

VITORINO PRATA CASTELO BRANCO

O ADVOGADO E A DEFESA ORAL

COMO VENCER NA ADVOCACIA
COMO VENCER NA ORATÓRIA
COMO PREPARAR-SE FISICAMENTE O ORADOR
COMO PREPARAR-SE INTELECTUALMENTE O ORADOR
COMO CONSTRUIR O DISCURSO
O DISCURSO FORENSE

Prêmio
ANIBAL FREIRE
de 1976 da
ACADEMIA BRASILEIRA DE LETRAS



SUGESTÕES LITERÁRIAS



Vitorino Prata Castelo Branco nasceu em Itirapina/SP, em 1904. Bacharel UFF/RJ, 1956, doutor em direito USP, 1958, especialista em filosofia do direito, medicina legal, psicologia jurídica, criminologia e jornalismo, com diplomas e certificados inclusive da S.A.P.R./Argentina, foi **pioneiro do ensino** de jornalismo no Brasil.

Em 1943, iniciou uma série de palestras e conferências na sede da **Associação dos Profissionais de Imprensa de São Paulo**, culminando no primeiro **Curso Livre de Jornalismo no Brasil**, além de cursos por correspondência, através da *Revista Mensal de Ensino Prático* (1937), da qual era diretor, sobre jornalismo, farmácia, contabilidade, taquigrafia, publicidade, corte e costura, etc.

Empresário e jornalista, visionariamente lançou o curso quando não havia escolas de Comunicação, não obstante frustrados esforços da ABI, que se repetiam desde o início do séc.XX. Isso o tornou alvo da inveja, foi acusado de charlatanismo e publicamente perseguido, no que Osni Tadeu Dias denominou de **Calvário do Pioneiro**.¹ Abandonou as atividades em comunicação para se dedicar à advocacia criminal. Publicou diversos livros sobre direito e lecionou na Faculdade de Direito de Guarulhos/SP, na Faculdade de Administração de São Paulo e na Sociedade Brasileira de Direito; dirigiu o Instituto Paulista de Comércio, presidiu a Associação Educacional de São Paulo e a Sociedade Brasileira de Direito Criminal; integrou o Instituto dos Advogados, a Associação Paulista de Direito e a Sociedade de Criminologia de Paris. Agraciado, entre outros, pelo prêmio "Aníbal Freire" da ABL, recebeu com solenidade a "Medalha do Cinquentenário", concedida pela USP em 1984.

¹ “**Vitorino Prata Castelo Branco e o primeiro Curso Livre de Jornalismo do Brasil**”, tese do Mestre Osni Tadeu Dias, Coordenador do Curso de Jornalismo da Unigran-Dourados/MS, apresentada ao Grupo de Trabalho **História do Jornalismo**, em Florianópolis, 15-17/4/2004. No capítulo sobre “**O Calvário do Pioneiro**”, registrou: “Entre várias acusações, estavam as de que a escola de jornalismo por correspondência era mantida por uma associação de imprensa inidônea e que, com lições primárias, enganava aos incautos, ganhando fortunas com um negócio puramente comercial. Vitorino foi acusado de não ser jornalista e de manter em funcionamento cursos ilegais, pois a manutenção de cursos caberia somente ao governo. Castelo Branco passou a ser alvo de uma campanha devastadora por parte de jornais de São Paulo. ...os jornalistas Maurício Loureiro Gama e Tico-Tico eram os principais articuladores dos ataques ... começou a sofrer uma grande pressão por parte dos jornalistas. Anos mais tarde, na Universidade de São Paulo, Castelo Branco declarou: “assim, passei a ser alvo de uma campanha difamatória. As crônicas e notas foram aparecendo em vários jornais a cada dia. Um jornalista, do extinto Diário de São Paulo, publicou um violentíssimo artigo contra mim e contra o curso. Dizia que jornalismo é vocação e não se aprende em escola, e que aquele que se propusesse a ensiná-lo estava abusando da credibilidade pública. Segundo ele, abuso da credibilidade pública era crime e que, portanto, como ilegalidade prevista no Código Penal, eu deveria responder por ele, estando já aberto contra mim, inquérito na 1ª Delegacia Auxiliar de Polícia” [Grifamos] da Web 7.6.2010 às 21h. em http://www.almanaquedacomunicacao.com.br/files/others/osni_tadeu_dias.doc

Além deste *O advogado e a defesa oral* e do também clássico *O Advogado em ação*, escreveu, entre outros: *Jornalistas de todo o Brasil, uni-vos* (1944), *Curso de Jornalismo* (1945) e *Das defesas dos crimes contra o patrimônio* (1968). Faleceu em 1994, aos 90 anos.

APRESENTAÇÃO

A exposição oral destas considerações históricas, técnicas e didáticas sobre a oratória forense, levada ao conhecimento de auditórios interessados, alcançaram os objetivos previstos, animando e preparando numerosos bacharéis em Direito para a nobre arte de falar em público.

Das experiências feitas, duas verdades foram evidenciadas: a de que a eloqüência é dom com o qual se nasce, e a de que a oratória, em geral, como arte e técnica, está ao alcance de quem queira cultivá-la com amor. Não se faz tribunos natos, mas se faz, e muito bem, bons oradores.

A oratória forense, por sua vez, já não é a palavra eloqüente dos tribunos, porque depende, mais do que nunca, do exame das provas e da exposição de argumentos lógicos. Se a palavra, embora bonita, não estiver amparada pelo direito, o advogado nada conseguirá de útil.

A boa exposição do fato e do direito, feita com clareza e sinceridade, em linguagem correta e convincente, é o segredo do sucesso na sustentação oral nos tribunais e no trabalho da defesa no Tribunal do Júri. Segredo que se desvenda nos ensinamentos deste ensaio.

Muitos que ouviram estes ensinamentos e que os seguiram nos cursos que realizamos tornaram-se, depois disso, bons oradores forenses, brilhando nos tribunais. É justo, por tal motivo, que estes ensinamentos sejam melhor divulgados, para que os demais bacharéis, que ainda não os conhecem, também os aproveitem.

É o que estamos agora concretizando, com esta publicação.

São Paulo, janeiro de 1977.

O AUTOR

INTRODUÇÃO

A oportunidade, tão esperada, mas tão esquiva, finalmente chegou para o advogado, leitor desta obra. O incentivo para tornar-se orador e vencer na profissão, como criminalista, especialmente do Tribunal do Júri, está neste livro e neste apelo do autor. Não é tão tarde assim que o advogado deixe de dar o primeiro passo para início da caminhada vitoriosa. Ouça a voz da experiência, siga estes conselhos, e parta ainda hoje para o triunfo da oratória forense. Como guia e conselheiro, o advogado tem estes ensinamentos e estas lições. Com este livro, com o seu estudo e sob influxo do otimismo e do entusiasmo que dele emanam, o desejo de tornar-se orador e grande advogado criminalista será realizado. Como conta Marden — o grande educador norte-americano —, George Washington disse, quando jovem: "Hei de me casar com uma linda mulher. Hei de ser um dos homens mais ricos de minha terra. Hei de comandar o exército do meu país. Hei de governar a nação que ajudarei a criar!" E George Washington tudo isso conseguiu... Diga também o leitor: "Hei de aproveitar todo o meu tempo. Hei de estudar bastante. Hei de trabalhar ainda mais que hoje. Hei de valer o dobro do que agora valho. Hei de alcançar, na minha profissão, como advogado criminalista, especialmente no Tribunal do Júri, uma projeção brilhante. Hei de aprender a falar em público e tornar-me um grande tribuno!" E como George Washington você também conseguirá tudo isso!

Capítulo I

COMO VENCER NA ORATÓRIA E NA ADVOCACIA

A atitude vitoriosa

A primeira condição para vencer, seja na oratória, seja na advocacia, seja em qualquer outra atividade ou profissão, é ter o candidato à vitória confiança em si próprio, porque ninguém pode vencer os demais se não souber vencer a si mesmo já que basta a sua atitude vitoriosa para ter meio caminho andado na marcha para o triunfo. Vê-se este fato todos os dias, nas lojas, nas repartições públicas, nos cartórios das diversas varas cíveis e criminais da comarca. O advogado modesto, simples, despretensioso, parece que é invisível ninguém o atende, enquanto que o advogado soberbo, ufano, que entra como se fosse o dono da loja ou do cartório, sempre é o primeiro a ser considerado. A pessoa que entra num clube, numa biblioteca, que julga pública, atravessa os seus umbrais desembaraçadamente e obtém o que deseja; se soubesse, porém, que o clube ou a biblioteca era de caráter particular e entrada proibida, mostrar-se-ia tão receosa que, pela sua atitude precavida, seria logo interceptada.

A atitude acanhada é um estado de alma, como o é, também, a atitude vitoriosa. O que é preciso é que o inibido procure vencer o seu embaraço natural, seja por esforço próprio, quando este temperamento não tem raízes neuróticas, seja com o auxílio do médico especializado, quando se trata de complexo psicológico; todavia, na maioria das vezes, a timidez pode ser vencida, sem auxílio alheio, por qualquer pessoa que se proponha, realmente, a destruir tal defeito.

Se o advogado acanhado considerar que tem os mesmos atributos físicos e intelectuais, os mesmos conhecimentos e diplomas que o advogado desembaraçado, e que não há nenhuma dificuldade de imitá-lo, apresentando-se, em toda a parte, como se fosse a primeira personalidade da cidade, bem trajado, bem alegre, bem disposto, tendo

sempre um bom sorriso para cada circunstância, uma boa palavra para cada balconista, na loja, para cada funcionário, na repartição, para cada escrevente, no fórum, logo veria que, com esta atitude vitoriosa, tudo se abria e se tornava mais fácil, conseguindo privilégios que somente são dispensados aos amigos e superiores.

As forças naturais deste modo de agir estão dentro do íntimo de cada pessoa, geralmente em estado dormente, devendo ser despertadas e postas em funcionamento. Não diga: "Eu não sou capaz de vencer o meu acanhamento!" Fale: "Eu hei de vencer o meu temperamento; eu hei de tornar-me desembaraçado; eu hei de proceder como os advogados vencedores procedem, embora isto me custe esforço e trabalho; eu hei de alcançar o triunfo; eu hei de vencer na minha profissão; eu hei de vencer na oratória! Eu hei de vencer, porque eu quero vencer!"

O triunfo depende da atitude vitoriosa, e esta depende da vontade de vencer. Que é a vontade de vencer senão a resolução determinada de conseguir aquilo que se almeja, senão a potência que faz mover o pensamento e a ação para determinado fim? Se o homem não sabe a que porto se dirige — diz um mestre — nenhum vento lhe é favorável. O objetivo, neste caso, é vencer na profissão de advogado e na oratória forense, pois para isso basta impregnar-se daquela vontade firme e resoluta, capaz de suprimir todas as deficiências físicas e intelectuais que, por acaso, possam servir de obstáculo para a caminhada.

A arte de falar em público, a não ser naqueles casos de eloquência nata, não cai dos céus por descuido dos deuses, nem depende de um estalo na cabeça, como se deu com o padre Vieira, pois sempre é fruto de esforço constante e demorado. Ninguém ficará orador de um dia para outro. Estudar oratória é o mesmo que prestar exame vestibular para o curso superior, não desanimando ao pensar nos cinco ou seis anos que se tem pela frente, porque o tempo não pára jamais e,

estudando ou não estudando, os anos se vão tão depressa que ninguém sente a fatalidade de sua passagem. Um famoso provérbio chinês diz que qualquer caminhada, por mais longa que seja, sempre começa com o primeiro passo. Dado este passo, a marcha estará iniciada e, a cada instante, o final triunfante mais se aproxima do caminhante.

Os fracos, os desanimados, os vencidos, sempre deixam para depois, para amanhã, o primeiro passo e, com a sua indecisão, continuam no mesmo lugar, enquanto que os advogados decididos já vão longe, pela estrada do triunfo. Os fracos, os desanimados, os vencidos vêem obstáculos intransponíveis nas dificuldades naturais da jornada, ouvem objeções de pessoas amigas que os prejudicam, querendo ajudá-los, e Oposições de estranhos, quando não de inimigos que, por inveja oculta, procuram impedir os seus sonhos. Para uns e outros, os homens fortes e animados só podem ter uma resposta: "Eu tenho o direito de tentar o que outros tentaram, e venceram; eu tenho o direito, até mesmo, de errar, como outros erraram, e depois, o que vou fazer não prejudicará a ninguém, a não ser a mim, se não der certo..." Eu estou decidido, ninguém mais me impedirá de tornar-me orador pela minha própria força de vontade!" O advogado que seja capaz de dizer estas palavras aos seus opositores já demonstra que será um vitorioso porque, pela sua decisão e pela sua atitude, já está com todos os atributos e dons para alcançar o triunfo. O resto é apenas questão de tempo. Foi assim que deram o primeiro passo, na marcha para a vitória, todos aqueles que hoje estão no mais alto da carreira.

Tudo o que é grande, que é importante, que é famoso para o homem sempre é dificilmente obtido, e se estivesse ao alcance de qualquer indivíduo, naturalmente perderia o seu valor. No dia em que o ouro tornar-se tão vulgar como a areia, terá então apenas o valor da areia.

O caminho para alcançar a vitória, seja na profissão de advogado, seja na arte de falar em público, seja em qualquer outra arte ou ciência, estará sempre juncado de espinhos, semeado de pedras, marcado por vaiados e abismos, espinhos que ferem, pedras que machucam, vaiados e abismos que deverão ser transpostos como outros homens já os transpuseram. Todos os caminhos fáceis são de descida — dizia Marden —; *somente os caminhos árduos* levam para o alto. Quando Napoleão, para salvar Massena, perguntou aos seus generais se era possível transpor os Alpes, com as suas carretas, os seus canhões, e os seus soldados, aqueles responderam que possível era, mas que, até então, ninguém o fizera. "Se é possível — disse Napoleão — eu transporei os Alpes". E a história conta o triunfo do famoso comandante. Para tornar-se orador, as dificuldades poderão ser muitas, os obstáculos poderão ser imensos, os abismos a transpor poderão ser medonhos e profundos, mas se outros o conseguiram o advogado disposto como Napoleão também o conseguirá. E não haverá maior alegria para o vencedor do que chegar ao mais alto de sua carreira. Alpinistas vitoriosos fincaram no alto de uma *montanha* suíça um cartaz que bem define o segredo da vitória: "Os covardes nunca tentaram. Os fracos desistiram no meio do caminho. Só os fortes atingiram este lugar!" O mesmo haverá de dizer o advogado que, vencendo a escalada da oratória, dominar um dia os jurados com o poder de sua palavra ardente!

É mais tarde do que você pensa...

No saguão do *Herald Tribune* de Nova Iorque há um grande relógio, e sob o relógio há uma placa, onde está escrito: "É mais tarde do que você pensa..." Terrível sentença que faz lembrar o tempo que já

foi perdido sem ter sido aproveitado. Quem começou a preparar-se para o triunfo oratório ou qualquer outra atividade há um ano atrás já está com um ano na frente daquele que começar no dia de hoje. O recurso urgente é não perder nem mais um minuto, é começar agora mesmo para que, dentro de um ano, esteja o advogado um ano na frente daqueles que não tiveram a coragem de começar, neste momento, a escalada para o futuro.

Lembrem-se aqueles que desejam vencer, que o ontem já não existe e que o amanhã ainda não nasceu, pois, como dizia Marden, o único momento que realmente lhes pertence é o momento presente; aproveitá-lo, antes que fuja, é o segredo para ultrapassar os seus concorrentes e adversários. Disraeli dizia que a oportunidade, como a fortuna, bate na porta de cada homem uma só vez na vida, e se não for recebida nunca mais voltará. A oportunidade para vencer como orador e como profissional da advocacia criminal é esta que está batendo, neste instante, à porta do leitor. Aproveite-a, não a deixe fugir, para que, mais tarde, não se arrependa de não tê-la acolhido e agasalhado. Este é o seu instante, não se esqueça, pois é bem mais tarde do que você pensa...

Não acredite nos derrotistas, estes homens do "contra", que sempre põem objeções a todas as iniciativas que alguém deseja pôr em prática. O mundo está cheio deles, e, se fossem ouvidos, nada haveria de novo sobre a terra. Incapazes de vencer na vida vingam-se impedindo que os outros consigam triunfar nos seus empreendimentos.

Quando Fulton começou a experimentar o seu primeiro navio a vapor, os derrotistas do seu tempo diziam que "com água quente ninguém alcançaria o outro lado do oceano...", mas Fulton não os ouviu, e venceu. Quando Winzer obteve permissão para instalar lâmpadas a gás na cidade de Londres, um famoso jornalista dizia que

"só um doido se proporia a iluminar ruas com fumaça...", mas Winzer não o ouviu, e venceu. Quando Alexander Granam Bell fazia experiências com o telefone, os seus próprios parentes diziam: "Ora! Querer falar pela ponta de um arame e fazer sair a voz pela outra ponta! Este homem está louco!", mas Bell não os ouviu, e venceu...

Quando Daguerre fazia as suas primeiras experiências com a fotografia, um jornal francês criticava-o, dizendo: "Fixar imagens fugazes não é apenas impossível, mas também constitui uma injúria a Deus!", mas Daguerre não o ouviu, e venceu. Assim, quando alguém souber que o advogado leitor vai aprender oratória e procurar vencer na advocacia do júri com o poder de sua palavra, há de dizer-lhe que, sendo a eloquência um dom natural, ninguém aprende a falar em público, se não a tiver — confundindo oratória com eloquência, que são coisas diferentes. Não ouça o advogado leitor os derrotistas, e teime na sua aspiração porque há de desmenti-los, um dia.

A hora da oportunidade

Há criaturas que, entre dois caminhos, sempre tomam o lado errado. E assim vegetam, dando por paus e por pedras, maldizendo a vida e lastimando-se de sua má sorte que afinal é coisa que somente existe no cérebro dos fracos e dos ignorantes. Entre dois médicos, escolhem o charlatão; entre dois alfaiates, o que vai estragar-lhe a roupa; entre dois negócios, justamente aquele que lhe vai trazer prejuízos. Anos depois, dizem: "Se eu tivesse feito aquele negócio...". "Se eu tivesse ficado naquele emprego...". "Se eu tivesse feito aquele curso...", hoje estaria bem melhor, seria importante e rico. São estes os homens do "Se eu tivesse...".

Estes erros do passado, todavia, não representam, propriamente, falta de sorte: são as mais das vezes receios de tomar uma decisão, falta de coragem para pôr em prática uma iniciativa, preguiça de pôr sobre si mesmo novos trabalhos, facilidade de ouvir a opinião maléfica dos outros. Mesmo quando não há uma oportunidade é preciso criar outra somente para si. Era o que Marden dizia: "Se eu não encontrar o meu caminho, abrirei outro somente para mim...". Apenas é preciso decidir e pôr em prática, imediatamente, a sua decisão, a qual, neste momento, é a de vencer na arte de falar em público, a fim de tornar-se, no futuro, grande orador no Tribunal do Júri, ou grande tribuno na praça pública. Não diga o leitor que não tem tempo, porque minutos depois do trabalho rotineiro, quando bem aproveitados, são mais úteis do que muitos julgam. Cícero, o grande orador romano, já dizia: "O que os outros consagram aos divertimentos públicos, ao repouso mental e corporal, eu destino ao estudo da Filosofia.. .", e foi por isso que Cícero nunca se lamentou do que deixou de fazer. Não seja o leitor também, no futuro, o homem do "Se eu tivesse...". Seja o homem que dirá: "Venci porque eu quis vencer!"

Se Helena Keller, que era muda, surda e cega, conseguiu doutorar-se pela Universidade de Radcliffe. Se Milton, que era cego, conseguiu, apesar dessa deficiência, escrever a maravilha que é o Paraíso Perdido. Se Beethoven, depois de surdo, escreveu as suas melhores paginas musicais. Se Roosevelt, apesar de sua paralisia, não se abateu e se tornou presidente da maior nação do mundo. Se Silva Machado, de simples tropeiro, chegou a Barão de Antonina. Se Humberto de Campos, de modesto balconista do interior, chegou à Academia de Letras. Se Evaristo de Moraes, de humilde rábula, tornou-se o maior advogado criminalista do Rio de Janeiro. Se Antônio Pereira Rebouças, desconhecido jovem de cor, tornou-se tão grande advogado que o parlamento do Império do Brasil lhe conferiu o direito de advogar

sem diploma como se diploma houvera de bacharel ou doutor. Se Luís Gama, que era escravo, conseguiu vencer os preconceitos e alcançar a glória tribunícia com o poder de sua palavra, por que não poderá o advogado, que possui todos os sentidos perfeitos, instrução jurídica e posição social, vencer na profissão e na tribuna do júri, como defensor e orador?

Mesmo a idade não será empecilho para vencer. Mascagne, com setenta e um anos, surpreendeu o mundo com a sua ópera Nero; Verdi tinha sessenta e quatro anos quando compôs Otelo, oitenta quando escreveu Falstaf, e a sua famosa Ave Maria foi composta aos oitenta e seis anos. Goethe terminou Fausto aos oitenta anos. Ticiano tinha noventa e oito anos quando criou o seu famoso quadro *A Batalha de Lepanto*. Tennyson escreveu a sua melhor obra aos sessenta anos. Cervantes, o *Dom Quixote*, aos cinquenta e oito anos. Defoe escreveu *Robinson Crusoe* aos sessenta anos. Colbert estudou Direito depois dos sessenta anos. Le Tellier aprendeu lógica, na velhice, para disputar com os seus netos. Os exemplos são aos milhares, a idade não pode ser desculpa para ninguém, porque aquele que, realmente, quiser aprender, poderá fazê-lo ainda que já não seja jovem.

O cérebro humano ainda é um mistério para o homem; boa parte da região frontal, com milhões de células nervosas, aparentemente inativas, desafiam os pesquisadores, os psiquiatras, os psicólogos, os quais engendram teorias sobre a fisiologia cerebral, todas interessantes mas nenhuma conclusiva. Todos concordam, porém, que o cérebro é fonte de energia, registrável, até, nos encefalogramas; capaz de ser recebida, ocasionalmente, por outros cérebros, nos fenômenos de transmissão do pensamento; capaz de ser arma e remédio sobre o próprio corpo de quem a usa, ou sobre o espírito e o corpo do seu semelhante pela força da sugestão. Sob a ação do poder de sugestão, consegue-se dar vista aos cegos, fala aos mudos, movimento aos

paralíticos, quando estas moléstias são resultados de traumas nervosos inconscientes.

Todo cérebro humano é um braseiro oculto, bastando alguns sopros para que se acenda e se torne palpitante, fazendo do homem que o despertou um dominador, como o faquir indiano que governa o seu corpo, o curandeiro que faz curas extraordinárias, o taumaturgo que executa coisas prodigiosas. E para despertar o cérebro, com a sua força, basta acreditar sinceramente no seu poder e dirigir a sua energia para aquilo que o operador deseja. A força do pensamento positivo anulará as deficiências próprias e ressaltará as qualidades que todo o homem possui. Se consegue, com a força de seu pensamento, milagres no campo da psicologia e da medicina psicossomática, muito mais se conseguirá na arena das relações públicas e, principalmente, da oratória.

Se o advogado ficar certo de que poderá despertar e pôr em ação, por meio de sua palavra e de seu olhar, as forças magnéticas que naturalmente possui, acabará dominando e levando o auditório para qualquer deliberação ou conclusão desejada.

Lopes Trovão, o grande tribuno republicano, com a sua palavra mágica, era capaz de levantar a massa humana e levá-la a atacar, desarmada, as fortalezas do Rio de Janeiro. Brasília Machado, grande advogado paulista, tinha tanta força em seus olhos verdes que subjugava os jurados no Tribunal do Júri, de tais olhos se dizia mesmo que, aquele que os sentisse jamais se esqueceria do seu brilho intolerável. Contra as mil faces do auditório, hidra ululante de mil cabeças, o orador que acredita nas energias que fervem nas células nervosas de seu cérebro, e que sabe o poder do seu pensamento, impõe a força empolgante de seus próprios olhos, de modo que o auditório todo se submeta às suas palavras. "Para isso não deverá olhar diretamente para os ouvintes da primeira fila — diz o professor Joseph

Folliet — nem os das últimas; olhará intensamente e somente para as filas do meio." Dessa forma, por ilusão, como se vê naquelas gravuras cujos olhos sempre acompanham o vidente em qualquer lugar da sala, cada ouvinte pensará que o orador está olhando especialmente para ele. E então, preso ao olhar do orador, atento às suas palavras, convencido e persuadido pela força de suas idéias e expressões, marcará o final do seu discurso com palmas e aplausos!

