



## As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática

*The oportunitities created by COVID 19 pandemics for legal education: brief notes on teaching practices rarely put in practice*

*Las oportunidades creadas por la COVID 19 para la enseñanza del derecho contratual: una reflexión sobre prácticas docentes raramente puestas en práctica*



**André Luiz Arnt Ramos**

Universidade Estadual de Ponta Grossa

Doutor em Direito

Ponta Grossa - PR – Brasil

[andre@arntramos.adv.br](mailto:andre@arntramos.adv.br)



**Marcos Catalan**

Unilasalle

Pós-Doutor pela Facultat de Dret de la Universitat de Barcelona

Canoas - RS – Brasil

[marcoscatalan@uol.com.br](mailto:marcoscatalan@uol.com.br)

**Resumo:** O texto analisa os desafios e oportunidades criados pela Pandemia de COVID-19 para o (re)pensar do ensino do Direito dos Contratos. Aponta que a tragédia dos contratos, contratantes e relações contratuais desnudam a valia de competências e atitudes costumeiramente não entregues pelas Faculdades de Direito. A partir de revisão de literatura e de dados disponíveis, argumenta a indispensabilidade de um compromisso do ensino jurídico com práticas negociais e com a construção de soluções agregadoras de valor para problemas jurídicos complexos, sobretudo na seara contratual.

**Palavras chave:** COVID-19; ensino jurídico; direito dos contratos.

**Abstract:** The following article analyses challenges and opportunities regarding the (re)consideration of Contract Law created by COVID-19 Pandemics. It points out that the widespread tragedies of contracts, contracting parties and contractual relations reveal the worth of skills and attitudes not usually delivered by Law Schools. Departing from a literature review and from the available pertinent data, the authors advocate the necessary commitment of legal education to negotiations and designing value-aggregating solutions to complex legal issues, particularly in the realm of Contract Law.

**Keywords:** COVID-19; legal education; contract law.

RAMOS, André Luiz Arnt; CATALAN, Marcos. As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática

**Resumen:** El artículo analiza los desafíos y oportunidades creadas por la Pandemia de COVID-19 para (re)pensar la enseñanza del Derecho Contractual. Apunta que las tragedias de los contratos, contractantes y relaciones contractuales ponen a desnudo la valia de competências y actitudes habitualmente no entregues por las escuelas de Derecho. Desde una revisión de literatura y de los datos pertinentes disponibles, los autores argumentan el necesario compromiso de la enseñanza del Derecho con prácticas negociales y con el diseño de soluciones agregadoras de valor a cuestiones jurídicas complejas, especialmente en materia contractual.

**Palabras clave:** COVID-19; enseñanza del derecho; derecho contractual.

#### Para citar este artigo

ABNT NBR 6023:2018

RAMOS, André Luiz Arnt; CATALAN, Marcos. As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática. *Prisma Jurídico*, São Paulo, v. 21, n. 2, p. 427-444, jul./dez. 2022. <http://doi.org/10.5585/prismaj.v21n2.19132>

## Introdução

Dentre os ramos que compõem o Direito Privado patrimonial, o Direito dos Contratos é o que suportou os mais devastadores impactos da Pandemia de COVID-19. Particularmente ao início do enfrentamento do estado de calamidade pública por ela deflagrado, as medidas sanitárias adotadas pelos gestores de saúde nas mais variadas esferas territoriais importaram abalos aos sinalagmas contratuais, o que resultou na recondução da revisão dos contratos ao patamar de ponto prioritário na agenda da comunidade jurídica especializada.

A enxurrada de demandas revisionais e o modo com que assimiladas e processadas pelos operadores do Direito revelam o descompasso do ensino jurídico – por consequência, da prática do Direito – com as exigências do tempo presente. Isso se percebe com ainda maior clareza à luz do subaproveitamento da ascensão dos meios adequados – não “alternativos” – de resolução de disputas e das práticas de ensino e aprendizagem adotadas noutros ramos do saber. Dito por outras palavras, o latente caráter conteudista do ensino jurídico contribui para a escassez de operadores do Direito com competências – conhecimentos, habilidades e atitudes – imprescindíveis ao enfrentamento da crise pandêmica que assola a contratualidade.

É desde esse ponto de partida e através do prisma do ensino jurídico que o presente trabalho propõe a delimitação de possibilidades para o enfrentamento dos problemas que a Pandemia de COVID-19 escancarou na ambiência do Direito Contratual.

Tal esforço se faz em três seções: a primeira esboça o contexto pandêmico da crise do Direito Contratual e dos conflitos a ele relacionados. Aponta, ademais, a negociação – direta

RAMOS, André Luiz Arnt; CATALAN, Marcos. As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática

ou mediada – como um importante meio de enfrentamento dos reptos daí decorrentes. A segunda aprofunda o diagnóstico da crise com lastro em dados acerca do funcionamento do Judiciário e da desconfiança do brasileiro médio relativamente à jurisdição estatal, bem como aponta a importância do repensar do ensino jurídico desde o modelo de *ensino por competências*, com ênfase à negociação e à resolução adequada de conflitos, ao modo propugnado pelas diretrizes do Ministério da Educação. A última elenca recomendações para a mudança de perfil dos operadores do Direito em prol da restauração da credibilidade das instituições jurídicas e dos meios oficiais de resolução de conflitos. Ao final, traçam-se sucintos apontamentos conclusivos.

### **Uma contextualização necessária: *every cloud has a silver lining***

Uma tempestade com grau 10 na Escala de Beaufort, provoca, como efeitos esperados, o arrancamento de árvores e danos estruturais em edificações. Ao varrer o mar, traz consigo ondas que flutuam entre sete e assustadores nove metros de altura (v. ESCALA DE BEAUFORT, 2020). Neil Peart, falecido baterista e letrista do *power-trio* Rush, buscou nesses elementos a inspiração para escrever a letra de *Force Ten*. A canção tem início com o entoar de versos que bem se amoldam às respostas construídas diante dos destrutivos impactos provocados pela pandemia de COVID-19 nas relações contratuais (RUSH, 1987):

*Tough times demand tough talk  
Demand tough hearts demand tough songs  
Tough times demand tough talk  
Demand tough hearts demand tough songs  
Demand.*

Hodiernamente, informados por experiências gestadas entremeio aos intermináveis dias vividos ao largo de 2020, tais signos também fomentam a sensação de que parece bastante improvável a identificação de quaisquer prognósticos sérios que possam, realmente, virem a ser qualificados como animadores, mormente, quando se tem em mente o futuro próximo e, em especial, o que ele reserva aos brasileiros, leia-se, a todos os brasileiros.

