
Guilherme Miziara: Sucesso na advocacia também depende da oratória

A profissão de advogado exige boa fala e comunicação assertiva. Quando o profissional fala que tem formação em Direito é comum que as pessoas já o imaginem com uma excelente oratória e argumentando de forma bem eloquente em uma tribuna. O problema é que a maioria das faculdades ensina disciplinas técnicas (nada mais natural), mas esquece que, para implementar quase tudo do que é visto na faculdade, o advogado precisará se comunicar com excelência.

Discursar fará parte do universo do advogado, pois terá que fazer o uso da palavra em uma sustentação oral, em uma reunião com um cliente, na hora de apresentar um projeto para a empresa e, até mesmo, para defender uma posição em um debate ou quando houver necessidade de apresentar um trabalho acadêmico. Como professor de Oratória Jurídica posso afirmar que grande parte dos alunos sai despreparada no que tange à comunicação e oratória. Muitos sabem muito bem sobre o tema, mas não conseguem transmitir suas ideias de maneira eficaz.

Acabam sendo profissionais que dominam muito o conteúdo, mas não conseguem se fazer entender, exatamente como aquele professor de faculdade que já deve ter passado pela sua vida que “sabia muito, mas não sabia passar”. Falar em público é muito mais do que dominar o conteúdo e proferir belas palavras.

Neste artigo você conhecerá mais dos bastidores da comunicação, de como a oratória pode aumentar o impacto do seu discurso e alavancar seus resultados. Entendendo o processo de comunicação e a melhor forma de destacar aquilo que você deseja que o outro entenda será muito mais simples informar ou persuadir. Conhecer as técnicas e entender como estruturar o discurso fará com que as palavras ganhem mais força e você atinja seu resultado com mais facilidade e menos desgaste físico e emocional.

Esse artigo abordará técnicas de comunicação e uma profunda reflexão sobre as atitudes que os advogados têm nos dias de hoje. Serão abordados temas para as mais diversas práticas do advogado, passando desde uma apresentação em um curso de pós-graduação até o momento de despachar com o juiz.

Vamos às táticas e ferramentas:

Busque informações!

Se você argumentar sempre da mesma maneira atingirá somente parte do seu público. Busque informações quando for sustentar oralmente, conheça as preferências do desembargador que ouvirá seus argumentos, conheça a câmara em que vai sustentar e assista a outros advogados sustentando. Qualquer informação que você tiver sobre quem julga será relevante para direcionar o discurso. Direcionando o discurso você vai levar muito mais argumentos relevantes e descartará os irrelevantes para aquela situação.

Logo após vem a necessidade de organizar o que tem a dizer. Muitos advogados têm na cabeça tudo o

que precisam dizer, mas na hora de argumentar simplesmente “jogam” seus argumentos. Quando os julgadores não conseguem entender a coerência do discurso ou não percebem o ponto central da argumentação, fica muito mais difícil deferir a seu favor. Se você não estrutura o seu discurso com início, meio e fim, os juízes ou desembargadores podem perder o argumento principal e prestar atenção no argumento de menor importância.

Construir o cenário e argumentar com provas e de forma lógica ajudará na compreensão da mensagem. O que quero dizer com isso? É que preparação é fundamental. Uma “apresentação” de ideias visa somente “apresentar” aquilo que foi preparado anteriormente. Se você não entendeu os melhores argumentos, se não os selecionou e viu como eles impactariam, você não planejou e, conseqüentemente, não tem nada a apresentar. Prepare o conteúdo e defina os melhores argumentos para aquela situação.

De posse das informações sobre o caso (que comentamos acima) defina o que é relevante ser comentado dentro da sua tese. Uma maneira muito boa para organizar os argumentos é você definir o “peso” de cada um deles e depois distribuir da seguinte forma: se os argumentos forem muito fortes, coloque cada um deles de forma bem destacada, valorizando cada elemento e cada palavra, discorrendo sobre cada um deles durante o tempo que tiver disponível.

Se os argumentos forem fracos, coloque-os de uma vez só, dando a ideia de que são muitos para, com isso, dar a ideia de que eles têm muito peso e devem ser considerados. Uma outra possibilidade é você ter argumentos com pesos diferentes e, nesse caso, existe um erro muito comum: o advogado começa em ordem crescente para construir o pensamento e concluir com o *gran finale!* Não faça isso!

Os julgadores podem perder a atenção por não considerarem relevantes seus primeiros argumentos e podem não acompanhar o discurso até o fim. Caso você tenha pesos diferentes nos argumentos existe uma fórmula que deixará a audiência atenta: você poderá até deixar o melhor argumento para o fim e seguir em ordem crescente de relevância, mas precisa ter o segundo melhor já no início do discurso!