Capítulo II

A HISTÓRIA DA ORATÓRIA FORENSE

Na Grécia clássica

Córax de Siracusa era, por excelência, o orador forense, provam-no mais de duzentos discursos pronunciados por ele nos tribunais e que chegaram até nós. E foi ele ainda quem dividiu o discurso em partes distintas: exórdio, enunciado (posição, refutação, confirmação e peroração ou epílogo, com o fim de melhor ensinar a arte de falar em público, e de melhor cumprir a sua missão de advogado. A refutação. Por exemplo, está na sua retórica exclusivamente para contestar ponto de vista jurídico do adversário. Iniciava ele a sua oração, diante dos juízes, com um exórdio que visava chamar atenção dos julgadores para a sua causa; depois enunciava a questão, expondo o seu ponto de vista favorável ao cliente; refutava por fim as alegações contrárias; confirmava mais uma os direitos que defendia, e terminava perorando, quando então punha em prática todos os seus recursos oratórios de o advogado. Os seus discípulos, que eram muitos — alguns deles,

depois, também famosos —, passaram a adotar a técnica do mestre, firmando assim as regras da retórica antiga.

Modernamente não se obedece a tais regras, mesmo porque nem todos os discursos forenses as comportam; todavia, em todos eles há uma certa ordem que deve ser observada: o *exórdio*, que é o começo do discurso, e que ainda deve desempenhar a função de atrair a atenção dos ouvintes; a *exposição* da matéria ou da tese, com todos os recursos da persuasão; e, por fim, a *peroração*, onde se procura encerrar o trabalho oratório com frases de efeito. Córax, porém, seguia as regras antigas, fixadas no seu manual *Tekhné*, escrito em colaboração com o seu aluno Tísias, obra que, infelizmente, não chegou até nós, sendo conhecida apenas pelas referências que a ela fazem os historiadores gregos e romanos. Segundo M. Croiset, a retórica de Córax de Siracusa era muito hábil, muito alcandorada, mas não era nem filosófica nem artística: era sobretudo um manual de oratória para uso dos advogados, espécie de ginástica intelectual para aqueles que pretendessem falar nos tribunais gregos.

Os filósofos sofistas foram os grandes mestres da mocidade grega, procurando nela desenvolver a faculdade de julgar, de falar e de agir. Para alcançar este resultado ensinavam aos jovens a ciência da vida prática, a política, a moral e a retórica, sendo que esta última disciplina pouco a pouco foi ficando com preponderância sobre as demais. Nada de estranho nisso — afirmava Fénelon — pois a eloquência, naquele tempo, era o instrumento necessário de influência política, quando dependia esta do povo, e o povo dependia da palavra orai. As lições eram ministradas em leituras públicas, em sessões de improvisação na crítica aos poetas, nos debates, racionais ou dialéticos. Por ocasião destas aulas sempre havia boa assistência estranha, além dos discípulos comuns, interessados em ouvir as leituras, as mais variadas, sendo que, nas aulas de improvisação, os

discípulos deveriam discorrer sobre temas fornecidos, no momento, pelos assistentes.

Era nos debates erísticos ou racionais, verdadeiros exercícios de dialética, que a filosofia sofista dos mestres gregos se revelava. Sofisma vem de *sophia*, sabedoria, e de fato possuíam eles grandes conhecimentos que procuravam transmitir aos seus discípulos e, nessa transmissão, o veículo principal era a eloquência brilhante dos gregos. Eles amavam a clareza verbal, a riqueza das palavras, a firmeza do estilo, a profundidade do conteúdo, a distinção da atitude e a nobreza do gesto. Seus discípulos por isso aprendiam a falar com abundância e, principalmente, adquiriram a arte de argumentar, o que levou ao abuso de se considerarem sempre donos da razão, motivo pelo qual, com o decorrer do tempo, passaram a ser mal vistos pela população. Ainda hoje, devido ao mesmo fato, a palavra *sofista* é de sentido pejorativo e sempre empregada quando o orador procura sustentar uma inverdade com argumentos capciosos, aparentemente irrespondíveis.

O fundamento da argumentação sofista partia do princípio de que não existe uma verdade universal, mas somente opiniões individuais e variáveis, concluindo-se, portanto, que sobre todos os assuntos é possível sustentar, vigorosamente, duas proposições contrárias ou contraditórias. Diante deste princípio, havia campo para os debates mais palpitantes, com a apresentação de argumentos capazes de dar-lhes sempre a vitória nos casos mais absurdos e contrários à moral vigente.

E foi essa dialética, fundada em raciocínios capciosos e tórica sofista que, aparentemente, lhes dava o triunfo ideológico, que afinal os levou à desmoralização, porque a verdade acaba sobre-nando, seja entre os atenienses antigos, seja entre os brasileiros atuais.

Nas sessões públicas de debates, os mestres de oratória determinavam, com antecipação, quais os assistentes que deveriam

apresentar as perguntas, com o cuidado oculto de que sempre fosse um sofista o impugnador, técnica ainda usada, nos dias de hoje, por extremistas políticos. Nos tribunais e nos debates públicos da Grécia antiga apareciam brilhantes oradores, alguns já citados, todos deixando lições que atestam a pujança da eloquência naquela época admirável. Um deles — Longin — deve ser citado, de modo especial, porque chegou até nós pela tradução francesa de Boileau, o famoso *Tratado do Sublime*, no qual o autor exaltava o extraordinário, o surpreendente, maravilhoso na oratória, indicando para alcançá-lo, além da natural eloquência, uma certa elevação de espírito que mostra uma visão otimista das coisas, no emprego do patético, que é a arte de comover e de emocionar, aliada à boa composição, à boa expressão e à boa dicção. Como se vê, bem diferente da de Córax de Siracusa, que era mais prática e especialmente dedicada aos trabalhos nos tribunais. Sócrates foi outro grande mestre da oratória grega, muito contribuindo para o seu desenvolvimento, pois este mestre, que fez entrar o ensino da retórica nos programas escolares de Atenas, dando-lhe, além de seu caráter prático, um aspecto educativo, tornando-a um instrumento da cultura, sob o princípio de que, aprendendo a falar bem, o jovem aprenderia a viver bem. O discurso, porém, para Sócrates deveria ser uma obra de arte, lavrada com amor, para chegar à perfeição, e tal era o seu apego ao requinte literário que levou dez anos para compor o seu famoso *Panegírico a Atenas*.

E não se pode encerrar este rápido exame da oratória grega sem lembrar de Aristóteles, porque este gênio da Antiguidade foi qualquer coisa de sobre-humano, tal o seu valor, especialmente no campo da Filosofia. Aristóteles (384-322 a.C.) era um espírito enciclopédico, conhecendo toda a ciência de seu tempo e idealizando novas concepções explicativas para os problemas gerais do universo, e com tal segurança e saber que as mesmas atravessaram os séculos e ainda

influem no pensamento atual da Humanidade. Foi de seu *Organon*, ou *Tratado da Lógica*, que os filósofos patrísticos da Idade Média tiveram os fundamentos da *escolástica*, e foi de sua *Retórica* que os autores de obras oratórias, de todos os tempos, extraíram matérias para as suas páginas.

Segundo Aristóteles, a retórica consistia na faculdade de descobrir todos os meios possíveis, capazes de convencer e persuadir os ouvintes, sobre qualquer assunto, por mais difícil que fosse, quando exposto pela palavra oral. E muitos desses recursos aristotélicos ainda hoje são observados pelos oradores. Fundamentava-se Aristóteles mais no sentimento do que nas provas, pura impressionar os ouvintes. Daí a sua oratória diferir da dos influências, que era quase somente baseada na lógica e na dialética. todavia, não deixava ele de empregar também estes recursos quando necessários. "Se eu faço uma exposição sobre a condutibilidade do calor, sobre o gás carbônico, ou sobre o triângulo-retângulo — dizia ele —, eu emprego os processos estudados pela lógica; o julgamento, o raciocínio, a dedução, os métodos particulares de cada ciência, a análise, a síntese etc. Se, pelo contrário, eu me proponho a persuadir um auditório da necessidade de proteger, por exemplo, os animais contra a sanha dos seus inimigos, a minha preocupação já não é a de demonstrar uma verdade científica, mas a de esforçar-me pelo interesse, pelo sentimento, pela emoção, e convencer o auditório da minha opinião, A retórica é o instrumento da opinião ideológica; a dialética, pelo contrário, deve ser o instrumento da Ciência." O maior valor da oratória de Aristóteles sobre a dos demais oradores gregos estava no fato de que, sendo ele um filósofo por excelência, podia informar as suas lições com a profundidade dos conhecimentos que possuía. E sobre a retórica, que é o conjunto de regras a empregar-se na oratória para alcançar a eloquência, e, dessa forma, persuadir e mover os ouvintes, Aristóteles tinha, por isso

mesmo, uma ideia própria, explicando-a como a dialética do verossímil, a dialética do povo, a dialética política. E como dialética, o raciocínio da argumentação era entendido, mas o raciocínio não repousa apenas na demonstração matemática da verdade. Também depende da inteligência, da opinião de cada um e, principalmente, das paixões humanas. Por isso, encontra-se na obra retórica de Aristóteles a sua teoria do raciocínio, a sua análise das paixões e dos costumes, assim como uma doutrina da elocução, onde se inspiraram inúmeros manuais de oratória através dos séculos. E ainda hoje, mais de dois mil anos após, muitas das lições de Aristóteles estão palpitantes pelos belos ensinamentos que encerram.

A oratória em Roma

No início do progresso do povo romano, não havia muitas possibilidades de os jovens aprenderem a falar em público, com facilidade, pelo fato de que, sendo a educação, naquele tempo, feita no interior do lar familiar, com lições exclusivas, ministradas por professores particulares, geralmente escravos letrados, não tinham oportunidade de enfrentar auditórios e adversários. Além disso o povo romano, diferente do grego, era mais guerreiro, mais disciplinado e mais prático, procurando sempre cumprir a lei, preferindo, por isso, a ação pronta e resoluta em vez de discussões orais, nas quais o povo grego era mestre, especialmente pela dialética sofista. Apesar disso, sendo a palavra oral o mais perfeito meio de comunicação da época, o povo romano não podia dispensar o emprego da oratória e, com ela, da eloquência, nas lutas do Senado, do Fórum Público e dos Tribunais.

No Senado Romano falavam, segundo a ordem hierárquica, os cônsules, depois os magistrados e, por fim, os senadores. Esta hierarquia fazia então da oratória uma cerimônia solene, onde a

palavra falada tinha um caráter de brevidade, de sobriedade e de dignidade, sem os artifícios comuns da linguagem e sem a pompa da retórica. Apresentada uma questão ao plenário, iam os senadores diretamente ao fim, falando, rapidamente, a favor ou contra, para, em seguida, passar para a votação, sem a presença de estranhos, pois a estes era vedada a entrada no Senado.

Já no Fórum Público, larga praça ao pé do Capitólio, onde o povo se reunia para aceitar ou rejeitar as leis, não somente os magistrados e os tribunos da plebe, mas também quaisquer outros cidadãos podiam tomar a palavra e fazer parte das tumultuosas reuniões, onde, realmente, o que menos havia era oratória, surgindo então aqueles que, depois, tornaram-se os grandes mestres da palavra, e que fizeram o seu aprendizado na praça pública. Em face da multidão barulhenta, para ser ouvido, o orador tinha que elevar bastante a voz, apoiar-se em grandes gestos, e evitar todas as sutilezas de linguagem ou de raciocínio, pois *não* havia tempo algum para alguém pensar tranquilamente. A grosseria da linguagem, a brutalidade das injúrias marcavam fortemente estes encontros cívicos.

Já nos Tribunais Romanos a oratória era bastante comedida, seguindo esquemas certos, observando fórmulas jurídicas, onde também não podiam haver desbordamentos filosóficos ou literários. A oratória romana, no entanto, tinha bases para desenvolver-se. Primeiro, porque era necessária à intercomunicação do povo. Segundo, porque a língua latina, tão rica em vogais, e sendo ao mesmo tempo sonora e harmoniosa, possibilitava aos oradores a produção de verdadeiras obras de arte.

A influência da cultura grega, tão adiantada para a época, fez sentir o seu poder sobre o povo romano, modificando muitos costumes locais, sendo um deles o da educação dos jovens, particularmente no seio das famílias, e criando as escolas públicas de introdução à filosofia

e à retórica, logo aceitas, com grande afluência de interessados. Esta modificação da educação romana se deu quando Livius Andronicus, escravo grego de Tarento, abriu em Roma uma escola para ensinar aos jovens romanos a língua e a literatura de sua pátria. E tal foi o seu êxito que outras escolas foram abertas em Roma especialmente para ensinar retórica, matéria na qual os gregos também eram grandes mestres, não sem o protesto dos nacionalistas romanos — que já os havia nesse tempo — contra o imperialismo cultural dos adiantados vizinhos. E foi assim que em 161 um *senatus consulto* acusou os filósofos e retóricos de corromperem os jovens romanos, ensinando-os a pleitear, indiferentemente, o pró e o contra de qualquer questão e, por isso, os expulsou de Roma. Apesar do *senatus consulto* e da expulsão dos mestres, a influência da cultura grega era tão grande que as escolas de retórica, pouco a pouco, e novamente, voltaram a abrir-se.

Os mestres gregos chamavam a atenção para a necessidade de aprender a falar em público, com clareza, com estilo e com observância das regras da retórica. Praticava-se então a oratória com exercícios declamatórios. Todavia esta espécie de ensino não era suficiente, por si somente, para formar oradores, devendo os estudantes aperfeiçoarem-se assistindo aos grandes debates no Fórum Público. A primeira escola de retórica latina, com o abandono do ensino grego, deu-se no ano de 95 a.C, quando Polius fundou a sua escola em Roma, a qual era essencialmente prática, e nela se simulavam os debates políticos do Fórum Público, e questões judiciárias do tribunal. Os oradores do primeiro caso eram então chamados de *suasorius*, e os do segundo, de *contro-versus*.

No ano de 92 a.C, três anos depois da iniciativa de Polius, o romano Crasso, nomeado censor, assinou decreto mandando fechar todas as escolas, sob o fundamento de que os mestres de retórica não

possuíam a cultura necessária, indispensável para a missão que desempenhavam. Com o pouco que eles sabiam — dizia o censor — não poderiam ensinar mais que presunção, tornando os seus discípulos imprudentes e vazios de idéias. Crasso ficou na História, porém, como símbolo de ignorância, pois dizer--se hoje que um erro é crasso é dizer que é um erro sem desculpa. Depois, com a queda de Crasso, outros mestres romanos, por certo mais sábios que os anteriores, reabriram as escolas de retórica latina, as quais, com o decorrer do tempo, produziram grandes oradores e defensores públicos, os quais deixaram para os pósteros belas páginas de eloquência na história da oratória política e judiciária de Roma.

No século de Augusto, quando Roma alcançou o seu maior esplendor, a educação do jovem romano, além da militar, que era a principal, compreendia a leitura, a gramática, a interpretação dos escritos latinos (oradores, poetas, historiadores), o grego, a geometria, a música e a dança. O ensino começava bem cedo, dos treze ao dezesseis anos. Mas os mestres mais famosos, oradores e advogados já consagrados, só admitiam nos seus cursos de oratória alunos adolescentes já com certo preparo naquelas matérias, ficando eles encarregados somente da retórica e da arte da defesa nos tribunais, continuando os interessados em prosseguir os estudos gerais nas suas antigas escolas.

Os mestres de oratória, em geral, na suas aulas, propunham uma questão que era comentada, e indicavam as divisões, os pontos sobre os quais se deveria prestar maior atenção, deixando depois aos alunos o encargo de meditar e de encontrar os argumentos contra e a favor. Os alunos deveriam, em seguida, escrever os discursos, empregando todo o saber adquirido. No dia designado, cada um deles deveria, porém, pronunciar o discurso de memória. Quintiliano, o grande mestre de oratória, todavia, criticava tal sistema de ensino por achá-lo por demais

cansativo. É fascinante a história da retórica e da eloquência em Roma, porém, o campo desta obra, essencialmente prática, não permite maiores digressões sobre a mesma, sendo suficiente o apanhado geral já apresentado.

Não se pode deixar de lembrar, no entanto, entre tantos oradores famosos daquele áureo tempo, os nomes de Cícero e de Quintiliano, porque ambos, pela fama que alcançaram, jamais poderão ser esquecidos. Cícero, entre outros livros, deixou três que atravessaram os séculos e ainda hoje oferecem ensinamentos: *De Oratore* ("Do Orador"), *Orator* ("Orador"), e *Brutus* (diálogo sobre os grandes oradores da época). Quintiliano (Fabius Quintiliano — não confundir com seu pai que também foi orador) era, ao mesmo tempo, advogado nos Tribunais de Roma e professor de Oratória. Sua obra *Instituições de Oratória* tornou-se uma espécie de Bíblia para todos os oradores e candidatos à oratória do mundo, tal o valor das regras práticas nela reunidas.

Na sua obra, demonstrando ser grande mestre, Quintiliano afirmava que não basta conhecer todas as regras da retórica, sendo também necessário para aprender a falar em público o esforço da vontade, o estudo continuado, muitos exercícios práticos, um longo tirocínio da palavra e, principalmente, uma cabeça sã e sempre aberta para o que se passa ao redor do orador. E com as suas lições, foi Quintiliano quem reergueu a oratória romana, então em decadência, pelo abandono das regras fundamentais da atitude, dos gestos e, principalmente, da dicção, fazendo com que a eloquência se tornasse uma arte complexa, mas nobre e inteligente. Quando Quintiliano escreveu as suas *Instituições de Oratória* já tinha quase sessenta anos de idade e tal era a sua experiência, o seu prestígio e a sua autoridade que os historiadores da época o chamavam de *glória da toga romana*.

Com a decadência da energia e do valor do povo romano, ocasionada, principalmente, pela dissolução dos costumes, não foram difíceis as vitórias dos invasores bárbaros, homens sem preocupação de preparo intelectual. Os godos, visigodos e outras raças então dominadoras, com os seus novos sistemas de vida social, procuraram destruir as instituições vigentes, submetendo-se, por sua vez, mais tarde, às ideias cristãs, então em desenvolvimento. Do entrelaçamento das três correntes ideológicas — romana, visigótica e cristã — formou-se, vagarosamente, nos primórdios da Idade Média, o amálgama de uma nova civilização. Se houve, nesse período, uma decadência da antiga oratória, pelo menos o prestígio da palavra falada nunca diminuiu e nem deixou de ser ouvida, com respeito, pelo menos sob as abóbadas das catedrais e, depois, nas salas das universidades então surgidas. Grandes oradores, principalmente entre os religiosos, que depois foram canonizados como santos — Santo Agostinho, Santo Tomás de Aquino, Santo Ambrósio, São Gregório de Nazianzo, São João Crisóstomo, São Jerônimo e outros —, continuaram engrandecendo a arte admirável de falar em público.

Na Idade Média

Na Idade Média o ensino secundário tinha por objetivo preparar os jovens para os estudos superiores, denominados as sete artes liberais, sendo ministrado nos colégios e universidades, dividindo-se em dois grupos: o *trivium*, no qual os alunos aprendiam a gramática, a retórica e a lógica, e o *quadrivium*, com o aprendizado da aritmética, da geometria, da astronomia e da música. Terminados estes estudos que eram ministrados em latim, os alunos estavam preparados para matricular-se nos cursos de teologia, a fim de seguirem a carreira

eclesiástica. No entanto, os mesmos cursos também serviam para a carreira superior do Direito e da Medicina.

O maior defeito do ensino, na Idade Média, era que se fundamentava inteiramente na memória do aluno, pois as regras de gramática, ou de retórica, assim como os princípios da lógica aristotélica, deveriam ser conhecidos de cor.

A partir do século XII foi designado com o nome de escolástica um método de ensino de retórica que consistia em raciocinar sobre um trecho e a formar silogismos segundo a dialética descrita no *Organon*, de Aristóteles, o mais famoso sábio da Grécia, como já foi dito anteriormente. Este método dialético foi adotado por mais de três séculos, obrigando os alunos a argumentar, com paixão, sobre assuntos os mais diversos, geralmente sobre questões de fé religiosa, depois somente ficou limitado aos conventos, desaparecendo mais tarde; todavia, hoje renasce com o nome de dialética marxista. Este emprego rigoroso da lógica, na Idade Média, na Idade Moderna, e mesmo na Idade Contemporânea, pode ser um esplêndido método de persuasão, mas não constitui, de modo algum, uma arte de falar em público. As regras dialéticas, conhecidas então de cor, tornavam-se dogmas, o *magister dixit* paralisava qualquer progresso intelectual.

Na Renascença

Na Renascença, surgindo o humanismo, isto é, à volta ao estudo da antigüidade clássica, o progresso intelectual do povo começou a influir consideravelmente na oratória, principalmente pela difusão da literatura latina, com os discursos dos grandes oradores do passado. No século XVI começaram a aparecer na Europa os cursos de oratória nos velhos moldes de Atenas e Roma, fundamentados em dois princípios, o trabalho de análise, ou *diérese*, através de estudos e

comentários, e o trabalho de síntese, ou *gênese*, onde os alunos eram convidados a redigir um discurso em latim, segundo as normas dos mestres antigos. Estes discursos depois eram lidos e debatidos em aulas práticas de oratória; todavia, continuavam eles presos ao rigor das regras antigas de retórica, não se permitindo nenhuma liberdade de criação própria, ou de modificação da estrutura do discurso.

Rainus, filósofo francês e reitor do Colégio de Presles, lá pelo ano de 1550, mais ou menos, publicou uma nova *Dialética*, especialmente dedicada ao ensino metódico da oratória, sendo considerado, por isso, como um reformador digno de ser citado. Quis ele fugir do rigor da escolástica, suprimindo regras dialéticas inúteis e complicadas, afirmando que a lógica se encontra, toda ela, com a sua beleza, nas obras dos grandes oradores, e nestas obras é que a mesma dialética deve ser procurada. A retórica se aprende como se aprende a gramática, isto é, analisando a obra oratória dos mestres. E, por fim, quem aprender a retórica falará bem, da mesma forma que escreve bem quem conhece a gramática. A retórica, através de textos escolhidos, ensina a reconhecer, no decorrer das frases, e depois a empregar, na realização do discurso, os tropos de linguagem, as figuras de pensamento, as exortações e as perorações dos grandes oradores do passado.

Na Idade Moderna

Quem, todavia, analisar os discursos do século XV, já na Idade Moderna, notará que o maior característico da eloquência nessa época, sob o ponto de vista da forma, era o abuso de lugares comuns, de citações de autores clássicos, e de imagens recolhidas nas orações dos famosos artistas da palavra de Atenas e de Roma, isto porque era

muito comum, como texto escolar, o emprego de antologias com trechos escolhidos, mais servindo como exemplos de literatura do que como modelos de orações.

Charles Rolin, reitor da Universidade de Paris, procurou reformar o ensino vigente, publicando, para isso, uma obra intitulada *Traité des Études*, na qual apresentava um programa escolar completo, dividido em vários capítulos, cada um deles dedicado a um ramo pedagógico. No capítulo IV, que tratava da retórica, expunha um método prático que se fundamentava nas regras de oratória de Cícero e, principalmente, de Quintiliano. O programa escolar de Charles Rolin não dispensava porém, a leitura dos bons escritores antigos, a fim de que o aluno aprendesse o estilo de cada um deles. Também não dispensava a composição escrita, como exercício de redação, compreendendo nesse trabalho a narração, a descrição e a imitação. Na composição, o mestre quase sempre dava um tema simplificado ao mínimo para que os alunos o ampliassem. O ensino compreendia também uma iniciação prática na eloqüência falada. A disputa acadêmica ou escolástica, com os seus exercícios de declamação, era realizada com a observância das regras romanas da retórica. O mesmo escolhia a questão a ser debatida, alguns alunos tinham que defendê-la e outros que atacá-la; todavia, antes de exposta oralmente, tanto uns como outros precisavam redigi-las em latim, visto que esta era a língua dos letrados da época.

Os debates oratórios, nessa época, eram mais disputas dialéticas do que propriamente discursos, visto que as defesas e as contestações do tema quase sempre se fundamentavam em silogismos e sofismas.

D'Alembert, que fazia parte da corrente enciclopédica, criticava vivamente tal processo de ensino e deplorava que os alunos passassem sete ou oito anos a aprender regras sem nada dizer em público. Além disso, antes das regras de retórica — dizia ele —, dever-se-ia ensinar os

segredos da filosofia porque a arte de pensar deve preceder a arte de falar.

Marmontel, outro famoso autor, pertencente à mesma corrente, propunha então três degraus para o ensino da arte oratória, a saber: a) aprender a bem raciocinar e bem definir, ou seja, a dialética, parte que pode ser considerada como o esqueleto da oratória; b) analisar as obras dos grandes oradores e estudar a psicologia dos ouvintes, pois somente pelo conhecimento das paixões humanas será possível convencer e persuadir o homem; c) leitura e interpretação de um trecho de discurso pelo professor para que os alunos o reproduzissem oralmente, com as suas próprias palavras.

Foi nesse diapasão de disputas puramente acadêmicas que nas universidades prosseguia o estudo da retórica como fundamento da arte oratória, sem que, na verdade, formasse oradores, só beneficiando aqueles que, já por natureza, tinham o dom da palavra.

