



### Citações

“No tribunal, a voz é a arma número um do advogado. É através dela que expressamos as vozes dos nossos clientes”

*Rita Branco*  
ADVOGADA

“Quanto mais expressiva for a voz, mais persuasiva se torna e melhor capta a atenção de quem ouve”

“A voz é um instrumento capaz de tornar o pensamento mais alicianante”

*Rogério Alves*  
ADVOGADO

“Há advogados que fazem discursos tão monocórdicos que o tribunal acaba a dormir”

*João Carlos Medeiros*  
ADVOGADO

“Estar afónico nas alegações finais de um julgamento importante é absolutamente dramático para qualquer advogado”

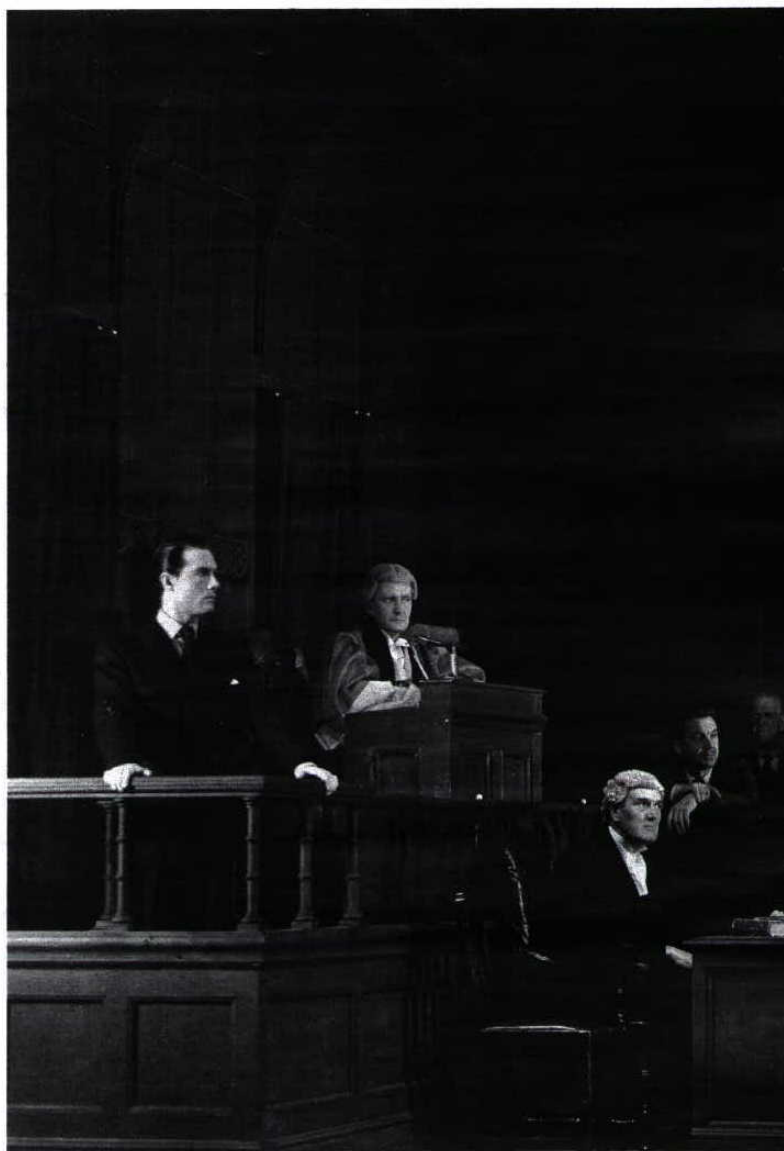
*José António Barreiros*  
ADVOGADO

“É preciso ser claro. Quanto mais incisivo for o discurso, mais eficaz será”

