
Especialista aponta os 32 maiores medos dos advogados americanos

Qualquer advogado (ou promotor) que sinta medo no exercício da profissão não está sozinho. Se não quiser olhar para os colegas a seu lado, pode se mirar nos advogados do primeiro mundo. Há um recado do advogado Bill Rotts, de Columbia (Missouri): “Nós nos movemos em uma atmosfera de medo. Essa é uma força intrínseca à profissão”.

O professor emérito da Faculdade de Direito da Universidade de Missouri, John Lande, pesquisou a fundo os medos dos advogados, para escrever o livro *Escaping from Lawyers' Prison of Fear* (“Escapando da Prisão do Medo dos Advogados”).

Ele afirma que o medo é um fator necessário para se desempenhar bem a profissão. Ele leva o advogado (e o promotor) a se preparar muito até que se sinta mais confiante em seu desempenho.

Ele compara a atuação de advogados (e promotores) à de soldados na frente de batalha. Todos convivem com um tipo de medo que os leva a estar alerta, a ser cuidadoso e a responder prontamente a ameaças.

“Há um sentimento de se estar em um combate. Você está lidando com um inimigo perigoso, que está sempre pronto a atirar, e você deve antecipar seus movimentos e estratégias”, ele diz.

Em seu livro, ele distingue categorias desse sentimento: medo realista, medo do desconhecido, medo derivado da ansiedade, medo ilógico e medo de falhar.

E de sua pesquisa, para escrever o livro, ele aponta os maiores medos dos advogados americanos (que, em boa parte, se aplica a promotores, obviamente). Os 32 mais comuns são os medos de:

- Perder uma causa (e frustrar as expectativas do cliente, da banca e de si mesmo);
- Perder o controle (de uma causa, do funcionamento do escritório, etc.);
- Mudanças nos procedimentos familiares;
- Parecer tolo por fazer certas perguntas;
- Expressar com toda a franqueza seus pensamentos e sentimentos;
- Dar “más notícias” ao cliente;
- Ser intimidado por superiores no escritório;
- Ser intimidado por juízes (ou mesmo oponentes);
- Pedir favores a oponentes em um caso ou receber pedidos de favores de oponentes;
- Parecer “bonzinho”;
- Ser culpado (por qualquer coisa que saia errado, por exemplo);
- Falar em público;
- Faltar qualificação e confiança, devido à experiência limitada em julgamentos;
- O cliente dar um falso testemunho;
- Falhar na busca ou na apresentação da prova essencial;
- Frustrar os interesses dos clientes;
- Descobrir que o oponente foi mais inteligente (ou esperto);
- Ser avaliado injustamente pelos jurados;

- Sofrer retaliações por pedir desqualificação do juiz ou por relatar má conduta judicial;
- Sofrer “a dor, a humilhação e a vergonha da derrota”.

Negociações nervosas

Não é apenas o contencioso que induz ao medo. A negociação também faz isso, de acordo com a pesquisa de John Lande. Alguns são os medos de:

- Se sentir inseguro ou despreparado na hora da negociação;
- Fazer perguntas;
- Ser questionado agressivamente pela outra parte;
- Parecer tolo;
- Ficar em silêncio por não saber o que falar;
- Parecer fraco;
- Ser dominado ou explorado pela outra parte;
- Falar demais – como prestar informações que podem prejudicar a posição do cliente;
- Cometer erros de tática ou estratégia;
- Avaliar incorretamente o caso;
- Deixar de prever possíveis problemas e ser surpreendido;
- Não conseguir chegar a um acordo;
- Não conseguir um resultado suficientemente bom para o cliente;

Date Created

27/10/2015