Paralelamente, revela-se deveras difícil antever a existência de pessoas que não notem que grande parte dos cenários ocultos além do horizonte delineado pelo tempo presente, potencialmente é verdade, sugerem a iminência de um mundo no qual as pessoas tendem a caminhar com os olhos vendados e à beira de precipícios bastante diversos dos desenhados nos

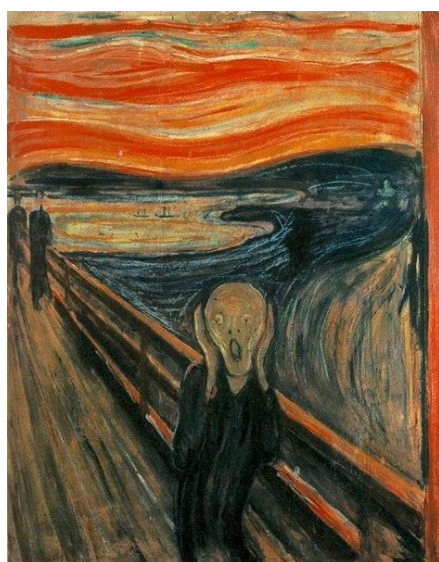
RAMOS, André Luiz Arnt; CATALAN, Marcos. As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática

mapas usados para decodificar o funcionamento das relações sociais e as conexões entre elas e o Direito, em especial, por conta da urgência na adoção de medidas tão drásticas quanto excepcionais – que foram, estão sendo e, aparentemente, ainda precisarão ser tomadas – visando a preservação do maior número possível de vidas humanas. Vive-se um tempo, pois, em que é necessário agir com firmeza<sup>1</sup>, como vaticina Peart.

Esses tempos, outrossim, também clamam por solidariedade e pela cunhagem de soluções consensuadas para as tragédias que vêm sendo vivamente vivenciadas por um número grandiloquente de seres humanos, bem como, na tentativa de reduzir o horror que tinge histórias dantescas que estão na iminência de virem a ser narradas, muitas delas, tendo por cenário incomensuráveis contratos e, evidentemente, quantidade ainda maior de situações jurídicas que gravitam em torno deles, em especial, ante a necessária e inafastável tutela dos contratantes ou, ao menos, dos que vierem a clamar pelo que denominam Justiça.

Tal qual se passa nas célebres telas de Edvard Munch – da qual *O grito* é a mais conhecida –, a agonia, a ansiedade e o desespero provavelmente atados a situações como a perda de renda, a bancarrota iminente ou, ainda, o desemprego e a fome que, usualmente, o acompanha, ecoam no cotidiano das relações sociais, assombrando o sono e, mais que isso, os dias de relevante parte dos cidadãos brasileiros.

**Figura 1** - O grito, Edvard Munch, 1893



Fonte: [https://commons.wikimedia.org/wiki/File:The\\_Scream.jpg](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:The_Scream.jpg)

<sup>1</sup> A propósito: “Um homem honesto pode ser um negociador duro, mas o faz de maneira aberta, sincera. [...] A quintessência da honestidade é o cavalheiro vitoriano, que embora rígido e talvez nada generoso, além de duro negociador, mantém a palavra dada e não mente. A honestidade assegura, em primeiro lugar, que a pessoa não enganará a outra quanto aos fatos a fim de aproveitar uma decisão mal-informada de parte dessa outra. Também assegura que os compromissos assumidos serão honrados” (FRIED, 2008, p. 99).

RAMOS, André Luiz Arnt; CATALAN, Marcos. As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática

A substituição das lentes utilizadas na construção da reflexão outrora alinhavada permite visualizar, ademais, a angústia que pulula dos muitos problemas – normativos e socioeconômicos – causados por questionáveis permissões legislativas dadas pelo Congresso Nacional para a redução dos salários dos trabalhadores<sup>2</sup> ou que redundam na desproteção dos consumidores (v. CATALAN, 2020, *passim*) no Brasil<sup>3</sup>.

De outra banda, é incontestante que a dogmática jurídica brasileira, tendo por lastro algumas das inumeráveis situações fenomênicas que a pandemia roteirizou à revelia dos contratantes, vem trabalhando bastante<sup>4</sup> na tentativa de emoldurar telas que, no âmbito do direito dos contratos, comumente, é preciso dizer, retratam imagens deveras conhecidas dos civilistas.

Em tal contexto, qualquer busca rápida e despreziosa permite aferir que foram revisitadas as diferenças entre o atraso e a mora, repensadas importantes distinções existentes entre as figuras da impossibilidade absoluta e do inadimplemento, explorado, se e quando tais situações jurídicas ensejarão a resolução dos contratos e, eventualmente, levarão à imputação de perdas e danos sofridas por um dos contratantes, quiçá, por terceiros e, de outra banda, quando a pandemia não poderá ser usada como desculpa para o não cumprimento de deveres jurídicos gestados no curso do processo obrigacional, tenham eles origem em manifestações negociais ou não.

Em paralelo, a literatura jurídica também identificou que limitações e privações impostas pelo Poder Público afetaram a possibilidade de desempenho à contento de inúmeras condutas contratualmente desenhadas, situações que, ao lado da mudança radical da conjuntura fática na qual incomensuráveis negócios foram esboçados, acabaram moldando a teorização de hipóteses que não de dar vazão a número semelhante de contratos clamando por revisão que permita, ao menos em tese, o reencontro com o equilíbrio que se perdeu entremeio ao denso nevoeiro que toma conta de importante parte do cotidiano negocial.

Ao ter em mente algumas das respostas antecipadas pela dogmática jurídica – mesmo que muitas vezes, tais respostas atendam a perguntas que ainda não foram formuladas – não se pode, entretanto, esquecer que o Judiciário, hodiernamente, se encontra sobrecarregado, saturado (v. CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA, 2018), e ainda que, muito

<sup>2</sup> BRASIL, Lei 14.020/2020. “Art. 7º Durante o estado de calamidade pública a que se refere o art. 1º desta Lei, o empregador poderá acordar a redução proporcional de jornada de trabalho e de salário de seus empregados, de forma setorial, departamental, parcial ou na totalidade dos postos de trabalho, por até 90 (noventa) dias, prorrogáveis por prazo determinado em ato do Poder Executivo, observados os seguintes requisitos: [...]”.

<sup>3</sup> Aspectos que, por ultrapassarem as linhas metodológicas que informam este estudo, não serão abordados.

<sup>4</sup> Prova disso são as dezenas de textos publicados na coluna Migalhas Contratuais gerida pelo Instituto Brasileiro de Direito Contratual. Disponível em <https://www.migalhas.com.br/coluna/migalhas-contratuais>. Acesso em: 17 ago. 2020.

RAMOS, André Luiz Arnt; CATALAN, Marcos. As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática

provavelmente, nem mesmo em um mundo bastante mais pobre, sentenças e acórdãos poderão ser, alquimicamente, transformadas no capital necessário ao cumprimento das condenações pecuniárias que porventura as referidas decisões judiciais venham a dar vida e alberguar.