A retórica e o dote natural de alguns homens predestinados produziram na Itália, na França, na Inglaterra, em Portugal, e mesmo no Brasil, notáveis parlamentares, advogados, sacerdotes pregadores, como Bossuet, Bourdaloue, Fénelon, Mirabeau, Barnave, Desmolins, Danton, Lamartine, Guizot, Gambetta, Thiers, Rienzi, Savonarola, Pitt, Fox, Disraeli, Gladstone, José Estevam, Garret, Pinheiro Chagas, Monte Alverne, Vieira, São Carlos, Jesus Sampaio, Monsenhor Neto, Cunha Barbosa, e, entre os brasileiros, Rui Barbosa, José do Patrocínio, Joaquim Nabuco, Silva Jardim, Luís Gama, Saldanha Marinho, Quintino Bocaiúva, Lopes Trovão, Campos Sales, Prudente de Moraes, Nilo Peçanha, Assis Brasil, Júlio de Castilhos, Pinheiro Machado, Aristides Lôbo, Rangel Pestana, Brasília Machado, e uma infinidade de outros, cujos nomes constam das antologias de oratória.

No Brasil

Não foi, porém, o aprendizado puro e simples das regras de oratória que produziu estes e outros grandes oradores, especialmente no Brasil; quando muito estas regras apenas abriram as comportas de vocações inatas, já que o sistema de ensino, que vinha se arrastando desde os séculos passados, não ensinava realmente a arte de falar em público. Nem o aprendizado das regras de gramática ensinam a redigir, nem o aprendizado das regras de retórica ensinam a falar. O segredo do sucesso, seja como escritor, seja como orador, está unicamente no exercício prático.

O conhecimento das regras é um acessório necessário, não a parte principal como queria os mestres antigos. Escrevendo é que se aprende a redigir, falando é que se aprende a falar em público. Somente com o aparecimento dos cursos orais é que o ensino da oratória começou a produzir grandes resultados, formando oradores, senão eloqüentes, pelo menos aceitáveis, mesmo entre os interessados sem o dom natural da arte de falar.

Nos dias de hoje, a falta de cursos de oratória, especialmente nas pequenas cidades do interior, não é empecilho para quem realmente queira desembaraçar-se; basta que os interessados se reúnam, estudando em conjunto, praticando oratória em grupos, seguindo um plano determinado de aprendizado, com a prévia escolha de temas, tempo certo para cada membro e, se possível, sob a presidência de um deles, ou de pessoa que queira contribuir para a iniciativa, a qual poderá ser, por exemplo, o professor público, o vigário da paróquia, o promotor, ou o juiz de direito da comarca. O emprego de um aparelho gravador, hoje encontrado em qualquer loja de aparelhos eletrônicos, a compra de discos fonográficos com declamações poéticas, mais os cursos por correspondência, com lições como estas, escritas especial-

mente para os estudantes principiantes, podem levar estes cursos orais, hoje comuns nas grandes cidades, até as mais longínquas povoações do interior do país. A arte oratória, mais do que nunca, está hoje ao alcance de todos os brasileiros que a queiram, realmente, conquistar.

Capítulo III

A PREPARAÇÃO INTELECTUAL DO ORADOR

O poder da palavra

É com o admirável dom da palavra que o homem expõe e transmite os seus sentimentos, os seus desejos, os seus apelos, as suas ordens, desde as mais remotas épocas, ainda nas cavernas misteriosas da Pré-história. E, mesmo séculos depois, nas grandes civilizações orientais e clássicas então surgidas, ainda foi o dom da palavra a primeira arma empregada para a fundação de dinastias, movimentos guerreiros e destruição de cidades. Não havia melhor meio de comunicação que a palavra oral, já que a imensa maioria da população não sabia a arte da leitura.

Em Roma, por exemplo, apenas alguns escribas, recrutados entre os escravos, tinham conhecimento da escrita; apesar disso já circulavam entre os senadores e pretores órgãos de imprensa redigidos em tábuas com fina camada de cera, e que ficavam nos lugares públicos, à disposição dos poucos iniciados nos segredos das letras. A transmissão dos acontecimentos, na verdade, era feita oralmente, de viva voz, de cidadão a cidadão romano.

A mesma situação perdurou por muitos séculos, inclusive em toda a Idade Média, com uma imprensa rudimentar em meio do analfabetismo reinante, quando até os reis e as rainhas, os príncipes e as princesas não sabiam ler. As notícias, principalmente das lutas dos cruzados contra os mouros, em terras distantes, eram levadas de castelo em castelo pelos poetas trovadores. As ordens dos soberanos, por sua vez, eram transmitidas por anunciadores, precedidos de toques de tambor, nas esquinas e encruzilhadas das cidades e burgos medievais.

A palavra oral continuava sendo a grande propulsora de todas as atividades humanas, somente passando para o segundo plano depois da alfabetização do povo e do aparecimento da imprensa móvel de Gutenberg. A multiplicação dos livros e das escolas e, por fim, o progresso técnico do telégrafo e da linotipo, propiciando o aparecimento dos grandes jornais diários, em todo o mundo, trouxeram, por sua vez, a decadência da palavra falada, passando a supremacia da força informativa para a palavra escrita. A oratória deixou de ser, na civilização moderna, o grande veículo da transmissão das idéias, refluindo-se para o campo dos parlamentos, dos púlpitos sagrados, das tribunas forenses e dos encontros políticos.

Com o aparecimento da radiodifusão e da televisão a oratória renasceu, pois a palavra oral, colocada no mesmo plano da palavra escrita, tornou-se então ainda mais difundida do que esta porque alcança todos os ouvintes, sábios e não-sábios, inclusive os analfabetos. O respeito supersticioso da Antigüidade pelo que era anunciado em alta voz pelos profetas e apóstolos voltou a impressionar as almas dos homens contemporâneos, movendo e persuadindo a massa popular que se debruça sobre os aparelhos eletrônicos, com a mesma unção com que os babilônios ouviam a voz dos sacerdotes de Merodack. Roosevelt, nos Estados Unidos da América, com noventa por

cento da imprensa escrita contra a sua reeleição, viu-se vencedor pela propaganda radiofônica, o mesmo acontecendo, no Brasil, com Getúlio Vargas.

A palavra oral, levada pelas ondas hertzianas, é a maior força ideológica da atualidade, infelizmente ainda muito mal empregada porque não se limita a educar, mas também destrói. Com o apogeu da palavra falada, voltou a necessidade de se formarem oradores, redescobrimo os segredos da arte de falar em público, sem cair nos exageros dos gregos e romanos, quando se ocuparam em criar numerosas e desnecessárias regras de oratória, tornando por demais hermética uma função humana que nada tem de complicada. Na preocupação de formar oradores, cada vez mais completos e perfeitos, foram impondo condições não somente quanto à voz e à atitude, como principalmente quanto à elaboração ordenada do discurso, o qual tinha sempre que ter, por força de regra, um exórdio, um enunciado, uma exposição, uma refutação, uma confirmação e uma peroração, partes que podem ser reduzidas, atualmente, apenas num começo, num meio e num fim. É bem verdade que se pode dizer do discurso o que Ricardo Palma, poeta peruano, dizia da poesia. Perguntado qual era a receita para fazer versos, respondeu que era muito fácil: basta compor linhas de igual medida, com rimas nas pontas. E no meio? Ah! no meio, basta pôr um pouco de talento!

A mitologia grega conta que Júpiter, impressionado pelas misérias humanas, ordenou que a Eloquência, apoiada por Mercúrio, descesse para o meio dos homens, somente se comunicando, porém, com os mortais dotados de viva inteligência; e foram estes homens protegidos pela Eloquência que criaram a sociedade e a indústria, as quais, por sua vez, deram nascimento a todas as artes e atividades existentes na Terra. A Grécia clássica, com Atenas, era a pátria do saber e da cultura, onde a inteligência de Homero brilhava como a maior estrela

da Antigüidade, tornando-se o cronista e poeta de todos, inclusive atravessando os séculos para chegar até nós com os seus poemas.

Nesse ambiente clássico de escritores e filósofos, a oratória era a mais brilhante das artes; todavia, não foi em Atenas, a mais culta cidade do mundo, que a retórica nasceu, mas na Sicília, então habitada por uma população de imaginação muito viva, *uma raça de espírito aguçado e naturalmente voltada para a disputa verbal*, conforme explicava Cícero. Em Siracusa, cidade da Sicília, era costume realizarem-se diante da *ecclesia* popular grandes debates públicos para discutir os problemas do momento; saber falar em público era então uma necessidade, e várias escolas de oratória foram fundadas, destacando-se, entre todas, aquela que era dirigida por Córax, defensor público que viveu nos meados do século V a.C, e que se distinguiu, no seu tempo, como orador e advogado, devendo merecer, por isso, a homenagem de todos os causídicos do mundo.

Córax escreveu um manual de oratória, dedicado aos seus discípulos, de nome *Tekné* (arte), e também a ele é atribuída a divisão do discurso nas partes retóricas antigas. Entre os seus discípulos, destacou-se Tísias, que depois foi mestre de Lysias, fundador de outro curso de oratória em Atenas, o qual deixou aos pósteros mais de duzentos discursos, muitos deles, de defesa, nos tribunais daquela famosa cidade grega. Córax também foi mestre de Górgias, citado por Quintiliano, e que se tornou professor dos filhos de Cícero e, por fim, de Sócrates, um dos mais famosos oradores da antigüidade clássica. Córax foi orador inferior a Demóstenes, mas seu valor se destaca por ter sido, talvez, o primeiro professor de retórica forense do mundo.

Demóstenes, na história da oratória, é lembrado como o maior de todos, e aquele que mais sacrifícios fez para alcançar o sucesso, tornando-se exemplo de tenacidade para os estudantes da arte de falar em público. Nasceu ele em 333 ou 334 a.C, sendo filho de um rico

industrial da Ática, o qual não poupou esforços para a sua educação; todavia, faleceu quando Demóstenes só tinha sete anos, de modo que este ficou sob a tutela de parentes que dilapidaram boa parte de sua fortuna.

Demóstenes foi discípulo de Isé, quando menino, depois de Eubolide de Milet, e por fim de Sócrates. Aos catorze anos já tinha boa instrução, sendo capaz de entender Calístrato, o mais difícil e veemente orador de seu tempo; aos dezoito, já maior, com o auxílio de Sócrates, intentou uma ação judicial contra os seus tutores, ganhando a causa; todavia, ainda não possuindo as qualidades necessárias para tornar-se advogado e falar nos tribunais, transformou-se apenas em *logógrafo*, isto é, escritor de discursos para serem pronunciados por outros. Ao mesmo tempo copiava como exercício, a história de Thucydides, orador famoso pelo atrevimento de sua elocução e sonoridade de suas palavras, com o fim de aprender os segredos da arte de falar em público.

Como *logógrafo*, Demóstenes podia pedir a palavra, depois do cliente, para esclarecimentos; sua dicção, porém, em nada o ajudava. Nervoso na tribuna, Demóstenes se perturbava e provocava risos dos ouvintes. Além disso, possuía um peito fraco, sua articulação era defeituosa, tinha o vício de levantar constantemente uma das espáduas, de modo que três vezes foi vaiado e ridicularizado. Disposto a vencer, procurou fortificar os pulmões com exercícios, dominou a gagueira nervosa, falando ao mar com seixos na boca, e para tirar o vício de levantar o ombro, ficava debaixo da ponta de uma espada dependurada, ferindo-se cada vez que a tocava. Para não se distrair no seu esforço de vencer todas as dificuldades do estudo e da educação da voz e do corpo, fechava-se num subterrâneo e mandava raspar o cabelo e a barba, tornando-se, conforme o uso da época, pessoalmente inadequado para a vida social. Seu amigo Satyros, famoso comediante,

ensinava-lhe então a pronúncia exata das palavras, a ação de falar em voz alta, e a arte da declamação. O seu esforço foi produtivo, pois Demóstenes não somente venceu os próprios defeitos físicos, como aprendeu a falar corretamente, tornando-se então, mercê de sua cultura e inteligência, o mais completo orador da Grécia e o maior exemplo de tenacidade para todos os jovens advogados do mundo.

A preparação intelectual

Quanto mais culto é o advogado, mais fácil lhe é a oratória porque o cérebro humano, funcionando como arquivo, põe ao «eu dispor enorme quantidade de informações e fundamentos, versando sobre os mais diferentes assuntos, desde os concernentes á sua própria profissão como as dos outros campos do saber. A geografia, os diversos blocos de nações com os seus interesses peculiares, os respectivos governos, quase todos diferentes, os problemas que afligem o mundo, as ideologias propagadas nos cinco continentes, a história da humanidade através dos tempos, assim como a política nacional e internacional, as questões econômicas e sociais, o progresso cultural e técnico do povo, as últimas realizações artísticas e literárias, as novas descobertas científicas, enfim, tudo que movimenta e faz palpitar o mundo na sua marcha para o futuro. Informações e fundamentos que não precisam ser profundos, mas o suficiente para que o advogado viva o dia de hoje e saiba situar-se no tempo e no espaço como ser pensante e membro ativo da comunidade.

Para alcançar esta necessária cultura, o advogado tem a vantagem de já possuir atrás de si pelo menos dezesseis anos de estudos, desde o primário ao superior, trazendo, portanto, no cérebro uma bagagem respeitável de assuntos gerais e especializados. O restante é

acumulação diária de novos conhecimentos através de cursos extra-universitários, de freqüência às reuniões culturais e científicas, de visitas às bibliotecas, da compra de livros e, principalmente, da leitura indispensável de um bom jornal diário que lhe traga, logo de manhã, farto noticiário do que aconteceu no mundo no dia anterior. O melhor diário é o que, deixando de lado os boatos e os constas, melhor noticia fatos realmente havidos, porque essa é a missão precípua de qualquer órgão de imprensa. No noticiário de fatos reais, imparcialmente relatados por jornalistas insuspeitos, não destorcidos por interesses diversos, é que está o valor do jornal, verdadeiro repositório enciclopédico, porque divulga, em linguagem acessível, a história viva e palpitante da humanidade, em todos os campos da atividade.

O homem que lê, diariamente, um bom jornal está sempre bem informado, e quando orador, na tribuna, ninguém o pega desprevenido porque, seja qual for o assunto novo trazido à baila, ele já conhece através das páginas de seu órgão preferido. E pensando-se que se podem ler trinta jornais por mês, trezentos e sessenta por ano, três mil e seiscentos em dez anos, chegar-se-á à conclusão do enorme acervo de conhecimentos adquiridos e guardados nas células cerebrais do leitor. O consciente pode esquecer quase tudo do que foi lido, mas o inconsciente jamais o esquecerá, de modo a ir formando um fundo de cultura indestrutível, dando novas dimensões ao pensamento e à consciência de cada indivíduo que acumulou conhecimentos através dos anos.

Ao lado do jornal está a boa revista literária, científica ou de divulgação, assim como os órgãos especializados da profissão, com as últimas questões jurídicas debatidas, evitando que o advogado perca a realidade e se atrase no tempo, diante da catadupa de novas leis, ficando impossibilitado de competir com os novos causídicos que anualmente se formam. E, neste caso, não basta ler, é preciso recortar

a novidade, colar sobre uma folha de papel e arquivá-la, com a indicação de que órgão de imprensa foi obtida, assim como a respectiva data.

Tamanha, por outro lado, é a produção de livros que já não é possível a ninguém lê-los a todos; diante disso, o advogado precisa escolher os mais úteis, desprezando os demais. Entre dois livros, um bom e um mau, é preciso escolher o bom, já que ninguém pode perder tempo com obras que não lhe tragam algum proveito espiritual ou profissional, especialmente jurídicas, no caso dos advogados, sem esquecer, porém, que os livros são tão necessários aos causídicos quanto os estetoscópios para os médicos, e a régua de cálculo para os engenheiros, sendo que, sem uns o sem outros, nenhum deles poderia trabalhar eficientemente. Tal é o valor do livro para o advogado que, nos Estados Unidos, define-se a Faculdade de Direito como uma Biblioteca cercada de salas por todos os lados. E entre os livros jurídicos os mais úteis á profissão são aqueles que, sem o fanatismo das afirmações doutrinárias, mais próprias para as cátedras universitárias, refletem a experiência prática de velhos advogados militantes nos diversos campos do exercício forense, ilustradas pela jurisprudência e pela aplicação positiva na vida penal e processual. Será o aproveitamento, pelos jovens advogados, da experiência de outros advogados mais antigos.

Indispensável também é uma boa enciclopédia. Quem adquire a grande Enciclopédia Britânica, ou outra equivalente, francesa, italiana, alemã, espanhola, portuguesa e mesmo a brasileira, adquire uma universidade. Em tais obras excepcionais, em vinte ou mais volumes, ordenadas em disposição alfabética, as quais poderão ser consultadas nas bibliotecas públicas, onde se encontram, estão reunidos o saber de mais de mil obras diferentes, referentes a todos os conhecimentos humanos. Provida de uma destas enciclopédias, qualquer pessoa se

torna sábia e será capaz de discutir os mais diferentes assuntos, e nelas o advogado principalmente encontrará respostas até mesmo para questões jurídicas quando são adaptadas ao campo brasileiro; com ela estará preparado para ocupar na tribuna forense e na máquina de escrever uma posição de relevo com as suas teses profissionais, sociais e científicas.

Há também os dicionários comuns, que são de grande utilidade, auxiliando a todos, especialmente os advogados, para o esclarecimento de dúvidas de pronúncia (dicionário prosódico), de redação (dicionário ortográfico), de composição (dicionário de verbos e regimes). Para o orador, o dicionário de idéias afins é de extraordinária valia porque, ao invés de trazer sinônimos, como nos demais, traz assuntos diferentes, mas interligados. Se o interessado consulta, por exemplo, a palavra *oceano*, encontra *mare nostrum*, pirataria, grandes descobertas marítimas, direito internacional etc, isto é, o suficiente para o desenvolvimento de um discurso. No campo de tais dicionários diferentes são interessantes, para o orador e para o poeta abstrato ou concretista, até mesmo os vocabulários de charadismo, com a reunião de palavras afins, como, por exemplo, sob a palavra *bandeiras* (cor, jaque, pluma, grimpa, lábaro, pendão, sinal, flâmula, partido, vexilo, insígnia, panícula, pavilhão, auriflama, bandeirola, estandarte, galhardete), as quais não são perfeitamente palavras sinônimas, mas que se relacionam, possibilitando ao intelectual uma grande riqueza de termos e idéias correlatas.

O homem de cultura também não pode desconhecer as grandes obras literárias ou outras que já se constituíram em patrimônio da humanidade, entre as quais se destacam, além da *Bíblia*, que é religiosa, a *Divina Comédia*, de Dante Alighieri; *Fausto*, de Goethe; *Os Lusíadas*, de Camões; *Dom Quixote de La Mancha*, de Cervantes; *Os Sertões*, de Euclides da Cunha. Também as obras de Shakespeare

(*Othelo, Hamlet, Macbeth*); de D'Annunzio (*Francesca de Rimini, Il Fuoco*); de Sthendal (*A Cartuxa de Parma*), sendo estas últimas especialmente para os advogados criminalistas, em defesas orais perante o Tribunal do Júri, devido às suas relações com os crimes passionais. Nesta emergência ainda são úteis as obras de Ribot (*Psicologia dos Sentimentos*), de Severiano Ribeiro (*Criminosos Passionais*), de Evaristo de Moraes (*Os Crimes Passionais perante o Júri*), de Oliveira e Silva (*A Perturbação dos Sentidos e da Inteligência*), de Ferri e de outros autores estrangeiros que também trataram do mesmo assunto.

A literatura poética, especialmente a tradicional e clássica, sem o hermetismo da poesia atual, com o seu sentimento, o seu poder de transmitir emoção, é também útil ao advogado que vai à tribuna para discutir as paixões humanas. As poesias de Olavo Bilac e de seus grandes companheiros e sucessores, na arte de compor versos românticos, prestam grande auxílio à oratória pelo papel que representam no desenvolvimento do discurso, especialmente literário*.

O advogado, pela sua posição social, não se limita a falar em público apenas nas tribunas forenses, sendo requisitado para pronunciar-se em cerimônias locais, cívicas, religiosas, políticas, literárias, sociais, esportivas, especialmente nas cidades do interior, se lá residem; daí a necessidade de aperfeiçoar-se na oratória em geral. Nas comunidades do interior do país não se compreende que um advogado não seja capaz de falar em público; pelo contrário, são eles considerados como os porta-vozes de todas as aspirações locais, e quando conseguem, realmente, agradar, acabam sendo eleitos vereadores, prefeitos e deputados. Muitas carreiras públicas têm sido conquistadas unicamente desta forma.

A literatura, porém, não deve sobrepujar o tema, mas somente ornamentá-lo, em se tratando de discurso forense. A nitidez das idéias,

a lógica da ação, a vibração do sentimento, a verdade humana dos caracteres — dizia Júlio Dantas — não devem ser prejudicados pelo preconceito da forma, pelo estilo por demais rebuscado, É preciso caminhar no sentido da simplificação. A pureza da língua, a riqueza do léxico são respeitáveis, mas não devemos esquecer — continuava aquele escritor — que a palavra é um meio e não um fim. O poeta, o romancista, o novelista, o dramaturgo, o orador têm outra missão e outra finalidade na sua arte: criar a vida, interpretar a natureza, traduzir os movimentos da alma humana. A cultura, seja a profissional, seja a histórica, seja a da língua, no orador completo, apenas é o alicerce sobre o qual se constrói o discurso, naturalmente, já que ela faz parte de seu acervo remoto, acumulado através dos anos. E o meio de possuir este alicerce invisível, mas real, se o advogado ainda não possui, é o de começar, desde hoje, a construí-lo.

*** Outras obras que não podem ser esquecidas: *História Universal*, de César Cantu, ou de outro autor de grande porte; as grandes biografias, especialmente de políticos, publicistas e advogados famosos e as obras relacionadas com a profissão de advogado.**

A vitória sobre o medo

Na escala dos temperamentos humanos, o campo comum dos homens psicologicamente normais, naturalmente, é o maior de todos e, por tal motivo, entre os mesmos, não é difícil o aprendizado da arte de falar em público, porque são capazes de auto-controlar-se emocionalmente; há, porém, os extremos da escala, formados pelos indivíduos exageradamente desinibidos, inconvenientes mesmo, porque não respeitam os lugares onde se encontram, e nem os ouvintes mais diversos, com as suas opiniões ou piadas imprudentes, ditas em alta voz, e pelos indivíduos demasiadamente tímidos, que se escondem

atrás de óculos escuros e que ficam trêmulos quando apresentados a personalidades importantes, ou quando são obrigados a responder, em voz alta, publicamente, a qualquer pergunta que lhes seja feita. A timidez, natural em qualquer pessoa comum, quando excessiva, deixa de ser então normal para alcançar o campo da psicopatologia, devendo, por isso, ser objeto de tratamento médico. Quem possui um temperamento psiconeurótico desta espécie, por certo, não poderá falar em público, não se tornando orador enquanto não curar tal defeito.

No terreno da psicopatologia nervosa, porém, há tratamento médico para os indivíduos excessivamente medrosos. A psicoterapia, quando bem aplicada por psicólogo experiente, dará grandes resultados. Também a psicanálise, que é psicologia profunda, poderá anular os complexos inconscientes de medos infundados, existentes em muitos indivíduos. A hipnose também é bom remédio para a libertação das cadeias que prendem o homem num círculo de receio, de medo e de inibição. A auto-sugestão consciente, pelo método de Emile Coué, também poderá fazer sucesso, desde que o paciente queira cooperar com o seu esforço próprio. Ainda há o recurso do emprego de modernos medicamentos psicodinâmicos, à base de anfetamina, conhecidos e receitados, de acordo com o caso, pelos médicos psiquiatras. No campo da medicina homeoterápica, por sua vez, criada pelo gênio de Hahnemann, agindo no interior da célula, de dentro para fora, há medicamentos dinamizadores, como a *Scutellaria*, o *Anacardum Orientale*, e outros, que atuam sobre as tendências morais do indivíduo, modificando os temperamentos, inclusive libertando e vencendo as inibições anormais, desde que sejam empregados na dosagem certa. Há, pois, muitos recursos para combater o medo de falar em público, medo que se fundamenta em bases psicológicas inconscientes. Se o indivíduo sabe contar um caso para três pessoas sem acanhar-se, por que não é capaz de repetir o mesmo caso, numa

sala, diante de trinta ou de trezentas pessoas? O caso é o mesmo, as palavras empregadas pelo narrador são as mesmas; todavia, o tímido não tem coragem de desempenhar a tarefa. Não é propriamente o problema do caso, porque este ele o conhece, nem das palavras, porque estas ele as sabe, nem mesmo da multidão, porque o mesmo fenômeno pânico se repete ainda que fale diante do microfone, na cabina fechada da radiodifusora, sem ninguém aparentemente diante de si. O que lhe faz medo não é o fato em si, é a idéia de falar em público, força inibidora que age dentro de si, impedindo de revelar-se orador, de enfrentar o auditório. Se o indivíduo caminha com firmeza e segurança sobre uma tábua estendida sobre o solo, por que treme e receia atravessar um abismo onde a mesma tábua sirva de ponte? O que lhe faz medo não é a tábua em si, é a idéia de que pode cair. Quebrada a força da idéia inconsciente do perigo, o homem atravessa o abismo da Inibição oratória e já não receia enfrentar o auditório.

