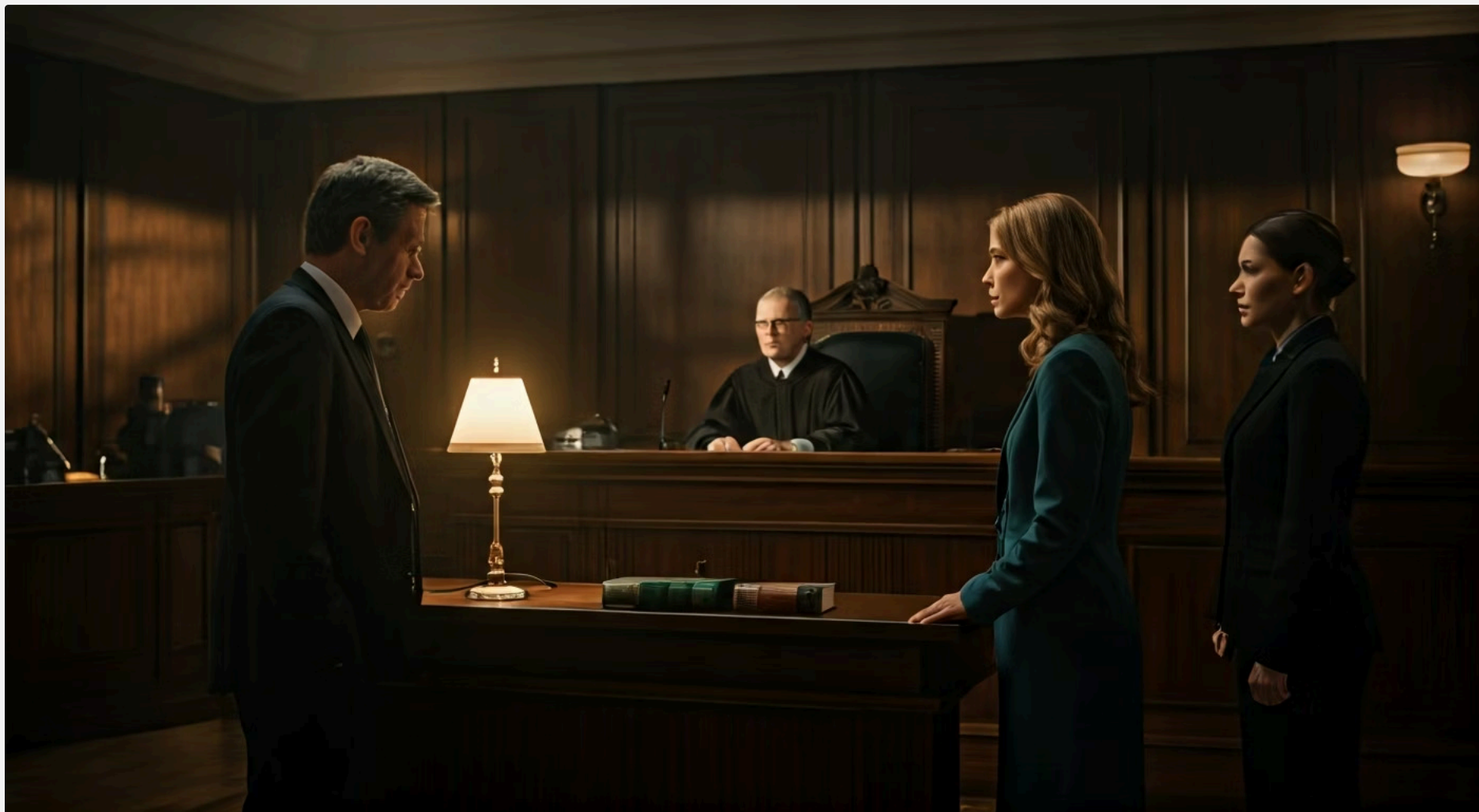


Aula 7: A Arte da Colaboração e do Respeito no Ecossistema Jurídico



Imagine que você está no meio de uma audiência tensa. O ar está carregado, os ânimos se exaltam. Do outro lado da mesa, um colega advogado eleva a voz; o magistrado parece impaciente. Neste momento, todo o seu conhecimento técnico pode ser ofuscado por uma única escolha: como você reage? A advocacia não é uma ilha. É um ecossistema complexo, uma dança delicada entre advogados, juízes, promotores e serventuários. O sucesso de uma causa, e de uma carreira, muitas vezes depende menos de uma tese brilhante e mais da habilidade de navegar nesse universo com inteligência, respeito e estratégia.