*Miguel Pedroso Machado*  
ADVOGADO

Estudo americano revela que advogados com vozes mais graves perdem mais causas

DENIS DE MARNEY/GETTY IMAGES



## Advogados em pânico. Na barra do tribunal, a voz é o mais temível dos juízes

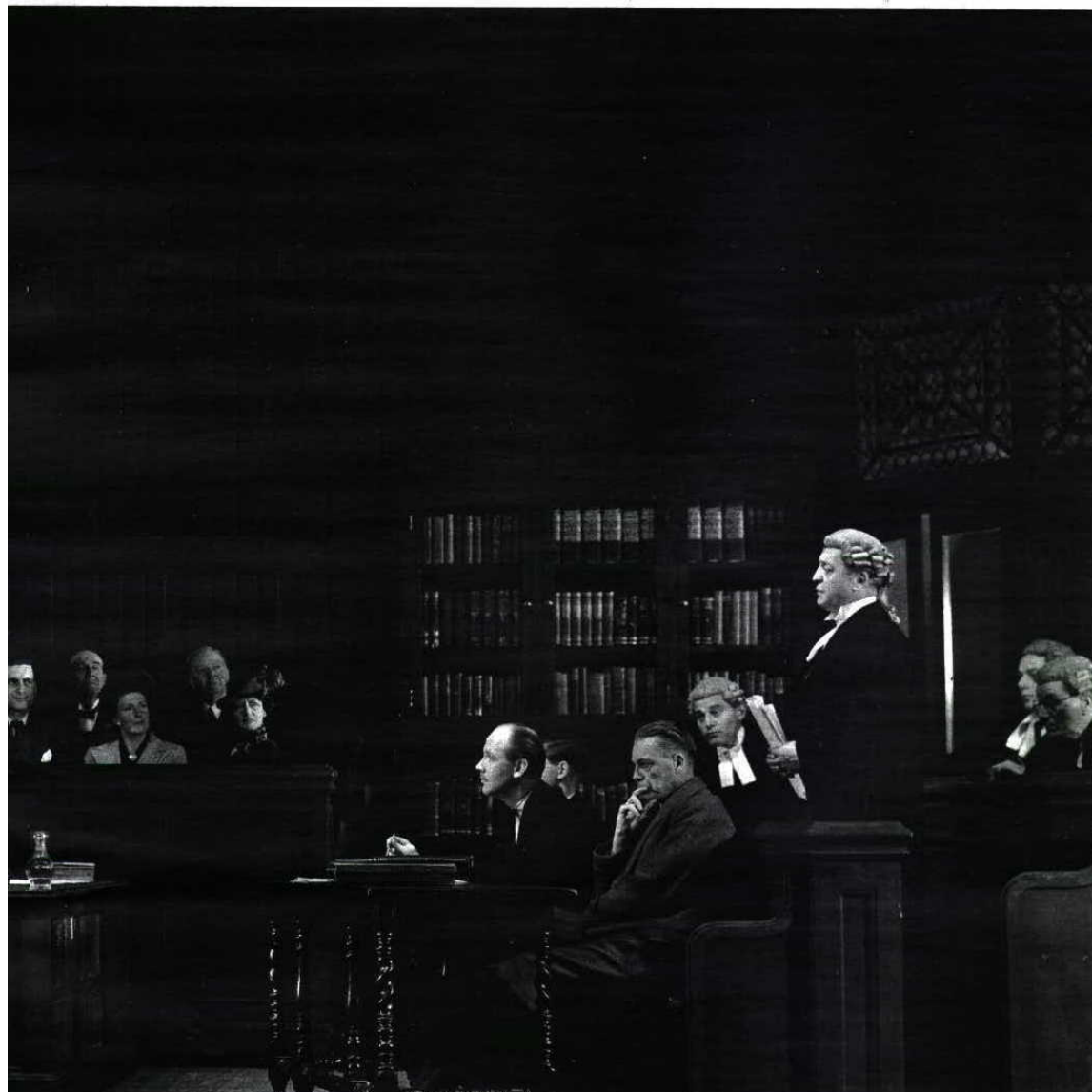
ROSA RAMOS  
[rosa.ramos@ionline.pt](mailto:rosa.ramos@ionline.pt)

Nas alegações finais de um dos mais mediáticos processos dos últimos anos, Pedrosa Machado, defensor de um dos arguidos, bloqueou: começou a gaguejar e não havia maneira de conseguir acabar a frase. Até que alguém quebrou o gelo: “Cante, doutor, pode ser que saia”. O advogado, um dos mais importantes nomes do Direito, em Portugal, diz que já se esqueceu do episódio. Até porque lida bem com a gaguez: “Acaba por ser um estilo pessoal”.

A segurança com que se fala é tão importante como o que se diz e, no tribunal, esse é o trunfo usado por Pedrosa Machado. E aquilo que poderia ser uma limitação é, muitas vezes, uma arma: “Há situações em que utilizo a gaguez a meu favor. Quando estou mais cansado ou mais nervoso, tento fazer as paragens nas palavras a que quero dar mais ênfase”.

A voz e a dicção são das ferramentas mais decisivas para os advogados. É isso mesmo que comprova um estudo da Universidade de Chicago. A investigação envolveu mais de duas centenas de profissionais da advocacia e concluiu que os advogados com vozes mais graves estão em

Estudo revela que vozes graves perdem mais causas. A voz é um trunfo e vários advogados explicam ao *i* como lidam com ela



desvantagem na hora de defender causas em tribunal.

O trabalho, apresentado hoje nos Estados Unidos, é liderado por um linguista americano, Alan Yu, que tentou medir o impacto da voz no maior ou menor sucesso dos advogados. Depois de analisados os diferentes tons de voz através de fonemas e de frequências, os investigadores descobriram que o traço de masculinidade da voz é um requisito que permite "adivinhar" se um advogado vai ou não ganhar a causa. E que as vozes mais agudas e menos masculinas vencem mais vezes. "Foi uma surpresa. Talvez os advogados que sentem que podem perder a causa tendam a adoptar um tom de voz diferente, mais masculino, para compensar", contou Alan Yu numa entrevista à "New Scientist". Estes resultados são o ponto de partida de um projecto maior, em que serão analisados os impactos da voz e do género nos tribunais americanos.