Um indivíduo ficou na prisão por vários anos, simplesmente porque não sabia que, todo esse tempo, a porta da cela estava aberta, bastando apenas empurrá-la para que girasse em seus gonzos. A idéia-força que inibe o indivíduo que tem medo de falar em público é a porta da prisão, a qual poderá ser aberta, se o interessado o quiser, apenas com o esforço de sua vontade. Além disso, o medo também é fruto da ignorância da tese a discorrer. Conhecendo a mesma, boa parte do receio desaparece. Se fosse dada a palavra a Rui Barbosa para que ele discorresse, de improviso, sobre os sucessos da cibernética, talvez o grande orador brasileiro ficasse amedrontado e inibido, porque o assunto lhe era desconhecido. Num caso como este é natural o medo, porque o orador não pode fazer milagres, tirando pombos e coelhos de uma cartola vazia, como o fazem os prestidigitadores. O medo que não se compreende e que não se aceita é o do profissional que conhece

perfeitamente o seu ramo de trabalho e, no entanto, receia falar dele em público.

O advogado que acompanhou a instrução criminal, que ouviu os depoimentos das testemunhas, que estudou todos os meandros do processo, que redigiu as alegações finais, que enquadrou o fato numa das defesas penais conhecidas, e que fez um roteiro antecipado do seu trabalho na tribuna, não pode ter medo de enfrentar o auditório formado pelos jurados. É verdade que atrás de tudo isso deve existir um fundo de cultura, inerente a todo advogado, pela sedimentação universitária, colegial, secundária e primária, acumulada durante anos e anos de preparação, cultivada, excepcionalmente, por muitos deles, em cursos extra-universitários, inclusive por leituras constantes e pelo colecionamento de revistas e jornais, conforme foi explicado páginas atrás. Um homem com este patrimônio intelectual, de modo algum poderá ter receio de falar em público.

Agora um segredo: São poucos os oradores, já acostumados a falar em público, que não sintam algum receio antes do discurso. Alguns deles sentem a necessidade de procurar o mictório, várias vezes, antes de dar início ao discurso, outros sofrem palpitações, batendo o coração com estrépito quando se aproxima o momento de tomar a palavra, outros, ainda, ficam por demais trêmulos. Para muitos a saliva desaparece e a garganta fica seca, para outros há necessidade de acender cigarros sobre cigarros, todavia, chegado o momento, iniciado o discurso, o receio desaparece, volta à tranqüilidade, e o orador passa a dominar o auditório. O medo só voltará se o orador tropeçar numa dificuldade da qual não saiba sair, mas para que isto não lhe aconteça deve possuir um roteiro preparado, passando então para diante, sem se dar por vencido. De qualquer forma, a emoção, seja de que espécie for, é reação natural de todos os homens, apenas mais acentuada nos mais nervosos.

Se o adversário der um aparte, irresponsável no momento, o recurso é fazer com que não o ouviu, e continuar o discurso; mas se o adversário insistir, basta levantar o braço e responder-lhe que a resposta ser-lhe-á dada depois. É preciso não perder a calma, continuando sempre senhor de si mesmo, sorridente e cortês. Mais tarde, com o episódio encerrado, ninguém mais se lembrará do caso. Muitas vezes o adversário, com os apartes, procura dismantelar o orador, coisa impossível se este possui um roteiro, e não toma conhecimento daquelas interrupções que pretendem levá-lo para outros campos; aliás, este assunto será desenvolvido em outro capítulo do presente curso de oratória; aqui apenas lembra-se dos apartes em suas relações com o receio de falar em público. A verdade é que, conhecendo as regras da oratória, e os truques da tribuna, os receios desaparecem, porque o orador possui as armas necessárias para sair de todas as dificuldades.

O advogado que pretende ser orador deve convencer-se de que: a) a oratória não é faculdade privilegiada de alguns eleitos, embora a eloquência o seja; b) se outros colegas seus falam em público, o advogado principiante também poderá ser capaz de falar; c) não se pode chegar a orador sem subir os degraus do esforço e do sacrifício; d) é preciso dar o primeiro passo e não esmorecer, mesmo diante dos fracassos iniciais; e) ir sempre para frente. E, principalmente, é preciso convencer-se de que o medo de falar em público é fenômeno comum, mesmo entre os oradores já experimentados, defeito não permanente, e que será vencido pela força de vontade, pelo desejo de alcançar a vitória, e pelo pensamento determinado de tornar-se orador. É preciso lembrar-se que Demóstenes, a princípio, era péssimo orador, falava gaguejando e, por isso, foi vaiado mais de uma vez pela multidão, o que não o impediu de tornar-se o maior orador da Grécia. A sua história é grande exemplo para todos os jovens advogados.

A timidez, o medo, a inibição, forças negativas do homem, poderão ser vencidas pela auto-sugestão consciente, pelo autoconvencimento de que é possível destruir a barreira do acanhamento. Para isso, o advogado começará pela leitura em voz alta, a princípio sozinho, depois para os seus familiares e amigos. Em seguida, na quietude do seu quarto, começará a ensaiar as primeiras palavras do discurso oral, repetindo pequenas orações sobre qualquer assunto. Quando tiver coragem de falar em público, iniciar-se-á com pequenas peças escritas, por ocasião de solenidades sociais ou cívicas, aplicando na leitura todos os ensinamentos referentes à atitude, aos gestos, à voz, à arte de dizer, contidos neste curso. A última etapa será quando, abandonando a palavra escrita, iniciará a palavra oral, o discurso aparentemente improvisado, mas que não é mais que o resultado de toda essa preparação, que poderá ser de semanas, de meses, ou de anos, mas que lhe dará os alicerces necessários para o triunfo na arte oratória. Se na cidade em que o advogado reside existir algum curso oral de oratória, deverá inscrever-se nele, pois tais cursos são magníficos formadores de tribunos, pelo entusiasmo da convivência, pela oportunidade de falar, pelo desembaraço que propicia e pelos ensinamentos que ministra.

No curso oral de oratória, com a supervisão do professor, os defeitos e erros serão apontados e poderão ser corrigidos com mais facilidade, e se o curso possuir um aparelho gravador, o próprio aluno poderá notar as diferenças e efeitos de sua dicção. Se na sua cidade não tiver algum curso de oratória nessas condições, o advogado deverá formar um grupo de interessados para estudar e aprender em conjunto, reunindo-se à noite, em local onde o grupo possa exercitar-se na arte de falar, servindo estas lições de roteiro e guia. E, por fim, deverá o advogado aproveitar-se de todas as ocasiões propícias para dizer algumas palavras fins de jantares, festas escolares, solenidades

cívicas, desde que, anteriormente, tenha se preparado para isso. E assim, com toda a certeza, há de vencer as dificuldades naturais da jornada e tornar-se, por fim, um orador, se não um mestre, pelo menos um advogado capaz de fazer uma sustentação oral no Tribunal de Apelação, ou uma defesa no Tribunal do Júri, isto é, capaz de alcançar o máximo que se exige de um profissional da advocacia.



Capítulo IV

A PREPARAÇÃO FÍSICA DO ORADOR FORENSE

A atitude

A atitude quadrúpede, primitiva e normal entre quase todos os animais mamíferos é aquela mais própria para a sustentação do corpo. Por outro lado é muito mais difícil sustentar, nessa posição, o peso da cabeça, quando desenvolvida, pois a mesma tende sempre a cair para frente, devido ao seu volume. A atitude vertical do homem é o resultado da evolução da espécie, particularmente devido ao desenvolvimento especial de sua cabeça, parte nobre do quadrúmano antropóide. Quanto maior a dificuldade do equilíbrio, quanto mais o homem primitivo foi se erguendo, através de milênios, para alcançar a posição

atual, onde a cabeça assenta facilmente sobre os ombros. Os membros torácicos tornaram-se de órgãos de marcha em órgãos preensores e a faculdade da palavra foi, até certo ponto, consequência dessa evolução, pois na posição vertical o aparelho respiratório tornou-se mais apropriado ao exercício suplementar da palavra, cuja principal origem, porém, está no desenvolvimento da terceira circunvolução frontal esquerda do cérebro, sob a pressão da necessidade de comunicação entre os primeiros habitantes das cavernas pré-históricas.

A verticalidade do homem, embora nem todos os seres humanos a mereçam pela periculosidade que alguns deles apresentam, por si só já é uma afirmação de superioridade e de dignidade no reino animal. E na sociedade humana é sempre tida como honrosa; dizer, por exemplo, que alguém soube cair de pé é o mesmo que dizer que caiu com dignidade, sem envergonhar-se da queda ou do fracasso.

A posição ereta é a posição do homem. Tal posição, porém, exige determinadas regras para ser distinta. Nos colégios femininos, de alta classe, ensinam-se estas regras para que as jovens aprendam a andar airoso, inclusive exercitando-as com o equilíbrio de um livro sobre a cabeça, para maior graça e majestade do porte. O andar gingado, bamboleante, sem firmeza, é reprovado, a cabeça caída para frente também, como também o é quando o homem está parado, a posição militar de calcanhares unidos ou com as pernas demasiadamente abertas. A posição natural, sem afetação nem exagero, é a regra principal da distinção. Para os homens, naturalmente, as exigências são menores, mas, mesmo entre estes, o andar gingado e o desleixo de posição, de pé ou sentado, não fica bem ao advogado e ainda menos ao orador na tribuna.

A atitude do advogado na tribuna, na mesa, ou em qualquer lugar, é importante elemento para o sucesso do discurso. Não deve ele ficar em atitude de descanso, com os ombros caídos e a perna frouxa,

deselegante e displicente; é preciso firmar os dois pés, erguer o peito, sem ostentação, digno e ereto, sem exagero, demonstrando apenas naturalidade correta. Aliás, esta é a atitude comum, de qualquer homem responsável, capaz de saber sentar-se, de saber erguer-se, de saber ficar de pé, sem desleixo e sem afetação.

A atitude do advogado na tribuna deve ser, portanto, a atitude normal do homem digno, que é o apanágio de qualquer homem culto e distinto, a atitude que não chama a atenção nem por sua postura estudada, nem por sua displicência vulgar. Nessa atitude há o problema das mãos, que os advogados novatos não sabem onde pô-las. A solução, porém, é fácil, desde que o orador se esqueça delas, ou, em caso contrário, deve ocupá-las com um papel ou livro. Falando, o advogado não deverá sair de sua atitude natural, não precisando deixar o local de onde fala, a não ser que se trate de defesa criminal, de longa duração, com demonstrações que exigem movimentos.

Nas pequenas peças oratórias não há necessidade de mover-se, de andar de um para outro lado; também não deverá ficar estático, como estátua falante. O discurso não é música de realejo, é peça viva, marcada pela entonação da voz, iluminada pela expressão do rosto, pontuada pelos gestos. Se a voz for mantida no mesmo tom, com o mesmo diapasão, o discurso tornar-se-á monótono e cansativo. Se os olhos não tiverem brilho e o rosto não expressar os sentimentos que as palavras revelam, o discurso não terá vida, não arrebatará os ouvintes. Se os gestos não pontuarem as frases, o discurso, com os seus argumentos, ou figuras literárias, tornar-se-á mais difícil de ser entendido, e *não* haverá comunicação espiritual entre o orador e o auditório.

A estética, como a linguagem — diz Croce —, pertence à ciência da atividade artística, ou à ciência dos valores humanos, porque é a ciência do espírito. A estética se manifesta, por isso, na música, no

canto, na poesia, na pintura, na escultura, na arquitetura, na dança, na paisagem, e até mesmo no próprio homem, como corpo físico, ocupando lugar no espaço. Há personagens vivos que se impõem por seu porte, por sua dignidade, naturalmente nisso influenciando a higiene e a indumentária, que não precisa ser rica, mas adequada e limpa. Aliás, a melhor roupa é aquela que, por sua distinção, não chama a atenção, é aquela enfim que melhor assenta em cada homem particularmente.

O prestígio da boa apresentação é fato notório, em todos os meios sociais, já que a boa aparência abre portas fechadas e fecha negócios difíceis. Por tal motivo, não é somente na tribuna que o advogado deve apresentar-se de barba feita, cabelos cortados o vestuário correto; é em qualquer lugar do fórum e mesmo fora dele. As roupas esportivas, inclusive, por melhores que sejam só deverão ser usadas nos lugares próprios: clubes de campo, praias ou estações de água. No trabalho profissional, nunca. Na classificação das atividades sociais, o advogado ocupa um lugar de alta relevância, figurando ao lado dos médicos, dos engenheiros, dos sacerdotes, dos altos oficiais da marinha, do exército e da aeronáutica etc, devendo, por isso, apresentar-se de acordo com o honroso título que possui.

Não se compreende, por isso, um advogado de barba por fazer, de cabelos por cortar, com roupas surradas, cheio de caspas e de unhas sujas, como não se compreende um advogado falando uma linguagem corrompida, em termos de baixo calão. O jargão dos engraxates, a boca suja dos carroceiros, não é linguagem apropriada para quem recebeu da Ordem da Classe a honrosa Carteira de Advogado. Não pode haver, por isso, muita diferença entre a atitude do orador na tribuna forense e a do profissional na luta quotidiana, porque a atitude daquele é apenas o reflexo natural da postura do corpo, das boas maneiras e da distinção pessoal deste.

Na tribuna forense, empertigar o corpo, cruzar os braços, alçar exageradamente os ombros, cerrar os punhos, ficar com as mãos erguidas acima da cabeça, pôr as mãos na cintura, como o fazem as lavadeiras, ficar de pé com as pernas abertas, ou mantê-las unidas como soldados em posição de sentido são atitudes não admitidas, mesmo porque algumas delas são grotescas e outras inadequadas para o lugar e para a atividade oratória. Além disso, devem ser absolutamente afastados os cacoetes ou gestos adquiridos por vício, como tocar continuamente o nariz, segurar a ponta da orelha etc. que, repetidos, fazem rir, mesmo quando o assunto não é risível. Também não se deve caminhar demasiadamente, como fera enjaulada, porque isto irrita os ouvintes, nem se deve arrastar os pés, porque é desagradável para ver e ouvir, nem dar as costas ao auditório, senão rapidamente, para mostrar o quadro-negro, um mapa, um gráfico.

Os gestos leves e delicados, o modo de mover-se pausado e correto, tornam não somente o orador na tribuna, como qualquer homem, sempre distinto e sempre perfeito *gentleman*, como dizem os ingleses, famosos pela maneira com que se apresentam e agem em sociedade. Mostram eles *berço*, isto é, uma tradição de cultura e de educação que vem dos antepassados, maneiras, aliás, que estão ao alcance de qualquer homem que as queira usar.

A atitude é uma arte e pode ser estudada nos museus, vendo as esculturas clássicas, as figuras de Miguel Ângelo, as estátuas de mármore dos artistas gregos. *O Pensador*, de Rodin, na sua postura sentada, com o queixo apoiado numa das mãos, por exemplo, atesta a concentração cerebral da figura. Nem todos os advogados, porém, possuem físico perfeito, nem por isso podem deixar de vencer na tribuna da defesa se souberem compensar a deficiência do aspecto com a beleza da voz, a distinção dos gestos e a perfeição dos pensamentos. Mirabeau era um homem feio e dominava a tribuna. Briand, na

França, usava peruca. Lilesti, revolucionário francês, empolgava os ouvintes com a sua palavra, embora para andar se apoiasse em muletas. José de Alencar, que além de escritor, autor de vários romances que ficaram famosos, era parlamentar e orador, não se impunham por seu porte, visto ser magro e de pequena estatura, todavia, quando tomava a palavra, elevando pouco a pouco a voz, ia dominando o auditório de tal maneira, arrebatando de tal forma os ouvintes, que ninguém mais via a sua pequena figura, para ficar preso aos seus lábios, tal era o poder de sua eloqüência.

Como José de Alencar, existem na história da oratória brasileira, vários outros vencedores com as mesmas deficiências físicas, mas também com as mesmas qualidades daquele príncipe da palavra falada. E é para mais realçar a atitude e a posição alcançadas pelo advogado na Tribuna do Júri, quando defende oralmente, em plenário, o réu que dele a salvação espera, ou da tribuna da segunda instância, quando sustenta, oralmente, também uma apelação ou um *habeas corpus*, que é obrigatório, pelo menos em São Paulo, o uso das vestes talaes. A beca negra, com as suas rendas ou arminhos brancos nos punhos e no peito, dá maior severidade ao advogado e torna a cerimônia da justiça mais solene. A beca cairá nos ombros dos defensores — diz Oliveira Filho — como uma espécie de túnica sacerdotal, não a de Néssus, suja de sangue, envenenada de vingança, mas úmida pelas lágrimas que o advogado vai estancar. A beca, quando necessária, o porte do orador, a distinção das maneiras, a dignidade da profissão, a cultura jurídica, honestidade de propósitos demonstram a importância do papel do advogado na organização social e na administração da Justiça.

Os gestos do orador

Quando o advogado estiver falando deverá evitar o uso de muitos gestos, com a agitação constante dos braços, com o movimento contínuo do corpo, aparentando uma árvore sob o domínio de violenta tempestade, mas também não deverá ficar duro como um poste telegráfico; a sua atitude, como advogado da defesa, deverá ser a intermediária, empregando apenas os gestos necessários e que tenham a finalidade de pontuar o desenvolvimento do assunto, tornando-o mais compreensível. O triúmviro Antônio, em Roma, fazendo o elogio fúnebre de César, mostrou à multidão agitada a toga ensangüentada do ditador assassinado e, com isso, obteve grande sucesso oratório.

Os exemplos de gesticulação que vão ser aqui apresentados são exagerados, para maior clareza didática; o advogado os reduzirá, depois, à proporção exata. Quando for dito que, para acentuar uma afirmação, dizendo-se *sim, sim*, é preciso bater com a mão na mesa ou na tribuna, deverá ser compreendido que a pancada é mais simbólica do que real. O início de um gesto, com a necessária descrição, muitas vezes é suficiente para o sucesso da frase. Se o advogado descreve um vasto deserto que se abre diante dos jurados, um gesto do braço direito, abrindo em meio círculo, acompanhando as palavras, dará mais força à idéia de extensão. Se fala do firmamento, dos astros e das estrelas, o gesto é para o alto; se fala da terra e dos campos, o movimento deverá dirigir-se para baixo. Se o braço do advogado o auxilia na exposição das idéias, a mão, por sua vez, presta-lhe imenso serviço. A mão humana com os seus movimentos, os dedos com a sua mobilidade, a palma aberta, o punho fechado foram segredos do sucesso da oratória política de muitos líderes que dominaram as massas populares. A bailarina indonésia fascina os assistentes apenas com os movimentos das mãos e dos dedos que palpitam, esvoaçam e dançam no ar, como borboletas. Se na dança exótica da bailarina as

mãos são elementos essenciais, já para o advogado são apenas discretos auxiliares, usados com o devido cuidado.

O jogo de cena, com a ação do ator, no palco do teatro, é parte importante na arte dramática. O advogado, porém, não é personagem da peça, é apenas o orador que fala, não tem de movimentar-se de um lado para outro, trocando as pernas, recuando e avançando com ou sem motivo. O advogado deve saber ficar quieto, sem que a sua atitude seja a da estátua sem vida, porque uma das razões do sucesso na tribuna é justamente a de impor-se como pessoa viva e dominadora.

A oratória é ação, afirmava Demóstenes. Na arte da oratória forense a razão de ser está na palavra falada, a entonação das frases, a expressão do rosto e a pontuação dos gestos são apenas parte suplementar, embora indispensável. Além disso, os gestos acompanham a espécie de oratória. A política, por exemplo, exige maiores movimentos dos braços e das mãos, já a forense obriga o advogado a andar, a fim de demonstrar gráficos, mapas, armas e peças do processo. A oratória acadêmica, especialmente científica, por sua vez, é tranqüila por ser mais expositiva.

Conta-se que Evaristo de Moraes, o grande advogado criminalista do Rio de Janeiro, tinha largos gestos na tribuna, e quando o promotor o aparteava, ele levantava o braço, espalmava a mão e respondia: "Eu chegarei lá, eu chegarei lá.", continuando a exposição e, habilmente, livrando-se do aparte importuno. Já se vê que a ação do advogado, na tribuna, não é sempre igual, devendo ele adaptar-se ao gênero de oratória, a espécie de discurso, o fim que deseja alcançar, tudo isso, porém surge naturalmente, com o desembaraço que somente a prática traz ao estudante.

Quando o advogado domina a tribuna, não receia a acusação, nem teme o auditório, agindo com a mesma segurança do operário que corta a madeira, na perigosa serra circular, sem ferir as mãos; torna-se

dono da situação e faz tudo quanto deseja fazer. Nenhum deles, porém, alcançou este adiantado estágio sem passar, primeiramente, por todas as provas, inclusive cometendo erros e sofrendo fracassos, porque são estes os degraus da vitória. Não importam as derrotas para quem deseja realmente vencer as dificuldades, preciso que digam do advogado o que, na Grécia clássica, Tucídides falava de Péricles: "Quando se julga que ele está vencido é que realmente se levanta para de novo lutar e vencer".

O gesto faz parte da vida e da arte; o gesto é a forma do movimento; por sua vez, o movimento é a característica do ser vivo. A pedra diferencia-se do pássaro porque é estática, enquanto este é dinâmico. O artista estuda a anatomia e a fisiologia para conhecer o mecanismo do movimento humano, aplicando-o, depois, na pintura, na escultura, na dança e na mímica. A música, por sua vez, é som e movimento rítmico.

Os gestos, como acessórios da linguagem articulada, quando, por si somente, não exprimem qualquer coisa, sempre completam e definem o pensamento. Na oratória os gestos não têm a importância dos mesmos no teatro, onde não somente exprimem as sensações emocionais como também explicam os caracteres dos personagens, quanto ao seu estado e hábitos. Na oratória os gestos, especialmente pontuando as frases, auxiliam a exposição, demonstrando afirmativas, negativas, repulsas, aplausos e esclarecendo as idéias.

Jaurés, o grande orador francês, tinha um gesto característico: traçava círculos invisíveis no ar. Henriot segurava qualquer coisa no espaço. Se o advogado fala do largo rio que desliza mansamente, ergue vagarosamente o braço, indicando a amplitude e a distância; se fala do riacho que corre e salta entre as pedras, em serpenteios e marulhos, levando folhas e flores, a mão, em movimentos rápidos, descreve os volteios e quedas d'água em correria. Era assim que Martins Fontes, o

grande poeta santista, realizava as suas famosas conferências literárias, nas quais reunia a pompa das palavras, a onomatopéia dos vocábulos, a expressão da voz e a beleza dos gestos. Sua presença na tribuna era um espetáculo de poesia e de arte, e sua maior obra, a *Dança*, é qualquer coisa de extraordinário que ninguém deveria desconhecer especialmente aqueles que não sabem quanto é formosa a língua portuguesa.

O movimento do braço, de baixo para cima, indeterminado, perdendo-se no ar, exprime uma tendência para o ideal; já o de cima para baixo, limitando a terra, explica sentimentos opostos. Os gestos que se elevam são mais nobres, mais intelectuais; os que descem mais sensuais, mais materiais, mais absolutos. Para Eduardo Vitorino, os gestos da esquerda para a direita, de dentro para fora, são negativos, repulsivos, indicativos, ameaçadores; os gestos da direita para a esquerda atraem, restringem e denotam apreensão. Os gestos de trás para frente são expansivos, contemplativos e de chamamento; os demais são reflexivos, repressivos. Para Del Sarte, aos movimentos diretos correspondem a decisão, a energia vital, a exaltação; aos movimentos quebrados, a reticência, a hesitação, as expressões intelectuais; aos movimentos circulares, a graça, a delicadeza, a expansão.

São gestos interessantes, falando de Deus, levantar o braço, com o dedo indicador para cima; fazendo uma enumeração: contar nos dedos; diante de um pró e de um contra, espalmar as duas mãos e fazer o movimento dos pratos da balança; descartando uma objeção: fazer o gesto de jogá-la fora; indicando um encontro, uma união: juntar as mãos e mantê-las unidas, por um instante. Avalie o advogado o rico material que possui com o seu corpo, com os seus braços, com as suas mãos, capazes de enriquecer, mais tarde, seus discursos e suas conferências literárias. Agora o advogado não sabe o que fazer com as

mãos na tribuna, acha que as mesmas estão sobrando, salvando-se da dificuldade com o recurso de segurar um livro, ou de escondê-las atrás da mesa, mas com a perda da inibição oratória, com o desembaraço da prática, os braços então, naturalmente, irão se libertando e as mãos começarão a tomar parte ativa no discurso. Será a época então do controle para que os seus movimentos não se tornem exagerados, sendo apenas a discreta pontuação das frases, somente colorindo as idéias e tornando-as mais claras.

A fisionomia

O rosto do advogado, na oratória, deve ser o espelho do que «lo fala, expressando alegria, tristeza, cólera, ternura, enfim todos os sentimentos que suas palavras procuram exprimir. Os olhos devem brilhar se fala de temas felizes e amortecer se lembra de do adversário; será este recurso tão eficiente como o daquele velho advogado que ouvia o promotor público com seu charuto aceso, equilibrando a cinza, atitude que roubava as atenções gerais, ficando todos à espera da queda da parte queimada, ou daquele outro que, distraidamente, no melhor da argumentação do acusador, deixava cair um livro da tribuna, destruindo a oratória contrária.