Outro fator que impacta muito na argumentação é equilibrar bem os argumentos lógico/rationais com os argumentos emocionais. Citar a doutrina e a base dos seus argumentos é fundamental, mas construir exemplos e demonstrar situações análogas reforçam seu conteúdo. Lembre-se que, muitas vezes, quem julga conhece bem a doutrina e, por isso, pode parecer que você deseja “ensinar” ao magistrado o Direito. Além de fatos e dados você deve trazer exemplos e comparações. Essa estratégia auxiliará na compreensão do discurso de maneira mais efetiva.

Falamos até agora de informações e como preparar a argumentação, pois um discurso que despreze o conteúdo e somente considere a forma é um discurso vazio e falacioso. Mas dispensar completamente a forma também é um erro porque faz do bom conteúdo um discurso chato e sem força. O grande segredo da oratória para advogados é equilibrar conteúdo (bons argumentos e fundamentação) com a forma (expressões corporais, faciais e voz).

Nas próximas linhas conversaremos sobre os principais aspectos da forma que destacarão os pontos mais importantes do discurso e trarão mais impacto às suas palavras, trazendo a atenção do público e facilitando a compreensão de seus pontos.

A ferramenta de grande destaque quando o assunto é forma certamente é o contato visual. Seja em uma audiência, em uma sustentação oral ou conversando com outros advogados, você precisa olhar para todos os presentes. É muito comum observar um advogado, em uma sustentação oral, olhando somente para o presidente da mesa. Essa atitude é ruim porque, muitas vezes, o presidente nem voto tem e você, sem querer, deixa de olhar para os outros desembargadores.

Além de ser ruim porque os desembargadores se sentem excluídos, o contato visual tem a função de auxiliar na observação da postura deles. Muitas vezes, quem está ali do outro lado julgando, demonstra por meio de sua postura facial e corporal se entendeu ou não o que você quis dizer. Se ele entender, siga, se não entender, traga outro argumento que reforce o primeiro.

Aqui trago um destaque! Uma reclamação muito comum por parte dos advogados é que os desembargadores não olham para eles quando sustentam oralmente. Sei que isso acontece e, muitas vezes, deixa o profissional chateado e irritado, mas quero trazer aqui uma reflexão: o que você faz para atrair a atenção? Você demonstra que o seu tema tem relevância? Traz um contexto inicial?

Lembre-se de que o desembargador escuta dezenas de sustentações orais toda semana e muitos advogados (muitos mesmo!) vão lá sem organizar o discurso, somente para registrar que sustentaram. Com base nisso, quero auxiliar você no início do discurso. Ele tem a função de mostrar que o discurso tem uma direção e que foi bem planejado. Dessa forma você envolve o desembargador e consegue que ele ouça seus argumentos, afinal, não adianta ter excelentes argumentos se quem julga estiver olhando o celular.

Como iniciar: você tem três formas de iniciar o discurso para chamar a atenção (reforço que estou exemplificando com uma sustentação oral, mas isso pode ser utilizado na hora de despachar com o juiz, com o magistrado em audiência ou em uma conversa com outros advogados): o advogado pode iniciar seu discurso com um argumento forte (algo impactante, chocante e que traga a atenção das pessoas para o assunto), com um breve contexto e a solução do problema (falar sobre o problema de maneira breve e logo após mostrar a sua ótica.

Cuidado para não demorar muito na contextualização porque os julgadores podem aumentar a expectativa quanto ao tema ou podem ficar perdidos) ou com dando a direção dos argumentos (demonstrando qual o caminho vai seguir para que os julgadores entendam a trilha dos argumentos até chegar ao final). Não esqueça de mostrar a direção para as pessoas logo no início.

Assim como uma pessoa que vai ao cinema, vai a um filme de comédia preparada para sorrir e as pessoas que vão a um filme de drama preparadas para chorar, você precisa direcionar, no início do discurso, qual o “filme” que as pessoas acompanharão.

Destacando mais aspectos que influenciam diretamente na sua argumentação, com um outro advogado, um juiz ou um cliente), temos a variação da voz e o destaque nas palavras corretas. Leia a seguinte frase destacando (falando mais alto) a palavra com letras maiúsculas:

— Esse projeto vai trazer um retorno de ATÉ setenta por cento.

— Esse projeto vai trazer um retorno de até SETENTA por cento.

Qual projeto parece melhor? O segundo, certo? O que significa que, em uma mesma frase, você pode destacar ou omitir algum aspecto que julgue importante ou que ache impertinente. Saber variar o tom da voz e destacar as palavras mais importantes no discurso farão com que as pessoas prestem mais atenção aos pontos de destaque do seu discurso e fiquem mais concentradas em seus argumentos. Muitos alunos meus, principalmente na Graduação (por timidez), têm dificuldade de dar destaque nas palavras por terem a voz baixa.