Nessa esteira, sensibilidade e solidariedade, talvez, possam auxiliar a compreender a importância de revisitar práticas reproduzidas mecanicamente – no dia a dia da advocacia, no cotidiano forense e, especialmente, no ensino jurídico que antecipa e molda, nas salas de aula, o dia a dia no foro – de forma a, quando os profissionais estiverem em contato com disputas instauradas no contexto de contratos não cumpridos ou, ainda, na iminência de que isso venha a ocorrer, seja possível repensar como valorar e redimensionar a importância da prevenção de litígios, estimulando a procura por soluções dialógicas, bem como, a utilidade de recorrer a alternativas costumeiramente forjadas no acoplamento de artimanhas processuais lícitas com a violência imanente às decisões judiciais.

A abertura para desenlaces a serem obtidos sem a necessidade de sujeição dos contratantes à coerção estatal, aliás, parece ser tanto (a) a postura mais adequada em termos econômicos e pragmáticos a ser assumida pelos contratantes afetados pela pandemia (b) como o melhor remédio para a aflição suscitada pelo turbilhão de incertezas que colore os dias atuais com distintos tons de cinza e que, aparentemente, seguirá a colorir com as mesmas cores, ao menos por algum tempo, o porvir dos brasileiros.

Daí que, para muito além das importantes respostas dogmáticas antevistas e dos remédios por ela ofertados – (a) a revisão que trata e garante alguma sobrevida aos pacientes, mas não necessariamente faz mais que isso, (b) a resolução contratual que mata aquele que a procura, mormente, em tempos de escassez ou, ainda, (c) medidas excepcionais de interferência em sua eficácia –, parece que vive-se um tempo no qual é preciso pensar fora da caixa, eger caminhos outros, experimentar novas formas de lidar com o inesperado e, com isso, evitar que a crise do Sistema de Saúde que avança sobre a Economia se espraie, também, pelo combalido Sistema de Justiça (v. ARNT RAMOS, 2020, *passim*).

Em tal contexto, uma das trilhas a serem percorridas foi aberta por Anderson Schreiber (2018) e pavimentada com aspectos afetos ao *Soft Law* e a experiências estrangeiras. Trata-se do dever de renegociar, logo, à *incumbência* de envidar esforços, sob o pálio da colaboração e da lealdade decorrentes da boa-fé objetiva, para redimensionar o contrato e a relação contratual por ele criada, rompendo o jugo de pactos fáusticos (v. OST, 2018) tantas vezes incontestavelmente lesivos.

Dever jurídico ou não, cabe perguntar: aqueles que operam o Direito sabem negociar? A intuição aponta para uma resposta negativa. As pessoas que irão trabalhar com o Direito são

RAMOS, André Luiz Arnt; CATALAN, Marcos. As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática

forjadas para o conflito. Aprende-se, na vida e nos bancos universitários, que: (a) a responsabilidade é uma resposta do Direito ao mau uso da liberdade, um castigo para aqueles cuja conduta possa ser qualificada como um pecado sócionormativo (ZACCARIA, 2015), (b) a *Ursprung*, a partícula originária e fundamental do Processo é a *lide*, pensada nos termos que foram delineados por Carnelutti (cf. OLIVEIRA, 1985), (c) credor e devedor têm interesses antagônicos (v. CATALAN, 2005) e, ainda, (d) a sentença judicial resolve o mérito e pacifica o conflito, embora seja ela mesma, como antecipado, nada menos que um relampejar da violência institucionalizada.

Negociar e renegociar, postular e ceder, avançar e retroceder, recorrer a movimentos circulares, ofertar e pedir, direta ou mediamente, são verbos que exigem incontestemente esforço de ruptura com todo esse arcabouço e, em alguma medida, com aquilo que somos porque o meio assim nos fez. Caso contrário, pode-se incorrer no erro de pensar o giro ora proposto como mais uma forma de desafogar uma Instituição que há algum tempo não pode respirar.

Mas, ao contrário do que se pensa, negociar não é uma habilidade inata ao ser humano. Ela se parece mais com a paternidade: embora seja algo que sempre houve e sempre haverá, necessariamente, seu desvelar envolve e exige, pede e impõe enorme esforço de aprendizado e atenção ao fato de que o medo do desconhecido não pode impedir a revisitação de muitas das certezas que se tem sobre o que é certo e errado, bom ou ruim.

Enfim, negociar, especialmente em tempos de crise – ou, para tempos de crise, eis que, como a Dorothy do Mágico Oz (v. BAUM, 2013), parece que todos fomos tragados, em nossas infâncias, pelo mesmo furacão que a levou e que jamais vivenciaremos o exato momento em que viermos a ser expelidos –, impõe estudar. Negociar demanda, também, muita, mas muita, paciência. Pede, ademais e por evidente, repensar o ensino jurídico, no sentido de acolher a tônica que os estudos de ensino-aprendizagem depositam, há algumas décadas, sobre *competências, habilidades e atitudes*.

### **Perspectivas para (além d) a crise: *God gives us the darkness so we can see the stars***

O ensino universitário, também em crise<sup>5</sup>, experimenta, mundo afora, importantes reconsiderações, dirigidas, entre outras coisas, a “reconceituar a aprendizagem, dar maior

<sup>5</sup> Sobre o tema “A crise do ensino jurídico pode ser verificada em dois momentos distintos: na formação do ator jurídico e na sua atuação prática como profissional do Direito. Tanto na aplicação do Direito quanto da formação do ator jurídico está presente um conjunto de práticas, valores, procedimentos, concepções, condicionantes culturais e históricas, que compõem um ideário do ator jurídico” (FREITAS FILHO, R.; MUSSE, L. B. PRODI, 2013. p. 44).

RAMOS, André Luiz Arnt; CATALAN, Marcos. As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática

preponderância à formação que à informação, [logo, ao aprender a aprender], dar maior protagonismo aos estudantes em seu trabalho de aprendizagem e buscar estratégias alternativas de avaliação” (SANCHEZ, 2008, p. 62). Tudo isso em consonância com uma agenda global, atenta às peculiaridades do tempo presente, que clama por autonomia, responsividade, maleabilidade e assertividade.

De outra banda, as Escolas de Direito, fiadas no pretenso caráter *conceitual e hermético* da Ciência Jurídica, negando a complexidade que informa o hoje (cf. HOLLOWAY e FRIEDMAN, 2017), um sem número de vezes insistem em resistir a atualização das práticas de ensino e de aprendizagem, o que produziu distorções severas, ensejadoras de um vero esvaziamento tanto da *teoria* quanto da *prática* e não por acaso, recebe a crítica da literatura especializada que vaticina: o ensino jurídico precisa de *mais teoria* e de *mais prática* (v. HOLLOWAY e FRIEDMAN, 2017). O fenômeno favoreceu, ainda, o relegar, ao segundo plano, de estratégias de resolução de conflitos (v. BERGSTEIN e MIRANDA, 2020, p. 443-444).

