

SUSTENTAÇÃO ORAL SEM MEDO



José Eduardo Pauletto



PAULETTO & FUMBERG ADVOGADOS

www.pauletto.adv.br

INDICE

APRESENTAÇÃO

ORALIDADE – EXIGÊNCIA DO MERCADO

O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO

FALAR: COMO, O QUE e PARA QUEM

ERROS E VÍCIOS COMUNS

CONCLUSÃO

APRESENTAÇÃO



Prezado Colega leitor!

Este e-book foi desenvolvido para ser apenas um guia rápido, um apanhado de dicas, impressões e opiniões para auxiliá-lo ou introduzi-lo no exercício desta área tão específica e tão relevante do Direito: a Sustentação Oral perante os Tribunais.

Com mais de 20 anos de exercício profissional, e já habituado à prestação deste serviço jurídico singular, em regra prestado a bancas jurídicas que se encontram distantes das sedes do TRT15 e TJSP, frequentemente sou questionado por colegas sobre como sustentar oralmente, com naturalidade e segurança, de forma que eles pudessem prestar um atendimento diferenciado a seus clientes, assegurando sua fidelização.

Para universalizar a divulgação dessas dicas práticas que tenho angariado realizando Sustentações Oraís, elaborei esse pequeno resumo, que, embora simples, espero sirva de auxílio a quem estiver iniciando suas aventuras na Tribuna ou aos que se sintam intimidados por ela.

Esse e-book também é o *start point* do Curso de Sustentação Oral Perante Tribunais que desenvolvi, com a ajuda de colegas Advogados, Consultores de Marketing e Fonoaudiólogos, que, por óbvio, aborda com muito maior profundidade cada tópico que é mencionado neste livro, além de possuir um conteúdo programático mais extenso que abrange, inclusive, exercícios e técnicas de dicção e postura.

Espero que este pequeno presente possa lhe ser útil e que o auxilie a aprimorar seus negócios, proporcionando ofertar a seus clientes uma atuação diferenciada, que, enquanto garante a eles a observância do direito à ampla defesa, aumenta a lucratividade de sua Firma Jurídica.

ORALIDADE – QUALIDADE FUNDAMENTAL DO ADVOGADO

Não há como negar a importância estrutural da oralidade para a Advocacia.

Ainda que o profissional não se afeiçoe à Tribuna, ou mesmo à simples Audiência, preferindo manter-se concentrado apenas na redação de peças processuais, é certo que o networking e o marketing tem de ser pessoal e oral sob pena de sério risco à própria subsistência de sua firma.

De fato, a Advocacia ainda é uma profissão fundada na confiança da relação pessoal entre o cliente e seu Patrono.

Não obstante os avanços tecnológicos destes nossos tempos, ainda é competência indispensável ao profissional do Direito sua capacidade de gerenciar o produto do inter-relacionamento (em sua própria Firma ou de seu cliente), com todas as tensões que as relações sociais provocam, ainda mais porque a atividade jurídica é sempre dependente da intervenção de terceiros (Poder Judiciário, Ex Adverso, Parte Contrária).

A desenvoltura é essencial ao mesmo tempo em que já não se tolera discursos vazios de conteúdo. E, neste mundo moderno, deve-se falar muito (conteúdo), rapidamente e no maior número de línguas possível, pois o mundo globalizado gira em torno de reuniões produtivas e decisões inteligentes!

Nestes tempos em que o Poder Judiciário se encontra às portas de um verdadeiro colapso, a habilidade do solucionar qualquer litígio de maneira rápida e eficiente é fundamental. Assim, o profissional do Direito deve dar atenção especial à Oralidade e desenvolver essa aptidão, ainda que não seja para o uso na Tribuna.

Como se vê, o desenvolvimento da oralidade, ao profissional do Direito, não é apenas uma opção.

O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO

Desde sempre se diz que as estatísticas comprovam que as pessoas tem mais medo de falar em público do que voar de avião.

Eu não sei se isso é verdade, mas, de qualquer modo, aparentemente apenas o medo de que seja já basta para tornar o público o inimigo nº 1 de qualquer orador, inclusive do profissional do Direito quando tem de sustentar oralmente.

Não se nega, inclusive, os efeitos somáticos desse medo sobre nós, como o nervosismo antes de se levantar para falar, a dificuldade em encontrar palavras, tremor de pernas, esquecimento....

Se você fica nervoso quando apenas pensa na eventualidade de uma sustentação oral, não se sinta estranho ou um caso perdido: isso é absolutamente normal. Mas tem solução.

A apreensão de enfrentar o público, ainda mais quando esse público é um seleto grupo de Desembargadores, decorre simplesmente de uma fragilização de sua segurança: o orador tem medo de esquecer o que falar e, caso se lembre, tem medo de ser ridicularizado por sua fala.

