

Negociação e treinamento
para advogados: como
maximizar resultados e
definir estratégias para
audiências

Ricardo Munarski Jobim



Introdução

- Abrindo a mente para ver a partir de outros ângulos / alienação profissional
- Outras áreas do conhecimento são extremamente úteis à advocacia - psicanálise
- O que define o sucesso profissional?
- Somos mais óbvios do que pensamos – A ilusão da manipulação

Perspectiva do cliente

- Como se vende uma imagem / fatores de influência, estruturais, pessoais e dependente de terceiros
- A dualidade QUALIDADE/REPUTAÇÃO
- Diferenças entre boutique, empresariais estruturados e gerais/coringas
- O que ele busca, resultado ou tranquilidade?

Comunicação

- Como identificar o objeto de conversa do cliente
- Ser Pessoal ou impessoal? Riscos e consequências / dar o número do celular
- Vídeo Erin Brockovich
- Emocional – Banalização do que a causa representa
- Voltada a resultado – Quando ser prático
- Métodos da psicoterapia – saber ouvir - Paráfrase, inquirição e empatização
- Naturalidade e escolha da linguagem

Como atingir o objetivo?

- Dificuldade de quebrar paradigmas / como mudar o hábito e ser outra pessoa?
- Necessidade de organização
- Alinhar voz interna
- Corrigir postura e entonação
- Fazer exercícios de vídeo / ouvir críticas
- Como gerar confiança / Jamais falar de si mesmo / sensacionalismo / elogiar outros profissionais

Perigos e erros comuns de advogados

- A Armadilha de dar prazos
- Erro de controle sobre perspectiva de resultado
- Gerar expectativa e não cumprir / questão ética
- Assumir compromisso de relatórios ou de manter o cliente informado
- Cobrar menos que deveria / Como comunicar o preço a ser cobrado / Preço e valor

Negociação – Qual o diferencial para um país como o Brasil?

- O mito da malandragem e seus efeitos



Negociação em audiências e fora – como conduzir com colegas

- A inútil troca de ameaças e argumentos jurídicos / Ancoragem
- Audiências – Negociação 4D
- O medo de negociar é amigo ou inimigo?

- Comportamento em audiências
- Considere o 4D – Cada um tem seu próprio interesse, inclusive você. Portanto, não hesite na condução, seja confiante no próprio desempenho, mas sempre explique o porquê ao cliente.
- Ser combativo só para agradar o cliente realmente funciona?
- Inquirição – o approaching correto e suas variáveis. “Seja doce se quiser doce”.
- Nervos à flor da pele / Fortiter et recte



- FORTITER ET RECTE – lema de Ruy Barbosa – paraninfo escolhido na turma de direito de 1913 da faculdade livre de direito de Porto Alegre. Manoel André da Rocha cancelou a formatura – Fizeram a cerimônia for a. Manoel era seguidor de Hermes da Fonseca – campanha civilista – derretou Ruy na campanha presidencial.

- Estilos diferentes de Juízes e conduções processuais
- TESTEMUNHAS: A arte da preparação
- - O dilema inútil da suposta vedação de conversar antes.
- - O poder da auto-sugestão da verdade – “*vai ser mais fácil do que você imagina*”.
- - A referência a outros depoimentos como segurança – escolha instruir junto ou separado.
- - Preparação às perguntas da outra parte – jamais decorar.

Os 11 MANDAMENTOS

- 1 – JAMAIS pergunte sem saber a resposta.
- 2 – Você não é o Juiz. Não faça o trabalho dele.
- 3 – Quando os nervos afluírem, "*Fortiter Et Recte*" e use o truque da pergunta "*Tá tudo bem, o Sr. está nervoso?*".



- 4 – Jamais perca a combatividade em nome da educação. Logo, diga o que quer dizer, usando as melhores palavras, caso contrário arrependá-se.
- 5 – JAMAIS se apaixone pela causa.
- 6 – Use a linguagem técnica, mas seja compreensível.
- 7 – Em acordos, jogue a responsabilidade do sim SEMPRE ao cliente.
- 8 – Testemunhas não são as únicas fontes de prova. Não jogue com base somente nelas.

9 - Você advoga pra convencer o Juiz, mas principalmente ao Tribunal. Perguntas preparadas são úteis, mas obrigatoriamente vão ter que ser adaptadas na hora. Preste atenção e não repita o já perguntado pelo Juiz, sob pena de perder o respeito a a atenção do mesmo.

10 – Não tente ser o rei da verdade através da condução agressiva, a não ser que tenha certeza do resultado. Todos somos óbvios, e até a testemunha percebe isso. 0 x 0 pode ser um ótimo resultado.



11 – Existem audiências em que entrar mudo e sair calado representam um ótimo desempenho. Explique isso ao cliente.

Conclusão

- Capacidade de adaptação / brasileiro possui a característica, mas esbarra na insegurança, efeito do mito malandragem
- Clientes satisfeitos se multiplicam.
- É preciso prestar atenção a todos, e especialmente em si mesmo. Logo, se enxergue.