Esta aula é o seu mapa para essas interações. Não vamos falar apenas sobre regras de um código; vamos decifrar a gramática não escrita das relações profissionais que constroem reputações e abrem portas. Ao final desta aula, você não apenas conhecerá as normas éticas que regem as relações com colegas e autoridades, mas será capaz de aplicar o princípio da urbanidade como uma ferramenta estratégica, de se posicionar com firmeza e respeito em audiências e de proteger suas prerrogativas sem criar conflitos desnecessários. Exploraremos o dever de lealdade que vai além do processo, a linha tênue entre marketing e captação indevida, e como a sua conduta diária é o alicerce da sua marca profissional.

Mergulharemos em situações reais, onde a teoria encontra a prática, e veremos como cada interação é uma oportunidade de fortalecer sua posição e a da classe como um todo. Pense nesta aula não como um conjunto de proibições, mas como um manual de instruções para se tornar um profissional respeitado e eficaz. Vamos começar a decodificar a arte de se relacionar no universo jurídico.

O Alicerce de Tudo: Urbanidade Como Estratégia, Não Apenas Cortesia



Você já deve ter ouvido o conselho: "seja educado com todos". No direito, essa máxima transcende a boa educação e se torna uma ferramenta de trabalho, um princípio chamado **urbanidade**. Muitos profissionais, especialmente no calor de uma disputa, enxergam a cortesia como um sinal de fraqueza, um convite para que a outra parte "avance". Eles acreditam que ser agressivo, ríspido e intransigente é o que demonstra força e convicção. Essa é uma das armadilhas mais comuns e perigosas da advocacia.

❏ **A urbanidade não é sobre ser passivo; é sobre ser inteligente.** Pense nela como a suspensão de um carro de rali. O terreno do direito é acidentado, cheio de buracos, curvas fechadas e obstáculos inesperados.

Um carro sem suspensão, com uma estrutura totalmente rígida, sentiria cada impacto de forma violenta, quebraria na primeira dificuldade e tornaria a jornada insuportável. A urbanidade é o sistema que absorve os impactos das discussões, permite manobrar com precisão em negociações difíceis e garante que você chegue ao final do percurso – o fim do processo – com o veículo (seu caso, sua reputação e sua saúde mental) intacto. A agressividade é a rigidez que parece forte, mas quebra sob pressão.



Situação Real

Um colega envia e-mail com tom acusatório e exigências descabidas fora do prazo.



Resposta Instintiva

Rebater no mesmo tom, gerando escalada de hostilidade que não ajuda o cliente.



Resposta Estratégica

"Prezado colega, recebi seu e-mail. No entanto, os pontos levantados parecem divergir do que foi acordado e do que consta nos autos na folha X. Mantenho a posição já expressa na petição anterior e reitero que a cooperação entre as partes é fundamental para uma solução eficiente para nossos constituintes."

Essa conduta, prevista no Código de Ética e Disciplina (CED), é o óleo que lubrifica as engrenagens da justiça. Um advogado que trata a todos – do estagiário do cartório ao Ministro do Supremo Tribunal – com respeito e profissionalismo, constrói uma reputação que o precede. Ele consegue agendar reuniões com mais facilidade, suas solicitações são atendidas com mais boa vontade e, em negociações, sua palavra inspira mais confiança. No fim das contas, a urbanidade não é apenas sobre ser gentil; é sobre criar um ambiente onde seu trabalho técnico possa brilhar.

Fronteiras Invisíveis: A Ética na Conquista de Clientes

O Desafio do Início

O início da carreira é marcado por uma pressão imensa: como construir uma carteira de clientes? Como se destacar em um mercado tão competitivo? Com a revolução do marketing digital, formalizada pelo Provimento nº 205/2021, as portas se abriram. Hoje, é possível criar conteúdo, usar redes sociais e anunciar serviços jurídicos. Mas essa nova liberdade trouxe consigo uma zona cinzenta perigosa. Onde termina a publicidade informativa e começa a captação indevida de clientes de outro colega?