Mais grave ou mais aguda, o certo é que a voz – tal como a entoação e a dicção – é determinante em qualquer profissão que exija contacto com pessoas e, sobretudo, falar em público. No caso dos advogados, torna-se ainda mais importante porque o discurso tem de ser persuasivo e soar a verdadeiro. Pedrosa Machado não é o úni-

co advogado de renome com limitações neste campo. João Carlos Medeiros, por exemplo, reconhece que não há nenhuma sessão de alegações finais em que não se recorde das críticas à maneira como se exprime. "Costumam dizer-me que falo para dentro e penso sempre nisso. Tento fazer um esforço para contrariar essa tendência", confessa. E há mesmo casos dramáticos, como o de um advogado da zona do Algarve que nunca mais voltou à barra do tribunal depois de ter tido um AVC que lhe afectou a fala. "Continua a trabalhar e é um profissional inteligentíssimo. Optou por se dedicar a um trabalho mais de secretaria", conta uma colega.

Um bom advogado é, forçosamente, mestre na arte da persuasão. "E a voz é um instrumento que pode tornar o pensamento mais aliciente. Quanto mais expressiva, mais persuasiva será e mais hipóteses terá de captar a atenção dos interlocutores", acredita o advogado Rogério Alves. João Carlos Medeiros concorda: "Há vozes que captam imediatamente a atenção e colegas que fazem alegações tão monocórdicas que o tribunal acaba a dormir".

Conscientes do efeito que a voz pode ter no sucesso de um caso, algumas delegações da Ordem dos Advogados têm promovido workshops de voz. A advogada

Rita Branco participou num desses cursos, em que mais de 20 profissionais da advocacia aprenderam a respirar, a projectar e a colocar a voz. "No tribunal é a arma número um, porque é através dela que expressamos os interesses e as vozes dos nossos clientes", defende a advogada. O workshop, orientado por uma terapeuta da fala, obrigou os advogados a gravar os seus discursos: "No final, fizemos uma auto-avaliação e percebemos que usamos muitas bengalas linguísticas." Rita Branco, por exemplo, fazia demasiadas paragens para pensar. "O que corta o raciocínio a quem nos ouve e está a tentar acompanhar o que estamos a dizer".

E se nas alegações finais de um julgamento – o momento em que os advogados das partes fazem um resumo do caso e tentam convencer os juizes da sua versão – a voz é determinante, na hora de inquirir testemunhas a sua importância não é menor. José António Barreiros sublinha que a voz é essencial para transmitir confiança. "Se deixamos transparecer dúvida ou hesitação na maneira como formulamos uma pergunta, afugentamos a testemunha", exemplifica. Pior do que isso, só o maior pesadelo de qualquer advogado: acordar afónico na manhã das alegações finais.

## Manual de sobrevivência

### Truques por quem sabe

- Falar alto. "Mas não tão alto que se torne desagradável", recomenda João Carlos Medeiros.
- Evitar um tom monocórdico. José António Barreiros explica que as oscilações no tom de voz servem para criar determinados efeitos na audiência: suspense, por exemplo. Ou sublinhar as palavras e as ideias mais importantes. Dar entoação a determinadas palavras é um truque importante.
- Fazer um bom uso dos silêncios. "Saber fazer silêncio nos momentos certos cria suspense em relação ao que se vai dizer a seguir", diz João Carlos Medeiros.
- Falar de forma pausada e clara.
- Ter capacidade de síntese. "É impossível dizer tudo e quanto mais incisivo for o discurso, mais eficaz será", defende Miguel Pedrosa Machado.
- Não querer dizer tudo, muito rapidamente e de forma demasiado técnica. "Todos os casos são caóticos e é preciso ser-se capaz de reduzir a sua complexidade", recomenda Pedrosa Machado.
- Ser espontâneo e natural. "A naturalidade naquilo que se diz é o mais importante", considera Rogério Alves.
- Direcção do discurso para quem se pretende convencer – o juiz – e não para os outros advogados, a assistência ou os jornalistas. "Falar para a assistência pode ser uma tentação", considera João Carlos Medeiros.
- Entender a voz como uma arma de sedução e ferramenta de convencimento.
- Evitar o recurso a bengalas linguísticas. "Cortam o raciocínio a quem está a ouvir", garante Rita Branco.
- Transmitir segurança. "E brincar com as próprias limitações", recomenda José António Barreiros.
- Treinar em casa. Rita Branco sugere que se grave a própria voz para identificar problemas e os corrigir.