

SEGUNDA LEITURA: Sensibilidade ajuda muito no sucesso profissional



Spacca" data-GUID="coluna-vladimir.png">

“Razão e sensibilidade” é o nome da obra de Jane Austen, que no cinema teve por atrizes as grandes Emma Thompson e Kate Winslet. Da ficção à realidade, a distância não é tão grande; daí, aproveitar-se o título e introduzi-lo no universo forense.

Razão e sensibilidade são sentimentos que se mesclam em nossa mente. Ora prevalece o primeiro, e temos pessoas racionais, exigentes, milimétricas. Não permitem e não se permitem um pequeno erro, uma vírgula mal colocada. Ora prevalece o segundo, e daí temos aqueles que pessoalizam tudo. Se o funcionário do cartório esqueceu-se de dar-lhe bom dia fica remoendo por dias e até planejando um revide. Afastados estes extremos, não será demais lembrar que o ideal é o equilíbrio de sentimentos.

Mas atenção, estas características dos seres humanos nada têm a ver com cultura ou posição social. As reações de ciúme, inveja ou rancor são as mesmas, seja em um índio da selva amazônica ou um professor pós-tudo de Harvard. Atrás de ambos está um ser humano, não raro carente de reconhecimento e afagos.

E fique bem claro, também, que isto não é privativo de magistrados de qualquer instância. Razão e sensibilidade estão presentes onde existam pessoas. No Ministério Público, OAB, Polícia e, como não poderia deixar de ser, nos Tribunais.

Pois bem, partindo desta premissa, cumpre analisarmos quando isto interfere nos julgamentos. Exatamente se, como e quando sentimentos podem influenciar a decisão judicial.

Um jovem advogado, com pouca experiência, perguntará: mas então, além de preocupar-me com as normas, doutrina e jurisprudência, ainda tenho que pensar nos sentimentos dos julgadores? A resposta é: sim, tem, e disto também depende o seu sucesso.

Evidentemente, nesta área o conhecimento é transmitido oralmente, o que o torna mais cobiçado e raro.

Não existem regras fixas. É uma questão de experiência, sensibilidade e bom senso. Algumas vias, contudo, podem ser apontadas aos jovens profissionais, principalmente aos advogados.

Na primeira instância, principalmente nas pequenas comarcas, nunca se deve atritar com o escrivão. Juízes passam, ele fica.

Com o juiz, o contato é através de despacho de uma petição ou em audiência. Despachar pessoalmente, só em situações excepcionais. Ao procurar explicar o caso, seja objetivo e delicado. Não se perca jamais em explicações minuciosas, porque isto vai originar má vontade. A vida moderna é dinâmica, ninguém tem tempo a perder.

Nas audiências vá preparado. Leia o processo (suas cópias) no dia anterior. Saiba o que perguntar. Leve um bom código comentado para dar base a qualquer manifestação. Seja respeitoso, mas seguro na defesa de seu cliente. Não faça perguntas inúteis. Não provoque um conflito a cada divergência, criando um ambiente hostil desnecessariamente. Vá preparado para fazer alegações oralmente e, se for autor, insista em fazê-las no ato, mesmo que o juiz ache melhor a entrega de memoriais.

Proferida a sentença, se vencido, apele e, nas razões, ataque a fundamentação, não o juiz prolator. Lá no Tribunal outro juiz, mais velho e com um nome mais pomposo, desembargador, olhará com antipatia as apimentadas razões do recurso. Instintivamente, se colocará ao lado do colega mais novo.

Uma vez distribuído o recurso, é preciso saber quem é o relator. Isto será fácil em um TJ, TRF ou TRT pequeno, com 10 ou 20 desembargadores. Todos sabem a vida, a origem, a inclinação ideológica, as peculiaridades de cada um.

Mas o que fazer em um Tribunal com 100 ou 200 desembargadores? Um advogado organizado pesquisará as características do relator através da internet, dos seus votos, artigos, dos meios que dispuser. E neste particular os Anuários da Justiça, editados pelo **ConJur**, podem dar informações preciosas.

Esta investigação nada tem a ver com tráfico de influências ou algo semelhante. Absolutamente nada. Trata-se apenas de conhecer o relator e adequar a defesa da tese ao seu perfil psicológico.

Assim, se o magistrado é professor, quem sabe tem livros, está-se diante de um estudioso, a quem o debate jurídico interessa. O memorial então será técnico, citando-se os doutrinadores que o magistrado aprecia. Mas, se ao contrário, ele é conhecido por adorar pescarias, por certo não ficará impressionado com a mais recente doutrina alemã. Daí, alegações simples e com bastante jurisprudência.

Entregar o memorial pessoalmente, quando possível, é bom. Mas procurar tornar-se íntimo em 10 minutos de convivência é péssimo. Falar da cidade ou estado de origem do magistrado, para criar empatia, é provincianismo puro. Gracinhas sobre futebol, pior ainda. Bajulação, nem pensar. Recebi muitos elogios sobre um livro, *Competência da Justiça Federal*, que nunca escrevi, o autor era um homônimo de Sergipe...

Pedir sustentação oral só em casos que não sejam de rotina. Tomar 20 minutos sobre recurso que

envolva matéria já pacificada é arrumar três inimigos. Ler o memorial só fará cansar os julgadores. O resultado poderá ser o oposto do desejado. A jurisprudência, sempre que possível, deve ser do próprio Tribunal, da mesma Câmara ou Turma.

A sustentação é importante e deve ser feita, mas apenas nos casos complexos. E para ela deve-se ir preparado. Falar com clareza, elevar a voz nos pontos mais importantes, olhar nos olhos dos que vão julgar, com firmeza e elegância. Se perder, nada de sair com cara feia e pisando forte. O advogado inteligente se despede educadamente. Sabe que aquele é apenas um dos muitos recursos que terá na sua vida.

Nos Tribunais, seja em conversas com seus magistrados ou na sustentação oral, nunca se elogia demais outro membro da Corte. Pode gerar ciúmes. E mais, o outro pode ser de uma corrente política interna contrária ao que ouve. Os Tribunais são compostos por seres humanos, que se aproximam conforme o que têm em comum. Criam-se grupos. Nada há de errado nisto, é da condição humana. Mas um bom advogado sabe sempre quem se dá com quem, pois isto, muito mais do que se imagina, pode influenciar no resultado de sua ação.

Dentro dos Tribunais existem também os que lideram pela cultura ou por traços da personalidade. Conquistar seus votos pode ser decisivo, principalmente se o julgamento for no Plenário, Órgão Especial ou Grupo de Câmaras Reunidas.

Como se vê, vencer ou perder depende não apenas do domínio da doutrina e da jurisprudência. Perspicácia, sensibilidade, habilidade e psicologia ajudam muito no sucesso profissional.

Date Created

20/03/2011