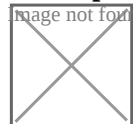


Qualquer advogado pode ter um ótimo desempenho na sustentação oral

Istockphoto



Talento para fazer a apresentação oral para um público — especialmente quando a audiência é formada por um grupo de juízes — sempre ajuda. Mas advogados menos talentosos nesse quesito também podem fazer uma grande sustentação oral, se estiverem dispostos a se preparar bem para ela. A chave para uma sustentação oral bem sucedida, valiosa para o advogado, para a firma e mais ainda para o cliente, é a preparação. E vale o esforço. A sustentação oral é a parte mais empolgante de um contencioso, afirma o advogado americano Sam Glover, mais conhecido por seu talento em tecnologia jurídica.

Em um artigo no *The Lawerist*, do qual é editor, Sam Glover explica, singelamente, suas técnicas de preparação para uma sustentação oral em qualquer tribunal. Ele acredita que, com boa técnica e principalmente com um esforço concentrado na preparação, qualquer advogado pode ter um ótimo desempenho na frente dos juízes, em qualquer situação. Ele não menciona isso em seu artigo, mas a leitura de suas recomendações indica que a excelência na sustentação oral segue a seguinte ordem: Preparar. Praticar. Fogo!

A primeira recomendação do advogado é abandonar a técnica de preparação de um esquema (ou roteiro resumido), usada há anos para se alinhar os principais tópicos da sustentação oral — uma linha de argumentação linear, com começo, meio e fim. Vários fatores podem complicar essa estratégia. Por exemplo, um juiz pode fazer uma pergunta, quando apenas um quarto da apresentação se concluiu. O advogado tem de responder, mas a resposta está no terceiro papel da apresentação. Ele não pode dizer ao juiz: "Aguarde, eu vou chegar lá, meritíssimo". Nesse caso ou em qualquer outra circunstância desfavorável, a linha de apresentação linear é desestruturada. E pode ser difícil para o advogado com pouca experiência reconstruir a estrutura da apresentação na cabeça — a não ser que haja uma técnica melhor.

A solução que o advogado encontrou foi construir a sustentação oral em módulos. Alguns poucos módulos (de três a quatro), que facilitam o trabalho do orador desde o início da preparação. Uma forma bem simples de montar o quebra-cabeça. No módulo 1 vai a introdução e a declaração dos fatos. No módulo 2, a legislação, precedentes/jurisprudência pertinentes; no módulo 3 as conclusões e o pedido para absolver o cliente (ou condenar o cliente do colega). Sam Glover diz que, em seguida, lê os autos com atenção, pesquisa a legislação pertinente, faz anotações em fichas, e as vai jogando no chão, cada uma em seu devido grupo — ou módulo. Depois, ele apanha todas as fichas jogadas no bloco do módulo 1 e as coloca em uma ordem lógica de apresentação preliminar. E assim o faz com as fichas dos módulos 2, 3, 4, seja quantos forem. A estrutura da sustentação oral começa a se configurar.

De acordo com o advogado Andrew Frey, que escreveu [artigo](#) publicado na revista **Consultor Jurídico**, nesta segunda-feira (11/6), há ocasiões em que a sustentação oral é quebrada por perguntas dos juízes ou por outras circunstâncias. Nesse caso, o advogado tem de estar preparado para descartar elementos menos importantes de sua argumentação e jamais se esquecer dos mais importantes. Qualquer



argumento sem chances de mudar os ventos deve ser descartado sem remorso e sem pudor, antes mesmo de fechar a linha de argumentação.

Pode ser uma boa técnica, na hora de organizar as fichas em cada módulo, estabelecer algum tipo de código de prioridade para os argumentos: código vermelho — importantíssimo; código azul — importante; código amarelo — razoável importância. Uma coisa boa desse trabalho é a de que, na medida em que é feito, o processo de memorização é ativado. Na hora do descarte, o amarelo se vai, o azul fica, o vermelho não só fica, como vai fazer estragos como um macaco em casa de louças, se não for expressado, segundo Glover.

Para ele, esse método é melhor do que o do tradicional esquema de alinhar a sustentação oral com começo, meio e fim, porque ele dá flexibilidade à argumentação, permitindo ao advogado jogar com os argumentos conforme a necessidade. Para ele, o método é muito mais eficaz do que levar para a tribuna pastas cheias de documentos, o que pode ser um recurso para o advogado que não se preparou adequadamente.

Um vez preenchidos os módulos, a organização continua com a ordenação dos argumentos. Sam Glover diz que pega as fichas de um módulo e começa a lê-las em voz alta, acrescentando alguma coisa aqui, adicionando mais uma ficha ali. A ordem de apresentação preliminar frequentemente precisa ser alterada, quando se começa a ler as fichas em voz alta. E uma sequência mais lógica começa a se desenhar. Enquanto se faz isso, a memorização vai se processando, de alguma forma.