A contemporaneidade, todavia e mesmo na ambiência que antecedeu a pandemia de COVID-19, não cabe no frágil aparato conceitual e abstrato dos juristas. Menos ainda nas soluções *prêt-a-porter* e macetosas que se repetem, em cantochão, em salas de aula físicas e virtuais nos diversos níveis de ensino, espraiando-se pelos foros e demais instâncias de exercício profissional do Direito<sup>6</sup>.

Competências<sup>7</sup> importantes, como o pensamento crítico e sistêmico, a resolução integrada de problemas, com seus dados e suas usuais lacunas e, o manejo de técnicas consensuais de composição de conflitos, então, despontam frente ao derribo de respostas simples para problemas complexos e da generalização de arranjos heterocompositivos. Tudo se intensifica no cruento cenário da pandemia que assola a Terra e, evidentemente, segue produzindo efeitos no cotidiano forense.

No Brasil, que tem números mastodônticos de faculdades de Direito<sup>8</sup> e de advogados<sup>9</sup>, a imbricação de aspectos sociodemográficos às insuficiências do ensino jurídico dito tradicional deságuam na ineficiente e inescrupulosa realidade *dog-eat-dog*. O relatório Justiça em

<sup>6</sup> O registro de Luiz Edson Fachin sobre as perspectivas do Direito Civil brasileiro, feito no ano de 1998, vem bem a calhar: “o Direito (como um todo, e o Direito Civil, em particular) não é somente *isso que está aí*” (FACHIN, 1998, p. 319).

<sup>7</sup> A respeito, diz Biocca-Gino (2017, p. 270): “Hoje as universidades demandam de seus estudantes que adquiram competência operacionais, é dizer, habilidades operativas eficazes, legítimas e necessárias para o exercício de sua profissão”. Tradução livre. No original: “*Hoy, las universidades demandan a sus estudiantes adquirir competencias operacionales, es decir, habilidades operativas eficaces, legítimas y necesarias para el ejercicio de su profesión*”.

<sup>8</sup> Os números oficiais acusam 1.203 faculdades de Direito em operação no País no ano de 2017 (v. INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS EDUCACIONAIS ANÍSIO TEIXEIRA, 2019).

<sup>9</sup> Os números oficiais, há, em 16/07/2020, nada menos que 1.271.079 advogados inscritos nos quadros da Ordem dos Advogados do Brasil (v. ORDEM DOS ADVOGADOS DO BRASIL, 2020).



RAMOS, André Luiz Arnt; CATALAN, Marcos. As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática

Números, disponibilizado anualmente pelo Conselho Nacional de Justiça, faz prova disso, ao registrar 28,1 milhões de novas ações judiciais apenas no ano de 2018 (CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA, 2019) – número ligeiramente inferior ao estoque calculado no ano anterior, mas ainda assim de grandíssima envergadura.

O mesmo relatório dá conta de que, quando se vislumbram as questões de Direito Privado, a matéria mais recorrente nos escaninhos dos Tribunais estaduais no Brasil se encontra entre as mais avassaladoramente afetadas pela crise multidimensional deflagrada pela pandemia de COVID-19: o Direito dos Contratos<sup>10</sup>. Assim:

**Figura 2 - Assuntos mais demandados**

Estadual	1. DIREITO CIVIL–Obrigações/Espécies de Contratos	1.582.067 (3,81%)
	2. DIREITO DO CONSUMIDOR–Responsabilidade do Fornecedor/Indenização por Dano Moral	1.554.376 (3,74%)
	3. DIREITO CIVIL–Família/Alimentos	860.228 (2,07%)
	4. DIREITO CIVIL–Responsabilidade Civil/Indenização por Dano Moral	789.071 (1,90%)
	5. DIREITO CIVIL–Obrigações/Espécies de Títulos de Crédito	781.192 (1,88%)

Fonte: [Justiça em Números 2019](#).

Medidas sanitárias, de isolamento, distanciamento, quarentena e *lockdown*, não interromperam o funcionamento do Poder Judiciário brasileiro. Interferiram, apenas, no *modo* de trabalho, que passou a ser remoto. Aliás, os Tribunais em geral seguem a divulgar, em suas páginas institucionais, materiais que festejam, efusivamente, números elevadíssimos de despachos e decisões. O agregado das informações de cada Tribunal é sistematizado pelo Conselho Nacional de Justiça em painéis de acompanhamento que acusam, nas 16 semanas compreendidas entre 16/03/2020 e 05/07/2020, mais de 8 milhões e duzentas mil sentenças e acórdãos (CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA, 2020). Esses dados carecem, ainda, de avaliação qualitativa, sendo altamente improvável que tamanha produtividade seja sustentável sem prejuízo à qualidade, a qual já antes suscitava descontentamentos em diversos setores das comunidades leiga e jurídica (v. RODRIGUEZ, 2016).

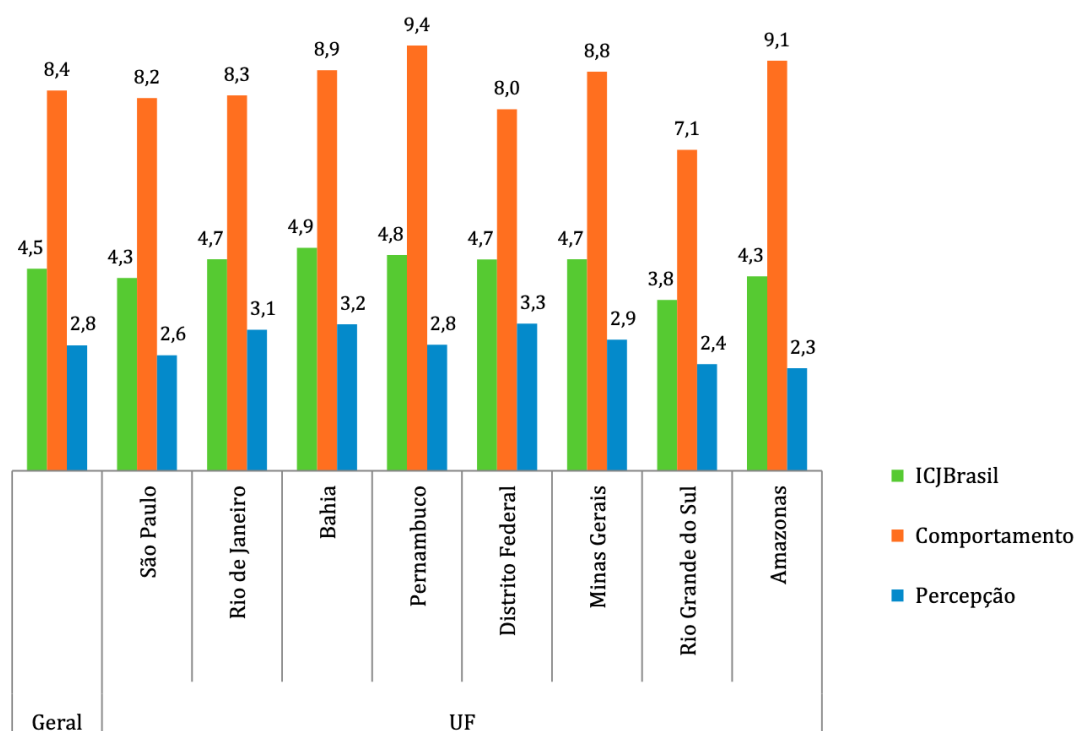
A propósito, o Relatório ICJBrasil (CUNHA, 2017), que mensura a confiança dos brasileiros no Poder Judiciário, revela dados que podem ser considerados alarmantes. Segundo a edição de 2017 do referido estudo, conduzido pela Fundação Getulio Vargas, a confiança dos brasileiros no Estado-Juiz apresentou ligeira queda relativamente ao levantamento anterior, tendo atingido a pontuação de 4,5, em escala de 0 a 10. O índice de confiança, segundo