Essa fronteira ética é como a diferença entre pescar com uma rede em mar aberto e usar um arpão para roubar o peixe que já está na linha de outro pescador. O marketing digital ético, permitido pelo Provimento, é a sua rede. Você a lança em águas abertas, oferecendo conteúdo de valor (artigos, vídeos, posts informativos) que atrai os peixes (clientes) que estão procurando por soluções. Você demonstra sua expertise, constrói autoridade e, naturalmente, pessoas interessadas virão até você. É uma estratégia de atração, baseada na sua competência.



Marketing Ético

Conteúdo de valor em águas abertas



Atração Natural

Clientes procuram você por sua expertise



Reputação Sólida

Construção de autoridade legítima

O problema começa quando o advogado, na ânsia por um caso, avança sobre o cliente que já tem um patrono constituído. Isso é o **agenciamento** e a **captação indevida**, e o Código de Ética é taxativo em sua proibição. Imagine um advogado que, no corredor do fórum, ouve uma pessoa reclamando dos serviços de seu atual representante e, imediatamente, a aborda oferecendo "uma solução melhor e mais rápida", muitas vezes prometendo resultados e desqualificando o trabalho do colega. Essa atitude não é apenas desleal; ela mercantiliza a profissão e mina a confiança do público na advocacia como um todo. É o arpão que fura o casco do barco alheio para roubar sua pesca.

Situação Delicada: Segunda Opinião

A situação se torna ainda mais delicada quando um cliente, por conta própria, procura você para uma segunda opinião, insatisfeito com seu advogado atual. A conduta ética aqui é cristalina: você pode e deve analisar o caso, mas qualquer passo para assumir a causa deve ser precedido de uma comunicação clara. O ideal é que o cliente notifique o advogado anterior de sua decisão de revogar o mandato. O novo advogado, por sua vez, deve atuar com a máxima transparência, evitando qualquer comentário que desabone a conduta do colega.

A ética não proíbe a mudança, mas exige um processo limpo e respeitoso. A reputação de um advogado não se mede apenas pelos casos que ele ganha, mas também pelos que ele recusa ou pela forma como ele aceita representar um novo cliente.

O Palco da Advocacia: Performance e Respeito em Audiências



A sala de audiências é um verdadeiro teatro. Há um roteiro (o processo), atores (partes, advogados, testemunhas), um diretor (o juiz) e uma plateia (serventuários e, por vezes, o público). Muitos advogados entram em cena acreditando que o protagonista é aquele que grita mais alto, que interrompe o adversário e que transforma o debate técnico em um ataque pessoal. Esse é um erro de interpretação que pode custar a peça inteira. O verdadeiro protagonista é o argumento bem construído, e ele brilha muito mais em um palco iluminado pelo respeito e pela técnica.

O Cirurgião da Palavra

A conduta em audiências e sustentações orais é um reflexo direto da sua segurança e preparo. Pense em um cirurgião em uma operação complexa. Ele não faz movimentos bruscos, não grita com a equipe e não usa a força bruta. Sua autoridade vem da precisão, da calma e do domínio absoluto da técnica.

A Palavra Como Bisturi

Da mesma forma, um advogado de excelência não precisa de agressividade para ser firme. Ele usa a palavra como um bisturi: de forma precisa, incisiva e direcionada ao ponto nevrálgico da questão, sem jamais precisar ferir a dignidade do colega que representa a parte contrária.

Caso Prático: Audiência de Instrução

✗ Advogado Despreparado

- Interrompe a testemunha
- Acusa de mentir publicamente
- Cria tumulto na audiência
- Perde o foco do argumento

✓ Advogado Estratégico

- V** • Anota pacientemente as contradições
- S** • Conduz com perguntas objetivas
- Expõe fragilidades dos fatos
- Permite que o juiz conclua


"O senhor afirmou que o sinal estava verde, correto? Poderia, por gentileza, olhar o vídeo anexado à folha 125 do processo e nos dizer qual cor o sinal apresenta?"