Evaristo de Moraes costumava escrever os pontos principais da acusação em retângulos de papel e, chegando a sua vez de falar, lia-os em voz alta, dissecava-os, destruindo-os em seguida com a sua argumentação fabulosa, quando então rasgava os papéis em pedacinhos, fazendo cair os mesmos em chuva sobre a mesa, numa demonstração objetiva de que nada daquilo mais restava.

A oratória é uma arte e como tal depende de vocação própria, de inteligência e de esforço, elementos que nem todos podem reunir; nem

por isso deve ser desprezada, porque se o jovem advogado não chegar a ser um Evaristo de Moraes, um Antônio Augusto Covello, um Brasília Machado, bem poderá alcançar o mesmo posto de enorme plêiade de grandes criminalistas que, embora não tivessem o brilho oratório daqueles citados, sempre foram capazes de defender, com brilhantismo, os seus constituintes na tribuna forense.

Nestas lições, para que sejam completas, são apresentados o máximo de requisitos, exagerando mesmo as condições, para obter dos seus leitores interessados um mínimo possível, ou seja, o suficiente para o sucesso. Não desanimem os jovens advogados diante de tantas exigências, seja quanto à atitude, quanto aos gestos, quanto à voz, quanto à fisionomia, quanto à entonação das palavras, porque se apenas alguma coisa de tudo isso for conquistado, já terá o jovem orador grande lastro para iniciar-se na carreira da oratória, especialmente forense.

A quem não tiver por destino exercer uma arte — dizia L. Riccoboni — ninguém poderá censurar por ignorar os princípios dela, mas o que dela quer fazer profissão, como é o caso do advogado, que deseja dominar a arte da oratória, tem grande responsabilidade, não a conhecendo a fundo, teórica e praticamente. Entre o orador que fala e o auditório que ouve há uma parede de vidro, separando um do outro, as palavras se perdem no ar, sem que ninguém as grave. O segredo do sucesso oratório está no fato de, com o poder da palavra, destruir essa parede; isto é o que se chama o estabelecimento psicológico da intercomunicação entre aquele que fala e aquele que ouve, ficando este preso à fascinação oratória daquele. Estabelecido o contato, forma-se uma corrente mútua, unificando uns e outros, idéias e sentimentos que, quando expostos, explodem em aplausos, coroando o discurso.

A voz do orador

A voz humana é produzida pela corrente expiratória ou sopro que, partindo dos pulmões, passando pelo tubo cartilaginoso (traquéia-artéria), torna-se som pela vibração das cordas vocais que ficam na extremidade superior daquele tubo, boca (arcada dentária inferior, os lábios, a língua, o céu da abóbada palatina). A voz pode ser oral (pura), ou nasal (quando parte da corrente expiratória e refluí para as fossas nasais). A voz oral se diz aberta (á, é, ó), ou fechada (â, ê, ô), ou muda (a, e, o). A voz nasal é sempre impura (an, en, in, on, un). As consonâncias (união de letras com vogais) formam os fonemas. A união dos fonemas (geralmente sílabas) estrutura a palavra. Cada palavra indica uma idéia. As idéias, expressas pelas palavras, combinam--se no espírito do homem para formar os pensamentos, representados, quase sempre, por frases completas.

Cada indivíduo tem a sua própria qualidade de voz, devido à diferenciação física do aparelho produtor da mesma, o que não impede que, dentro de sua tonalidade ou timbre, sejam todas elas afinadas. O que a torna desagradável é a sua impureza, quanto ao modo viciado com que é produzida. A voz gutural (com a supremacia da garganta), a voz de falsete (contrafeita ou esganiçada), a voz nasal, ou fanhosa (com a predominância do nariz), a voz sussurrante (pronunciada com a boca semicerrada), a voz grilada (acima do registro comum) etc. são os principais defeitos da faculdade de falar, geralmente adquiridos por maus hábitos e, principalmente pela convivência. O filho do fanhoso, pelo simples espírito de imitação, torna-se também fanhoso, e é pelo mesmo motivo que os habitantes de algumas localidades arrastam

determinadas vogais. No Estado de São Paulo, por exemplo, são conhecidos por este característico, principalmente, os filhos de Itu e Tietê.

A voz agradável, produzida pelo emprego certo dos sons próprios de cada vogal, sem os defeitos nasais, guturais e outros, já descritos, inegavelmente muito contribui para o sucesso do orador, e quando estes defeitos são apenas vícios adquiridos, ainda que desde a infância, e não defeitos congênitos poderão ser suprimidos pela vontade pessoal de cada estudante, ou pelo auxílio de um professor de califasia, ou pela freqüência de uma clínica médica especializada. Com a ajuda dos modernos gravadores os defeitos da voz podem ser facilmente percebidos e corrigidos pelos próprios interessados. Há, também, nas lojas de discos fonográficos, gravações de magníficos poetas que podem ser ouvidos e imitados pelos futuros oradores, especialmente advogados. Os próprios locutores de radiodifusão (não os esportivos, porque estes falam exageradamente rápido e, por isso, defeituosamente) podem servir de modelo de expressão verbal para os futuros donos da palavra.

O advogado deverá empregar esforços constantes para adquirir articulação nítida e pronúncia correta, sem cair na afetação que possa descambar no pedantismo. Na América Latina, onde se fala mais articuladamente é no México e, havendo oportunidade, o futuro orador poderá aprender muita coisa, prestando atenção ao modo de dizer dos protagonistas dos filmes daquele país. As notas mais; úteis da voz, pelo seu emprego mais constante, são aquelas em que consiste o registro médio da voz — diz Manoel de Macedo, em suas lições de califasia —, registro onde, de ordinário, se formulam as inflexões mais verdadeiras, e que, por tal motivo, deve ser cultivado com mais cuidado. As notas elevadas e as graves são recursos auxiliares, os quais, habilmente poupados, servem de contraste às primeiras, e se empregam na

elaboração variada das modulações do som, pelas quais se traduzem as diferenças de sentido da frase. Tal é a importância da modulação que a mesma frase pode ser compreendida de modo diferente, se pronunciada com entonação diversa.

A pronúncia deve ser correta, mas fluente, e não oprimida, nem arrastada; para isso é indispensável o conhecimento das regras de prosódia, encontradas em qualquer gramática, especialmente para o conhecimento da tonicidade das palavras, com o emprego certo das sílabas fortes, médias e fracas, assunto que o futuro orador estudará melhor no capítulo referente à dicção, ou seja, a arte de dizer. Aqui deve ele prestar atenção na intensidade da voz, quanto ao som, sabendo diferenciá-la se fala em recinto fechado ou aberto, em sala pequena ou grande, com microfone ou sem microfone, de modo que, de qualquer forma, se torne agradável aos ouvidos. Também é essencial a variação tonal da voz porque nada há de mais enfadonho que ouvir orador que mantém sempre o mesmo diapasão.

A voz deve subir e baixar, ser mais alta e mais lenta, mais delicada e mais ríspida, mais alegre ou mais triste de acordo com o sentido das frases, pois o assunto, por mais emotivo que seja, pode tornar-se risível se não for pronunciado adequadamente. A força da voz, bem como a sua entonação, deve acompanhar a força das idéias que as palavras representam. Se a frase exprime um assunto triste, a voz deve baixar. Se, pelo contrário, revela um tema patriótico, a voz deve irromper forte, veemente, rápida, em tom alto. Nos afetos suaves, como a amizade e o amor, a voz deve indicar ternura e carinho. Por tal motivo é que é excelente exercício a leitura, em voz alta, de trechos diversos, de bons escritores, procurando não apenas reproduzir oralmente as palavras escritas, como também representar o sentimento que elas contêm. Não teria cabimento declamar uma poesia alegre com voz triste, nem uma poesia fúnebre com voz satisfeita e feliz. Não

importa o metal ou timbre da voz, diferente de pessoa para pessoa, o que importa é que o orador fale claramente e corretamente com o seu próprio timbre, desde que este não seja falso, adquirido por vício familiar, como é, por exemplo, a voz nasalada, a voz gutural, a voz sibilante.

É preciso começar o discurso com voz clara e firme — "Meus senhores, minhas senhoras, caros amigos e ouvintes...". Depois, inicia-se a peça oratória com um tom de voz um pouco mais baixo que o natural, a fim de obrigar melhor a atenção por parte dos presentes e, desde que todos estejam atentos, aumenta-se a intensidade da voz ao necessário para que seja plenamente ouvida em toda a sala. Não se falará mais alto do que o local requer para não cansar os ouvintes, nem demasiadamente baixo para que não se desinteressem e deixem de prestar atenção ao orador, inclusive passando a conversar no recinto com grave prejuízo para o discurso e para o orador. Continua-se o discurso com voz clara e firme, fala-se com entusiasmo, alma e emoção, e que seja a voz do orador não apenas a torrente sempre igual, mas, pelo contrário, que assemelhe ao regato que desliza, serpenteando, caindo aqui e ali, acompanhando os sentimentos expressos pelas palavras, ora tristes, ora alegres, mas sempre palpitantes, respirando no final das frases e orações para não se cansar demasiadamente nem perder o fôlego.

O ouvinte de um discurso não se confunde com o leitor de um trecho escrito porque este, se não compreender o sentido da frase, poderá parar a leitura e meditar sobre a obscuridade encontrada, mas aquele não tem oportunidade para isto, de modo que o orador, por tal motivo, deve expressar-se de maneira clara e simples, em frases curtas, se possível, para tornar-se mais acessível e agradável. Aliás, o orador, quanto mais prática tem, alcança a capacidade de manter duas atenções ao mesmo tempo, atenção do que fala e que sai de sua boca

de modo natural, comandado estranhamente por força intelectual, e atenção ao que se passa ao seu redor, inclusive percebendo a reação dos ouvintes e notando se estão interessados ou desinteressados, se alguém está aborrecido ou não.

Todo orador, afinal, deve cuidar de sua voz, não abusando dela, pois o excesso de oratória, por demais alta, pode levar a moléstias da garganta. O abuso do fumo como irritante que é das cordas vocais, deverá ser evitado. Não beber jamais água ou qualquer refrigerante gelado depois do discurso, enquanto as, cordas vocais ainda estiverem quentes. Se a noite estiver fria, depois de falar em público, será preciso proteger o pescoço com um cachecol de lã. Será preciso também cuidar dos dentes, pois o orador deve estar com a boca em ordem; se usa aparelhos dentários, é necessário que estejam firmes. Se estiver com a garganta adoentada, antes de falar o orador deverá beber uma chávena de leite bem quente, no qual adicionará uma pitada de sal. E se for obrigado a discursar longamente, nesse estado, deverá levar para a tribuna o leite acima referido, para auxiliá-lo durante o seu trabalho oratório. Esta medicação caseira é bem melhor do que qualquer pastilha medicinal.

Em resumo, quanto à voz, deverão ser observados quatro elementos: a) altura; b) intensidade; c) cadência; d) timbre. *Altura* refere-se ao tom da voz, nem grosso, nem fino (fisicamente, no homem, mais ou menos cento e trinta ciclos por segundo; na mulher, um pouco mais alta na escala musical, duzentos e vinte ciclos por segundo). *Intensidade* refere-se ao alcance da voz, mais alto na praça pública, mais baixo em recinto fechado. *Cadência* refere-se à velocidade da voz, mais lenta ou mais rápida, sendo que os dois extremos são desaconselhados. O número de palavras por minuto deve ser de setenta e cinco a cem (abaixo de setenta e cinco é monótono). *Timbre* refere-se à qualidade da voz, entre uma e outra pessoa, de acordo com

o aparelho vocal de cada indivíduo. Para o controle da voz é aconselhado o gravador eletrônico; não tendo, o estudante poderá perguntar aos ouvintes, depois do discurso, a opinião de cada um deles, a fim de corrigir os defeitos.

Capítulo V

A CONSTRUÇÃO DO DISCURSO

A arte de falar

A palavra, por excelência, é a falada, porque traduz não apenas a idéia que ela representa, mas também o sentimento de quem a pronuncia, e tal é o poder da expressão que a mesma palavra, conforme a entonação que lhe seja dada poderá significar coisa diferente do que revela comumente, se proferida com ironia, com escárnio ou com ódio. Além disso, por tradição milenar, vinda dos primórdios da civilização, o povo, especialmente o menos culto, tem um respeito místico pela palavra falada, por ser o instrumento que liga um homem a outro, pondo-os em comunicação mútua, e porque tem qualquer coisa de sobrenatural.

Na Antigüidade, como já foi visto em capítulo anterior, quando não havia imprensa escrita, a palavra era a única maneira de propaganda das idéias, entrando, por isso, em decadência logo que os jornais e os livros impressos se popularizaram, renascendo, por fim, nestes últimos anos, com o rádio e a televisão. Voltou agora a palavra falada a ser a maior força de conquista das massas populares. Se a palavra, por si somente, pode exprimir uma idéia, a frase, por sua vez,

exprime um pensamento. Dizer a frase, expressando o sentimento que ela contém, é uma verdadeira arte, tão bela e tão grande que fez surgir os declamadores poéticos, os jograis literários, os locutores esportivos, políticos e religiosos.

O orador, especialmente o forense, não precisa aprofundar-se tanto quanto os declamadores na arte de bem dizer, mas deve conhecer as suas regras gerais, começando pela prosódia, que é a pronúncia regular das palavras, segundo a acentuação tônica, o som exato das vogais, o uso adequado da pontuação, a clareza e a entonação da voz, a velocidade e a altura da mesma, enfim a empostação verbal, auxiliada pela atitude, pela fisionomia e pelos gestos adequados, conforme explicações já dadas anteriormente. A arte de dizer é a soma de tudo isso; por tal motivo é que, neste curso de oratória forense, foram dedicados capítulos especiais não somente para a preparação intelectual, como também para a preparação física do orador.

Para aprender a dizer, o estudante começa tomando um trecho literário, como exercício, supondo este: "Era um cão ordinário, um pobre cão vadio, que não tinha coleira e não pagava imposto..." (Guerra Junqueiro), e examina palavra por palavra, a pronúncia exata de cada uma, toma nota da pontuação (duas vírgulas e uma reticência), analisa a idéia expressa pela frase toda, e recita-a em voz alta, depois de verificar e observar a tonicidade e a vocalidade de cada vocábulo, temperando a recitação com o sentimento de ternura que o poeta lhe infundiu com a sua inteligência: "era um cão ordinário" (tom descritivo, pequena pausa), "um pobre cão vadio" (tom piedoso, pequena pausa), "que não tinha coleira" (tom admirativo) "e não pagava imposto..." (*idem, idem*, e idéia em suspenso).

Há nesse trecho toda uma série de sons diferentes que, na linguagem falada, constitui a inflexão da voz, com o seu diapasão próprio, observando que a articulação das palavras seja: a) *correta*

(emissão perfeita das consoantes, sonoridade das vogais); b) *nítida* (clareza na pronúncia das sílabas, não deixando morrer as últimas de cada palavra); c) *elegante* (sem afetação desnecessária); d) *sentimental*, pelo assunto sugerido.

Como é grande a influência dos lábios na articulação das palavras, alguns professores de caligrafia aconselham os seus alunos a exercitar-se colocando um lápis entre os dentes e procurando pronunciar as palavras em voz baixa, movimentando os lábios. Outros ensinam a falar bem fazendo os alunos pronunciar as palavras diante de uma vela de estearina, devidamente acesa, com o que se demonstram os excessos de inspiração e expiração. Experimente, por exemplo, o estudante, pronunciar a palavra *falar*. A primeira sílaba é pronunciada com manifesta expiração (sopro) — *ffa...*, a segunda já é dental, sendo proferida com a língua encostada nos dentes superiores — *lar...* É ainda interessante prestar atenção na pronúncia de outras palavras, como, por exemplo, *atento* (dental forte); *sola* (uma sibilante e uma dental); *anta* (uma dental nasal e uma dental simples); *gado* (uma gutural e uma dental simples). Um bom exercício para desembaraçar a articulação é praticar a mesma com *trava-línguas*, como estes: *a aranha arranha o jarro, o jarro não arranha a aranha*; ou *o rato rói a correia do rei de Roma*; ou *debaixo da pipa está um pinto, o pinto pia, a pipa pinga*; ou *porco preto, cepo crespo, porco crespo, cepo preto etc.*

O exercício sempre é exagerado no curso para conhecimento exato da pronúncia, na linguagem comum, porém a articulação é limitada ao estritamente necessário, sem os excessos, especialmente sibilantes, demonstrados pelo movimento da chama da vela acesa. No estudo da prosódia será de grande auxílio ao estudante de oratória recordar os tempos do ginásio, indo buscar nas boas gramáticas superiores as lições dos mestres. E para o exercício em voz alta, onde entram todos os elementos de oratória (atitude, gestos, fisionomia, voz, dicção,

sentimento), é aconselhável adquirir, nas livrarias, pequenas peças teatrais, com monólogos e diálogos, versando sobre temas poéticos ou dramáticos.

Apesar de o orador não igualar-se ao ator no palco, sendo muito mais comedido na sua ação, sempre há, atrás da oratória, um pouco de teatro e de representação, sendo esta afinidade um dos segredos do sucesso por parte dos grandes tribunos, aparentemente espontâneos e naturais. Se o exagero da atitude, dos gestos, da fisionomia, da voz, da dicção é prejudicial ao orador, muitíssimo mais é a inércia contrária, quando quem fala assemelha-se na postura ao poste telegráfico, e no discurso ao realejo monótono. Não há nada mais enfadonho e cansativo do que ouvir um orador que não sai do mesmo diapasão, impassível diante das idéias e sentimentos que o discurso deveria traduzir. A monotonia é a morte de muitas peças oratórias, cheias de beleza literária, quando lidas em público por acadêmicos imortais, monocórdicos e aborrecidos. A peça oratória, por si somente, não passa de texto estático, eternizado na fixidez permanente da escrita, como o epitáfio na lápide do túmulo; o que lhe dá vida, tornando--a dinâmica, é a palavra falada, fenômeno transcendente da espécie humana, força que impele as multidões nas revoluções e muda o curso da História com a destruição de povos e de impérios.

A entonação da voz deve acompanhar onomatopaicamente os sons das coisas. Se o orador fala dos pequenos sinos que tinem e retinem, e dos médios sinos que bimbam alegremente, ou dos grandes sinos que tangem e soam profundos, deve afinar musicalmente a voz para indicar aqueles primeiros, leves e metálicos; os segundos, alegres e felizes; e os terceiros, graves e solenes. Os sinos pequeninos tinem e tintinem, com palavras mais rápidas, enquanto que os sinos grandes, graves e profundos, com palavras mais vagarosas, inclusive as sílabas mais destacadas, como *tan-n-ngem...*, deixando o eco no ar. Se o orador

fala da cachoeira que escachoa, poderá esticar um pouco mais a terceira sílaba dessa palavra, dizendo: *escachooooa...*, representando, com isso, a água a cair, a jorrar, a jorrar... E mesmo nas palavras não-onomatopaicas, a pronúncia e a velocidade devem acompanhar sempre o desenvolvimento do assunto. O *rio largo*, por exemplo, deve ser pronunciado mais vagarosamente do que quando se fala do regato que desliza e serpenteia, através dos campos, entre pedras, levando nas cristas alvas espumas, folhas e flores... Ao falar do rio largo, a voz deve ser mais lenta e mais grave; ao falar do pequeno regato, a voz deve ser mais rápida e mais alegre. A fisionomia auxilia a diferença e os gestos, outros-sim, ilustram o quadro literário; no primeiro caso o braço direito se abre indicando a vastidão do rio, no segundo, principalmente, a mão se move em serpenteio, indicando as evoluções do regato.

Se o futuro orador, por mais que faça, não conseguir dominar a arte de dizer, com todas as suas exigências, já terá alcançado grande sucesso deixando de empregar, na sua oratória, os defeitos graves de dicção, já explicados, embora alguns deles venham desde a infância, pela convivência do lar, defeitos, por exemplo, de voz nasal, ou gutural, e de prosódia, como é comum em algumas comunidades onde a língua portuguesa se deteriora, devido à promiscuidade de idiomas.

É comum ouvir-se, por exemplo, *familha*, por *família*; *bandera*, por *bandeira*; *djia* por *dia*; *tchigre*, por *tigre*; *rhoda*, por *roda*; *riu*, por *rio*; *probrema*, por *problema*. Outro defeito é a pronúncia mais fraca da última sílaba de cada palavra, como *pa-re-d*, por *pa-re-de*. Também é comum ouvir-se *vim dô correio*, com forte acentuação da partícula *do*, que deveria ser pronunciada fracamente, como se nota neste exemplo: *dê de leve no cristal*, com o primeiro *dê* forte porque é verbo imperativo, e o segundo fraco, porque é simplesmente preposição.

Procure o interessado um gravador eletrônico, registre um trecho de sua leitura, e faça uma revisão na sua dicção, para corrigir os defeitos

que possa possuir. Inclusive os graves defeitos de construção gramatical, de concordância, de conjugação de verbos. Falar bem, dizia o Dr. Sampaio Dória, na Faculdade de Direito de São Paulo, onde lecionava, é um dos grandes deveres do cidadão. Aliás, o ilustre mestre repetia Olavo Bilac, quando este dizia e afirmava que *um povo só começa a perder a sua independência, a sua dignidade, a sua existência autônoma, quando começa a perder o amor pelo idioma nacional*. Foi este mesmo grande poeta brasileiro que, cantando a língua portuguesa, chamou-a de última flor do Lácio, *em que da voz materna ouvi: "meu filho..."*, e com a qual Luis de Camões chorou, *no amargo exílio, o gênio sem ventura, e o amor sem brilho . . .* Amar a língua portuguesa, na sua versão brasileira, respeitando-a, prestigiando-a, e não endossando a sua deturpação por vícios de linguagem, é dever de todos, pais e filhos, mestres e alunos, e, por especial, de todos aqueles que pretendem falar em público, fazendo--se ouvir e querendo ser agradáveis.

As diversas partes do discurso

A *oratória* (arte de falar em público), que não se confunde com a *eloquência* (dom natural da palavra), tem por finalidade convencer e persuadir os ouvintes, por meio da elocução verbal, mas somente o consegue se o orador emprega, no seu discurso, os elementos necessários para alcançar aquele objetivo, como os atrativos para chamar e conservar a atenção, os argumentos de prova, a beleza da expressão, os apelos à lógica, nos casos científicos, e aos sentimentos, nos casos puramente sociais e humanos. Ao contrário da *eloquência*, que é dote natural do orador, a *oratória* é disciplina acessível, podendo ser alcançada por qualquer advogado, por meio do estudo de suas regras e da aplicação prática das mesmas. A *retórica* é o fundamento

da *oratória*. O advogado poderá ter uma alma de poeta, mas se não aprender a arte da metrificação e não entender a sensibilidade musical da acentuação silábica, jamais comporá versos. O advogado poderá ter nascido com o dom da palavra, mas se não conhecer as regras básicas da *retórica*, jamais fará bons discursos. E conhecendo tais regras — de cultura, de dicção, de atitude, de expressão, de argumentação, de entusiasmo, de vontade — o advogado, mesmo que não tenha o dom da palavra, será capaz de falar em público e de tornar-se bom orador.

Modernamente, pode-se dividir a *oratória* em três partes apenas: *oratória demonstrativa*, *oratória social* e *oratória forense*.

A *oratória demonstrativa* (que Aristóteles chamava de *laudativa*) tem por objeto expor uma verdade importante, cabendo nela as orações didáticas, acadêmicas e sagradas. A *oratória social* tem por objeto agitar uma questão relacionada com a vida da comunidade, cabendo nela as orações cívicas, patrióticas, políticas, ideológicas. A *oratória forense* tem por objetivo discutir e provar as questões de ordem judicial, levadas ao tribunal (civil, criminal, trabalhista, eleitoral, militar etc). De tudo se conclui que a *oratória demonstrativa* se destaca pela *verdade*; a *oratória social*, pela *utilidade*, e a *oratória forense*, pela *justiça*.

Tal divisão, porém, não é rígida, porque qualquer uma delas pode buscar amparo em outra para alcançar o seu objetivo principal, que é o de convencer e persuadir os ouvintes. A *oratória forense*, por exemplo, pode apoiar-se na demonstração científica, quando discute os fundamentos de uma teoria legal, ou os resultados de uma vistoria ou de um laudo médico, ou apoiar-se nos sentimentos humanos, quando discute as paixões e as ações dos acusados. Aliás, cabe na *oratória forense*, empregada no Tribunal do Júri, o influxo de todas as atividades científicas ou psicológicas, técnicas ou morais, conhecidas pelo homem.

