

Especialista ensina como lidar com intimidações de colegas de profissão

No jogo de sinuca, o "jogo da vida" é uma lição de vida. O jogador aprende a lidar com pressões de todos os lados — ou morre. São até oito jogadores: bolas de 1 a 7, mais a branca. Cada jogador começa com duas vidas. Quem morre duas vezes, está fora — embora possa pagar dobrado a última aposta e "reviver". A bola branca mata a 7, que mata a 6, que mata a 5 e, assim por diante. Quando um jogador mata a bola que persegue, pode matar qualquer outra bola na mesa, depois mais outra, até errar — e ser atacado por outro.

Apenas um sobrevivente ganha o jogo e embolsa a bolada da aposta. É preciso, portanto, jogar muito bem: além de atacar os adversários, ele tem, porque faz parte da estratégia do jogo, de cuidar da defesa, encostando sua bola na tabela, por exemplo, antes que acabe na caçapa em uma tacada. Por isso, cada jogador tenta forçar os adversários a jogar mal. Se esforça para fazer os demais "tremem nas bases" e, consequentemente, se expõem, para que possam matá-los mais facilmente.

Assim, o "jogo da vida" é, na verdade, um jogo do lado obscuro da vida. O jogo sujo da intimidação, das chantagens, das ameaças, das gozações, das pressões de todos os tipos que rondam a mesa enquanto houver vidas, sempre com o objetivo de desestruturar emocionalmente os adversários. Há uma dose considerável de estratégias no "jogo da vida". Mas, tipicamente, é um jogo que se tenta "ganhar no grito".

Normalmente, o melhor jogador não é necessariamente o favorito. O ganhador é, na maioria das vezes, o jogador que sabe lidar mais bem com a intimidação e com as pressões alheias. E que tem paciência. É um jogo que expõe a vida do jeito que ela é. E premia aqueles com nervos de aço — os que não aceitam provocações. Nem mesmo as mais delicadas ou sutis.

Nos Estados Unidos, o jogo entre advogados *versus* advogados, ou advogados *versus* promotores, é, aparentemente, mais duro que no Brasil, a julgar pelos "comentários" que o advogado e ex-promotor Elliott Wilcox, editor do site *TrialTheater* já ouviu ou que seus colegas já ouviram de seus adversários, em diversos tons de voz.

Ele dá alguns exemplos: "Você não ganha esse caso nem que o mundo venha abaixo"; "Vou simplesmente destruir sua testemunha durante o interrogatório cruzado"; "O que vai acontecer é que os jurados vão rir de você"; "Nenhum júri neste planeta vai lhe dar um veredicto favorável"; "Para você, esse é um caso perdido"; "É impossível sustentar uma defesa (acusação) nesse caso"; "O que você está querendo? Tomar o dinheiro de seu cliente?" Os tons variam de observações com uma dose de ironia, sarcasmo ou mesmo gritos, diz Wilcox.

Uma razão para isso é que os profissionais do Direito, nos EUA, têm mais oportunidades de discutir um caso antes de ele ir a julgamento. Uma ocorre no processo de *discovery*, quando uma parte revela à outra as provas e testemunhas que dispõe para o julgamento. Outra ocorre quando as partes discutem a possibilidade de um acordo para evitar o julgamento — e, se o acordo for desejável, negociar a pena. As partes também se falam por telefone ou se encontram nos tribunais.

As "negociações pré-julgamento", nos EUA, normalmente adquirem um caráter de competição, em vez de colaboração. Muitas vezes, têm pouco de negociação. É mais um vale-tudo, em que uma parte tenta "ganhar no grito", diz o advogado. Vez ou outra, até um juiz pode fazer observações, antes do julgamento, que subestimam as probabilidades de vitória de uma parte.

O que fazer?

Antes de tudo, entenda porque fazem isso. "Por que eles agem como imbecis?", pergunta Wilcox. E responde: "Porque, muitas vezes, funciona". Advogados e promotores podem se sentir desconcertados com o menosprezo alheio e se colocar em uma situação de inferioridade. Porém, se o advogado (ou promotor) entende o "jogo da vida", pode se imunizar contra esse tipo de ataque e não perder o fio da meada de seu caso.

Apesar de parecer uma ofensa, essa tática "suja" pode ser melhor comparada com uma isca, ele diz. Cabe ao "ofendido" não abocanhá-la. Se o profissional não aceita a provocação, se mantém tranquilo em vez de se deixar dominar pela raiva, a tática não funciona. Por uma simples razão: ela não cumpre seu objetivo. Um advogado ou promotor que usa esse tipo de tática provavelmente não tem táticas ou estratégias melhores para usar no tribunal. Se a tática não funcionar, há uma boa chance de que ele se torne o lado em que a corda vai arrebentar.

Nesses casos, os advogados e promotores "ofendidos" têm de aprender a jogar o "jogo da vida" e, quem sabe, dar o troco, da melhor maneira: desconcertando o pretense desconcertador. Wilcox disse que aprendeu a fazer isso por acaso, quando lhe veio à cabeça uma frase de uma canção de Billy Joel: "You may be right" ("Você pode estar certo").

Na primeira vez que um oponente tentou "torturá-lo" com uma intimidação do tipo "você não tem como ganhar esse caso", ele respondeu, simplesmente: "Você pode estar certo" — frase que, segundo ele, deve vir sempre acompanhada de um... Sorrisinho. Ele garante que poucas vezes viu "agressores" tão desconcertados, como quando usou essa frase-escudo contra intimidações. Ele está louco? Pode ser... Isso anula qualquer ataque.

Um segredo que garante o sucesso dessa estratégia, segundo o advogado, é não dizer mais nada. Absolutamente nada. Não se deve explicar, não se deve justificar coisa alguma. Deve-se esperar que o oponente consiga desengasgar e resmungue alguma coisa. Deixe para o adversário a honra de esgotar as próprias energias.

Alterações com adversários altamente qualificados, bons de jogo, fazem parte do dia a dia dos advogados. Mais do que registrados nos autos, estão no DNA dos membros da classe, diz Wilcox. Por isso, advogados e promotores precisam aprender a jogar bem o "jogo da vida", para não "dar branca".

Date Created

26/10/2013