Essa postura não apenas é mais eficaz para convencer o magistrado, mas também preserva a relação com o colega. O processo vai acabar, mas você encontrará aquele advogado em outros corredores, em outras negociações. Transformar cada disputa processual em uma guerra pessoal é uma estratégia de terra arrasada: você pode até ganhar uma batalha, mas perderá a guerra da reputação e da saúde mental. A lealdade e o respeito em audiência são, portanto, a manifestação da sua inteligência emocional e da sua visão de longo prazo para a carreira.

Quadro Comparativo: Conduta em Audiência

Após entendermos a importância da postura, vamos visualizar a diferença prática entre uma abordagem agressiva e uma abordagem assertiva e ética.

Característica	Conduta Agressiva (Ineficaz)	Conduta Assertiva (Estratégica)
Tom de Voz	Elevado, irônico ou acusatório.	Firme, claro e respeitoso.
Interrupções	Interrompe constantemente o colega, a testemunha ou o juiz.	Aguarda seu momento de falar, fazendo anotações para contestar depois.
Foco do Argumento	Ataca a pessoa do advogado ou da parte contrária ("O colega falta com a verdade!").	Ataca o argumento ou a prova ("A alegação não se sustenta diante do documento X.").
Linguagem Corporal	Postura tensa, gestos exaltados, contato visual desafiador.	Postura calma e confiante, gestos controlados, contato visual profissional.
Resultado Percebido	Gera antipatia, desvia o foco do mérito, demonstra descontrole.	Gera respeito, mantém o foco no essencial, demonstra segurança e preparo.

 **Insight Estratégico:** Essa tabela não é apenas um guia de boas maneiras; é um resumo de táticas de persuasão. Juízes são, em sua maioria, imunes a dramas e se apegam a fatos e argumentos lógicos. A conduta assertiva é o caminho mais curto para que seus argumentos sejam, de fato, ouvidos.

Isso nos leva a um conceito ainda mais profundo: o que acontece quando a disputa ultrapassa os limites da argumentação e entra no campo da deslealdade?

O Jogo Limpo: Lealdade Processual e o Combate à Má-Fé



A Metáfora do Xadrez

Imagine um jogo de xadrez em que um dos jogadores, percebendo que está prestes a perder, em vez de tentar uma jogada brilhante, simplesmente começa a esconder as peças do adversário ou a virar o tabuleiro para ganhar tempo. O jogo perde completamente o sentido, se torna frustrante e destrói a integridade da competição.

O processo judicial, em sua essência, é um jogo de estratégia intelectual, e a **lealdade processual** é a regra fundamental que garante que ele seja justo e eficiente.

O Que É Má-Fé?

A litigância de má-fé é exatamente isso: jogar sujo. É o uso deliberado de procedimentos e artifícios não para buscar um direito, mas para prejudicar a parte contrária, para atrasar o resultado inevitável ou para induzir o juiz a erro.

Violação Grave

É uma violação grave do dever ético do advogado, que tem um compromisso não apenas com seu cliente, mas com a administração da justiça. O Código de Processo Civil lista as hipóteses, como deduzir pretensão contra fato incontroverso, alterar a verdade dos fatos ou usar o processo para conseguir objetivo ilegal.

Exemplo Prático de Má-Fé

01

A Situação

Um advogado sabe que seu cliente tem uma dívida líquida e certa, impossível de contestar legitimamente.

02

A Estratégia Desleal

Apresenta defesa genérica e protelatória, arrola dezenas de testemunhas que nada sabem sobre o fato e interpõe recursos claramente inadmissíveis.

03

O Objetivo Real

Não é vencer a causa – ele sabe que é impossível –, mas sim cansar o credor e arrastar o processo por anos, na esperança de um acordo por exaustão.

04

As Consequências

Prejudica a parte contrária, sobrecarrega o sistema judiciário com trabalho inútil, tomando tempo que poderia ser dedicado a casos legítimos.

Desafio Tecnológico em 2025

A tecnologia adiciona novas camadas a esse desafio. A facilidade de produzir documentos digitalmente pode, por exemplo, ser usada para "inundar" um processo eletrônico com centenas de páginas irrelevantes, dificultando a análise pela parte contrária e pelo juiz.

O advogado ético, por outro lado, atua como um curador da informação. Ele seleciona e apresenta as provas de forma clara e honesta. Ele entende que sua função é ser um facilitador da justiça, não um obstáculo. Combater a má-fé, inclusive quando praticada pela parte contrária, denunciando-a de forma fundamentada, é também um dever de lealdade. É zelar para que o tabuleiro do jogo permaneça íntegro para todos.

