

Tutor mostra o poder do silêncio a advogados dos EUA

Na faculdade de Direito, estudantes raramente adquirem habilidades que irão facilitar o sucesso em suas carreiras. Não aprendem, por exemplo, "teorias do jogo psicológico" — às vezes chamadas, simplesmente, de truques da profissão. Nesse jogo, há três ferramentas básicas à disposição dos advogados: ficar em silêncio, escutar atentamente e pensar criticamente. As três estão conectadas.

Divulgação



O tutor de advogados James Fierberg
Divulgação

É o que ensina o advogado, professor de Direito e tutor de advogados James Fierberg. Em um artigo para o Jornal da ABA (American Bar Association), ele explica por que essas ferramentas são tão importantes para o bom desempenho dos advogados em negociações e em vários tipos de disputas — debates à parte.

Ele reconhece que ficar em silêncio causa desconforto. Afinal, desde a faculdade o advogado aprende que deve ser erudito e deve argumentar com uma lógica incisiva. E isso realmente funciona em determinados ambientes, como no tribunal do júri. Mas há situações em que o silêncio fala mais alto. E, ao mesmo tempo, saber ouvir atentamente e pensar criticamente traz mais resultados positivos para o advogado e seus clientes.

Fierberg diz que, quando insistimos em argumentar, raramente ouvimos. Normalmente nos dedicamos a pensar no próximo argumento para causar uma impressão nos colegas, nos clientes e em qualquer oponente. O silêncio abre espaço para ouvir informações que podem ser preciosas e não precisa durar por longos períodos para ser eficaz.

O ponto mais importante disso tudo é o de que o silêncio é uma ferramenta usada para encorajar o interlocutor a fornecer mais dados (ou informações), que poderão ser usadas contra ele no momento certo.

Segundo o autor do artigo, ouvir passivamente seu interlocutor é como escutar o rádio ou a televisão.



Não é um diálogo. É apenas a mera obtenção de informações. Para se beneficiar da atenção às palavras do interlocutor, ele tem de pensar que você está genuinamente interessado no que ele tem a dizer. Ouvir ativamente é essencial para se criar um diálogo saudável.

Ao mesmo tempo que você ouve atentamente, fazendo um bom uso do silêncio, você pode entender melhor os argumentos e as perguntas do adversário. E então você pode pensar um pouco e elaborar a resposta dentro das limitações da pergunta — e não oferecer qualquer outra informação que não foi pedida.

Em sua experiência como tutor, Fierberg notou que advogados mais novos se sentem desconfortáveis com o silêncio, porque não estão familiarizados com esse "truque" da profissão. Pensam que, como advogados, têm muito a dizer em defesa dos interesses de seus clientes. Mas se apressar em aproveitar qualquer oportunidade de falar impede o advogado de compreender inteiramente uma declaração ou pergunta do adversário, para que possa formular a resposta mais restrita possível.

"O silêncio tem uma relação estreita com a capacidade de ouvir. Por mais que você pense que é erudito ou que seu professor disse que você o é, o valor da argumentação de forma clara e articulada, seguida de silêncio, é maior do que se supõe", diz o advogado.

Silêncio e pensamento crítico

Ouvir atentamente é uma forma de extrair informações extras, muitas vezes relevantes, de um adversário. Mas é preciso capitalizar tais informações, para que haja um ganho significativo. Nesse ponto, o pensamento crítico é a habilidade afirmativa interna que ajuda o advogado a ter uma boa compreensão do que foi dito.

Ouvir atentamente o adversário e fazer silêncio são armas que dão tempo ao advogado para trabalhar seus conhecimentos e qualidades, antes de formular um argumento lógico ou uma resposta apropriada para a situação.

"Se você não aproveita a vantagem do silêncio, você pode perder duas vantagens críticas: em primeiro lugar, você perde a oportunidade de observar vazamentos verbais ou não verbais valiosos que seu silêncio obriga o adversário a fazer; em segundo lugar, você suprime a habilidade de se apoderar da adversidade perigosa que a maioria das pessoas enfrenta; o silêncio é um estado anormal, um vácuo tenebroso. Já se disse que a natureza abomina o vácuo", escreve o autor do artigo.

Para eliminar o desconforto do vácuo, seu adversário irá, presumivelmente, avançar nele e cometer erros, por falar demais. Pode acabar fazendo admissões ou concessões desnecessariamente. Pode-se dizer que seu pensamento crítico é sugado pelo vácuo.

Para se contrapor ao silêncio adversário

Uma vez que você tem consciência do poder do silêncio, irá reconhecer seu próprio desconforto com ele. "Se você ousa abrir os portões do silêncio, você precisa se treinar para superar esse desconforto. Do contrário, você sofrerá com ele, se seu adversário usar essa estratégia", diz Fierberg.

É possível que essa ferramenta psicológica seja usada contra você, um dia ou outro. Uma maneira de



quebrar a "magia" do silêncio, nesse caso, é atacá-la com uma pergunta aberta — em oposição a uma pergunta que enseja a resposta "sim ou não". Perguntas abertas exigem não apenas uma resposta, mas uma resposta substantiva, obrigando o adversário a falar. Depois disso, fique em silêncio. E, com isso, irá virar a mesa.

O celebrado advogado e autor Louis Nizer, citado por Fierberg, disse em seu livro "Thinking on Your Feet" (Pensando com os pés), de 1940: "Apenas o amador teme ficar em silêncio por um momento, com receio de o interesse desvanecer. Ele depende apenas de palavras para capturar a atenção. O profissional artístico sabe que padrões de ritmo requerem silêncio também. E nada é mais dramático e eficaz do que uma longa pausa inerte após uma declaração. Ela possibilita a absorção do pensamento e a reflexão. E, mais importante, concentra a atenção no que foi dito".

Dessas três ferramentas a seu dispor, a capacidade de ouvir é a mais útil na prática da advocacia, diz Fierberg. "Supere seu medo do silêncio e aprenda a ser um ouvinte paciente e atento. Você vai descobrir que, às vezes, seu oponente vai promover a causa de seu cliente."

Date Created

21/03/2021