De maneira sucinta, fugindo das velhas regras da *retórica*, pode-se dividir o discurso apenas em três partes: a) *começo* (ou *exórdio*); b) *meio* (ou *exposição*); c) *fim* (ou *epílogo*). O *começo do discurso* visa captar a simpatia e a atenção do auditório. Objetivos que são alcançados com o emprego de recursos agradáveis e interessantes, especialmente elogiativos aos ouvintes, e afirmando que não vai cansá-los com longa exposição. O *meio do discurso* visa expor uma tese, ou afirmar uma verdade. Objetivos que são alcançados com o emprego de provas ou de argumentos, inclusive refutando afirmações contrárias, já expostas anteriormente, ou que possam ser levantadas, por outrem, posteriormente. O *fim do discurso* visa recapitular, rapidamente, e fechar o trabalho oratório, apoiando-se na peroração, com o objetivo de deixar os ouvintes bem impressionados. As *provas concretas*, para comprovação da tese, *na oratória forense*, são a opinião dos mestres, a citação de obras, a leitura de depoimentos, o exame dos laudos médicos. As *provas lógicas* são os silogismos, os dilemas, as comparações, as conclusões racionais, não sustentadas por sofismas *cavilosos*.

Na *apresentação da tese*, divididos os assuntos em partes, se a mesma é complexa, apresentadas *as provas materiais*, quando existem, o convencimento dos ouvintes depende dos argumentos do orador e da maneira com que são apresentadas, pois as melhores desaparecem quando não são bem expressadas pela voz, pela dicção, pelos gestos e, até mesmo, pelos olhos de quem fala.

Os *argumentos* são juízos que convencem exclusivamente pela maneira da exposição. Os principais são os seguintes: a) *Sinacoluto*: proposição que por si só já contém a prova. Ex.: "O álcool embriaga". b) *Entimema*: silogismo abreviado em duas proposições. Ex.: "A lei absolve o inocente, logo o acusado inocente deve ser absolvido". c) *Silogismo*: raciocínio composto de três proposições, maior, menor, conclusão. Ex.:

"Todo o culpado é punido: Antônio é culpado; logo, Antônio deve ser punido". d) *Dilema*: raciocínio capcioso, partindo de duas suposições contrárias, pretendendo chegar a uma só conclusão. Ex.: "A vítima disse que estava na calçada; a polícia técnica disse que o veículo estava no meio da rua" (conforme fotografia do laudo da perícia); "ou está errado um, ou está errado outro". e) *Exemplo ou comparação*: confrontação de um objeto com outro. Ex.: "Esta arma, pertencente ao acusado, não se iguala com a que foi encontrada no local".

Outro elemento, de grande valia, na persuasão dos ouvintes, é o apelo às *paixões humanas*. As paixões negativas, como o ódio, o ciúme, o orgulho, a inveja, a luxúria, inclusive a do jogo e a da bebida, assim como as paixões positivas, como o amor, o altruísmo, a bondade, o patriotismo e outras, podem ser descritas ou empregadas em apelos patéticos, todavia, no uso das mesmas é preciso observar o seguinte: a) o seu emprego não deve durar mais que o necessário; b) como as mesmas operam sobre a sensibilidade dos ouvintes, ao descrevê-las, não devem ser esfriadas com rebuscamento de linguagem; c) as paixões devem ser dosadas pela importância do discurso, como o tempero que não deveser nem de mais, nem de menos; d) não devem ser apresentadas, antes que o auditório esteja preparado para recebê-las, visto que podem ocasionar resultados contrários ao desejado, causando, por exemplo, riso quando o seu objetivo era o de emocionar e causar lágrimas.

O começo do discurso

No exercício prático um grupo (em curso regular ou conjunto particular de interessados em aprender oratória) o estudante expõe o tema (jurídico, social, esportivo, seja qual for) previamente estudado,

ou que já seja do seu conhecimento, a princípio agindo como o professor em aula, explicando o ponto da aula. Nesse trabalho expositivo, sem preocupação de estilo ou de oratória, ganha a prática da palavra oral, e desembaraça-se do receio de falar em público, alcançando então a etapa seguinte, que é a da oratória propriamente dita. O exercício em grupo, porém, poderá ser iniciado com temas que estão ao alcance de todos, como falar sobre o seu dia de trabalho, descrever um jogo esportivo, contar o último filme assistido, comentar um acidente de rua, ou qualquer outro assunto comum. Quem não será capaz de contar, por exemplo, a sua atividade forense, a sua atividade social, a sua atividade esportiva? E com tal exposição, produzida oralmente, o advogado dará os seus primeiros passos na arte da oratória.

Só se aprende a falar em público falando em público. É a técnica do aprender fazendo, conhecida como a mais eficiente das regras pedagógicas. É o *learning by doing*, de Dewey. Daí a necessidade dos exercícios, ainda que sejam dos tipos acima descritos, cuja finalidade é dar ao interessado elocução fácil, desembaraço diante do auditório e vitória sobre o medo. Vencida a primeira etapa estará ele capacitado para vencer as demais dificuldades, como a de desenvolver temas mais difíceis, de descobrir os truques oratórios e de alcançar a eloquência, que é uma espécie de plano superior, quando o orador sente que as palavras brotam alcando-radas já não pelo consciente, mas pelo inconsciente, surgindo em catadupas, com admiração do próprio artista da palavra, pois já não é ele, mas o seu espírito que se manifesta pela sua boca. É um fenômeno interessante que poderá ser confirmado por todos os oradores que têm o dom de arrebatá-lo, porque eles próprios não sabem explicar a espontaneidade da eloquência.

Em qualquer tema desenvolvido há o problema do *começo* (ou *exórdio*) e o problema do *fim* (ou *epílogo*), pois os principiantes não sabem como dar início nem sabem como fechar a sua oração. Na verdade, para quem tem prática oratória, tais problemas não existem, porque os discursos poderão ser abertos ou fechados com as frases mais simples e comuns, embora seja aconselhável que o *começo* chame a atenção e agrade aos ouvintes. O orador principiante, por isso, poderá decorar algumas frases que possam servir de abertura, como, por exemplo, em reunião de grupo: "Agradeço ao digno presidente desta reunião a oportunidade que me dá de dizer algumas palavras sobre o assunto que foi tratado tão brilhantemente pelo orador que me antecedeu..."; "Permitam-me os senhores presentes que eu também diga algumas palavras sobre a questão em debate..."; "Após as palavras do orador, que acaba de falar, quero apenas ressaltar que é preciso estudar a questão sobre outro aspecto..."; "Senhor presidente, peço permissão para apresentar aos presentes algumas observações sobre..."; "Senhor presidente, segui com o mais vivo interesse a exposição do ilustre orador, todavia, desejo que Sua Exa. explique melhor o fato de..."; "Estou convencido da necessidade de serem postas em prática as idéias expendidas pelo orador, apenas acho que..."; "Pedi a palavra, não para discordar ou discutir a tese do ilustre conferencista, mas apenas para apresentar-lhe as minhas congratulações pelo brilho com que..."; "Aproveito a oportunidade que me é concedida para apresentar a V. Exa. os meus votos de...".

O *começo do discurso* também poderá ser apoiado por uma citação literária, histórica, filosófica, religiosa etc. Exemplos: "Como dizia Cícero, no Senado Romano — Até quando, Catilina, abusarás de nossa paciência — também eu, ao iniciar esta oração, pergunto: Até quando, senhores, devemos suportar a presente situação?"; "Diz um provérbio chinês que mais vale acender um fósforo do que deblaterar contra a

escuridão, e é o que eu faço, diante do problema com o qual nos defrontamos, trazendo um pouco de luz, embora seja insignificante, para resolver..."; "Conta-se que um acusador, notando que o rei, ouvindo-o, tapava um dos ouvidos com a mão, perguntou-lhe por que assim procedia, e obteve como resposta a explicação de que o rei estava reservando o outro ouvido para ouvir a defesa, da mesma forma, senhor presidente, espero que V. Exa. me ouça com o seu conhecido sentido de justiça, para..."; "Conta uma velha história infantil o esforço do pequeno pássaro, trazendo água nas penas para auxiliar a extinção do incêndio na floresta. Também assim deve ser entendido o meu esforço em prol desta causa, pois, se quase nada posso fazer de real por ela, pelo menos demonstro a minha boa vontade de contribuir para..."

O melhor *começo de discurso*, porém, é aquele criado no momento, aproveitando-se de um acontecimento ou incidente havido, pois sempre causa magnífica impressão aos ouvintes. Se troveja e cai chuva, o orador poderá começar dizendo: "Até a natureza, com os seus trovões e relâmpagos, protesta contra a parcialidade da acusação que acabamos de ouvir..."; "Ao terminar a sua acusação o ilustre promotor público invocou a Justiça para pedir a condenação do réu; repetindo as suas palavras, eu invoco a mesma justiça para a absolvição do acusado..."; "Condenai-o, condenai-o..., foram as últimas palavras do acusador, nesta tribuna. Ao ouvi-lo lembrei-me da turba que há vinte séculos também gritava: Crucificai-o, crucificai-o... contra um inocente que estava sendo julgado..."

O meio do discurso

O *meio do discurso* é a exposição da tese, a afirmação de uma verdade, a expressão de uma idéia. O orador, com a exposição, deseja convencer os ouvintes e para isso emprega provas e argumentos. Na *oratória forense*, primeiramente, descreve o fato originário (versão do réu), depois enquadra-o dentro das justificativas ou atenuantes legais. Por fim, conclui, demonstrando que o acusado deve ser beneficiado diante das conclusões finais. Aliás, o assunto será melhor explanado no capítulo seguinte deste curso de oratória, visto que, sendo o *meio do discurso* (ou *exposição*) o objetivo principal do *discurso*, merece atenção especial.

O fim do discurso

Da mesma forma, com palavras quase idênticas às do início, deve ser o *fim do discurso*. Não é difícil a sua finalização, desde que o assunto já foi perfeitamente exposto, agora resta reafirmá-lo, no epílogo, de maneira rápida, fechando enfim o discurso com uma boa chave que fique ecoando na memória dos ouvintes, seja pelas suas imagens, seja pela sua eloqüência, seja pela emotividade que desperta. E, como exemplo de final de defesa, no Tribunal do Júri, pode ser lembrado o seguinte: "E desta forma, senhores jurados, a defesa encerra a sua missão, mas certa de que as palavras do advogado, clamando pela inocência do réu, se não ficaram ressoando nas paredes deste Tribunal, pelo menos ecoarão nas consciências bem formadas dos julgadores, levando-os a fazer justiça, com a absolvição deste homem; porque esta será, senhores jurados, a verdadeira justiça!" Outro exemplo: "Viram os senhores jurados que o ato violento, atribuído ao réu, resultou de sua defesa própria e, por tal motivo, é amparado pela Justiça e pela lei. È hora, portanto, de dar ao acusado a

liberdade que ele espera, a liberdade que não é apenas a restituição de um direito do cidadão, mas a oportunidade de continuar o seu trabalho e o seu papel de esposo e pai, porque, mais do que ele, são os seus filhos os que mais sofrem com a sua ausência do lar! Absolvi-o, pois!"

No orador eloqüente, por dom natural ou por conquista forçada, o epílogo é coroado pela peroração, espécie de arrebatamento intelectual. Como já foi dito, linhas atrás, na peroração, especialmente, as palavras vão saindo dos lábios do orador, umas após outras, em catadupas, como se o mesmo não pudesse controlá-las, até que se despedacem em imagens e conceitos empolgantes, com a mesma força da água que, despenhando-se do alto, vem arrebentar-se em espumas, alvas espumas, muitos metros abaixo, levantando névoas de neblina, onde aparece, colorido, o arco-íris... A peroração, infelizmente, não está ao alcance de qualquer orador principiante, porque é uma espécie de transe ou transfiguração que somente os predestinados possuem *força que surge no íntimo do ser e que ninguém sabe que a possui*, no dizer de Lacordaire, até que, falando, sinta, em si próprio, o aparecimento dela. Nesse dia, o orador alcança o mais alto de sua realização oratória.

Oratória Forense

PLANO DE DEFESA NO JÚRI

Começo do discurso

a) *Palavras de saudação, e preâmbulo da defesa, se possível em linguagem literária.*

Meio do discurso

b) *Narrativa.* Descrição dos fatos, segundo a versão do acusado, aproveitando o ensejo para destruir, por meio de argumentos e das provas contidas nos autos, a versão da acusação.

c) *Argumentação.* Destruir as *agravantes qualificadoras*, caso existam, apresentando provas convincentes de todas as afirmações.

d) *Justificação da ação do acusado* (legítima defesa ou outra), segundo os dispositivos penais que regulamentam e legalizam o assunto.

e) *Afirmação* de ter o acusado cometido o crime sob o domínio de violenta emoção, logo em seguida à injusta provocação da vítima, *ou*

f) de ter o acusado cometido o crime impelido por motivo de relevante valor social ou moral.

g) *Individualização do acusado*, afirmando ser ele bom cidadão (nunca foi preso ou processado antes, bom pai, bom filho, bom esposo, honesto e trabalhador etc).

Fim do discurso

h) *Explicação aos jurados* de como deverão responder aos quesitos propostos pela acusação e pela defesa.

i) *Palavras de encerramento* do discurso da defesa, quando poderá haver apelos ao patético.

Tréplica da defesa (se houver)

j) *Combater os pontos principais* da acusação, apresentados na *réplica*, e sustentar, reafirmando, os *pontos principais* da defesa.

l) *Palavras finais*, quando, novamente fará uso do poder da eloquência, despertando nos jurados sentimentos de emoção.

Capítulo VI

O DISCURSO FORENSE

A defesa no Tribunal do Júri

A oratória forense, especialmente a do Júri, não é como pensam os leigos, acostumados a assistir julgamentos imperfeitos em telenovelas, uma oratória de apelos patéticos em favor do acusado, mas uma oratória expositiva, tão expressiva como a aula de química que o professor ministra no laboratório da escola. O apelo aos sentimentos, porventura feito pelo advogado, é apenas oratória subsidiária, posta em segundo plano na ordem da defesa, porque em primeiro lugar está a demonstração da isenção ou da justificativa penal favorável ao acusado, diante dos textos da lei e das provas existentes nos autos do processo. A oratória forense, por isso, é muito mais fácil que qualquer outra, porque o advogado não cria uma peça literária inédita, mas discute apenas o material escrito que está diante dos seus olhos e que, por dever de ofício, acompanhando a instrução criminal, já conhece quase que de cor. Outra vantagem da oratória forense está no fato de que, quando chega a vez de o advogado falar, já recordou toda a tragédia referente ao julgamento porque, antes dele, já o juiz presidente fez um relato sucinto do caso, o réu já foi interrogado e o promotor já fez a sua acusação. O advogado, quando toma a palavra, está perfeitamente dentro do assunto, inclusive já tomou nota dos pontos mais perigosos da acusação, para rebatê-los.

Além do que foi explicado linhas atrás, a tese da defesa a ser levantada em plenário, pelo advogado, já foi estudada pelo mesmo, o qual leva para a tribuna o material necessário para sustentá-la — códigos comentados, livros com páginas marcadas e os seus apontamentos do processo, inclusive o roteiro que seguirá no desenvolvimento do seu trabalho, por isso não há perigo de perder o rumo do discurso, nem de fracassar na sua produção. A oratória forense é, portanto, tão fácil, ou tão difícil, quanto a oratória

pedagógica, quando o professor, em classe, por meio de gráficos, quadros sinóticos e desenhos no quadro-negro expõe e demonstra o fundamento de um teorema geométrico ou explica a marcha dos bandeirantes paulistas pelo interior do Brasil. A descrição dos sentimentos humanos, como o amor, o ódio, o ciúme, o medo e outros pode caber, perfeitamente, na oratória forense, quando se trata do julgamento de crimes passionais, ou de apelo à benevolência, à equidade e à Justiça, também pode ser usada nos finais da defesa, mas não são estes recursos que lhe conseguirão a absolvição do réu, pois especialmente nos meios adiantados das grandes capitais, a absolvição somente será conseguida pela lógica das provas, demonstradas expositivamente no plenário.

Na União Soviética, por exemplo, a oratória forense é bastante prestigiada, visto que os tribunais., geralmente, são compostos de jurados escolhidos entre os membros da coletividade local, a exemplo dos nossos Tribunais do Júri, e os julgamentos, por isso, quase sempre são orais. Os discursos dos advogados são taquigrafados ou gravados em fita magnética, sendo selecionados, anualmente, os melhores e publicados em livros pela Ordem dos Advogados, de Moscou. O advogado soviético N. Fliatte explica como deve ser a oratória forense, dizendo: "Quando perguntaram a um escultor da Antiguidade como conseguia arrancar da pedra fria obras tão maravilhosas e cheias de espiritualidade, o artista respondeu: 'Arranjo um pedaço de pedra, tiro dela tudo quanto for supérfluo e só deixo, com o meu cinzel, o que for essencialmente necessário . . .'. Assim deve ser feito o discurso forense, com tudo o que é preciso dizer e nada do que for dispensável". A exaltação dos sentimentos — continua N. Fliatte — cedeu lugar à exaltação dos fatos e das razões, da investigação lógica e consequente do assunto. Uma boa defesa é, antes de tudo, uma cadeia indivisível, lógica, que vai desde a refutação da acusação até às conclusões finais

do defensor. Já o advogado P. Grilijés acha que, quando as provas são desfavoráveis ao acusado, o defensor deve apelar para a exaltação dos sentimentos, pois é a única maneira de conseguir-se alguma coisa em seu favor. Foi como agiu o advogado K. Chinzhov em defesa de Zapadinski, criminoso confesso, produzindo um discurso que é dos melhores da última coletânea publicada. Além da oratória forense, usada nos tribunais populares, o advogado soviético também faz sustentações orais, em segunda instância, com a vantagem de não ter o seu tempo limitado, desde que não saia do assunto em discussão (*La Abogacia Soviética*, por E. Zaitsev y A. Poltorak, Moscou, 1959). A citação do que se passa na União Soviética sobre a oratória forense demonstra que não estão em decadência os julgamentos orais pelos Tribunais Populares, como querem fazer crer os inimigos do Júri, pois a civilização socialista, como a civilização democrática norte-americana, os adota e os leva para todos os países que escolhem o mesmo sistema de vida.

Um exemplo explicará melhor a oratória forense do que a explanação teórica. Supondo que o réu, empregado despedido, discordando do acerto do salário, disparou o seu revólver contra o empregador. Qual a defesa cabível? A legítima defesa própria não tem cabimento: o empregador estava desarmado, não fez nenhum gesto de ameaça contra o empregado, como todas as testemunhas de vista o afirmaram. A suposição de que o empregador fosse atacá-lo (erro de fato ou legítima defesa putativa) também não pegaria no julgamento, diante dos depoimentos das testemunhas já citadas. Também não cabe a legítima defesa da honra, pois ninguém viu ou ouviu o empregador ofender o réu com palavras ou gestos vis ou desonrosos. Nenhuma outra justificativa, dirimente ou discriminante, permitida pela legislação penal, pode ser invocada em favor do réu. Não atirou em estado de necessidade, nem por coação irresistível de terceiro, nem por

dever de obediência hierárquica, nem por embriaguez completa não procurada, pois verificou-se que estava sóbrio no momento do crime, nem por doença mental, pois o réu é homem perfeitamente normal. Não é possível ao advogado, neste caso, invocar uma destas isenções, nem mesmo *pro forma*, já que todas as testemunhas ouvidas declararam que não havia motivo, a não ser o acerto de contas, para a violência do réu, considerada pela acusação como tentativa de morte. O prejuízo que sofresse, no recebimento dos seus salários e indenizações, poderia ser resolvido por queixa na Justiça do Trabalho, caminho legal para solucionar o seu problema.

Não sendo possível ao advogado encontrar uma justificativa ou discriminante capaz de absolver o réu do ato violento que cometeu, ferindo gravemente o empregador, conforme laudo médico-legal nos autos, o remédio é o advogado optar ou pela aceitação da tentativa, com a atenuante da desistência voluntária e arrependimento eficaz, ou pela negativa da tentativa e desclassificação do crime para o de lesão corporal, que é menos grave do que aquele. Além disso poderá auxiliar, subsidiariamente, a situação do réu com a tese de ter ele cometido o ato violento por motivo de relevante valor social ou moral. Optando pelo segundo caminho (negativa da tentativa), se as duas teses forem acolhidas pelo conselho de sentença, o réu será condenado, mas terá duas reduções de pena. Se for condenado como autor de tentativa de homicídio, a sua pena seria de seis a vinte anos, com uma redução de um a dois terços. Se fosse aceita a desclassificação, a pena de agressão (lesão corporal grave) seria de dois a oito anos. Se fosse também aceito o privilégio do valor social ou moral em favor do réu, a pena de lesão corporal, que lhe fosse atribuída, sofreria uma redução de um sexto a um terço. Se fosse condenado, por exemplo, a três anos de reclusão, por lesões corporais, com a redução de um terço, deveria apenas cumprir a pena de dois anos. Esta é a melhor solução diante das

dificuldades do caso e das circunstâncias que o cercam, já que o processo não enseja ao advogado a absolvição completa do réu.

Estudado o caso, e resultando desse estudo a melhor solução — desclassificação e privilégio diante do impulso social ou moral —, é preciso enquadrar o ato violento cometido pelo réu dentro do plano legal concebido. As duas teses deverão ser sustentadas, pelo advogado, na tribuna do Júri, fundamentadas em provas existentes nos autos do processo. Daí a necessidade de examinar detalhadamente aqueles autos, tomando nota de tudo quanto possa servir de base para a defesa, pelo menos os pontos mais importantes, onde o advogado possa pôr a sua alavanca jurídica. Esses pontos de apoio foram encontrados, nos autos, entre as declarações da vítima, quando, respondendo ao juiz, na instrução, afirmou que, no momento de receber os tiros, não estava mais que a dois metros do réu. De outra parte, o laudo médico-legal certifica que a vítima foi ferida no braço, quase na mão esquerda, com ofensa grave aos nervos supinadores, prejudicando o movimento dela, e que outra bala atravessou os seus escrotos, com perigo de vida para o paciente.

O réu, porém, negou a tentativa de morte, atirou em estado de exaltação, para amedrontar e mesmo para agredir, jamais, porém, para matar. O advogado sustentará esta versão, fundamentado na distância entre réu e vítima, e na localização dos ferimentos. A dois metros, se o réu quisesse realmente matar a vítima, com a maior facilidade o faria, já que não foi impedido por ninguém, apontando diretamente para o peito, ou para a cabeça, e não para aquelas regiões baixas do corpo, descritas pelo laudo médico-legal. Além disso, o réu agiu impelido por justa exaltação, por relevante valor morai, ou seja, na defesa de seus interesses postergados pelo empregador, despedindo-o sem pagar a indenização a que, pela lei, tinha direito. O recurso à Justiça do Trabalho não daria resultado, em se tratando daquele mau patrão, pois

na audiência de conciliação ofereceria uma quantia ridícula para o acordo amigável, abusando da miséria do reclamante, despedido e sem dinheiro para enfrentar o desemprego.

Não havendo acordo, o processo trabalhista arrastar-se-ia por anos, recebendo o reclamante, se conseguisse vencer todas as chicanas do empregador, uma mísera quantia de dinheiro desvalorizado. Isso tinha acontecido com vários colegas seus de serviço, cujos processos trabalhistas se arrastavam indefinidamente. Desempregado, o pouco a que tinha direito era-lhe negado, e não contando com o auxílio imediato do poder público, para defender os seus interesses, com a agravante de que de seus proventos, embora sendo solteiro, dependia a vida de sua velha mãe, justamente na hora em que ela mais precisava dele, por achar-se doente. Não se pode deixar de reconhecer na insistência do réu em receber no momento aquilo a que tinha direito, alto valor social, e até mesmo moral, compreendendo-se a sua justa revolta diante da má fé do empregador. Poucos seriam os homens que, nas mesmas condições, não reagiriam da forma como ele reagiu; não para matar, como disse, e como se comprova pelas circunstâncias do fato, mas para castigar a crueldade do seu ex-empregador.

Organizada e estudada a defesa, como foi acima descrito, é preciso levar para plenário, em apontamentos, as provas que o confirmem: como o número da folha do processo com as declarações do réu (onde ele dá a sua versão dos fatos), da folha onde a vítima afirma que foi atingida a dois metros de distância; da folha onde se encontra o laudo médico-legal, explicando a localização dos tiros, pois são as principais peças que o advogado deverá ler e ressaltar para os jurados. Da mesma forma deverão ser anotados todos os demais pontos do processo que venham auxiliar as teses da defesa. Quanto ao privilégio da ação violenta *por motivo de relevante valor social ou moral* podem ser citadas as interpretações deste dispositivo penal nos códigos

comentados por Nelson Hungria, Bento de Faria, Frederico Marques e outros, assim como as obras especializadas sobre o assunto, para demonstrar aos jurados como se adaptam ao caso. A jurisprudência dos tribunais, sobre o assunto, é também de grande valor, podendo ser levada pelo advogado em fichas de cartolina. Se o advogado possui arquivo particular de recortes de jornais, deverá possuir alguns, referentes à morosidade da justiça trabalhista, os quais também poderão ser citados para demonstrar o desencanto dos empregados prejudicados*.

