



## Veja técnicas para enfrentar perguntas difíceis nos tribunais

Durante o julgamento, juízes, desembargadores e ministros dos tribunais superiores fazem, às vezes, perguntas difíceis de responder. Mas questões são inesperadas ou enigmáticas quando não foram antecipadas pelo advogado, promotor ou procurador, apesar de toda a preparação para o caso. Por isso, é preciso desenvolver técnicas para enfrentar essas situações, antes que uma resposta errada cause danos irreparáveis ao processo.

Não são só os magistrados que fazem perguntas duras de responder. Também as fazem chefes, superiores, clientes, outros advogados no trabalho ou na audiência de palestras e alunos em salas de aula. Em muitos casos, é possível responder: "Não sei, vou ver". Em outros — principalmente nos tribunais — essa dificilmente é uma opção.

Por isso, é preciso desenvolver mecanismos de defesa contra "ataques inesperados ou enigmáticos", diz o advogado e professor de Direito **Elliott Wilcox**, editor do site *TrialTheater*. Mesmo o dom de ter resposta rápida para tudo pode não ajudar muito em um tribunal. É preciso dar a resposta certa — ou a melhor possível. Existem técnicas que alguns profissionais dominam naturalmente e outros as precisam desenvolver:

*1. Pausa para pensar.* Muitos advogados e promotores pensam que não podem "enrolar" para dar uma resposta e começam a falar coisas desordenadas, sem muito sentido, até que uma palavra, uma ideia atravessada, os coloque no caminho da resposta certa. Isso prejudica seu desempenho, porque cria a impressão de que sequer sabem o que estão dizendo. As palavras têm a função de externar seus conhecimentos, mas também de manter o controle da situação.

Na verdade, não existe uma razão para impedir uma pessoa de parar por alguns segundos para pensar. Por que existiria? O silêncio é embaraçoso? Não é. E não precisa ser preenchido com "ruídos", como um palavreado sem sentido e sem utilidade. "Cair na tentação de responder rapidamente é jogar fora a oportunidade de reunir seus pensamentos e organizar sua resposta", diz Wilcox. "É inacreditável o que um cérebro pode fazer em uns dois ou três segundos de silêncio", ele afirma.

A pressa de responder é uma característica de pessoas inseguras, que sentem receio de desagradar o interlocutor. Pessoas confiantes não sentem urgência em dar qualquer resposta. Para elas, é melhor pensar por três ou quatro segundos e oferecer a melhor resposta possível, do que confundir ainda mais as coisas. A pausa é natural.

Para os profissionais que "não se dão ao luxo" do silêncio por alguns segundos, a melhor coisa a fazer é praticar no dia a dia, quando um colega, um sócio ou quem quer que seja lhes façam uma pergunta. "Pratique até se sentir confortável com seus dois, três ou quatro segundos de atividade com seu próprio cérebro, mesmo com perguntas fáceis de responder. Torne isso um hábito — uma reação automática, quando as perguntas forem mais complexas", recomenda o professor.

Algumas vezes você precisa mais do que três ou quatro segundos para responder. Você pode usar técnicas diferentes: 1) Peça ao questionador para lhe dar um momento para pensar, a fim de lhe dar a



---

melhor resposta, em vez de uma resposta apressada; 2) Permaneça em silêncio por alguns segundos e, ao mesmo tempo, olhe nos olhos do questionador; ele pode sentir a necessidade de ocupar o vácuo do silêncio e, quando isso acontece, ele pode lhe oferecer informações que ajudam muito, do tipo: "Eu estou perguntando isso porque..." ou "O que estou tentando determinar é se..." Essa informação adicional irá colocá-lo no caminho da melhor resposta.

2. *Repita a pergunta.* Há quem raciocine melhor caminhando, outros falando em voz alta. Melhor do que falar qualquer coisa, é repetir calmamente a pergunta. Repetir a pergunta é uma técnica opcional, quando há apenas um interlocutor. Quando há muitos, como numa audiência, é uma técnica essencial. Muitas pessoas na audiência podem não ter ouvido ou entendido a pergunta. A repetição da pergunta, como primeira parte de sua resposta, coloca a audiência na conversação e lhe dá segundos preciosos para planejar sua resposta.

3. *Peça ao questionador para repetir a pergunta.* É um "golpinho", facilmente identificável como uma tática para se ganhar tempo. Mas pode funcionar, especialmente quando o questionador tropeçou na pergunta, não pronunciou bem algumas palavras ou foi atrapalhado por algum barulho. A recomendação é: use-a com moderação.

4. *Peça para esclarecer a pergunta.* Essa é uma das melhores técnicas. Na maioria dos casos, um magistrado, por exemplo, faz uma pergunta porque quer uma resposta, um esclarecimento, não porque quer atormentar o trabalho do advogado ou do procurador. Se isso é verdade, não há nada errado em um pedido de esclarecimento da pergunta ou, melhor ainda, do objetivo da pergunta: "Para que eu possa lhe dar a resposta que o senhor quer, poderia me dizer o que senhor quer determinar?"; "Quando o senhor menciona 'acidentes', o senhor se refere a todos os tipos de acidentes que podem ocorrer no trabalho ou apenas aos acidentes que necessitam tratamento médico?"; "Quando o senhor menciona nossa presença na Internet, o senhor se refere apenas ao website da empresa ou a todos os links e campanhas publicitárias criados pela empresa?". Todas são perguntas que podem levar o questionador a lhe dar o fio da meada da resposta certa.

#### **Date Created**

14/01/2013