Argumentação nos tribunais deve focar objetivos parciais e final

Demóstenes, na Grécia antiga, e Cícero, na Roma antiga, tiveram traços profissionais em comum. Ambos foram advogados competentes, políticos e estadistas consagrados e, acima de tudo, oradores brilhantes — estão entre os melhores da história. A oratória de Demóstenes talvez fosse mais admirada. Levava a audiência ao entusiasmo. A de Cícero talvez fosse mais eficiente. Levava o público à ação. Por isso, Cícero é o melhor exemplo de oratória para os advogados de todos os tempos, diz o advogado, professor e escritor Paul Sandler.

A oratória dos advogados e promotores, seja em sustentações orais, alegações iniciais ou finais deve ser talhada para atender, é óbvio, o resultado final desejado. Assim devem ser todos os argumentos apresentados em um tribunal, seja para juízes, ministros ou jurados, nas diversas etapas de um julgamento. Eles devem seguir o objetivo que o advogado ou promotor tem em mente. Todo o resto é dispensável, enfatiza Sandler.

No entanto, é importante lembrar: a argumentação de advogados e promotores não deve se basear na teoria da lógica, em que uma série de premissas são organizadas para se chegar a uma conclusão. O objetivo da argumentação em um tribunal não é chegar — ou levar a audiência — a conclusão alguma. É persuadir, diz o especialista, para levar a audiência a uma ação: decidir a favor do caso do profissional.

"Esse propósito deve orientar a preparação e a apresentação de todos os argumentos do advogado ou promotor no tribunal", afirma.

Por isso, antes de preparar a argumentação, o profissional precisa definir com clareza o resultado que quer obter. Muitas vezes, o objetivo pode ser descrito em uma frase óbvia: "Ora, obter uma sentença favorável". Nesse caso, a próxima etapa será definir a linha de argumentação que vai levar à decisão favorável. É um plano de ação que deve orientar toda a argumentação e todas as inquirições em qualquer julgamento.

O que ocorre é que, muitas vezes, definir o objetivo é uma tarefa mais complexa. Há casos em que o objetivo final da argumentação só vem depois de vencidos objetivos intermediários. Por exemplo: em uma ação judicial movida contra um motorista embriagado, que atropelou uma pessoa, o objetivo final não é necessariamente provar que ele é culpado. É conseguir uma indenização substancial por danos.

Nesse caso, poderá haver diversas etapas na linha de argumentação. Primeiro, é preciso estabelecer que o motorista atropelou o demandante. É uma etapa. Depois, que ele estava embriagado e que houve negligência. Essa é a etapa que estabelece a culpa ou responsabilidade do motorista. A seguir, é preciso demonstrar que a direção negligente do motorista provocou um dano físico e, quem sabe, danos morais. Ela impediu o demandante de trabalhar por dois anos e desestabilizou toda a sua vida e de sua família.

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.

A parte contrária também tem um objetivo, que não é necessariamente provar a inocência do motorista. Mas também é importante conseguir uma sentença tão favorável quanto possível, o que é um alvo. Mas há mais uma finalidade: contestar, por meio de provas e argumentação, que o valor pedido pelo demandante como indenização está totalmente fora de proporções.

Assim, além de definir o objetivo final, é preciso definir os objetivos intermediários — as etapas do destino. "Se você não sabe aonde está indo, pode acabar em um destino inesperado", é uma frase muito citada de Casey Stengel, um antigo técnico de beisebol conhecido como "Velho Professor".

Para Paul Sandler, a melhor analogia para a preparação de uma argumentação com vários objetivos é a de um jogo de golfe com determinado número de buracos, em que o jogador vai fazendo jogadas e vencendo obstáculos por etapas, chegando a um buraco de cada vez. Mas nem passa pela cabeça do jogador fazer qualquer lance que o afaste do caminho para o último buraco, seu objetivo final.

Date Created
20/02/2013

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.