No dia do julgamento, o advogado estará perfeitamente preparado para a defesa; a sua oratória, exclusivamente expositiva, não apresentará nenhuma dificuldade. Se o advogado tem o dom da palavra, sendo eloquente por natureza, saberá expor a defesa com mais brilho e calor, porém, se não possui tal qualidade, nem por isso ficará impedido, desde que substitua aqueles dotes espontâneos pela arte de falar em público, perfeitamente adquirível pelo estudo e pelo esforço próprio. Não há motivo para ter receio de atrapalhar-se ou de perder-se, porque tem um roteiro escrito diante de si: a) palavras de saudação e de preâmbulo da defesa; b) descrição do fato violento, segundo a versão do réu; c) provas de que o réu não quis matar a vítima; d) fundamentos sociais e morais de sua ação, diante da má fé do empregador e da inutilidade dos recursos trabalhistas; e) explicação aos jurados de como deverão responder aos quesitos, a fim de reconhecer a desclassificação do crime e atenuação da pena; f) palavras finais, quando, subsidiariamente, podem ser feitos apelos aos sentimentos dos jurados, fundamentados no desespero do réu, desempregado e sem dinheiro, diante da moléstia da velha mãe. Seguindo o roteiro escrito, o qual poderá ser subdividido em parágrafos e chaves, como, por exemplo: provas de que não quis matar: 1.^a) a dis-

tância entre o réu e a vítima (demonstrável por fita métrica); 2.^a) a localização dos ferimentos; 3.^a) a palavra do réu etc.

*** Para sanar estas deficiências da justiça trabalhista, foi criado pelo governo do Marechal Castello Branco o *Fundo de Garantia*, em favor dos empregados, com o depósito paulatino e antecipado das indenizações, a fim de que, sendo aqueles dispensados, já esteja, à sua disposição, a quantia que lhes compete. Além disso, nos casos em andamento, também foi decretada a correção monetária para as indenizações paradas, à espera de solução, a fim de evitar o adiamento indefinido dos processos por parte dos empregadores. Na ocasião do julgamento pelo Júri, do caso relatado como exemplo de oratória forense, ainda não tinham sido postos em prática tais modificações da consolidação das leis trabalhistas.**

As palavras iniciais poderiam ser: "Exmo. Sr. Dr. Juiz Presidente do egrégio Tribunal do Júri, que tão eficientemente vem dirigindo este Templo, onde se cultua a Justiça. Exmo. Sr. Dr. Representante do Ministério Público, que tão dignamente defende os interesses da sociedade. Exmos. Srs. Jurados, dignos brasileiros, convocados aqui, por suas qualidades morais, para julgar um seu semelhante e fazer justiça!"

Se o advogado tiver no seu arquivo particular alguma idéia interessante para servir de preâmbulo, poderá aproveitá-la, como a seguinte, por exemplo: "Senhores jurados: Conta a História que o Rei Filipe da Macedônia, famoso pelo seu senso de justiça, tapava um dos ouvidos quando falava o acusador. Admirado, este não se conteve e perguntou-lhe por que assim procedia. Assim procedo — respondeu o rei — porque desejo reservar um ouvido inteiramente para a defesa. Da mesma forma, senhores jurados, espero que vós todos, esquecendo, por momentos, as palavras parciais da acusação, reservem toda a vossa atenção para as afirmações da defesa, pelas quais será demonstrada, com provas contidas nos autos do processo (o advogado, objetivamente, baterá com as mãos no processo) que o acusado aqui

presente (apontando-o) não quis, de modo algum, cometer o crime que lhe é atribuído".

Por sua vez, no final da defesa, encerrando-a, o advogado poderá recitar, ou ler, uma pequena poesia sobre a mãe ou sobre o amor filial, já que a ação do réu foi provocada pela situação difícil em que estava a sua mãe doente. Já se vê, com estes exemplos, como não é difícil a oratória forense, e como está ela ao alcance de qualquer advogado esforçado e disposto a vencer as suas dificuldades iniciais.

No roteiro da defesa, descrito linhas atrás, não foi incluída uma parte importante da oratória forense, que é a de rebater e destruir os pontos fundamentais da acusação, ao mesmo tempo em que se ressalta a versão do crime, apresentada pelo réu. Estes pontos perigosos deverão ir sendo anotados pelo advogado, durante o tempo que o promotor de justiça estiver com a palavra, a fim de que possa, depois, aniquilar, um a um, os seus argumentos.

Neste julgamento, por certo, seriam: a) o réu demonstrou ser um homem violento, não civilizado, incapaz de viver em sociedade, de modo que, por isso, deverá ser afastado de todos pela condenação; b) atirou friamente contra um adversário desarmado; c) premeditou o crime, pois levou consigo a arma, quando foi acertar as suas contas; d) quis matar e somente não realizou o seu intento porque errou os tiros; e) se achasse que estava prejudicado deveria procurar a Justiça do Trabalho e não agir criminosamente contra o ex-empregador; f) deve ser condenado por tentativa de homicídio.

O advogado, quando chegar a sua vez de falar, dirá que: a) nenhuma testemunha ouvida na instrução criminal afirmou que o réu é homem violento; pelo contrário, todos disseram que sempre ele foi delicado e quieto, aliás nunca foi preso nem processado antes, conforme prova a folha de antecedentes juntada aos autos (a qual deverá ser lida aos jurados); b) não atirou friamente, pois estava

transtornado pela sua situação, especialmente diante da moléstia de sua mãe, necessitada de tratamento; c) não premeditou o crime pois, sendo cobrador de ônibus e trabalhando à noite, o próprio empregador aconselhava-o a andar sempre armado, em vista das grandes quantias que portava; d) não quis matar ninguém, conforme já provou; e) pode ser condenado pelo seu ato violento mas não por tentativa de homicídio; além disso existem muitas circunstâncias atenuantes a seu favor, como ser homem esforçado e trabalhador, inimigo de brigas e de bebidas, bom filho e digno de ser atendido na sua defesa.

Evaristo de Moraes, o grande advogado criminalista do Rio de Janeiro, costumava escrever os pontos principais da acusação, em pequenos retângulos de papel, de modo que, ao terminar de pulverizar com os seus argumentos, cada um deles, rasgava o papel em pedacinhos, fazendo-os cair em chuva sobre a mesa, numa demonstração objetiva e, portanto, pedagogicamente eficaz de que nada mais restava daquela acusação.

Não convém rebater o promotor no momento em que ele acusa, ainda que as suas palavras não sejam apoiadas por provas, porque a melhor orientação é não aparteá-lo, deixando que desenvolva o seu trabalho acusatório por inteiro; isto dá direito ao advogado de também falar, produzindo a defesa, sem apartes. Aliás, esta questão de apartes deve ficar reservada para os defensores de longa prática na tribuna do Júri, porque muitas vezes podem ser contraproducentes, saindo o tiro pela culatra. Se o advogado for aparteado pela parte contrária, durante o trabalho oratório da defesa, poderá sair-se da dificuldade de várias maneiras: a) se tiver resposta pronta, capaz de anular o efeito do aparte, responderá imediatamente, e de forma a tirar proveito do incidente; b) se não tiver resposta pronta, não deverá atrapalhar-se, continuando o discurso, como se nada tivesse ouvido; c) ou agirá como o fazia Evaristo de Moraes, o criminalista já citado, espalmando a mão

para o promotor e dizendo: "Eu chegarei lá! Eu chegarei lá!", e chegava mesmo, ou então deixava por isso mesmo, já que o incidente acabava sendo esquecido.

O que é preciso é não perder a calma e, sendo o caso, levar o assunto para o bom humor: "O nobre promotor de justiça está sangrando em saúde...", ou "Está vendo chifres em cabeça de cavalo...", ou "A irriquetação do digno acusador, com os seus apartes, prova que sua excelência está sentindo o peso da defesa", ou "Estes apartes do digno promotor de justiça demonstram a sua derrota diante da lógica da verdade..."

É de aconselhar, porém, mais uma vez, a necessidade de abster-se o advogado de apartes, especialmente quando ainda não tem bastante experiência da tribuna*.

*** Por via de regra — diz Borges da Rosa — a discussão por meio de trocas de argumentos e de interrupções, em forma de diálogo, não consegue que um contendor modifique a opinião de outro, porque cada um se encastela na sua. E o presidente do Tribunal do Júri pode disciplinar os apartes, inclusive proibindo-os, quando prejudiciais à ordem do julgamento. Os apartes levam aos debates, os quais se acaloram, descambando para a agressividade, procurando cada contendor, mediante argumentos cáusticos, proferidos em tom irritante e atitude de mordacidade, de crítica ou superioridade, menosprezar o seu antagonista. Um advogado rio-grandense, proibido de dar apartes, recorreu ao Tribunal de Justiça de seu Estado, não sendo atendido, visto que o presidente do Tribunal do Júri, na sua missão, é a única autoridade que pode resolver a questão, de acordo com os protagonistas e o desenrolar do julgamento.**

Como se vê, a oratória forense, para um advogado culto, que conhece direito penal, não é nada difícil porque nada vai criar de novo, não vai compor um discurso de improviso: apenas expõe aos jurados o material que tem diante de si, antecipadamente preparado. Além disso, o próprio calor do julgamento lhe dá entusiasmo e, até mesmo, fica ele ansioso pelo momento em que tem de falar, pois as idéias começam a borbulhar no seu cérebro e o espírito de contradição que há em todo o

indivíduo excita-se no desejo de rebater a parte contrária. Especialmente quando o advogado acredita na versão do réu, e não admite que a apresentem de outra forma, como o fazia o famoso criminalista Brasília Machado, condição, aliás, *sine qua non* para uma boa defesa. Durante o calor do julgamento nasce no espírito do advogado aquela agressividade oratória, própria de heranças atávicas do homem primitivo, mas que, em se tratando de pessoa civilizada, se manifesta apenas por palavras e frases controladas e perfeitamente educadas, embora cheias de espontaneidade, de veemência e de entusiasmo eloquente. Despertam no íntimo do advogado forças insuspeitadas e até mesmo ele se admira da sua impetuosidade, verificando então que é tão bom orador quanto os demais colegas que militam no Tribunal Popular. Desembaraçado pela forja da tribuna forense, o advogado estará apto então para os vãos oratórios mais altos, a criação literária, em peças produzidas de improviso.

Este exemplo de defesa e de oratória forenses (um caso realmente levado a Júri pelo autor da presente obra) servirá de modelo para qualquer outra defesa, já que, embora seja o crime diferente, a marcha da mesma é sempre mais ou menos igual: a) sustentar sinceramente a versão do réu; b) enquadrar a versão do réu numa justificativa penal; c) ressaltar as provas contidas nos autos do processo, comprovantes daquele enquadramento; d) anular os pontos principais da acusação com argumentos convincentes; e) falar sobre a personalidade do réu, procurando demonstrar as suas qualidades; f) explicar aos jurados como deverão ser respondidos os quesitos; g) encerrar a defesa com um final oratório interessante.

O advogado poderá redigir os quesitos legais, ou pedir ao juiz presidente, antes do início do julgamento, que o faça. Neste caso, que foi apresentado como modelo, somente foi redigido pela defesa o seguinte quesito: "O réu agiu impelido por motivo de relevante valor

social ou moral?" E em explicações aos jurados: "Senhores jurados, a acusação apresentar-lhes-á os seguintes quesitos para serem respondidos: 1.º quesito: O réu Mário Rocha, no dia 2 de janeiro de 1966, às 17 horas, na Empresa de Onibus 'Vera Cruz', à Rua Ladário, n.º 14, nesta cidade, ofendeu a integridade corporal de Lauro Mendes, produzindo-lhe os ferimentos descritos no auto do corpo de delito de fls. . . .? — 2.º quesito: Dessas lesões evidencia-se que o réu deu início à execução de um crime de homicídio, o qual não se consumou por circunstâncias independentes da vontade do mesmo réu?"

A defesa por sua vez, apresentou apenas este quesito: 3.º quesito: "O réu agiu impelido por motivo de relevante valor social ou moral?"

A fim de desclassificar o crime, de tentativa de homicídio, para lesão corporal, os senhores jurados deverão responder: Ao 1.º quesito: "Sim, pois o acusado não nega ter dado os tiros e causado os ferimentos descritos no auto de corpo de delito". Ao 2.º quesito: "Não, resposta que desclassificará o crime, ficando o réu incurso somente no delito de lesões corporais". Ao 3.º quesito da defesa: "Sim, reconhecendo que o réu agiu impelido por motivo de relevante valor social ou moral, resposta que diminuirá a sua pena de um sexto a um terço".

Estas explicações, no final do julgamento, são bastante necessárias porque, geralmente, os jurados não conhecem o mecanismo dos quesitos e das respostas adequadas, enganando-se, absolvendo quando desejavam condenar e vice-versa*.

*** Encerrada a palavra da defesa, poderá o promotor de justiça replicar ou não. Se replicar, o advogado terá direito de treplicar, procurando anular as novas questões levantadas e sustentando a defesa à matéria já exposta anteriormente. Em seguida, em sala secreta, os jurados passarão a votar os quesitos sob a presidência do juiz. O advogado poderá assistir a esse trabalho, em atitude discreta e silenciosa, longe dos jurados.**

Tropos de linguagem

Depois de meses, ou anos, de oratória expositiva, quando o advogado já domina a tribuna forense e já não receia enfrentar as dificuldades da improvisação, poderá dar-se ao luxo de ornar o seu discurso com figuras de pensamento, recorrendo aos artifícios de expressão, por meio de jogos de palavras, de formas sentimentais, de tropos e alegorias gramaticais.

Há uma infinidade de recursos literários, todos empolgantes, capazes de dar ao discurso o brilho magnífico somente encontrado na eloquência dos grandes oradores que deixaram na história a fama de suas orações. Estes artifícios de expressão não são, como podem os leitores pensar, frutos naturais dos predestinados, mas o resultado do estudo da retórica.

Nos discursos e pregações do Padre Antônio Vieira, por exemplo, quando analisados com atenção, percebe-se que todas aquelas figuras e tropos, alegorias e metáforas, gradações e hipérboles, apenas provam que o seu autor era profundamente versado na teoria da composição literária, pondo em prática, nos seus trabalhos oratórios, os conhecimentos adquiridos dos mestres de retórica.

Sendo, como são, os tropos e figuras de linguagem apenas frutos do estudo, estão ao alcance de todos os advogados que os queiram alcançar, desde que sempre se considerem, como Rui Barbosa se considerava na *Oração aos Moços*, perpétuos estudantes, dispostos a aprender cada vez mais.

Eis alguns recursos sentimentais:

Interrogação — O advogado interroga, não para obter resposta, mas para enfeitar o discurso: "Justiça, onde estás que não vês tanta iniquidade? Porventura esqueceste daqueles que sofrem? Não sentes a dor deste inocente?" Ou então: "Como acredita na premeditação do

crime por parte do réu? Como penetrar no seu íntimo para certificar-se do seu intento? Não viram os senhores jurados que se o réu quisesse matar o teria feito?" Outras vezes, o próprio advogado responde às perguntas que ele mesmo fez: "Quem é afinal o mais culpado deste crime? O poder público, por certo, porque é o poder público que prefere fechar escolas para construir prisões!"

Exclamação — O advogado, discursando, exclama, expressando sentimentos vivos e súbitos: "O acusado não é o criminoso vulgar descrito pela acusação! O mau elemento que o ilustre promotor de justiça quer fazer crer! O mau cidadão, que a acusação injustamente procura denegrir!"

A exclamação também pode ser *imprecação*: "Ai daquele que não acreditar na Justiça! A hora de prestar contas chegará!"

De qualquer forma a exclamação, bem empregada, poderá exprimir os mais diferentes sentimentos, o sofrimento, a alegria, a cólera, a admiração. Em final de defesa poderá o advogado exclamar: "A defesa do acusado chega ao fim, senhores jurados, fundada em provas! Provas que estão nos autos do processo! Provas que não podem ser destruídas! Provas que demonstram não ter agido o réu com a intenção de matar! Provas, por certo, que levarão os senhores jurados a negar a acusação que lhe é feita!"

Da mesma forma a *ironia* é de belo efeito na oratória forense, quando bem empregada. Ironicamente, o advogado diz, com malícia, o contrário daquilo que as suas palavras expressam no sentido natural. O efeito resulta do tom dado à pronúncia e da diferença entre o objetivo a alcançar e a forma da frase. Na ironia pode haver sarcasmo (ironia pessoal), ou gracejo (ironia suave), ou contradição (ironia com palavras de significados opostos). Exemplos: "Tão ilustre representante do ofendido. . ." (o tom malicioso dado à frase é que ressalta a ironia deprimente; "E é com esta prova que se quer culpar o réu. . ."

(referindo-se a uma prova fraca); "Que bela justiça!" (aludindo-se a uma justiça arbitrária).

Reticência: A suspensão da frase, para continuar ou não depois, representada na redação pela reticência, é outro efeito oratório interessante, que poderá ser empregada pelo advogado no decorrer do seu discurso. Exemplos: "Trata-se, senhores jurados, de uma. . . de uma testemunha inidônea, já processada criminalmente, filho de uma... de uma região agreste do norte...". "E afinal, recebendo o tiro, ele cai. . . águia ferida em seu vôo...", ou: "Surge a madrugada. .. começa a clarear... a faina recomeça...", ou: "Deus não existe. .. (sensação) para os maus, para os perversos...".

Alegoria — Outra figura de grande beleza na oratória é, por, certo, a alegoria, comparando-se um objeto a outro, de forma poética, ou para dar maior força à expressão. Exemplos: "A acusação, como se percebe, é frágil nau que está naufragando.. ."; "O sol da Justiça vai nascendo..."; "Do bojo do violento vulcão que são os autos deste processo, despeja-se a lava ardente do ódio e da vingança..."; "As acusações da promotoria, postas em filas, como soldados disciplinados, foram tombando, uma a uma, sob o fogo cerrado da defesa, delas nada mais restando senão os seus cadáveres insepultos...".

Ao lado destas figuras de linguagem, fundadas em ornatos ou tropos, pertencentes à estilística, ainda há outras sustentadas por efeitos gramaticais, de dicção ou de sintaxe, as quais também dão brilho especial ao discurso. As mais comuns são as seguintes:

Duplicação — A repetição, duplicação, ou triplicação das palavras, quando bem feitas, sempre causam boa impressão. Exemplos: "Justiça! Justiça!"; "Ânimo! Ânimo!"; "Vós, só vós. . ."; "Já vejo, já percebo, já compreendo..."; "Ricos e pobres querem justiça, todos são pela justiça, vamos, pois, fazer justiça..."; "Declarações com declarações, depoimentos com depoimentos, provas com provas, formam a base de

sua inocência.. ."; "E assim se chegou a esta prova, prova que ninguém pode destruir; chegou-se a esta verdade, verdade que ninguém pode desmentir..."; ou repetindo sinônimos: "Que pensas? que julgas? que imaginas?"; ou repetindo conjunções: "E assim foi, e assim vi, e assim falei..."; ou, ainda, em gradação, subindo até o clímax, como neste famoso exemplo do padre Antônio Vieira: "Na cidade nasce o luxo, do luxo nasce a avareza, da avareza rompe a audácia, a audácia gera todos os crimes e maldades. . ."; ou como este exemplo de Brasília Machado: "Mais poderosa que a violência, mais fecunda que a força, deve começar a ação dominadora da palavra! Seja a palavra da agonia de um povo, atravessando fremente a boca de Demóstenes, seja a palavra da ressurreição do homem, sonorizando os lábios de Jesus! A palavra, no serviço do bem e da verdade, regenera e redime; castiga, mas salva!"

São inúmeras as figuras de linguagem, como são abundantes as formas gramaticais de redação para dar maior beleza ou força ao discurso; tantas são, umas e outras, que não é possível apresentar exemplos de todas. Aliás, os interessados em estudá-las poderão encontrá-las nos livros de estilística; todavia, as principais são as que estão nestes ensinamentos.

A *cadência*, por exemplo, que resulta do emprego de vários verbos nos mesmos tempos, ou de palavras com a mesma flexão gramatical, dá grande brilho à palavra falada. Exemplo: "O fim da justiça é dar liberdade aos inocentes, punição aos culpados, tranquilidade aos homens, paz enfim a todos..."

Personificação — A personificação de coisas inanimadas é outro recurso oratório interessante. Exemplo: "As pedras lhe disseram: feriremos os teus pés; os espinhos repetiram: rasgaremos as tuas mãos; os abutres exclamaram: devoraremos o teu coração!"

Ampliação — A ampliação do assunto, estendendo-o, poeticamente, em várias palavras, aquilo que poderia ser dito com muito menos, como ao invés de dizer: "A tarde cai ...", alargar para: "A sombra violácea do fim do dia punha véus de tristeza sobre as campinas já escurecidas...".

Pleonasmos — Até mesmo os defeitos de dicção ou redação, como os pleonasmos, poderão ser usados, conscientemente, quando se trata de dar mais força à expressão: "Vi com os olhos, ouvi com os ouvidos, voltei para trás" etc.

Evocação — A evocação de um fato, real ou imaginário, é outro recurso oratório de grande efeito, como, por exemplo: "Senhores jurados, imaginai, por momentos, esta cena: aqui está a sala, toda iluminada, ali o piano, onde a jovem Maria estuda, os sons enchem o ambiente de harmonia; nas paredes os quadros de família; tudo é paz e beleza. Surge agora um vulto, olhai bem para ele, quem é? É Mário quem chega...".

Comparações — O orador pode fazer comparações: "Se eu fosse a alga marinha que balouça no fundo do mar, se eu fosse a flor silvestre que marca de vermelho o verde do campo, se eu fosse o alegre regato que serpenteia entre as folhagens...". Todavia, não convém ao orador menosprezar-se dizendo, por exemplo: "Se eu fosse um Demóstenes, um Rui Barbosa, um Brasília Machado, mas infelizmente não passo de um humilde advogado..."; ou: "Se eu não fosse tão modesto orador..."; ou, ainda: "Perdoai-me se eu não tenho o dom da palavra...", visto que tais recursos predisõem o auditório para a crítica, verificando que está diante de um principiante.

Outros defeitos que deverão ser evitados, como os de prosódia ou pronúncia, já tratados em outro capítulo desta obra, são os do orador tornar-se pedante, procurando falar difícil, empregando palavras antigas ou arcaicas, apesar de perfeitamente corretas, palavras

demasiadamente técnicas, inclusive as de direito e do processo, não compreendidas pelos jurados não-bacharéis em Direito, frases extremamente longas, dificultando o seu entendimento. Só Rui Barbosa, por ser quem era, falando sempre para auditórios cultos, poderia dar-se o luxo de usar e abusar de parágrafos enormes e de sinônimos e mais sinônimos. Ficou famosa aquela sustentação oral que fez no Supremo Tribunal Federal, quando defronte do prédio existia uma casa de mulheres, produzindo algazarra que chegava até ao pretório excelso. Referindo-se então às mulheres de má vida, em palavras candentes, Rui Barbosa não repetiu uma só vez, o mesmo designativo, mas se referiu às zabaneiras, vênus vagas, afrodites mercenárias, rascoas, traviatas, michelas, marafonas, hetairas, madalenas, dalilas baratas, perdidas, barregãs, meretrizes, prostitutas, odaliscas, rameiras, messalinas, cortesãs, frinéias de sarjetas...

Da oratória forense, ornamentada com tropos de linguagem, à oratória literária, como composição artística, já na área das belas-letas, não vai mais do que um passo, estando o advogado, mais do que ninguém, habilitado para isso, mesmo porque, por tradição acadêmica, raro é o bacharel em Direito que não tenha sido poeta nos tempos de estudante. O espírito de Castro Alves, de Fagundes Varela, de Álvares de Azevedo ainda palpita nas Arcadas de São Francisco. E no mundo da literatura falada que, embora menos cultivada, é tão importante como a prosa ou como a poesia, o orador, como o escritor, como o poeta, poderá produzir obras originais e de grande valor literário, especialmente em palestras e conferências de arte. Os recursos ao seu dispor são inúmeros, os mesmos, aliás, empregados na prosa ou na poesia, como os tropos de linguagem, já apresentados linhas atrás, os meios estilísticos de expressão artística, os apelos ao simbolismo, às onomatopéias e às demais figuras de estilo.

Se escrita em prosa ou verso, a composição literária pode ser uma extraordinária criação da inteligência; quando falada, porém, atinge o mais alto da perfeição. O arranjo das palavras na frase — palavras curtas para as idéias rápidas, palavras extensas para as idéias longas ("veloz e viva a corça fugitiva...", enquanto "lento e sossegado o tardo boi puxando o velho carro..."; "a corça corre, pula, salta..."; "o boi, passo a passo, vai cumprindo o seu fadário..."), transfiguram-se, alcançando maior sublimidade, quando pronunciadas em voz alta, em linguagem ligeira, ou linguagem vagarosa, conforme a idéia que expressa cada uma das frases.

O emprego adequado das vogais é outro recurso literário de grande importância para a beleza da frase. A vogal, aberta em *a*, para designar alegria e sol: "o galo tatala as asas..."; em *i*, para demonstrar sons agudos e estridentes: "o vento assobia e sibila..."; em *o*, para expressar vácuos e grandezas: "no ardor do solo o sopro do buchorno..."; em *u*, para significar idéias tristes e profundas: "o rouco, surdo som, zumbindo na cafurna, é o urucungo a gemer na cadência do jongo...".