<sup>10</sup> O mundo acompanha a tragédia dos contratos (desnudados em sua inocuidade para aprisionar ou alhear o tempo), das relações contratuais (tornadas reféns das circunstâncias) e dos contratantes (premidos pelas incertezas inerentes a esse tempo partido – mais que de gente partida, como o de Drummond), ocasionada (ou, pelo menos, aprofundada) pela Pandemia de 2020.

RAMOS, André Luiz Arnt; CATALAN, Marcos. As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática

esclarecem os autores do levantamento, é resultado da conjugação de dois subíndices: (i) *percepção*, que aquilata a opinião dos entrevistados sobre o Judiciário e seu funcionamento e (ii) *predisposição* – ou comportamento –, o qual mensura a inclinação dos entrevistados a confiar a resolução de seus problemas ao Estado-Juiz. Em 2017, o primeiro indicador alcançou 2,8 pontos, em paradoxal contraste aos 8,4 pontos do segundo, havendo pouca variação entre os diferentes Estados federados. Assim:

**Figura 3 - ICJ Brasil por unidade da Federação**



Fonte: Relatório ICJ-Brasil: 1º Semestre de 2017.

A má-percepção sobre o Poder Judiciário, somada à inclinação a buscá-lo para resolução de problemas, sinaliza, entre outros aspectos, possível desconhecimento ou indisposição quanto a outras formas de enfrentamento de conflitos. Tem potencial para retroalimentar a tendência de queda no ICJBrasil, pois resultados insatisfatórios ou mesmo a morosidade para obtenção do desfecho esperado, confirmam a má-percepção inicial dos jurisdicionados. Isso, aliás, é sinalizado pelo próprio relatório:

A principal dimensão que afeta a confiança no Judiciário é a morosidade na prestação jurisdicional. No primeiro semestre de 2017, 81% dos entrevistados responderam que o Judiciário resolve os casos de forma lenta ou muito lentamente. O custo para acessar

RAMOS, André Luiz Arnt; CATALAN, Marcos. As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática

a Justiça também foi mencionado por 81% dos entrevistados. E 73% dos entrevistados declarou que é difícil ou muito difícil utilizar a Justiça.

A má-avaliação da Justiça reflete as dimensões de honestidade, competência e independência. Em 2017, 78% dos entrevistados consideraram o Poder Judiciário nada ou pouco honesto, ou seja, a maioria da população entendeu que essa instituição tem baixa capacidade para resistir a subornos. Além disso, 73% dos respondentes consideraram que o Judiciário é nada ou pouco competente para solucionar os casos; e 66% acreditam que o Judiciário é nada ou pouco independente em relação à influência dos outros Poderes de Estado (CUNHA, 2017, p. 17).

E o despreparo dos milhares de egressos das faculdades de Direito para *pensar fora da caixa da heterocomposição de conflitos pelo Estado*, sobretudo em tempos sombrios como os que o mundo vivencia em 2020, alimenta essa mistura explosiva com ingredientes perigosos, catalizadores da crise de legitimidade do Direito e do Estado.

A tendência de reconsideração dos currículos das faculdades de Direito e, especialmente, a competência para por em prática tais saberes vêm, então, em boa hora, sobretudo no que toca *atitudes e habilidades* favorecedoras do desenhos de soluções criativas e integradas para os complexos problemas contratuais – e não contratuais – próprios da contemporaneidade. Neste prisma, a contabilização do *fato* de que significativa porção dos egressos das faculdades de Direito rumam para a advocacia – ou, quando menos, inscrevem-se nos quadros da Ordem dos Advogados do Brasil, após aprovação em seu Exame Nacional Unificado –, recomenda forte ênfase em atitudes e competências próprias da advocacia. E não se está a falar, como poderia sugerir o senso comum, em oportunismo e baixa retórica. Antes, esta constatação se dirige não só à capacidade de comunicação oral e escrita e ao domínio das estruturas e racionalidades fundamentais do Direito, mas também à *negociação e ao desenvolvimento de habilidades interpessoais* (cf. BRASIL, 2018).

Conquanto as faculdades de Direito, de modo mais ou menos satisfatório, entreguem elementos que permitem a formação do egresso nas primeiras duas frentes, seus currículos costumam ser deficitários no tocante à negociação e às habilidades interpessoais. Isso é fácil de entender: deve-se às mal-arejadas estruturas do ensino jurídico tradicional, algo deveras difícil de enfrentar, pois, requer a reconsideração dos *quês, porquês e comos* que informam a educação jurídica, rumo a um *quê* menos conteudista, um *porquê* alinhado com as demandas do complexo mundo contemporâneo e, um *como* atento a práticas inovadoras na condução do processo ensino e aprendizagem, práticas necessariamente centradas no protagonismo discente.

Objetivos, práticas e métodos de avaliação diferentes dos caros à disciplina e à normalização do saber (FOUCAULT, 2005, p. 2019 e ss), vocacionados ao cultivo de corpos dóceis (FOUCAULT, 1995, p. 184-185), vindicam maior centralidade, a partir das rupturas do

RAMOS, André Luiz Arnt; CATALAN, Marcos. As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática

discurso moderno do ensino jurídico. Isso por que apreender conteúdos e desenvolver habilidades são processos radicalmente diferentes, como explica Kift (1997) ao discorrer que

[no] contexto das habilidades, é claro que estudantes não vão aprender uma habilidade por ouvir algo sobre ela, tampouco ao discuti-la ou refletir a seu respeito: os estudantes devem ter a oportunidade de praticá-la. [...] os alunos precisam de acesso à teoria da habilidade e à oportunidade de pô-la em prática; devem ter oportunidades para reflexão e *feedback* sobre seus desempenhos, para que possam reconstruir ou moldar seus construtos originários<sup>11</sup>.

