e aspirações.

Na ação normativa, as normas sociais regulam o comportamento dos atores sociais. Contudo, é necessário citar que uma norma pode estar em vigência, mas não ser reconhecida pelo indivíduo. Para Habermas, a longevidade de uma norma está ligada a legitimidade, uma vez que, se não há legitimidade, não haverá lealdade das massas. (HABERMAS, 1989, p. 82-93).

Há ainda a ação expressiva, ou dramatúrgica. Esta trata da maneira como o indivíduo expõe suas intenções subjetivas. Neste modelo de ação, o indivíduo assume uma posição reflexiva.

É após identificar suas quatro categorias de ação do ser humano que Habermas estabelece sua divisão de mundos racionais, cada um baseado em uma função da linguagem. Devido a sua visão descentralizada de mundos e tendo como base a Teoria dos Três Mundos do austríaco Karl Popper (1975), o filósofo alemão constrói uma relação entre os mundos racionais estabelecidos por ele e os tipos de ação identificados. Logo, a ação teleológica estaria presente no mundo objetivo, enquanto a ação normativa se faz presente no mundo social e a ação expressiva marca presença no mundo subjetivo.

Para o autor, a linguagem é o elemento comum a todos os mundos (HABERMAS, 1987). Como utilizamos a linguagem de diversas maneiras, Habermas estabelece que cada mundo representa uma função dela. É em meio a esses mundos que a intersubjetividade humana se encontra. Desse modo, o ser humano possui a capacidade de formular orações assertivas, sobre o estado de coisas; apelativas, manifestando pedidos; e expressivas, as quais têm a função de descrever as experiências pessoais do locutor.

Entretanto, a ação comunicativa, ao contrário das demais, não se relaciona com apenas um tipo específico de mundo. Em verdade, ela integraliza todos os mundos, como afirmado por Habermas (1987):

A ação comunicativa baseia-se em um processamento cooperativo de interpretação em que os participantes se referem a algo no mundo objetivo, no mundo social e no mundo subjetivo, mesmo quando em sua manifestação só sublinhem tematicamente um destes três componentes. (p. 171).

Por assimilar os três mundos racionais, a ação comunicativa de Habermas torna-se o ponto comum para que falante e ouvinte cheguem a um entendimento conjunto acerca das situações que se passam no mundo.

Retomando a relação entre a Teoria da Ação Comunicativa (1981) e a Teoria do Desenvolvimento Moral (1981), faz-se necessário um maior aprofundamento e reflexão sobre como Habermas utilizou a teoria de Kohlberg como meio para validar a teoria do agir comunicativo. Nesse processo, Habermas (1989) utiliza a ética do Discurso como ferramenta auxiliadora da análise. De acordo com o filósofo alemão, a ética do Discurso era a maneira mais adequada de explicar o ponto de vista moral (*moral point of view*).

Em *Consciência Moral e Agir Comunicativo*, Habermas (1989) afirma que Kohlberg (1981) baseou Teoria do Desenvolvimento Moral em três pilares filosóficos: o cognitivismo, o universalismo e o formalismo. Habermas se propõe ao analisar estes três pilares. Ao analisar o cognitivismo, o filósofo alemão afirma que a ética do Discurso contrapõe o ceticismo ético, afirmando que “toda teoria do desenvolvimento da capacidade de juízo moral tem que pressupor como dada a possibilidade de distinguir entre juízos morais corretos e errados” (1989, p. 147).

Sobre o universalismo, o autor diz que qualquer um que esteja envolvido nas discussões pode atingir os mesmos critérios de aceitabilidade das normas em ação (HABERMAS, 1989). Em relação ao formalismo, Habermas declara que, igualmente à teoria de Kohlberg, a sua ética do Discurso também é formalista, uma vez que “A ética do Discurso não dá nenhuma orientação conteudística, mas sim um procedimento rico de pressupostos, que deve garantir a imparcialidade da formação do juízo”. (1989, p.148).

A ética do Discurso de Habermas funciona como um elemento divisor entre o moralmente válido e os conteúdos de valor cultural. Ou seja, o autor entende que o discurso é um “processo, não para a produção de normas justificadas, mas para o exame da validade de normas consideradas hipoteticamente”. (HABERMAS, 1989, p. 148).