A Defesa da Defesa: Quando o Advogado Precisa Ser Protegido

Até agora, focamos nos deveres do advogado. Mas a relação com magistrados e membros do Ministério Público é uma via de mão dupla. A advocacia não é uma profissão subalterna; ela é indispensável à administração da justiça, com a mesma dignidade e importância que a magistratura e o parquet. O que fazer, então, quando a autoridade do outro lado da mesa abusa de seu poder, desrespeita suas prerrogativas ou trata você, advogado, com desdém? O silêncio, nesse caso, não é uma opção.

Prerrogativas = Escudo do Cidadão

Pense nas prerrogativas profissionais – como a de se comunicar com o cliente de forma reservada, de ter a palavra pela ordem, ou de ser tratado com respeito – não como privilégios pessoais, mas como o escudo de armas do cidadão.

Proteção do Devido Processo

Elas não existem para proteger o advogado, mas para garantir que o direito de defesa do seu cliente seja pleno e efetivo. Se um magistrado viola uma prerrogativa, ele não está ofendendo o indivíduo; ele está ferindo a própria estrutura do devido processo legal.

Como Agir Diante do Abuso



Registro em Ata

Pedir a palavra "pela ordem" para consignar o tratamento desrespeitoso e a violação do dever de urbanidade. Essa atitude já cria um registro formal do abuso.



Representação à OAB

Se a conduta abusiva for grave ou recorrente, o caminho é a representação à OAB. Este não é um ato de vingança ou um ataque pessoal. É um mecanismo de controle e equilíbrio.



Reafirmação da Independência

Agir dessa forma não é criar conflito; é reafirmar a força e a independência da advocacia. É um lembrete a todo o sistema de que, no palco da justiça, não há protagonistas absolutos; há papéis distintos, mas igualmente essenciais.

Síntese e Próximos Passos

Nesta aula, viajamos pelo complexo território das relações profissionais na advocacia. Vimos que a **urbanidade** não é mera formalidade, mas uma poderosa ferramenta estratégica que constrói pontes e reputações. Desvendamos a fronteira delicada que separa o **marketing jurídico ético** da predatória **captação de clientes**, um cuidado essencial na era digital. Navegamos pela dinâmica das **audiências**, entendendo que a firmeza respeitosa é muito mais persuasiva que a agressividade vazia. Por fim, reforçamos a importância da **lealdade processual** como pilar de um sistema justo e a necessidade de defender nossas **prerrogativas** como um dever para com a cidadania. Cada um desses pontos converge para uma única verdade: a conduta ética não é um fardo, mas o alicerce de uma carreira sólida e respeitada.

Em Prática

1

Revise Antes de Enviar

Antes de enviar qualquer e-mail ou petição, releia o texto se colocando no lugar do destinatário. O tom é firme, mas respeitoso?

2

Comunicação Direta

Em uma situação de conflito com um colega, proponha uma breve chamada telefônica. Muitas vezes, a comunicação direta e cordial resolve o que e-mails hostis só inflamam.

3

Procedimento Padrão

Quando um potencial cliente o procurar já tendo advogado, tenha um procedimento padrão: primeiro, esclareça que só poderá atuar após a revogação formal do mandato anterior.

4

Acesso Rápido às Normas

Tenha sempre uma cópia digital e de fácil acesso do Estatuto da Advocacia e do Código de Ética em seu celular para consulta rápida sobre prerrogativas.

5

Reflexão Diária

Ao final de um dia estressante, reflita: minhas ações hoje fortaleceram minha reputação ou apenas venceram uma pequena batalha?

Autoavaliação

Questões Objetivas

1

(Analista Judiciário - Adaptada)

De acordo com o Código de Ética e Disciplina da OAB, a relação entre advogados deve ser pautada pelo respeito mútuo e pela urbanidade. Nesse contexto, um advogado que assume uma causa, ciente de que o cliente já possui um patrono constituído, deve:

1. Aceitar a procuração imediatamente e iniciar o trabalho para não perder o cliente.
2. Notificar o colega por e-mail, informando que passará a representar o cliente em questão.
3. Substabelecer a causa para si mesmo, comunicando posteriormente ao colega e ao juízo.
4. Orientar o cliente a notificar previamente o advogado anterior da revogação do mandato, antes de tomar qualquer medida.