Parênteses: no processo de organizar as fichas em módulos e depois na sequência, o advogado precisa saber quatro coisas sobre seu caso, para cada argumento, diz Glover. Veja quais são elas:

- 1. Os fatos.** Conheça os fatos de seu caso da frente para trás e de trás para a frente. Certifique-se de que sabe quais fatos estão nos autos, onde estão, e que fatos podem não estar nos autos.
- 2. A lei.** Embora já tenha pesquisado a lei em vários pontos do contencioso, incluindo quando escreveu a peça recursal, você deve rever precedentes ou jurisprudência essenciais para sua argumentação. E conheça-os bem, para poder discutir as nuances da legislação, no que se refere ao caso, sem ter de ler a lei para os juízes. As leis, a jurisprudência e mesmo regras pertinentes devem ser conhecidas até às avessas. Você deve estar preparado para declarar a lei ou a regra que quer que o tribunal adote em seu caso.
- 3. Sua argumentação.** Certifique-se de que ela vai levar à conclusão de que seu cliente deve ganhar a causa. Alguns advogados não conseguem articular uma razão coerente para convencer os juízes de que seus clientes devem ganhar.
- 4. O que você quer.** Você tem de estar preparado para dizer ao tribunal exatamente o que quer que ele faça. Mas, antes de mais nada, certifique-se de que o tribunal pode fazer o que você vai pedir a ele para fazer. Não adianta perder tempo e dinheiro pedindo alguma coisa que o tribunal não tem poder de conceder, por exemplo.

As fichas



Finalmente, as fichas já estão organizadas de uma forma que estabelecem um roteiro natural. Pode ser que você seja amante de teatro e as organizou em 1º Ato, 2º Ato, (...), Último Ato. Mas o fato é que você já começa a conhecer os elementos de sua argumentação em ordem e fora de ordem, ensina ele. E para uma audiência formada por juízes experimentados, não faz mal se você apresenta a cena 2 do 3º Ato, antes do 2º Ato. Mas eles certamente querem que você tenha um bom desempenho. E isso só é possível se você conhecer bem o texto, que, felizmente, não precisa ser decorado. Melhor que não seja, alerta. Precisa ser bem apresentado e sem hiatos prolongados. Para isso, você tem de praticar o seu "improviso calculado". É preciso ensaiar. E no ensaio, a argumentação se desenrola como uma unidade única e coesiva, em cada ato.

Sam Glover diz que, depois de repassar os módulos, em voz alta, por algumas vezes, ele sai para uma caminhada com seu cachorro, em que vai praticando em voz alta. Não demorou muito para passar a usar um fone de ouvido, para as pessoas pensarem que estava escutando música e cantando — e não falando sozinho no meio da rua, como se fosse louco. Um *headset* como os usados por telefonistas também o ajudaria: Poderia estar ao telefone. Ao praticar a fala, enquanto se caminha, o cérebro pode fazer associações (um tanto absurdas e, portanto, fáceis de serem lembradas) entre pontos importantes da argumentação e pontos interessantes na rua — como a do precedente mais importante da história toda com a casa da Januária na janela, no segundo quarteirão (módulo). Inesquecível.

O advogado diz que também pratica no carro, no escritório, com colegas fazendo o papel de juízes em um tribunal simulado, e mesmo em casa, com leigos na audiência. A vantagem de usar leigos é que ele pode observar o interesse da audiência. Se o leigo se mostra aborrecido, é um sinal de que não fez um bom trabalho. É melhor reformular o texto da sustentação oral porque também será preciso obter a atenção dos juízes. Você só vai conseguir a atenção de uma audiência leiga, se conseguir reduzir os fatos, as questões e os argumentos a seus pontos essenciais. Se fizer isso, os juízes também vão ficar agradecidos, afirma o advogado.

A melhor maneira de fazer uma sustentação oral é de memória. Mas, fichas dos módulos, com palavras-chave (e não frases inteiras) e código de prioridade podem ser úteis. Serão apenas três ou quatro fichas, nesse feitiço, se o advogado praticou a argumentação em ordem e fora de ordem. Na hora da pressão, a Januária (a da janela) se encarrega de lhe lembrar do precedente e, como uma oferta da casa, lhe traz uma certa tranquilidade.

"Não decore sua sustentação oral", insiste o advogado. "Isso é contraproducente", afirma. Se sua apresentação for interrompida, por qualquer motivo, ou se as coisas tomarem outro rumo, o orador pode ficar perdido. Melhor é memorizar os pontos importantes da argumentação e saber onde eles estão em seu roteiro. Vencida uma discussão, o advogado pode retomar sua apresentação do ponto que achar mais apropriado para o cenário do momento, ensina ele.

Sam Glover reconhece que sugerir toda essa preparação pode parecer demais para um advogado, sempre muito ocupado. No entanto, não existem *softwares* que podem ajudá-lo a fazer uma sustentação oral (ele conhece tudo nessa área), nem mesmo truques. Só existe preparação, prática e execução. O advogado tem de encontrar tempo para se preparar e praticar. Até ficar bom. No dia em que Sam Glover tem de fazer uma sustentação oral, ele se levanta cedo, veste o traje completo para ir ao tribunal, toma seu café da manhã e sai para dar uma volta na rua com seu cachorro. Sem esquecer do fone de ouvido.

Date Created



12/06/2012