A hipótese que sustenta a teoria do desenvolvimento moral de Kohlberg reside no fato de que os estágios do juízo moral estão organizados de forma hierárquica – ou como Kohlberg chama de “lógica do desenvolvimento” - ou seja, as estruturas cognitivas presentes no estágio 2 superam aquelas presentes no estágio 1. Porém, isso não significa que as estruturas cognitivas anteriores são descartadas. Ao contrário, estas são conservadas, reorganizando todo o acervo cognitivo do indivíduo.

Nesse contexto, o desenvolvimento moral implica na transformação do indivíduo, evoluído moralmente e capaz de diferenciar as estruturas cognitivas disponíveis em cada caso, tornando-o capaz de resolver de um modo melhor os problemas já enfrentados, nesse caso, a resolução de conflitos de ação moralmente relevantes (HABERMAS, 1989).

Quando Kohlberg (1981) propôs o processo de formação do juízo moral do indivíduo, ele deixou claro que tal processo tratava-se de um aprendizado construtivista e contínuo. Sob o mesmo ponto de vista, Habermas (1989) estabelece que:

A ética do Discurso vem ao encontro dessa concepção *construtivista* da aprendizagem na medida em que compreenda a formação discursiva da vontade (assim como a argumentação em geral) como uma forma de reflexão do agir comunicativo e na medida em que exige, para a passagem do agir para o Discurso, uma *mudança de atitude* da qual a criança em crescimento e que se vê inibida na prática comunicacional quotidiana não pode ter um domínio nativo. (p. 155)

Ao buscar aproximar sua ética do Discurso com a teoria proposta por Kohlberg, Habermas estabelece que o ponto em comum entre elas torna-se notório na relação entre heteronomia e autonomia moral.

Como dito anteriormente, para atingir a autonomia moral, o indivíduo necessita emancipar-se do controle social e passar a raciocinar sobre as convenções sociais por conta própria, objetivando alcançar a razão. Para Habermas (1989), esta “libertação” é presumida para que se atinja o sexto estágio moral idealizado por Kohlberg (1981).

Desse modo, Habermas atribui um caráter discursivo a essa autonomia, visto que ela deve estar amparada num contexto de ação comunicativa. A partir disso, Habermas afirma que “o conceito de agir comunicativo presta-se como ponto de referência para uma reconstrução dos estágios de interação” (1989, p. 163).

Assim como a ação comunicativa, a ética do Discurso tem como ponto de origem o mundo da vida. Como já visto, o mundo da vida produz o contexto para que os atores comunicativos argumentem, baseados em crenças comuns e definidas por eles, em direção ao entendimento. Portanto:

Os processos de entendimento mútuo visam um acordo que depende do assentimento racionalmente motivado ao conteúdo de um proferimento. O acordo não pode ser imposto à outra parte, não pode ser extorquido ao adversário por meio de manipulações: o que manifestamente advém graças a uma intervenção externa não pode ser tido na conta de um acordo. Este assenta-se sempre em convicções comuns. (HABERMAS, 1989, p. 165).

É nesse sentido de aceite do conteúdo do proferimento que retornamos à questão das pretensões de validade de um discurso. O acordo apenas pode ser alcançado através da validação das normas éticas. Para que essa verificação possa ser feita, ela se dá pelo questionamento às pretensões de validade: veracidade, correção normativa e autenticidade/sinceridade. Habermas (1989) estabelece que:

de acordo com a ética do Discurso, uma norma só deve pretender validade quando todos os que possam ser concernidos por ela chegarem (ou possam chegar), enquanto participantes de um discurso prático, a um acordo quanto à validade dessa norma. (p. 86).

É desse modo que Habermas afirma que os agentes discursivos só poderão atingir a autonomia moral quando se distanciarem das normas sociais heterônomas. Ao realizarem uma análise crítica sobre essas normas, os indivíduos se tornam capazes de optar por segui-las ou não.

Assim, percebe-se que o agir moral corresponde ao agir regulado por normas, em que o indivíduo tem como orientação as pretensões de validade. Destarte, esse conceito de moralidade só poderá ser desenvolvido no nível pós-convencional da teoria de Kohlberg (HABERMAS, 1989).

Após analisar e refletir sobre a Teoria da Ação Comunicativa (1981) de Habermas e a relação que ela estabelece com os outros conceitos presentes neste estudo, podemos seguir adiante para a próxima seção, a qual busca elucidar como o graduando do curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais pode atuar profissionalmente no âmbito da autocomposição de conflitos.