No âmbito gnosiológico do *trânsito jurídico*, essa ordem de considerações é alçada à primeira dimensão de importância. É que, ao contrário do que poderiam sugerir abordagens ditas *tradicionais*, este pilar de sustentação do Direito Civil (v. FACHIN, 2012) não tem o monismo e a unilateralidade como marcas. Ao contrário, o próprio sentido de *contrato* e de *contratualidade* transmutaram-se na travessia do Moderno ao Contemporâneo revelando-se, hodiernamente, como uma figura bastante distinta da moldada no reducionismo que outrora informava a sua percepção. Para isso, convergem argumentos semânticos e éticos (CAUMONT, 2020)<sup>12</sup>, filosóficos (v. FREDES, 2018), econômicos (cf. KLEIN, 2015) e, por evidente, jurídicos<sup>13</sup>. E tudo na direção de tomar o contrato – e a generalidade das relações entre particulares – menos pelas chaves da polarização e do antagonismo, e mais pelas da cooperação e da lealdade (v. EHRHARDT JUNIOR, 2012, e CATALAN, 2019).

Tais pilares, renovados e reforçados sob o pálio da contemporaneidade, uma vez atacados pelo violento sopro da crise pandêmica, reavivaram o clamor não só por meios outros de soluções de conflito, como também – e principalmente – pelo adensamento da colaboração em expedientes (re)negociais (v. SCHREIBER, 2018, *passim*). Ambas as frentes remetem à imperatividade da *negociação* e de *habilidades interpessoais*, competências fundamentais na prática da advocacia que, hodiernamente, uma vez mais desafiam o ensino jurídico.

<sup>11</sup> Tradução livre. No original: “In a skills context it is clear that students will not learn a skill by being told about it, nor even by discussing it and thinking about it: students must be provided with opportunities to practice the skill. [...] not only the students need access to the theory of the skill and an opportunity to practice it, they should also be given opportunities for reflection and feedback on their performances of the skill so that they are able to reconstruct or mode their previous constructs”.

<sup>12</sup> O catedrático uruguaio Arturo Caumont (2020, p. 94) sustenta que o contrato se traduza como: “estrutura de associação colaborativa convergente que impõe as partes que o integram inevitável atitude de cooperação recíproca apta a ultrapassagem do reducionismo clássico”. O professor da Universidade da República que “O *con+trato*, *con+venção*, aponta para a existência de um trato conjunto de matérias que aparecem como de interesse comum aos *con+tratantes*. A notícia linguística aclara a comprovação de que a *con+venção con+tratual* emerge, de modo inexorável e infalível, do *con+sentimento*, desinência finamente entroncada com algo que ao tornar-se ato, tem no *cordis* inegável reservatório de sensibilidade” (2020, p. 94). E continua: “O contrato somente existe em favor de todas as partes que o constituíram por meio da externalização de suas manifestações de vontade. Ou, não é contrato. [...] Daí que quando alguém ingressa em um campo vincular, obriga-se a respeitar o feixe de direitos contidos na posição jurídica ocupada pelo *alter*” (2020, p. 98-99).

<sup>13</sup> Não apenas pelo toque de Midas do Direito (v. POSCHER, 2009), que origina concepções jurídicas de noções caras a outras ordens normativas os campos do saber, mas também por uma vera renovação do discurso jurídico acerca do contrato – v., e.g. NALIN, 2008.

RAMOS, André Luiz Arnt; CATALAN, Marcos. As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática

**Recomendações para uma mudança de perfil: *the trouble with the world today is there's too much poppin' and not enough shinin'***

A literatura disponível no Brasil sobre meios de resolução de conflitos é farta, vem sendo produzida há algum tempo (v. WARAT, 2004, WATANABE, 2005, SPRENGLER, 2016, e TARTUCE, 2015), mas, não é raro que tantas décadas depois eles ainda sejam associados a mecanismos de desafogamento do Poder Judiciário. Da mesma forma, a vivência prática da realidade forense acusa uma preocupação sensível da administração da Justiça com a remessa de casos conflituosos a salas ou centros de conciliação ou mediação (CORSO, 2017), tanto para atender a imposições legais quanto para bater metas de produtividade impostas pelo Conselho Nacional de Justiça. Vê-se, também e todavia, sinais fortíssimos de falta de cultura de autocomposição e diálogo, bem como, o despreparo de litigantes, advogados, conciliadores e mediadores para, de fato, resolver adequadamente o(s) conflito(s).

Alguns números são bastante ilustrativos: o Relatório Justiça em Números acusa que ao longo do ano de 2018, tão-só 11,5% do total de conflitos submetidos ao Poder Judiciário resultaram em autocomposição (CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA, 2019, p. 220). O mesmo levantamento indica crescimento bastante tímido no número de conciliações e mediações bem sucedidas, pois, entre a entrada em vigor do Novo Código de Processo Civil, em 2016, e 2018, o índice de sucesso em audiências conciliatórias cresceu irrisório meio ponto percentual. Quer dizer: há um discurso favorável à autocomposição, mas pouca prática autocompositiva. *Too much poppin' and not enough shinin'*.

Enquanto o ensino jurídico busca reposicionar-se, premido por um intrincado jogo de forças ocultas que exige, a um só tempo, o recurso a novas metodologias de aprendizagem, a aposta no protagonismo do estudante e a expansão de atividades à distância, compete à comunidade jurídica incorporar, de fato, as mudanças almeçadas e isso, necessariamente, perpassa o tema das competências, outrora suscitado, de *negociação e habilidades interpessoais*.

Destarte, menos com o objeto de abalizar o redesenho dos currículos universitários e mais com o de contribuir para tomada de consciência sobre o protagonismo da prática jurídica em tempos de crise, busca-se, enquanto singela e sempre provisória conclusão, delimitar quatro singelos pontos que parecem ser bastante importantes na formação de operadores do Direito capacitados para atuar em negociações de sucesso:

RAMOS, André Luiz Arnt; CATALAN, Marcos. As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática

1. Ouça com atenção e de forma proativa. E com muito respeito pela condição pessoal da outra parte. O negociador, ao entabular ou revisitar um contrato, precisa ouvir para distinguir, em si e no outro, posições e interesses.
2. Saiba e entenda o que quer (posição) e por que quer (interesse). Às vezes, abrir mão de uma dada posição pode significar oportunidade para realização em maior medida do interesse que guia a negociação. Noutras, na verdade, quase sempre, os interlocutores têm posições aparentemente opostas, mas interesses comuns. A segunda lição, portanto, é saber distinguir posições de interesses.
3. Além disso, o negociador deve refletir sobre seus interesses e posições e ouvir atentamente à narrativa e aos porquês de seu interlocutor para identificar o BATNA de cada um. BATNA é um acrônimo muito utilizado no estudo das negociações. Significa “melhor alternativa a um acordo negociado”. Quer dizer: onde e como estão ou ficam as partes se não sentarem à mesa para negociar com seriedade. Tanto maior o poder de negociação de uma parte quanto mais forte for seu BATNA. Em tempos de crise e de inviabilidade *real* de cumprimento de prestações, é difícil visualizar bons BATNAs. Há, pois, mais espaço para barganha. Entender o seu BATNA e saber investigar o do outro é, então, a terceira lição.
4. Finalmente, o negociador precisa ter alguma familiaridade com estudos de processos cognitivos (e.g.: os conduzidos pela Economia Comportamental) – v. KAHNEMAN, 2003, e LAIBSON e ZECKHAUSER, 1998). É preciso conhecer um pouco sobre como os seres humanos decidem (e compreender que eles fazem más escolhas), bem assim que sempre haverá alguma medida de assimetria informacional. É preciso lembrar sempre da importância do *priming* (estímulo X interfere na percepção ou no processamento do estímulo Y) e do *anchoring* (a primeira informação de uma séria influencia a percepção ou o processamento de todo o restante dela), bem assim de outros vieses cognitivos (KAHNEMAN, 2019). Mais ainda: é preciso cuidado com os gêmeos malignos da microeconomia (seleção adversa e risco moral) – v. THALER, 2019 –, pois sempre estarão à espreita dos negociadores. E um agente mais sabido ou ardiloso pode (vai!) se valer deles para incrementar seus resultados. A quarta e última lição, destarte, é ler e estudar sobre comportamento humano e tomada de decisões, pois não somos assim tão perfeitamente racionais.

RAMOS, André Luiz Arnt; CATALAN, Marcos. As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática

Tais conhecimentos e habilidades contribuem sobremaneira para o desenho de soluções originais e satisfatórias a conflitos presentes ou futuros. Eles podem ser muito úteis não só no *processo negocial*, como também na redação dos instrumentos contratuais e no enfrentamento de eventuais desajustes supervenientes. Claro, não dispensam que os profissionais estejam, também, prontos para eventual embate, o que exigirá, também, amplo domínio das categorias e instrumentos mais usuais no Direito. Mas são, sem dúvidas, um importantíssimo recurso para evitá-lo. Afinal, o advogado é o primeiro artífice da solução do caso, boa ou má, por qualquer caminho que venha a ser eleito.

## Conclusão

Os impactos da Pandemia de COVID-19 sobre o Direito dos Contratos e as relações contratuais foram e são devastadores. Mas esta inesperada adversidade consiste em importante convite ao repensar a (carência de) competências dos profissionais do Direito quanto à construção de soluções autocompositivas diante de situações críticas. Mais ainda: oportuniza, ao tempo da ascensão do ensino por competências nas Diretrizes curriculares do Ministério da Educação, uma urgente reflexão sobre o papel do ensino jurídico na construção não só de conhecimentos, como também e especialmente de habilidades e atitudes dos egressos.

Este trabalho não tem a arrogante pretensão de esgotar o ainda novidadeiro tema recortado. Antes, almeja estimular o debate a respeito da oportunidade que a devastação provocada pela Pandemia de COVID-19 oferece para a consideração de práticas docentes afinadas no diapasão do ensino por competências, sobretudo no que toca às habilidades e atitudes inerentes à negociação como meio adequado de resolução de conflitos na ambiência do Direito dos Contratos. Justamente por isso é que passa ao largo da abordagem conteudista que aposta na calma da dogmática clássica e da abordagem usual do ensino jurídico no Brasil – a qual contribui para o cenário ruinoso delimitado pelo Relatório ICJ Brasil. Mar calmo nunca fez bom marinheiro. E, como vaticinou Neil Peart nos versos que abrem o texto: *tough times demand tough talk*.

## Referências

ARNT RAMOS, A. L. Pneumotórax. Ou: um Primeiro Comentário ao Redimensionamento de Prestações em Contratos de Locação Comercial Devido à Pandemia de Covid-19. **Revista Brasileira de Direito Contratual**, Porto Alegre, v. 3, p. 187-197, abr./jun./2020.

BAUM, L. F. **O mágico de Oz**. Trad. S. Flaksman. Rio de Janeiro: Zahar, 2013.

RAMOS, André Luiz Arnt; CATALAN, Marcos. As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática

BERGSTEIN, L.; MIRANDA, M. Métodos adequados de resolução e prevenção de conflitos de consumo e o direito de acesso ao Poder Judiciário. **Revista de Direito do Consumidor**, São Paulo, a. 29, v. 128, p. 443-449, mar./abr.2020.

BICOCCA-GINO, R. M. Análisis crítico-filosófico de las potencialidades educativas de la enseñanza basada en competencias. **Educación y Educadores**, Chia, v. 20, n. 2, p. 267-281, mayo/ago. 2017.

BRASIL. Ministério da Educação. **Institui as Diretrizes Curriculares Nacionais do Curso de Graduação em Direito e dá outras providências**. Resolução n. 5, de 17 de dezembro de 2018. Acesso em: [http://www.in.gov.br/materia/-/asset\\_publisher/Kujrw0TZC2Mb/content/id/55640393/do1-2018-12-18-resolucao-n-5-de-17-de-dezembro-de-2018-55640113](http://www.in.gov.br/materia/-/asset_publisher/Kujrw0TZC2Mb/content/id/55640393/do1-2018-12-18-resolucao-n-5-de-17-de-dezembro-de-2018-55640113). Acesso em: 30 jul. 2020.

CATALAN, M. **A morte da culpa na responsabilidade contratual**. 2. ed. Indaiatuba: Foco, 2019.

CATALAN, M. **Descumprimento contratual**: modalidades, consequências e hipóteses de exclusão do dever de indenizar. Curitiba: Juruá, 2005.

CATALAN, M. Menos leis, melhores leis: brevíssimas digressões acerca da Medida Provisória 925/2020 e como ela despoticamente provoca a desproteção dos consumidores no Brasil. **Revista IBERC**, v. 3, p. 23-36, 2020.

CAUMONT, A. Por uma teoria ética do contrato. Trad. M. E. T. Kroeff. **Revista Eletrônica Direito e Sociedade**, Canoas, v. 8, n. 1, p. 91-101, abr. 2020.

CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA. **Justiça em Números 2018**. Brasília: CNJ, 2018.

CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA. **Justiça em Números 2019**. Brasília: CNJ, 2019.

CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA. **Produtividade semanal do Poder Judiciário em regime de teletrabalho em razão do COVID-19**. Acesso em: <https://paineisanalytics.cnj.jus.br/single/?appid=ba21c495-77c8-48d4-85ec-ccd2f707b18c&sheet=b45a3a06-9fe1-48dc-97ca-52e929f89e69&lang=pt-BR&opt=cursel&select=clearall>. Acesso em: 15 jul. 2020.