2

Conduta em Audiência

Durante uma audiência de instrução, o advogado da parte contrária começa a fazer perguntas capciosas e de cunho pessoal à sua testemunha, visando desestabilizá-la. A conduta ética mais apropriada para o advogado é:

1. Interromper o colega aos gritos, acusando-o de falta de ética na frente do juiz.
2. Pedir a palavra "pela ordem" e, de forma serena e técnica, indeferir a pergunta por ser impertinente ao caso, registrando o protesto em ata.
3. Orientar a testemunha, por meio de sinais, a não responder à pergunta formulada.
4. Abandonar a sala de audiências em protesto contra a conduta do colega e do juiz omissos.

3

Marketing Digital

O Provimento nº 205/2021 do CFOAB regulamentou o marketing jurídico digital. Qual das seguintes práticas é considerada uma forma de captação indevida de clientes, e não de marketing permitido?

1. Escrever um artigo em um blog sobre as implicações da nova lei de licitações para empresas.
2. Patrocinar um post em rede social com conteúdo informativo direcionado a um público específico (ex: startups).
3. Enviar mensagens diretas e não solicitadas a membros de um grupo online que discutem um acidente recente, oferecendo serviços jurídicos.
4. Realizar uma live no Instagram para responder a dúvidas gerais sobre direito do consumidor.