4 O PROFISSIONAL LEA NO ÂMBITO DA AUTOCOMPOSIÇÃO

Após analisar e refletir sobre a Teoria da Ação Comunicativa (1981), do alemão Jurgen Habermas, concluímos que a comunicação é um meio diretamente relacionado à busca pelo entendimento entre as pessoas. Locutor e interlocutor buscam, através da ação comunicativa, o consenso com base em interesses conjuntos e diferentes, mas que a solução da situação possa agradá-los igualmente.

Por possuir competências em diversas áreas do conhecimento como Administração, Economia e Direito, o graduado no curso de Bacharelado em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais (LEA-NI) pode ser considerado um profissional adaptável a diversas carreiras.

Com essa pluralidade de habilidades, o profissional LEA também está apto a atuar na autocomposição de conflitos, área de grande destaque nos tempos atuais. Muitas pessoas não sabem, mas para atuar no âmbito da mediação, por exemplo, não é necessário possuir bacharelado no curso de Direito.

De acordo com a Lei da Mediação (13.140/15), um mediador extrajudicial pode ser “qualquer pessoa capaz que tenha a confiança das partes e seja capacitada para fazer mediação, independentemente de integrar qualquer tipo de conselho, entidade de classe ou associação, ou nele inscrever-se”. (BRASIL, 2015). Por outro lado, pode exercer o papel de mediador judicial:

[...] a pessoa capaz, graduada há pelos menos dois anos em curso de ensino superior de instituição reconhecida pelo Ministério da Educação e que tenha obtido capacitação em escola ou instituição de formação de mediadores, reconhecida pela Escola Nacional de Formação e Aperfeiçoamento de Magistrados – ENFAM ou pelos tribunais, observados os requisitos mínimos estabelecidos pelo Conselho Nacional de Justiça em conjunto com o Ministério da Justiça. (BRASIL, 2015)

Uma das competências autocompositivas preconizadas pelo *Manual da Mediação Judicial* é a competência comunicativa. A maneira como os atos de fala e o diálogo são formulados influencia diretamente nos resultados obtidos nos processos de autocomposição. Por essa razão, a comunicação conciliatória é extremamente utilizada na resolução de impasses. Semelhante à ação comunicativa de Habermas (1997), nos meios autocompositivos de solução de conflitos:

A comunicação conciliatória (ou comunicação despolarizada) consiste no processo comunicativo, no qual as informações são transmitidas e recebidas de forma a estimular o entendimento recíproco e a realização de interesses reais dos comunicantes. (BRASIL, CNJ, 2016, p. 95).

Ou seja, podemos afirmar que a comunicação conciliatória consiste, de acordo com o CNJ, no processo comunicativo pelo qual os participantes de um impasse são direcionados ao acordo mútuo, sendo esse tipo de comunicação o mais adequado para a resolução de conflitos que busque o interesse de ambas as partes.

Durante o período de graduação do curso de LEA-NI, o discente poderá buscar adquirir conhecimentos sobre a área da autocomposição. O Departamento de Comunicação da UFPB oferta a disciplina de Estratégias de Mediação e Negociação, que promove um extenso aprofundamento acerca dos temas de cultura de paz, conflitos, heterocomposição e autocomposição dos conflitos.

Outro ponto favorável ao egresso LEA reside em seus conhecimentos acerca das línguas estrangeiras, como o espanhol, o francês e o inglês. Estas línguas podem ser utilizadas como ferramentas auxiliaadoras na busca por novos conhecimentos, uma vez que alguns materiais sobre o assunto podem estar em línguas diferentes do português e, assim, se tornam de difícil acesso para a maioria das pessoas. Problema este que não se estende ao profissional LEA. Além disso, as línguas estrangeiras proporcionam a compreensão de novas culturas, promovendo, dessa maneira, novas formas de pensamento, de visão de mundo, etc. Portanto, o profissional de LEA-NI atua na mediação intercultural graças às línguas estrangeiras.

Destaca-se também o fato de que o graduado em LEA que escolher trabalhar com a mediação não está restrito apenas a esse âmbito profissional, uma vez que não há vedações ao mediador em relação a possuir outro cargo.