CORSO, A. M. **A mediação como instrumento de resolução dos conflitos jusconsumeristas na Sociedade do Espetáculo**: análise dos conflitos de consumo mediados no Centro de Conciliação e Mediação do Foro Central de Porto Alegre. Dissertação, Mestrado em Direito e Sociedade da Universidade La Salle, Canoas, 2017.

CUNHA, L. G. (coord.). **Relatório ICJ-Brasil: 1º Semestre de 2017**. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas, 2017. Acesso em: [http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/19034/Relatorio-ICJBrasil\\_1\\_sem\\_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/19034/Relatorio-ICJBrasil_1_sem_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y). Acesso em: 15 jul. 2020.

EHRHARDT JUNIOR, M. Relação obrigacional como processo na construção do paradigma dos deveres gerais de conduta e suas consequências. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Paraná**, Curitiba, n. 56, p. 141-155, 2012.



RAMOS, André Luiz Arnt; CATALAN, Marcos. *As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática*

ESCALA DE BEAUFORT. **Wikipédia**: A enciclopédia livre. Acesso em [https://pt.wikipedia.org/wiki/Escala\\_de\\_Beaufort](https://pt.wikipedia.org/wiki/Escala_de_Beaufort). Acesso em: 15 ago. 2020.

FACHIN, L. E. “*Virada de Copérnico*”: um convite à reflexão sobre o Direito Civil brasileiro contemporâneo. In: FACHIN, L. E. (coord.). **Repensando os fundamentos do Direito Civil Brasileiro Contemporâneo**. Rio de Janeiro: Renovar, 1998.

FACHIN, L. E. **Teoria crítica do direito civil**. 3. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2012.

FOUCAULT, M. **Discipline and punish: the birth of the prison**. Trad. A. Sheridan. Vintage Books: Nova York, 1995.

FOUCAULT, M. **Em defesa da sociedade**: curso no Collège de France (1975-1976). Trad. M. E. Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

FREDES, E. P. Altruismo y Derecho Contractual. In: PAPAYANNIS, D. M.; FREDES, E. P. (org.). **Filosofía del Derecho Privado**. Madrid: Marcial Pons, 2018.

FREITAS FILHO, R.; MUSSE, L. B. PRODI, projeto direito integral: uma resposta à crise do ensino jurídico brasileiro. **Universitas Jus**, Brasília, v. 24, n. 2, p. 43-65, 2013.

FRIED, C. **Contrato como promessa**: uma teoria da obrigação contratual. Trad. S. Duarte. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

HOLLOWAY, I.; FRIEDMAN, S. The double life of Law Schools. **Case Western Reserve Law Review**, Cleveland, v. 68, n. 2, p. 397-427, 2017.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTUDOS E PESQUISAS EDUCACIONAIS ANÍSIO TEIXEIRA (INEP). **Sinopse Estatística da Educação Superior 2018**. Brasília: Inep, 2019. Disponível em: <http://portal.inep.gov.br/web/guest/sinopses-estatisticas-da-educacao-superior>. Acesso em: 16 jul. 2020.

KAHNEMAN, D. Maps of bounded rationality: psychology for behavioral economics. **The American Economic Review**, Nashville, v. 93, n. 5, p. 1449-1475, dec. 2003.

KAHNEMAN, D. **Rápido e devagar**: duas formas de pensar. Trad. C. A. Leite. São Paulo: Objetiva, 2019.

KIFT, S. Lawyering skills: finding their place in Legal Education. **Legal Education Review**. Queensland, v. 8, n. 1, art. 2, [s./p.], 1997.

KLEIN, V. **A economia dos contratos**: uma análise microeconômica. Curitiba: CRV, 2015.

LAIBSON, D.; ZECKHAUSER, R. Amos Tversky and the ascent of behavioral economics. **Journal of Risk and Uncertainty**, [s./c.], n. 16, p. 7-47, 1998.

NALIN, P. **Do contrato**: conceito pós-moderno (em busca de sua formulação na perspectiva civil-constitucional). 2. ed. Curitiba: Juruá, 2008.

RAMOS, André Luiz Arnt; CATALAN, Marcos. As oportunidades criadas pela COVID 19 no ensino do direito dos contratos: uma ligeira reflexão sobre práticas docentes raramente postas em prática

OLIVEIRA, E. R. Notas sobre o conceito de lide. **Revista de Doutrina e Jurisprudência**, Brasília, n. 17, p. 13-26, abr. 1985

ORDEM DOS ADVOGADOS DO BRASIL. **Quadro de advogados regulares e recadastrados**. Disponível em:

<https://www.oab.org.br/institucionalconselhofederal/quadroadvogados>. Acesso em: 16 jul. 2020.

OST, F. Tempo e contrato: crítica ao pacto fáustico. **Revista Eletrônica Direito e Sociedade**, Canoas, v. 6, n. 1, 93-115, maio 2018.

POSCHER, R. The hand of Midas: when concepts turn legal, or deflating the Hart-Dworkin debate. In: HAGE, J.; PFORDTEN, D. (org.). **Concepts in Law**. Dodrecht: Springer, 2009.

RODRIGUEZ, J. R. As figuras da perversão do direito: para um modelo crítico de pesquisa jurídica empírica. **Revista Prolegómenos Derechos y Valores**, Bogotá, v. 19, n. 37, p. 99-124, ene./jun. 2016.

RUSH. Force Ten. **Hold your fire**. Mercury,. Letra e Música: Dubois Pye, Neil Elwood Peart, Gary Lee Weinrib, Alex Zivojinovich, 1987.

SÁNCHEZ, A. J. V. La enseñanza por competencias em Derecho. **Papeles Salmatinos de Educación**, Salamanca, n. 11, p. 61-88, 2008.

SCHREIBER, A. **Equilíbrio contratual e dever de renegociar**. 2. Tiragem. São Paulo: Saraiva, 2018.

SPENGLER, F. M. **Da jurisdição à mediação**: por uma outra cultura no tratamento de conflitos. 2. ed. Ijuí: Unijuí, 2016.

TARTUCE, F. **Mediação nos conflitos civis**. 2. ed. São Paulo: Método, 2015.

THALER, R. **Misbehaving**: a construção da economia comportamental. Trad. G. Schlesinger. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2019.

WARAT, L. A. **Surfando na pororoca**: o ofício do mediador. v. 3. Florianópolis: Fundação Boiteux, 2004.

WATANABE, K. Cultura da sentença e cultura da pacificação. In: YARSHELL, F.; MORAES, M. Z. (coord.). **Estudos em homenagem à professora Ada Pellegrini Grinover**. São Paulo: DPJ, 2005.

ZACCARIA, A. Der aufhaltsame aufstieg des sozialen kontakts: la resistible ascensión del «contacto social». In: MORE, C. M. (org.). **Estudios sobre la responsabilidad civil**. Lima: Legales, 2015, v. 1.