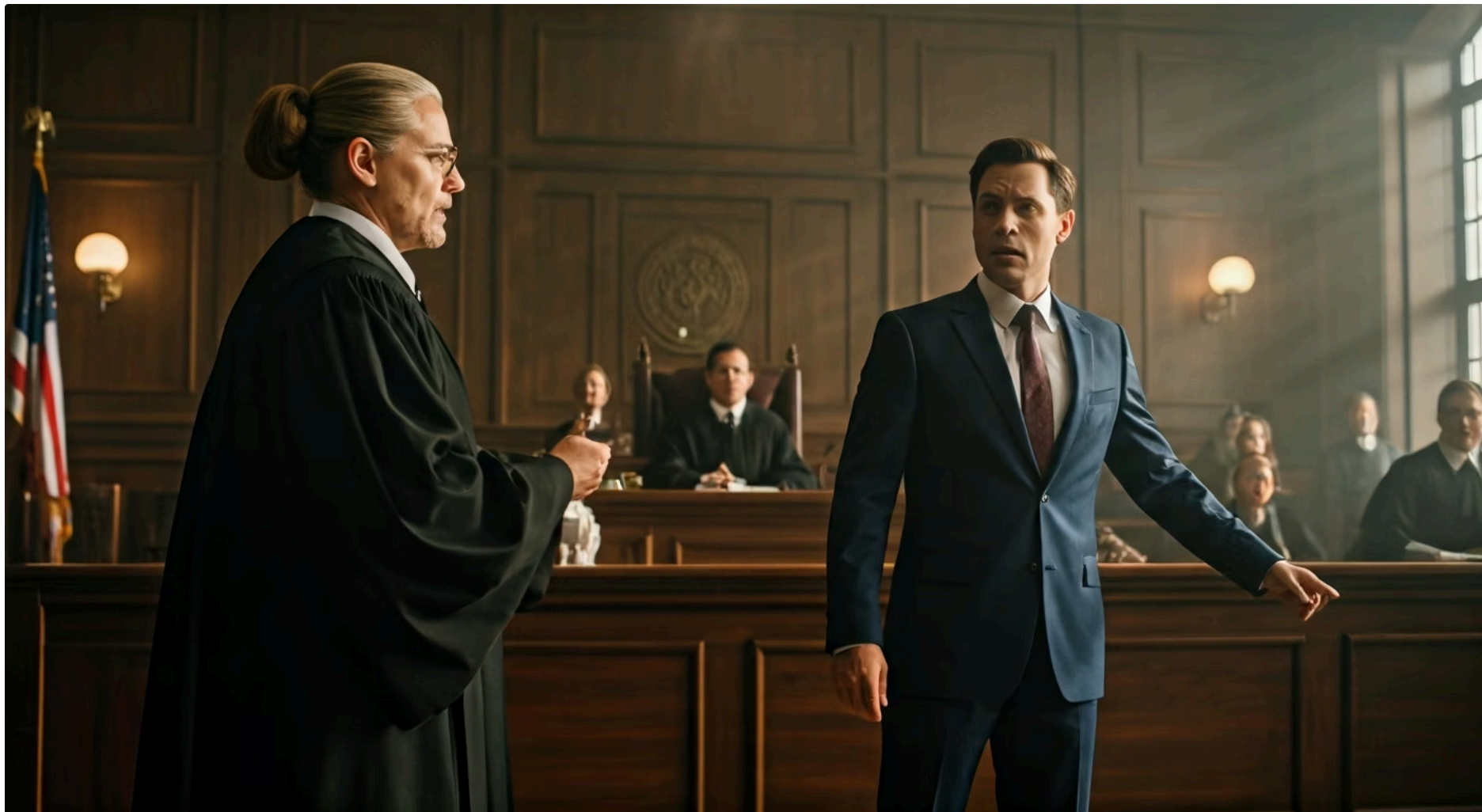
4

Litigância de Má-Fé

A litigância de má-fé representa uma violação direta do dever de lealdade processual. Qual das situações abaixo MELHOR exemplifica um ato de litigância de má-fé?

1. Apresentar um recurso de apelação por não concordar com a sentença do juiz de primeiro grau.
2. Opor embargos de declaração por identificar uma real omissão na decisão judicial.
3. Juntar aos autos um documento particular que, posteriormente, se prova ser falso, com o objetivo de induzir o juízo a erro.
4. Requerer a produção de prova pericial para comprovar um fato essencial para a defesa do seu cliente.

Questão Discursiva



Situação Problema

Um juiz, durante uma sustentação oral, interrompe o advogado de forma ríspida, afirmando que seu tempo acabou (embora ainda restassem 5 minutos regimentais) e que a tese apresentada era "uma aventura jurídica".

Descreva, em até 5 linhas, a postura que o advogado deve adotar, considerando suas prerrogativas e o dever de urbanidade.

Reserve este espaço para desenvolver sua resposta. Lembre-se de equilibrar firmeza na defesa das prerrogativas com o respeito devido à autoridade judicial.

Gabarito

Questões Objetivas

Questão 1

Resposta: D

Orientar o cliente a notificar previamente o advogado anterior da revogação do mandato, antes de tomar qualquer medida.

Questão 2

Resposta: B

Pedir a palavra "pela ordem" e, de forma serena e técnica, indeferir a pergunta por ser impertinente ao caso, registrando o protesto em ata.

Questão 3

Resposta: C

Enviar mensagens diretas e não solicitadas a membros de um grupo online que discutem um acidente recente, oferecendo serviços jurídicos.

Questão 4

Resposta: C

Juntar aos autos um documento particular que, posteriormente, se prova ser falso, com o objetivo de induzir o juízo a erro.

Questão Discursiva

Resposta Esperada

O advogado deve, com serenidade e firmeza, pedir a palavra "pela ordem" para solicitar que conste em ata a interrupção antes do tempo regimental e o tratamento desrespeitoso, reafirmando o direito à palavra e a importância do respeito mútuo para a administração da justiça, sem entrar em confronto direto com o magistrado.



Para a Próxima Etapa

A conduta ética que discutimos hoje é a base para evitar problemas. Mas o que acontece quando um advogado cruza essa linha? Na nossa próxima aula, **Aula 8 – Infrações e Sanções Disciplinares: Parte 1**, vamos entrar no universo do processo disciplinar da OAB. Entenderemos quais são as infrações mais comuns e quais as consequências que elas podem trazer para a carreira, um conhecimento fundamental para a blindagem da sua advocacia.

Recursos Adicionais



Código de Ética e Disciplina da OAB

Leitura obrigatória. Tenha-o sempre à mão para consulta sobre os deveres e direitos que regem a profissão.



Provimento nº 205/2021 do CFOAB

Essencial para quem quer entender os limites e possibilidades do marketing jurídico na era digital sem cometer infrações éticas.

NOTA IMPORTANTE: As informações regulatórias/legais/técnicas desta aula estão atualizadas até 2025. Consulte sempre fontes oficiais para verificar alterações.