



Opinião: Advocacia exige conexão com nossa coragem e autoconfiança

Para a maioria das pessoas que pensa em falar em público, surge imediatamente uma sequência de sensações psíquicas que transitam entre o medo e o receio em se expor. Em seguida, somos tomados pelas sensações físicas: o coração bate mais acelerado, a mão sua, e a barriga começa a doer. Aparecem, então, nossas crenças limitantes: “não vou conseguir”; “vai dar branco”; “vou gaguejar”.

E por que sempre que pensamos em falar em público, na chamada oratória, já nos vem à cabeça uma apresentação para uma grande plateia, em um ambiente formal? Para os advogados^[1], o primeiro desafio que vem em mente é a sustentação oral.

Pelos inúmeros padrões construídos, fomos conduzidos a achar que a oratória não faz parte do nosso dia a dia, mas tão somente de ambientes sisudos e “profissionais”. É hora de desconstruirmos essas crenças, tanto em relação à limitação da utilização da oratória como o pavor das sustentações orais.

A oratória faz parte da nossa vida cotidiana, seja em ambiente formal ou informal, seja em uma conversa no dia a dia, seja em reuniões, palestras, audiências, despachos ou sustentações orais.

Uma premissa básica que temos que ter em todos os momentos em que nos expomos é: a oratória tem por objetivo gerar ação no nosso público-alvo. Ou seja, sempre que nos expressamos, precisamos saber que o nosso propósito é que o nosso cliente em prospecção nos contrate, que o cliente confie na nossa tese, que o julgador julgue favoravelmente aos nossos pedidos.

Então, existem três pilares básicos a serem trabalhados na oratória: a inteligência emocional; o conteúdo; e a forma.

A inteligência emocional é o que costumamos chamar de pilar de concreto, afinal, é a base da nossa oratória. Se esse pilar desmoronar, toda a sua exposição pode vir por água abaixo e, por isso mesmo, é o mais difícil de ser construído, em razão das inúmeras crenças limitantes que cada um de nós possui. Nesse pilar, além de muitas outras habilidades, temos de trabalhar alguns *mindsets* (forma de pensar) que concretizam a nossa exposição: *mindset* da oportunidade; *mindset* da entrega; e o *mindset* da recompensa.

O *mindset* da oportunidade é aquele que nos leva à gratidão por vivenciar aquele momento de exposição. Por exemplo, aquele advogado renomado e com anos de experiência com o qual você trabalha não poderá fazer a sustentação oral de um processo muito importante, e então você encara esse momento como uma oportunidade. Foque nesse *mindset*, até porque poucos são os advogados que têm essa possibilidade.

O *mindset* da entrega é aquele que nos leva a estar concentrado somente na exposição que estamos fazendo, ignorando os julgamentos e a aceitação social. A partir desse *mindset* o nosso único foco será entregar o conteúdo que fará o nosso público-alvo agir. Se estivermos dispersos e desconcentrados, o nosso público-alvo também ficará disperso e desconcentrado.

O *mindset* da recompensa caminha próximo do *mindset* da oportunidade. A partir daquele desafio que encaramos como oportunidade, ficamos focados nos aplausos e nos elogios que receberemos após nossa



exposição, por exemplo. É claro que os advogados também pensam nos honorários.

E, então, depois de sabermos os *mindsets* do pilar de concreto, precisamos saber quais são as habilidades do conteúdo. O conteúdo é o pilar de gesso, o mais fácil de ser construído e que pode exigir estruturação ou até mesmo improvisado. São as palavras, as frases, a verbalização daquilo que nos preparamos para expor. Nesse pilar, existem seis habilidades para serem trabalhadas: a eliminação de ruídos e preenchedores de silêncio; a utilização de perguntas no decorrer da exposição; a exposição do modo mais específico, direto e óbvio possível; a utilização de exemplos; a utilização de analogias concretas; e o *storytelling* (a arte de contar histórias).

O que são os ruídos ou os preenchedores de silêncio? São aquelas expressões que descredibilizam a nossa fala e tornam o nosso discurso mais incômodo aos ouvidos do nosso público-alvo. É o caso do “né”, do “éééé”, e tantos outros. Uma exposição sem ruídos e preenchedores é uma exposição mais agradável e mais assimilável.

A habilidade das perguntas é aquela que faz as pessoas pensarem e permite a interação com o público-alvo. As perguntas geram curiosidade no ouvinte e aumentam o nível de atenção daqueles que estão dispersos. São muito recomendadas para o início das exposições, até mesmo para sentirmos quem é o nosso público-alvo, quando não conhecemos.

As perguntas podem nos levar a conhecer mais a fundo nosso público e, portanto, sermos mais específicos, diretos e óbvios na nossa exposição. O uso dessa habilidade não deixa margem à dupla interpretação, uma das causas na falha de comunicação. Isto sem falar que exposições mais específicas e diretas são mais agradáveis do que falas generalistas e genéricas.

Perceberam que a todo o momento damos exemplos? Essa é uma habilidade do pilar conteúdo, em que nos aproximamos do nosso público, que através de exemplos consegue compreender melhor aquela informação passada. A exposição se torna mais didática, logo, de maior assimilação.

Assim como a apresentação de exemplos, o uso de analogias concretas permite a melhor compreensão do tema abordado na exposição. Comecem a apresentação de analogias com “é como se...”, “é a mesma coisa que...”.