Assim como na mediação, o estudante de LEA que desejar atuar como conciliador também não necessita ter o bacharelado em Direito, mas estar formado há pelo menos 2 anos por instituição reconhecida pelo MEC e com base curricular compatível ao que estabelece o Conselho Nacional de Justiça.

Por possuir competências em línguas estrangeiras como o inglês, o francês e o espanhol, o bacharel em LEA torna-se capaz também de atuar em negociações,

mediações e conciliações internacionais, conduzindo processos entre pessoas e empresas. Ademais, por ter conhecimentos aprofundados das línguas ofertadas pelo curso de LEA-NI em áreas específicas como negócios e jurídico, o graduado em LEA já possui um bom vocabulário e conhecimentos acerca dos exercícios dessas carreiras.

Na próxima seção, apresentaremos nossas considerações finais, reunindo as reflexões sobre a TAC e os métodos autocompositivos e o perfil do profissional LEA.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No mundo globalizado em que vivemos, onde as fronteiras territoriais já não são consideradas empecilhos como eram antigamente, a comunicação possui um papel de extrema importância por proporcionar e manter os mais variados tipos de relações.

Com a exposição da Teoria da Ação Comunicativa de Habermas, pudemos observar que a comunicação deveria ser pautada pela ação comunicativa, objetivando a busca pelo entendimento entre os indivíduos; deixando de lado os modelos de ação instrumental e de ação estratégica, ambos orientados ao êxito pessoal e relacionados ao egoísmo do ser humano em observar apenas seus próprios interesses.

Ao tratar da Teoria da Ação Comunicativa, o presente estudo buscou apresentar também outras teorias que ajudassem a construir uma base de entendimento completa acerca da TAC. Tornou-se notável a semelhança de ideias e conceitos entre os diversos autores citados durante a análise realizada na terceira seção.

Desse modo, verificamos também que a dualidade entre egoísmo e cooperação presente no ser humano também está ligada ao seu desenvolvimento moral, como representado pela teoria de Lawrence Kohlberg (1981). Dessa forma, à medida que o indivíduo cresce, ele passa a ser capaz de produzir juízos morais e a entender o que se passa no seu entorno, buscando a emancipação moral das regras e convenções sociais que pautaram seu comportamento durante seus primeiros anos de vida.

Outro ponto importante relacionado à comunicação se trata da teoria dos Atos de Fala de Austin (1962). Nela, pudemos verificar que é através de sua fala que o locutor busca enunciar a situação vigente, através de atos locucionários e ilocucionários, ao passo que, ao utilizar atos perlocucionários, o locutor busca influenciar seus interlocutores com o objetivo de fazer com que eles atendam aos seus interesses, semelhantemente ao agir estratégico.

Ao especificarmos o papel da comunicação nos meios autocompositivos de solução de conflitos, percebemos que ela é um fator bastante importante, pois para um impasse ser levado ao âmbito da mediação, por exemplo, podemos supor que a comunicação entre as partes conflitantes não tenha surtido efeito, por ter sido mal conduzida ou por quaisquer outros fatores e que, neste caso (da mediação), um terceiro participante será o encarregado por conduzir tal processo entre as partes. Podemos

afirmar, então, que o modo como a comunicação é utilizada pelos atores discursivos determina os rumos das argumentações.

Devido aos altos números de ações judiciais protocoladas todos os dias, surgem mais problemas do que soluções: enorme lentidão dos processos, erros ocasionais cometidos pelo Poder Judiciário etc. Os impasses também são originados pelos mais variados motivos: de obras governamentais e suas possíveis irregularidades até situações comuns do nosso dia a dia, tais como disputas por causa de animais domésticos, dentre outros. Assim, os métodos autocompositivos têm como um de seus propósitos evitar a judicialização de questões que poderiam ser resolvidas de forma mais efetiva.

O objetivo principal desta pesquisa era entender a importância da comunicação durante os meios autocompositivos de solução de conflitos. Consideramos que este objetivo foi atingido através da exposição dos conceitos relacionados ao estudo e a posterior análise dos mesmos sobre o enfoque da TAC de Habermas.

Foi possível observar que, nem sempre, perseguir apenas os próprios interesses pode resultar na solução de uma determinada situação, uma vez que existem outras pessoas que também possuem desejos e interesses próprios. Sem uma comunicação com viés cooperativo não há entendimento, e se não há entendimento não é possível atender às demandas necessárias, mesmo que apenas parte delas.