Se é bela a poesia de Da Costa e Silva, poeta piauiense, quando descreve o engenho de açúcar — "ringe e range, rouquenha a rígida moenda...", torna-se extraordinária quando declamada oralmente. No mesmo caso está a descrição da marcha de um cavalo ferrado, por Henriqueta Lisboa, poetisa mineira: "risca fogo, bate cascos, nas calçadas, a galope, sem destino, sem descanso, aquele cavalo bravo...".

A prática da tribuna, aliada à cultura do orador, dá ao discurso o brilho que vem das comparações, das imagens, dos artifícios de sentimentos e de elocução, de enfeites e de recursos gramaticais. No princípio da oratória, o orador forense deve contentar-se apenas com a exposição pura e simples do fato e do direito, deixando que, com o tempo, desenvolva-se paulatinamente o seu poder de falar em público.

Falar bem de improviso é difícilimo e, talvez realmente, ninguém fale de improviso porque, mesmo aqueles que falam sem preparação aparente, na verdade estão permanentemente preparados, sendo de notar que todos os advogados que podem ser obrigados a tomar a palavra verbal em ocasiões diversas já possuem no seu arquivo cerebral algumas idéias, começos e finais, perfeitamente engatilhados para estas emergências. Se vão a alguma festa cívica ou social, reunião associativa ou política, se tomam parte em algum banquete, ou assistem a alguma inauguração, ou a chegada de alguma personalidade, antes de sair de casa dão uma vista de olhos em seu arquivo particular, arrumam as suas idéias e, se forem obrigados a falar, desempenharão com brilho o seu papel, com admiração de todos, poucos sabendo, no entanto, que tal improviso, realmente, não era improviso. Oradores há que nunca falam mesmo de improviso. Demóstenes, o maior de todos, era um deles. Fénelon tinha o seu arquivo especial para tais ocasiões. Bossuet conservava de cor passagens de efeitos seguros, deixando o restante para criar na hora.

Para terminar este capítulo, será excelente transcrever aqui um trecho de discurso de Brasília Machado, sobre o advogado que prolonga e alimenta a eficácia da lei, estimulando a propensão para o bem e contrariando os instintos perturbadores da ordem, peça oratória pronunciada na instalação do Instituto dos Advogados de São Paulo, a 8 de novembro de 1891, que ficou famosa pela beleza de seus conceitos. Ei-lo: "O advogado, tão necessário como a Justiça, e como ela tão antigo, colocado entre o homem e a lei, deve ser sempre o combatente armado, a palavra em luta, onde quer que o chame o direito ameaçado. Nunca esquecendo que, se há uma instituição que faça da honra uma especial profissão, é a sua; de que o homem de ciência não se improvisa; revigorado no assíduo trabalho de todas as suas horas, o advogado é quem analisa os fatos, explica a sua

natureza, dispõe e coordena os seus elementos, descobre a relação jurídica que por eles circula, e assim é o preparador indispensável da soberana decisão do magistrado. Para ele, a alma se despe, a deslealdade se compromete, a hipocrisia não se esconde, o crime não se nega, a verdade em toda a sua nudez se apresenta; e, desde os atos mais simples até os dramas mais complicados da existência moral, com que solicitude comovente não sonda ele os mais obscuros recessos do coração e os caminhos mais misteriosos das paixões injustas, consolando a todos os infortúnios que deles se acercam! E nesse santo ministério, quanta probidade! quanta ciência! quanta dedicação!" Discurso que terminou com este final: "Para o camponês do Arpinium, costumava o ruído das armas abafar os clamores da lei. Para nós, se é mister que a espada fulgure, tomemo-la para suspender, não o espólio dos vencidos, mas as duas conchas serenas da Justiça!"

Observações finais

O advogado, por ser quem é, especialmente o do interior, como orador não fica restrito aos discursos forenses, sendo solicitado a falar em público em muitas outras ocasiões; neste caso, precisa lembrar-se de algumas outras regras atuais de oratória, aplicáveis a tais oportunidades, sendo a principal delas a da medida do tempo, gastando no discurso o mínimo possível para não cansar os ouvintes. Não se pode negar que existe uma grande má vontade do público contra os discursos em geral, devido a toda gente estar escarmentada com os oradores enfadonhos, desconhecidos da arte de falar e que, no entanto, algaraviam diante de todos, aborrecendo os ouvintes com as suas intermináveis e fastidiosas arengas. É mesmo com terror que os ouvintes assistem ao orador sacar do bolso, na hora do discurso, o

enorme calhamaço que será lido com a característica voz monótona de realejo.

Disso decorre a falta de assistência nas conferências e sessões literárias, científicas e outras, porque ninguém está disposto a sacrificar o seu precioso tempo para ouvir oradores que não sabem nem ler quanto mais falar. Aliás, deveria haver uma lei que proibisse a produção destes aranzéis, a fim de que os interessados em dirigir a palavra oral aos seus semelhantes se apressassem em aprender a arte oratória.

Seja dito de passagem, porém, que a decadência da arte de falar em público, devido à existência de maus oradores, não é fenômeno brasileiro, pois se repete em toda a parte, sendo que somente a ameaça das armas pode obrigar o povo cubano, por exemplo, a ouvir, periodicamente, os discursos de Fidel Castro, os quais nunca duram menos de quatro horas, daí para mais. Entre as muitas desgraças caídas sobre a pérola do Caribe, a oratória fideliana é uma das mais terríveis. Aliás, nos países realmente democráticos, a oratória não é imposta ao povo pela força, havendo mesmo uma fiscalização do tempo das orações nos parlamentos, por meio de dispositivos eletrônicos que acendem lâmpadas coloridas, avisando o orador e dando-lhe tempo para terminar, inclusive cortando, alguns minutos depois, a corrente dos microfones, já que não se admite excesso da palavra oral.

Os norte-americanos, homens essencialmente práticos, não admitem discursos longos demais; o *speech*, na opinião de um de seus professores de oratória, deve ter o comprimento da camisa masculina, para somente cobrir o necessário — *just enough to cover the subject...* E entre os mesmos cidadãos não se concede a palavra a ninguém, concede-se apenas o lugar, isto é, o chão — *the floor* —, sempre com a recomendação da brevidade. Outro característico da grande nação do norte, quanto à oratória, é a de que o assunto seja tratado de modo

leve, até mesmo entremeado, se possível, de observações espirituosas, fazendo da palavra oral mais uma conversa informal entre amigos, do que mesmo um discurso no estilo europeu ou latino-americano.

A virtude, como sempre, está no meio termo, nem na oratória interminável, nem no *speech* de final de banquete. O orador deve falar o necessário, nem de mais, nem de menos, pois seja o discurso curto ou longo, se é bem pronunciado, dentro das regras da oratória, nenhum ouvinte sentirá o passar do tempo, de tão empolgado que ficará. O bom discurso, na verdade, é o resultado de duas realizações artísticas simultâneas, a da criação literária e a da pronúncia oral, ambas dominantes, ambas capazes de destruir a má fama dos maus discursos, ambas capazes de atrair multidões de ouvintes. Foi por conhecer estes segredos e saber compreender os anseios do povo que alguns demagogos, predestinados para o bem ou para o mal, conseguiram levantar as massas humanas e nelas apoiar-se para a realização de suas ambições. Mussolini e Hitler, por exemplo, chegaram ao mais alto cume de suas loucuras políticas pelo poder assombroso de suas palavras ardentes. Saibam os advogados brasileiros usar também o poder da palavra, força capaz de dominar as multidões, para a propaganda do bem comum, consubstanciada na tradição cristã de nossa história e de nossa gente.

Capítulo VII

A DEFESA ORAL NA PRÁTICA FORENSE

Na prática forense a defesa oral não cabe nos processos que correm na primeira instância, mesmo naqueles casos em que o código determina debates. Os tais debates ficam no rápido ditado das alegações finais ao escrevente, quando o advogado não leva o seu trabalho em memorial datilografado. Só houve um juiz, em São Paulo, lotado na 12.^a Vara Cível, que obrigava as partes aos debates orais que, depois, ele, em resumo, ditava ao escrevente, com grande mágoa dos advogados que, não sabendo falar em público, ficavam em sérias dificuldades para o cumprimento da determinação.

A defesa oral cabe, na realidade, na segunda instância, isto é, nos tribunais superiores, tanto nos casos criminais como nos casos cíveis, especialmente em sustentação oral de *habeas corpus*, de mandados de segurança, de apelações e de embargos, não sendo admitida, inexplicavelmente, nos casos de revisões de processos. E explende, em todo o seu vigor, no Tribunal do Júri, pelo tempo concedido às partes, já que, em duas horas de defesa livre, mais meia hora de tréplica, o advogado poderá demonstrar todo o seu poder de argumentação e de oratória.

A sustentação oral

A sustentação oral, feita em casos de *habeas corpus* ou de apelação, não pode ultrapassar de dez minutos se a infração penal for apenada com detenção, ou de quinze minutos, se for apenada com reclusão. Nas apelações da área cível as sustentações orais têm sempre o prazo de quinze minutos. Em dez ou quinze minutos de tempo, a sustentação oral deve ser rápida e resumida, explorando apenas a parte crucial da questão, aquela que, realmente, pode alterar a

sentença de primeira instância, dando novo rumo ao acórdão, com a vitória do recorrente.

O advogado que deseja fazer a sustentação oral, no caso que o interessa, sabendo do dia do julgamento pela publicação da ordem no *Diário da Justiça*, deve dirigir-se ao tribunal, onde encontrará afixada nas portas das respectivas câmaras a lista com as pautas determinadas, em ordem numérica, geralmente. Em São Paulo, sendo obrigatória as vestes talares, o advogado se dirigirá à sala das becas para vestir uma delas e voltará em seguida para a sala de julgamentos, onde sentar-se-á entre os assistentes.

É de bom aviso o advogado comunicar ao oficial de justiça, presente na sala, que vai fazer a sustentação oral do processo a ser julgado, conforme número determinado na pauta da ordem dos julgamentos. Algumas vezes, em homenagem ao advogado presente, revestido de beca, o presidente altera a ordem dos julgamentos e começa por aquele que vai ser sustentado, de modo que convém ao advogado estar presente na sala, desde o início dos trabalhos.

A não ser em julgamentos especiais, quando as câmaras funcionam em conjunto, formando o tribunal pleno, com a presença de numerosos juízes de segunda instância, ou desembargadores, a sessão é realizada apenas com três julgadores: o desembargador relator, o desembargador revisor, e mais um desembargador designado. Não havendo sustentação oral, o desembargador relator apresenta o relatório do caso e dá o seu voto; o desembargador revisor também dá o seu voto; e, finalmente, o terceiro desembargador dá o seu voto, atendendo ou não a apelação, sem jamais haver empate.

Havendo sustentação oral, entrando o caso em julgamento, o presidente convida o advogado que está sentado entre os assistentes, a sentar-se no recinto, em cadeira especial que lhe é então reservada. Neste caso o desembargador relator apresenta o seu relatório, sem dar

o seu voto. O presidente dá a palavra ao advogado que deverá levantar-se e falar em pé, não podendo passar do tempo regulamentar de dez ou quinze minutos, conforme o caso. Em seguida o presidente recolhe os votos do desembargador relator, do desembargador revisor, e do desembargador terceiro. O advogado, durante os votos, não pode apartear os desembargadores.

O presidente então anuncia o resultado do julgamento e o advogado retira-se do recinto, vencido por unanimidade ou por maioria de votos, ou vitorioso por ter sido atendida, pelo menos por dois votos, a sua pretensão. Se foi vencido por maioria, dois votos contra e um a favor, tem o direito de entrar em quarenta e oito horas com embargos, levando o caso para novo julgamento, por novos julgadores, de acordo com o Código de Processo Penal ou Civil.

Muitos advogados dizem que não adianta fazer sustentação oral porque tanto o desembargador relator como o desembargador revisor trazem seus votos já prontos, devidamente datilografados, não alterando a sua opinião sobre o caso em julgamento, por mais que o defensor, oralmente, demonstre ponto de vista diferente. Não é bem assim, porque o julgador consciente, cumpridor da verdadeira justiça, diante da nova argumentação do advogado, não terá dúvida em rasgar o seu voto escrito e pronunciar outro, oralmente, já convencido do direito do recorrente. Além disso, o terceiro desembargador, não conhecendo o processo, diante da defesa oral, sente-se em dúvida, requerendo então a suspensão do julgamento para estudar melhor o caso, ou já de momento dá seu voto favorável ao advogado.

De um modo ou de outro, havendo um voto favorável ao recorrente ou apelante, o fato dá margem à entrada de embargos infringentes do julgado, como foi explicado acima, de acordo com o Código de Processo, tanto penal como civil, ensejando novo julgamento por outros julgadores, abrindo nova chance ao apelante. A

sustentação oral, por isso, é arma valiosa nas mãos do advogado que saiba falar em público, tanto na área criminal como na área cível, inclusive em outros tribunais superiores, trabalhistas, eleitorais, militares.

O segredo da vitória da defesa oral nas sustentações está no fato de o advogado, dominando a arte de falar em público, saber restringir o seu trabalho ao ponto principal da questão, aquele que realmente decidirá entre o preto e o branco, o sim e o não, a condenação ou a absolvição, diante dos dez ou quinze minutos apenas que lhe são concedidos. Diante da argumentação cerrada, amparada por lei, apoiada pela doutrina, sustentada pela jurisprudência, a sentença iníqua, de primeira instância, será substituída, em reforma, pelo tribunal superior, dando ganho de causa ao advogado.

A defesa oral no Tribunal do Júri

No Tribunal do Júri a ordem dos trabalhos é a seguinte: a) forma-se o corpo de jurados, por sorteio, podendo o advogado recusar até três deles, se achar conveniente. O mesmo se dá com o promotor público; b) interroga-se o acusado e inquirem-se testemunhas, se foram arroladas para isso; c) fala o promotor público até duas horas, se quiser; d) fala o advogado até duas horas, se quiser; e) replica o promotor público, se quiser replicar, dispondo de meia hora; f) treplica o advogado, dispondo também de meia hora, se quiser; g) julgamento, por votação, na sala secreta, com a presença do advogado, sem que possa intervir; h) leitura da sentença, pelo juiz presidente.

A defesa oral no Tribunal do Júri é mais fácil do que a sustentação oral nos tribunais superiores porque, no tempo de duas horas, o advogado poderá desenvolver a sua argumentação com muito

mais facilidade, embora fale em segundo lugar, depois que o promotor público já produziu a sua acusação, criando no ânimo dos jurados um clima de má vontade contra o réu. O primeiro trabalho do advogado, neste caso, será o de destruir a impressão desfavorável, de modo a modificar o ambiente em favor da pessoa do acusado.

Quando o acusado é pessoa desinibida, inteligente e possua certo preparo, falando ele, no interrogatório, antes do promotor público, poderá ganhar a simpatia dos jurados, logo de início, contando a sua versão dos fatos e preparando o caminho para o trabalho posterior do advogado. São poucos, porém, os acusados que sabem falar com sinceridade, de modo que cabe mesmo ao advogado, com a sua oratória, procurar desmanchar a má impressão deixada pelas palavras do acusador público. Com inteligência e prática oratória saberá ele vencer esta primeira dificuldade.

Ao iniciar a defesa, saudará o juiz presidente do tribunal, o digno promotor público e os ilustres jurados, representantes da sociedade e que vieram trazer a sua solidariedade à Justiça. Os jurados que ouviram com atenção as palavras do promotor vão ouvir agora a voz da defesa. Vão verificar que o caso não se deu como foi explicado pelo acusador, mas de forma muito diferente, como se deduz das provas contidas nos autos do processo.

O advogado realizará o trabalho da defesa fundamentado no estudo dos autos, com anotações das provas periciais, documentais e testemunhais, preparadas com antecedência, em roteiro predefinido. O seu trabalho consistirá em provar uma tese, escolhida antecipadamente, seja a da negativa do fato, a da legítima defesa, a do estado de necessidade, a de erro de fato, ou qualquer outra, que possa ser comprovada pelas provas existentes nos autos do processo, como perícias, documentos, testemunhos, devidamente anotados pelo advogado, a fim de que possam ser apresentados aos jurados.

Se o advogado levantar a tese da negativa da autoria, por exemplo, deverá apresentar também um álibi, ou seja, a prova de que o acusado, na hora do crime, estava em lugar diferente e distante. Se levantar a tese da legítima defesa, deverá provar, fundamentado em elementos da perícia médico-legal ou dos depoimentos das testemunhas, que o acusado apenas revidou, usando de seu direito, em defesa própria ou de outrem. Assim procederá com qualquer outra tese que levante e que seja a base da defesa e de seu trabalho oratório.

Além disso, como estratégia especial, o advogado jamais deixará de juntar uma segunda opção quando levantar a tese da legítima defesa, do estado de necessidade, do erro de fato, que é o de afirmar que o acusado, ao praticar o crime, o fez impelido por motivo de relevante valor social ou moral, ou sob o domínio de violenta emoção, logo em seguida à injusta provocação da vítima. Diante desta nova opção, se os jurados não absolverem o acusado, poderão condená-lo a pena bastante reduzida, que já será uma vitória, quando se trata de fato de grande repercussão social*.

Na oratória do Tribunal do Júri o advogado pode apartear o promotor público e pode ser aparteado por ele. É aconselhável, porém, o advogado não apartear o promotor, quando este estiver falando, para depois ter o direito de negar apartes, a não ser que o advogado seja orador de grande presença de espírito, com resposta rápida e ferina, não receando nenhum confronto. Se for aparteado e não sabendo responder de momento, o recurso é sair pela tangente, dizendo que responderá mais tarde para não interromper a sua argumentação, esquecendo-se afinal do aparte.

Já não se consegue vitória no Tribunal do Júri somente com a oratória. Os jurados já são mais preparados, pelo menos nos grandes centros. É preciso, por isso, provar o que afirma oralmente, fazendo da defesa um trabalho mais técnico que literário.

*** Os interessados em melhor conhecer a técnica da defesa no Tribunal do Júri poderão consultar o *Curso Dinâmico de Advocacia Criminal*, do mesmo autor.**

A exposição do caso, a apresentação da versão do acusado, a demonstração das provas, em trabalho de estudo, antecipadamente feito, é que constitui, na verdade, a base da defesa moderna. A oratória então será o enfeite da exposição técnica.

A boa oratória, aquela que convence e comove os jurados, deve ser empregada no final da defesa, com chave de ouro. E principalmente na meia hora da tréplica, se houver tréplica, porque esta somente haverá se o promotor replicar. De qualquer forma será melhor advogado do Júri aquele que souber usar de todos os recursos ao seu dispor, ou seja, preparo jurídico, prática forense, capacidade técnico-científica, facilidade de palavra, inteligência natural.

Tornar-se grande advogado defensor no Tribunal do Júri é um ideal que está ao alcance de qualquer advogado que tenha firme vontade de alcançar este objetivo, desde que ponha nessa esperança todo o seu esforço e não se preocupe com o decorrer do tempo, porque ninguém se torna grande do dia para a noite. Toda a vitória exige esforço e sacrifício para ser alcançada. Mas se outros chegaram no alto da montanha, porque você também lá não chegará?

Palavras finais

A primeira missa realizada na Terra de Santa Cruz, por Frei Henrique de Coimbra, marcou para sempre o maior característico da nova nação que então nascia, fundada na fé e na religião de Cristo. E tal cerimônia, sob os olhos maravilhados dos indígenas, foi como um

batismo lustral, atraindo para as novas terras as bênçãos de Deus por séculos afora, tantos e tão grandes os benefícios recebidos, pois não há no mundo país como o Brasil, verdadeiro oásis de paz no meio das convulsões e das guerras sangrentas que abalam outras partes do globo.

Apesar das dificuldades econômicas em que se debate, o Brasil se torna cada vez maior e cada vez mais forte. Os políticos, por mais que o façam, não conseguem deter a sua marcha ascensional. Continuemos por isso, nós, os advogados, fiéis ao signo implantado em nossa pátria pela fé e pela religião (*in hoc signo vinces*). Acreditemos, nós, os advogados, no poder de Deus e na supremacia do espírito, as duas diretrizes que tiram o homem da materialidade e da animalidade, da maldade e dos instintos descontrolados, da corrupção e da perdição eterna.

No espírito que sobrevive à morte está a essência do homem, e na essência do homem que acredita em Deus estão a fé na humanidade, o amor ao próximo, a bondade que dignifica e a Justiça, que é o fundamento da paz social. A espiritualização pela fé cristã significa ascender na escala natural dos seres vivos, ultrapassando o último degrau, onde figura o homem como o soberano do reino animal, para assentar-se ainda mais alto, depois da vida, como flama eterna, à mão direita do Senhor — *Rex regum et dominus dominantium* !

Acreditemos, nós, os advogados, em todos os valores humanos e sociais e, principalmente, na Justiça, que se manifesta através do Direito, como reflexo natural da Divindade na consciência de todo o ser humano — o Direito que renasce sob a corrente do neo-jusnaturalismo, o Direito de Hauriou, de Renard, de Le Fur, de Delos, de Rommer, de Del Vecchio, de Soriano de Sousa, no passado; o Direito de Jerzi Zbrozek, de Mata Machado, de Rui Cirne Lima, no Brasil do presente. O Direito que é parte da Ética; o Direito que antecede e não se

subordina ao Estado; o Direito que não se coaduna com a força-bruta; o Direito, enfim, que defende a Dignidade Humana, vendo em cada Homem uma criatura de Deus, digna de respeito e de amor. O Direito que pode sofrer eclipses sob a ação dos déspotas e ditadores, inclusive de maus juristas, mas que por fim ressurgue, espalhando calor e assegurando a liberdade. O Direito que ressurgue na nova Constituição Federal. Em substituição ao Direito do Estado, reaparece o Estado de Direito — que é a garantia do cidadão livre. A Constituição Brasileira, embora possa ter defeitos, pela pressa com que foi votada e promulgada, pelo menos trouxe, de novo, ao Brasil, o primado do Direito, com todas as liberdades asseguradas pela manutenção, na mesma, das garantias individuais, entre as quais se sobreleva o dispositivo determinando que ninguém será obrigado a fazer ou deixar de fazer alguma coisa senão em virtude de lei naturalmente anterior à ação do cidadão.

No campo criminal, por exemplo, que é o de nossa advocacia especializada, vemos que a Constituição Brasileira declara que todos são iguais perante a lei, sem distinção de sexo, raça, trabalho, credo religioso e convicção política; que ninguém será preso senão em flagrante delito ou por ordem escrita de autoridade competente; que a prisão ou a detenção de qualquer pessoa será imediatamente comunicada ao juiz competente, que a relaxará se não for legal; que dar-se-á *habeas corpus* sempre que alguém sofrer ou se achar ameaçado de sofrer violência ou coação em sua liberdade de locomoção, por ilegalidade ou abuso de poder; que a lei assegurará aos acusados ampla defesa, com os recursos a ela inerentes, não havendo foro privilegiado, nem tribunais de exceção; que a instrução criminal será contraditória, observada a lei anterior, quanto ao crime e à pena, salvo quando agravar a situação do réu; que são mantidas a instituição e a soberania do júri; que impõe a todas as autoridades o respeito à

integridade física e moral do detento e do presidiário; que nenhuma pena passará da pessoa do delinqüente, sendo a mesma individualizada; e que fica assegurado a qualquer pessoa o direito de representação e de petição aos poderes públicos, em defesa de direitos, ou contra abuso de autoridades. Vê-se, portanto, por esta incompleta enumeração de dispositivos da Constituição Federal, que as referidas garantias individuais ultrapassam as consignadas nas Cartas Magnas anteriores. Cabe agora a nós, advogados, ao lado dos procuradores e magistrados, fiscalizar a sua observância por parte de todas as autoridades do país. Esta é agora a nossa grande missão.

Fim



FOLHA DE AVALIAÇÃO DO ESTUDANTE DE ORATÓRIA

1 — Quanto à voz — Altura

Muito alta — Vale 1
Muito baixa — Vale 2
Normal ou boa — Vale 3

2 — Quanto à voz — Ritmo

Muito rápida — Vale 1
Muito lenta — Vale 2
Normal ou boa - Vale 3

3 — Quanto à voz — Qualidade

Rouca ou nasal — Vale 1
Fina ou esganiçada — Vale 2
Normal ou boa — Vale 3

4 — Quanto à dicção— Arte de falar

Fraseado defeituoso — Vale 1
Articulação imperfeita — Vale 2
Normal ou boa — Vale 3

5 — Quanto à apresentação — Gestos

Gestos exagerados — Vale 1
Gestos ausentes — Vale 2
Gestos normais ou bons — Vale 3

6 — Quanto à apresentação — Fisionomia

Fisionomia histriônica — Vale 1
Fisionomia imutável — Vale 2
Fisionomia adequada — Vale 3

7 — Quanto à apresentação — Geral

Muito inibido — Vale 1
Muito desinibido — Vale 2
Normal ou boa — Vale 3

8 — Quanto ao discurso

Muito prolixo — Vale 1
Muito lacônico — Vale 2
Normal ou bom — Vale 3

Soma

Chave — Avalia-se, registrando-se a nota correspondente a cada requisito necessário ao orador. Compara-se, por fim total da soma com o quadro da classificação.

Classificação

Até 16 pontos: Mau.
Até 20 pontos: Regular.
Até 22 pontos: Bom.
Até 24 pontos: Ótimo.