Ainda na pretensão de facilitar a assimilação do conteúdo pelo ouvinte, nós temos o *storytelling* (a arte de contar histórias). Quem já assistiu ao filme *Forrest Gump* sabe da habilidade do personagem em contar vários eventos de sua vida por meio de histórias que se contrastam com a própria história dos Estados Unidos. As histórias sequenciais são mais bem absorvidas pelo cérebro, e por isso estamos diante de uma habilidade muito trabalhada quando se pretende alcançar a emoção dos ouvintes.

Superados os pilares de concreto e de gesso, precisamos expor o pilar de madeira, que tem uma dificuldade média de construção. A forma nada mais é que o modo como nós (voz e corpo) nos comportamos ao longo da nossa exposição. Na forma, precisamos trabalhar as sete habilidades mais importantes para uma exposição de excelência: técnica do silêncio; técnica do grito; movimentação; variação do tom (intensidade) de voz; técnica da naturalidade; técnica do olhar; e o sorriso.

Nas técnicas da forma, ainda mais do que nas técnicas dos demais pilares, não existe “receita de bolo”



ou rigidez na utilização. Existem somente técnicas e habilidades que podem facilitar a superação do seu medo em fazer sustentações orais, por exemplo.

Entrando nas técnicas, a primeira delas é a técnica do silêncio. Lembram dos discursos do Barack Obama? As pausas e o silêncio utilizados como forma de fazer o público pensar e até mesmo de auxiliar a elaboração de ideias do ex-presidente dos EUA. Assim como um atleta precisa oxigenar os seus músculos ao longo da atividade, nós também precisamos fazer o mesmo no decorrer da nossa exposição. Fazendo uma conexão entre forma e conteúdo, a respiração e a pausa diminuem bastante os ruídos e os preenchedores de silêncio. Utilizamos bastante dessa técnica para pessoas gagas.

Sempre na pretensão de manter o público atento e gerar uma ação no ouvinte, nós trabalhamos a técnica do grito, que é aquela em que damos ênfase, aumentando o tom de voz, a algumas palavras ou expressões mais importantes da exposição. Em uma sustentação oral, por exemplo, precisamos “gritar” pelo provimento do nosso recurso.

Variar o tom da sua voz (intensidade) não só para gritar, mas também para usar palavras e expressões com a pretensão de levar emoção aos nossos ouvintes é outra habilidade que devemos estar atentos no pilar da forma. A variação evita aqueles discursos estáticos e cansativos.

Do mesmo modo que nos preocupamos com a nossa voz, precisamos nos preocupar com o nosso olhar. Olhar para o nosso ouvinte significa valorizá-lo e transparecer que a sua presença e análise é muito importante na nossa exposição. Olhar para aquele magistrado que você acredita que pode ser o voto decisivo pode significar um pedido de vista ou até mesmo uma mudança de entendimento.

Como na oratória as habilidades e técnicas não são isoladas, a habilidade do olhar, juntamente com o *mindset* da entrega, pode significar uma mudança de condução da sua exposição, pois é sempre importante perceber a reação do público a cada momento e reagir às ações.

Apesar de falarmos aqui de algumas habilidades, a naturalidade deve permear na nossa exposição, mas, ainda assim, algumas técnicas facilitam a transparência de tranquilidade e segurança naquilo que se fala. A técnica da naturalidade é aquela em que seus braços e mãos gesticulam e reforçam as informações passadas. Claro, em sustentações orais, o púlpito limita um pouco a técnica da naturalidade, o que não inviabiliza a gesticulação. A gesticulação natural, em vez de ficar segurando a tribuna ou com as mãos para baixo, transmite segurança aos magistrados. Lembrando que o excesso de gesticulação também incomoda, pois transmite afobação e desconforto. Por isso, a técnica da naturalidade de forma suave é a mais indicada.

Ainda na ideia de linguagem corporal, quando não estivermos na tribuna ou sentados em uma reunião, do mesmo modo que a voz não pode ser monótona e em um só tom, não podemos ficar estáticos e fixos em somente um ponto do nosso palco. A movimentação precisa ocorrer, inclusive com a aproximação do público-alvo, se possível for. Caminhar ao longo do palco e do espaço destinado a nossa fala torna a exposição mais agradável e menos cansativa. Nem por isso devemos caminhar incansavelmente, fazendo movimentos pendulares, pois podemos gerar desconforto na plateia.

No decorrer do nosso discurso, o sorriso deve fazer parte da forma como nós falamos, pois sorrisos geram sorrisos e evidenciam simpatia. Já viram que quando alguém boceja a outra pessoa também



boceja? Então, quando nós sorrimos, nossos ouvintes também sorriem. Obviamente, nem todos os assuntos e ambientes permitem o sorriso, por isso a sua utilização, assim como as outras habilidades da forma, devem ser trabalhadas de modo natural.

Então, já conseguimos gerar a sua vontade de agir, de se expor e superar o seu medo de dar uma palestra ou fazer uma sustentação oral? Esperamos que sim! Para isso, prepare-se sempre que possível. Treine e pratique. Grave vídeos e áudios como forma de treinamento. Converse consigo no banho ou no carro: são momentos em que estamos sozinhos e, na maioria das vezes, é um tempo quase inútil e não utilizado.

E como dizia Sobral Pinto: “A advocacia não é profissão para covardes”.

Quem não se expõe não se conecta e a advocacia exige essa conexão: uma conexão com a nossa coragem e autoconfiança.

[1] Utiliza-se a flexão de gênero masculino (padrão), não para expor consentimento com as opressões de gênero, mas apenas por uma questão de facilidade na escrita e na leitura.

Date Created

20/08/2017