No que se refere a contribuição deste trabalho, este estudo auxilia os discentes do curso de bacharelado em Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais, ao apresentar mais um modelo de carreira profissional que pode ser seguido pelos seus discentes. Por possuírem habilidades e competências em três línguas estrangeiras, os profissionais de LEA-NI também têm a capacidade de ampliar ainda mais suas possibilidades, podendo atuar em processos autocompositivos internacionais.

Ademais, aproveita-se a oportunidade para sugerir a inclusão, se possível, da disciplina de Estratégias de Mediação e Negociação, na grade curricular do curso de Línguas Estrangeiras Aplicadas às Negociações Internacionais. Devido a seu plano curricular, essa disciplina poderá acrescentar tanto acadêmica quanto intelectualmente ao perfil do graduando/graduado de LEA-NI, uma vez que, além do conteúdo teórico ministrado, existem dinâmicas práticas que simulam processos de mediação e negociação entre seus alunos durante as aulas.

No decorrer desta pesquisa, foram encontradas algumas limitações devido ao calendário acadêmico da UFPB ainda estar em readequação, com relação ao ano civil, em decorrência de greves passadas. Com isso, o tempo se tornou um fator determinante. Outra dificuldade foi o nível de densidade dos textos dos autores escolhidos, com destaque para Habermas e Bronckart, devido ao cunho filosófico/epistemológico de suas leituras.

Contudo, ao concluir este trabalho, atestamos que todos os objetivos específicos pretendidos na introdução deste estudo foram atendidos, ainda que de maneira breve, com clareza e presteza.

Por fim, esperamos que este estudo possa auxiliar o discente de LEA em sua trajetória profissional, ao expor a possibilidade de atuação na área da autocomposição de conflitos, bem como contribuir para compreensão acerca da importância da comunicação nos processos de negociação, mediação e conciliação.

REFERÊNCIAS

- ARAGÃO, L. M. de C. **Razão Comunicativa e teoria social crítica em Jürgen Habermas**. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1992.
- AUSTIN, J. L. *Howt o do Things With Words*. Oxford: [s.n.], 1962.
- _____. **Quando dizer é fazer**. Trad. Danilo Marcondes de Souza Filho. Porto Alegre: Artes médicas, 1990.
- BAYLON, C.; MIGNOT, X. **La Communication**. 2ed. Nathan Université. 1999.
- BIAGGIO, A. M. B. **Lawrence Kohlberg: ética e educação moral**. São Paulo: Moderna, 2002.
- BRASIL. Presidência da República. **Lei n° 13.140, de 25 de junho de 2015**. Dispõe sobre a mediação como meio de solução de controvérsias e sobre a autocomposição de conflitos no âmbito da administração pública. Diário Oficial da União. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13140.htm>. Acesso em: 29 fev. 2020.
- _____. CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA. Azevedo, A. G. de (Org.). **Manual da Mediação Judicial**. 6ed. Brasília/DF: CNJ, 2016.
- _____. CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA. **Resolução n° 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: <<https://atos.cnj.jus.br/atos/detalhar/atos-normativos?documento=156>>. Acesso em 29 fev. 2020.
- BRONCKART, Jean-Paul. **O agir nos discursos: das concepções teóricas às concepções dos trabalhadores**. Trad. Anna Rachel Machado, Maria de Lourdes Meirelles Matencio. São Paulo: Mercado de Letras, 2008.
- CAHALI, F. J. **Curso de Arbitragem**. 2ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2012, p. 57.
- CURY, M.G. Brasil: um país de 80 milhões de processos judiciais. **A Tribuna**, São Paulo, 08 abril 2019. Disponível em: <<https://www.atribuna.com.br/opiniao/mauricioguimaraescury/brasil-um-país-de-80-milhões-de-processos-judiciais-1.47614>>. Acesso em 24 fev. 2020.
- DIDIER JR., F. **Curso de Direito Processual Civil: teoria geral do processo e processo de conhecimento – vol. 1**. 12ed. Salvador: Editora JusPODIVM, 2010.
- GLOBO. Fracassa retomada das negociações nucleares entre Coreia do Norte e EUA. **O Globo**. 05 out. 2019. Disponível em: <<https://oglobo.globo.com/mundo/fracassa-retomada-das-negociacoes-nucleares-entre-coreia-do-norte-eua-23998941>>. Acesso em: 24 fev. 2020.
- _____. Trump cruza a fronteira e se torna o primeiro presidente americano a pisar na Coreia do Norte. **O Globo**. 30 jun. 2019. Disponível em: <<https://oglobo.globo.com/mundo/2019/06/30/2273-trump-cruza-fronteira-se-torna-primeiro-presidente-americano-pisar-na-coreia-do-norte>>. Acesso em: 24 fev. 2020.