O ideal é destacar a palavra aumentando o volume da voz, mas existem técnicas que auxiliarão você que não consegue modular o volume. As técnicas a seguir conseguem quase o mesmo efeito. São duas as outras possibilidades: você pode colocar uma pausa antes e outra pausa depois da palavra que deseja destacar ou pode separar silabicamente a palavra que gostaria de dar destaque. Tanto em uma quanto na outra você poderá manter o tom de voz que a palavra ganhará o devido destaque. Vale treinar e colocar em prática em seu próximo discurso.

Uma necessidade quando argumentamos é entender que as pessoas têm experiências diferentes das nossas e visões de mundo que podem não ser muito parecidas. Por isso, é necessário explicar uma sigla ou um jargão ou expressão técnica na hora que colocamos nossos argumentos. Se as pessoas não entenderem o que você diz, é ruim, mas se elas acharem que entenderam pode ser pior. Por exemplo, se ao conversar com o juiz, em uma audiência, o advogado utiliza a sigla PDV para falar sobre um Ponto De Venda, se ele não explicar o que significa o juiz pode interpretar como Programa de Demissão Voluntária. E o que vale é o que foi interpretado e não o que foi dito.

Se houver um ruído como esse na comunicação ficará difícil fazer com que a sua tese seja compreendida. Muito cuidado nessa hora! Evite utilizar expressões como “se vossa excelência não sabe o que significa...” ou “todo mundo sabe o que significa, né?” porque essas frases não explicam o conteúdo e podem parecer que só você domina aquele conteúdo, menosprezando, assim, o conhecimento das outras partes envolvidas.

Fator determinante para dar ênfase ao conteúdo, além da voz, é a gesticulação. Evite gestos muito amplos quando estiver próximo às pessoas porque você acaba invadindo o espaço delas e esses gestos podem deixá-las desconfortáveis. Da mesma maneira, evite gestos muito curtos quando estiver com as pessoas afastadas (em uma palestra ou em uma tribuna, muito longe de quem avaliará o seu discurso) porque eles não darão a ênfase necessária.

Os gestos complementam seu discurso e precisam estar de acordo com as palavras. Os gestos devem ocorrer acima da linha da cintura e abaixo da linha do queixo. Se precisar sair desse campo, sem problema, desde que não seja o tempo todo. Realize 95% da sua gesticulação na área anteriormente mencionada. Quando sentado evite apoiar os cotovelos na mesa e gesticule de forma mais suave. Gestos ágeis durante uma conversa com o seu cliente, na mesa de reunião, poderá passar ansiedade e tirar o foco do conteúdo apresentado.

Uma dica de técnica para entender quando um gesto é bom: ele é dentro do padrão, ou seja, considerado um gesto perfeito e natural, quando ocorre durante ou um pouco antes da palavra que ele representa. Não é para você ficar pensando nisso! Apenas repare que se o gesto ocorrer após a palavra proferida, ele transmitirá uma ideia de artificialidade e não de naturalidade.

Por último, não decore seus argumentos e, muito menos, leia seu discurso em um “papelzinho” escrito previamente. Você não está proibido de levar anotações e utilizá-las ao longo da conversa com seu cliente ou buscar um número nas anotações durante a audiência, mas ler na íntegra tudo que preparou pode dar a ideia de que não foi você quem redigiu. Pior ainda: não deixará seu discurso natural e você terá mais dificuldade de implementar as ênfases.

Todos os itens citados acima demonstram o quão complexo é o cenário na hora de expor seus argumentos. Esse cenário vai muito além da fala, pois também passa pela adequação da roupa, a capacidade de modular a voz, o vigor na gesticulação e, acima de tudo, a preparação de tudo isso. Destaco, aqui, que é preciso entender os aspectos e a importância da oratória, mas somente isso não será suficiente.

Como qualquer outra habilidade é preciso treinar e colocar em prática sempre que tiver oportunidade. De nada adianta assistir a vídeos de como jogar futebol, é preciso entrar em campo! O advogado precisará se comunicar profissionalmente, de forma oral, nos próximos 30 ou 40 anos, logo, é preciso que saiba como fazer. Caso contrário, ele se expressará sem saber.

Comunicar-se é algo que faz parte da vida do operador do Direito e, já que ele precisa valer-se dessa habilidade, é bom que saiba como executá-la. Entenda as ferramentas, perceba os detalhes, prepare-se. Busque cursos na área, treine em frente ao espelho, grave as suas sustentações e apresentações no escritório. Depois observe como plateia e pense o que você mudaria ali para tornar o discurso mais interessante e envolvente. Lembre-se que os argumentos são frios e que a forma como você os conduzir será a forma que os outros compreenderão.

E não justifique que não nasceu para se comunicar! Aristóteles dizia que “a excelência não é um ato, mas um hábito”. Siga as dicas, capacite-se e treine muito! Você ficará impressionado já com a sua primeira experiência após implementar essas técnicas.

Sucesso a todos e boa comunicação!

Date Created

18/09/2016