Mas nada disso ocorrerá se o Advogado cuidar de estar, simplesmente, preparado para a Sessão de Julgamento.

O nervosismo da apresentação, que é natural, deve permanecer sob controle através da razão – porque pode ser controlado racionalmente, assim como controlamos a maioria das funções de nosso corpo.

Esse controle vem lastreado na preparação para o julgamento: se você conhece o caso e a matéria jurídica envolvida, não há porque imaginar que vá esquecer o que deve falar.

Aliás, esse medo será tão maior quanto mais decorada estiver sua fala, pois você tenderá a valorizar mais a forma do que o conteúdo.

Sua preparação e apresentação devem ser respaldadas por notas ou um roteiro previamente elaborado das questões que deverão ser abordadas, para lhe conferir alguma segurança no desenvolvimento do raciocínio.

Essa preparação também evitará que você cometa erros ou vícios de linguagem, bem como lhe dará controle para deixar sua apresentação dinâmica e intensa, já que as chances de você ser ouvido serão menores se sua fala for entediante e desconexa.

Por tudo isso mesmo, que de nada adiantará você decorar ou ler, no momento que lhe é dada a palavra, aquele Acórdão interminável que já não é novidade, os depoimentos das partes ou testemunhas, contratos sociais, etc. Esses elementos de convicção já foram analisados antes de você chegar à Tribuna.

A sustentação oral é o momento da inspiração, da criatividade, de resumir tudo o que foi dito no recurso ou nas contra razões, mas de forma diferente, com a paixão e a emoção necessária à defesa da tese, com uma intensidade e poder de convencimento tal, que leve qualquer dos Juízes a considerar acolher seu entendimento.

Assim, a interligação entre o preparo da fala e sua segurança pessoal e profissional impede que o medo tenha vez na Sessão de Julgamento. O nervosismo é natural, mas, racionalmente controlado, será um aliado em sua apresentação, colorindo com emoção sua sustentação.

FALAR: COMO, O QUE e PARA QUEM

Ficar por alguns momentos sem saber onde por a mão ou dar uma escorregadinha na gramática, acredite, não vão prejudicar sua apresentação ou sua reputação.

Todavia, o cometimento de erros grosseiros ou a apresentação de uma postura incompatível com a formalidade da Sessão de Julgamento, podem prejudicar não só sua imagem pessoal, mas da própria Ordem.

Como Falar (postura física)

Seus gestos falam tanto ou mais do que você, contudo, a ação de gesticular deve sempre acompanhar as palavras que estão sendo ditas que correspondam à ideia predominante do texto e não a cada palavra pronunciada.

Além disso, não há como desconsiderar que os Juízes o estarão vendo por inteiro, de forma que sua preocupação não deve ficar restrita às mãos, mas também deve se estender aos braços, pernas, enfim, o corpo todo, porque seu equilíbrio físico estará sendo analisado, ainda que involuntariamente, pelos Julgadores e pode influenciar na credibilidade que você transmite.

Bem, como nunca é demais frisar, existe uma praxe que recomenda não encostar os braços ou cotovelos na Tribuna, apenas o dedo polegar para dentro e os outros para fora dela, na lateral.

Ainda, é importante prestar atenção na posição da cabeça, das expressões faciais e efetivamente travar uma comunicação visual com a sua audiência.

É fundamental, também, que você possua uma boa dicção, própria ou devidamente treinada por um profissional, de forma que sempre fique clara sua manifestação.

O Que Falar (elementos da apresentação)

Este é o aspecto mais importante da sua apresentação ao Tribunal.

Como já mencionei no item anterior, alguns temas – que aparecem em 95% das sustentações orais que já acompanhei – simplesmente não deveriam fazer parte de sua fala.

Na Sessão de Julgamento, o voto do Relator já está pronto, portanto, a jurisprudência, os depoimentos, dispositivos legais e teor de documentos, tudo o que foi mencionado nas Razões ou Contra Razões de Recurso já foi objeto de análise.

Sua sustentação deve ser elaborada baseando-se na composição da Turma Julgadora, em suas decisões anteriores, e, especificamente, nos votos já proferidos e divergências anotadas.

Esses parâmetros irão sustentar seu pedido ou poderão conter entendimentos que se oponham ao teor do voto do Relator, o que lhe dará uma chance de obter divergência dos demais Julgadores.

É muito simples: se você não levar algo novo aos ouvidos dos Desembargadores, que os faça pensar, dificilmente mudarão sua posição por uma leitura tediosa do inteiro teor de julgados antigos.

O tempo para a fala é geralmente curto, definido nos regimentos de cada Tribunal. É aconselhável que você termine antes do tempo se esgotar, para evitar ansiedade ou, pior, ser interrompido.