- HABERMAS, J. *The theory of communicative action. Vol 1. Reason and the rationalization of society*. Boston: Beacon Press, 1984.
- _____. *The theory of communicative action. Vol 2. Lifeworld and system: A critique of functionalist reason*. Boston: Beacon Press, 1987.
- _____. **Teoría de la Acción Comunicativa, v. I e II**. Trad. Manuel Jiménez Redondo. Madrid: Taurus, 1988.
- _____. **Consciência moral e agir comunicativo**; Trad. Guido A. de Almeida. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1989.
- _____. **Pensamento pós-metafísico**. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1990.
- _____. **Teoría de la acción comunicativa: complementos y estudios previos**. Madrid: Cátedra, 1997.
- HERRERO, F.X. **Racionalidade comunicativa e modernidade**. Vol. 14. Síntese. 1986.
- JUNQUEIRA, L.A.C. **Negociação: Tecnologia e comportamento**. Rio de Janeiro: COP Editora, 1995, p.12.
- KOHLBERG, L. *Essays On Moral Development – Vol. I. The Philosophy Of Moral Development*. São Francisco: Harper & Row, 1981.
- _____. **Psicologia del desarrollo moral**. Bilbao: Desclée de Brouwer, 1992.
- LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. de A. **Fundamentos da metodologia científica**. 5ed. São Paulo: Atlas, 2003.
- LIMA, L.R.R. **Arbitragem: uma análise da fase pré-arbitral**. Belo Horizonte: Mandamentos, 2003, p.32.
- MARTINET, A. **Grundzuge der Allgemeinen Sprachwissenschaft**. Stuttgart: Kohlhammer, 1960, p. 18.
- MEYER-EPPLER, W. **Grundlagen und Anwendungen der Informationstheorie**. Berlin: Springer, 1959.
- MIRANDA, M. **Negociando para Ganhar**. 4ed. São Paulo: Do Autor, 2000.
- MONTANS DE SÁ, R. **Processo civil I: Teoria geral do processo**. São Paulo: Saraiva, 2012.
- MOORE, C. W. **O processo de mediação: estratégias práticas para a resolução de conflitos**. 2ed. Trad. Magda França Soares. Porto Alegre: Artmed, 1998.
- NASH, J. *Equilibrium points in n-person games. Proceedings of the National Academy of the United States of America*, 1950. Disponível em: <<https://www.pnas.org/content/36/1/48>> . Acesso em: 22/02/2020.
- PIAGET, J. **O julgamento moral na criança**. São Paulo: Summus, 1994.
- POPPER, K. R. **Conhecimento objetivo**. Trad. Milton Amado. 1ed. Belo Horizonte: Itatiaia, 1999.
- ROCHA, J. A. **Teoria Geral do Processo**. 9ed. São Paulo: Atlas, 2008.

SHANNON, C. E. & WEAVER, W. **The mathematical theory of communication**. Urbana: University of Illinois Press, 1949.

SIEBENEICHLER, F. B. **Jurgen Habermas: Razão comunicativa e emancipação**. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1989.

SILVA, De Plácido e. **Vocabulário jurídico**. Vol. 1. 7ed. Rio de Janeiro: Forense, 1982.

TÉLAM. El gobierno colombiano y las FARC, a un paso del cese del fuego: vienen los anuncios formales. **Télam**. 27 agost. 2016. Disponível em: <<https://www.telam.com.ar/notas/201608/160783-colombia-gobierno-farc-acuerdo-paz.php>>. Acesso em: 24 fev. de 2020.

VASCONCELOS, C. E. **Mediação de conflitos e práticas restaurativas**. São Paulo: Método, 2008.

VON NEUMANN, J.; MORGENSTERN, O. *The Theory of Games and Economic Behaviour*. [s.l.]:Princeton University Press, 1944.

WANDERLEY, J.A. **Negociação Total: encontrando soluções, vencendo resistências, obtendo resultados**. São Paulo: Editora Gente, 1998.