Não adianta tentar atacar todos os pontos contidos nas Razões ou Contra Razões de Recurso: você deve eleger um ou dois pontos nos quais seja maior sua chance de reforma e canalizar sua concentração toda nele(s).

Quando se tenta falar sobre tudo, geralmente não se diz nada.

No que diz respeito à estrutura, não há segredos em sua fala.

Basicamente, os elementos são a SAUDAÇÃO, INDICAÇÃO da porção da decisão que se pretende reformar ou manter, DESENVOLVIMENTO de sua argumentação e CONCLUSÃO.

Para Quem Falar (sintonia com a audiência)

Dirigida às Turmas Julgadoras, compostas por Magistrados mais experientes, a Sustentação Oral impõe que sua conduta seja formal e respeitosa.

Isso não quer dizer que a apresentação deva ser tensa, vez que a aridez de algumas Sessões de Julgamento leva os próprios Julgadores a tentar tornar o ambiente mais amistoso.

Porém, a linha que divide a galhofa do desrespeito é muito tênue, de forma que é seriamente aconselhável que você deixe para relaxar em sua postura somente após já ser conhecido na Corte, e, óbvio, somente quando lhe for dado tal espaço.

A regra, portanto, é: muito bom humor e serenidade, mas postura formal.

Outra atitude que vejo sempre é o ataque ao prolator da decisão que se pretende reformar. Isso também é contraproducente. Independente do grau hierárquico ocupado, todos são membros da mesma Instituição, portanto, você não será bem visto ofendendo o colega daqueles que estão julgando sua causa.

É claro que você não precisa se desculpar por estar pedindo a reforma da decisão. Não é isso. O que deve ser treinado é a forma de se requerer o acolhimento de sua tese.

Também não é conveniente ataques ao Colega que patrocina outra parte, peritos, etc. Não se esqueça de que o tempo de sustentação é curto e é uma arena onde deve haver o embate de teses.

Essas são algumas posturas que farão com que você estabeleça uma sintonia com os Julgadores, propiciando que eles prestem atenção e avaliem a pertinência de seus argumentos.

ERROS E VÍCIOS MAIS COMUNS

Enquanto os recursos corporais garantem quase metade do impacto na comunicação, a voz representa até 40% desse impacto. Deste modo, você deve procurar falar em bom som, variar o volume, fazer pausas e colocar emoção nas palavras.

Além disso, devem ser evitados:

- Cacofonia (boca dela);
- Regionalismos (tchê, trem);
- Vícios de linguagem (Tá, né);
- Termos Chulos, vulgares (saco, panaca, babaca);
- Gíria (meu, cara, massa);
- Palavrões;
- Palavras preconceituosas (baianada, negrice, japa);
- Linguagem Pejorativa (presunto - pessoa falecida);
- Expressões desgastadas pelo uso (Pessoal, minha gente);
- Expressões Íntimas (Querido, meu irmão);
- Expressões Coloquiais (Ah, sei lá, de repente, é uma boa).

É muito importante que a Turma Julgadora reconheça em você autoridade no conhecimento e seriedade na postura, de forma que suas palavras ganhem credibilidade.

CONCLUSÃO

A Sustentação Oral é muito criticada por alguns Advogados que a consideram uma providência estéril. Nada mais equivocado: em minha vida profissional vi centenas de decisões serem reformadas ou mantidas por conta dos argumentos lançados da Tribuna.

O que falta a alguns colegas, por certo, é a total compreensão da mecânica envolvida na prestação desse serviço especialíssimo, resumidamente apresentada neste e-book.

Falar; saber como e o que argumentar; apresentar oportunamente, antes da Sessão de Julgamento, os memoriais que pavimentarão sua tese na Tribuna (providência que demanda um novo livro dedicado somente a este assunto); Quando cabível, a aplicação dessa técnica proporciona grandes vitórias pessoais, profissionais e – por que não? – financeiras.

Não se deve confundir esse recurso profissional com uma espécie de panaceia, capaz de reformar tudo. Muito pelo contrário. Porém, um profissional experiente sabe avaliar as ações cujos julgamentos merecem uma atenção especial, principalmente considerando sua repercussão econômica na vida do cliente.

A Sustentação Oral é parte integrante e importantíssima do trâmite processual. É quando o Advogado atua na essência de sua função, dirigindo-se diretamente ao Estado-Juiz para pleitear o Direito de seu constituinte.

Pelo lado do marketing, o oferecimento desse serviço a seu cliente, pessoalmente ou por interposta banca de sua confiança, demonstrará a ele seu profissionalismo e seu cuidado com a causa posta sob sua responsabilidade.

