



**Macetes para**  
**audiências**

**Trabalhistas**

por Gicelli Paixão

[www.pitadasdedireito.com](http://www.pitadasdedireito.com)

# súmário

**Introdução**

**macete n. 1 – Conheça o caso**

**macete n. 2 – Repasse as informações com o cliente**

**macete n. 3 – busque uma saída amigável**

**Conclusão**

**Acesse minhas redes sociais**

# introdução

Quem nunca ficou aflito, confuso ou receoso de conduzir uma audiência?

Acredito que, para o advogado militante na esfera trabalhista, a sua grande atuação está na condução de uma audiência. É a oportunidade que o advogado tem de demonstrar ao seu cliente, o grau de preparo, habilidade, trabalho e conhecimento.

Uma audiência pode ser equiparada a um jogo, pois além da parte adversa o juiz, com imparcialidade preside a sessão, dando seu veredicto a parte vencedora.

A CLT diz que a audiência trabalhista é UNA, ou seja, todos os atos processuais, apresentação de defesa, réplica, provas orais e sentenças devem ser produzidas na mesma ocasião. No entanto, esta regra nem sempre é seguida e a exceção do fracionamento das audiências ocorrem com frequência.

Isso traz o PRIMEIRO alerta ao advogado de ambas as partes (reclamante ou reclamado) pois deve: **ESTAR PREPARADO PARA QUALQUER TIPO DE AUDIÊNCIA**, ou melhor, deve estar **PREPARADO PARA QUALQUER RUMO QUE A AUDIÊNCIA TOMAR**. Já que deverá demonstra ao seu cliente dominio de suas habilidades e não pode fazer feio na presença do juiz e da parte contrária.

Para isso separamos 3 macetes essenciais para sucesso

numa representação em audiência: 1. CONHEÇA O CASO; 2. REPASSE AS INFORMAÇÕES COM SEU CLIENTE; 3. BUSQUE UMA SAÍDA AMIGÁVEL/AMISTOSA.

# CONHEÇA O CASO

Ao patrono das partes não basta saber os pedidos que envolve a demanda patrocinada. É preciso saber as nuances e os detalhes do caso, pois são os elementos fáticos que indicarão quem terá mais chance de sair vitorioso nas demandas.

Para isso, importante ter em mãos um pequeno resumo com os detalhes da causa:

- as datas de admissão e demissão
- tipo de demissão
- função
- características da atividade
- salário
- jornada
- fatos importantes (por exemplo, para um pedido de dano moral, qual a conduta e qual o agente praticou)
- pedidos da causa
- valor da pretensão
- valor da provisão



**O advogado precisa memorizar este resumo.**

**Sob posse dessas informações consegue mostrar confiança ao seu cliente e segurança no ato da audiência.**

**Esse resumo permitirá que venha argumentar com a parte contrária, no caso de negociação de acordo, ou mesmo para portar-se perante o Juíz para mostra-lo o diferencial da sua demanda, já que é nesta oportunidade que ele toma conhecimento (via de regra) do processo sob judice.**

# REPASSE AS INFORMAÇÕES COM SEU CLIENTE

Essa prática deve ser adotada, mesmo em casos que, se tem quase certeza que entrará mudo e sairá calado. A audiência pode tomar um rumo diferente do costumeiro. E se não tiver conversado com seu cliente pode colocar tudo a perder.

Sabe aquela máxima, quanto mais se repete uma história, mais convincente ela será. Partindo da premissa que o seu cliente tem 100% (cem por cento) de razão, vocês deverão convencer uma terceira pessoa, totalmente alheia aos fatos de que estão com a razão.

Será necessário defender seu lado da moeda, o que não é tarefa fácil.

Conduzir uma audiência não é tão simples.

Não se faz com arrogância ou falando alto.

Na prática, consegue provar seus argumentos quem tem paciência e conhecimento.

Assim, de posse com resumo indicado na primeira dica (CONHEÇA O CASO) rememore com o seu cliente as datas, atividades realizadas, detalhes da ação e mais do que isso,

faça questionamentos adequados se colocando no lugar do juiz e da parte contrária. Essa parte é muito importante, afinal, tudo o que seu cliente disser poderá ser interpretado como **CONFISSÃO**.

Aqui vale dizer que, não deve orientar a faltar com a verdade, mas sim, deverá explicar a consequência de suas respostas. O objetivo, nesse caso é encontrar maneira adequada de responder os questionamentos, sem que isso possa acarretar confissão.

Vale dizer ainda que, as partes devem evitar responder que **NÃO SABE, NÃO SE RECORDA**. Frisamos novamente que, não se deve mentir no depoimento pessoal, pois em que pese não esteja depondo sob juramento há compromisso com a justiça e a boa fé processual.

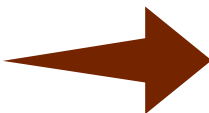
Esse mesmo macete de **REPASSAR AS INFORMAÇÕES** aplicasse as testemunhas da causa. Há elas deverão ser aplicadas as mesmas técnicas, deixando claro, que caso não saibam de determinado assunto sua declaração não terá peso de confissão, no entanto, se faltar com a verdade poderá ser processada e julgada por crime.



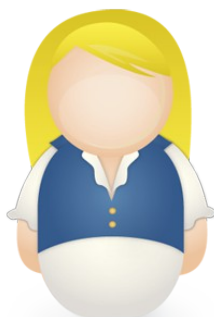
**Advogado**



**Cliente**



**testemunhas**



# **BUSQUE UMA SAÍDA AMIGÁVEL**

**A conciliação é quase sinônimo de processo trabalhista.**

**Não é por outra razão que o juiz questiona se haverá acordo no início e no final da audiência.**

**É certo que, nem sempre é possível fazer acordo na primeira audiência. Pois há casos que demandam provas ou nem sempre uma das partes reconhece o risco do processo.**

**No entanto, sempre que possível busque uma saída amigável, estabelecendo uma pretensão ou uma proposta razoável para chegar num consenso.**

**Não adianta vir com números absolutos. É necessário ter uma base para que se possa firmar uma discussão razoável e justa.**

**Isso vale, inclusive, para seu próprio cliente. Com os valores calculados poderá apresentar o possível, provável ou remoto ganho ou perda financeira. Desse modo, permitirá que ele avalie se está disposto a abrir mão ou reduzir determinada pretensão ou aumentar determinada proposta.**

**Essa noção financeira é essencial à advocacia trabalhista, pois por mais que a demanda possa tratar de**

direitos intangíveis num primeiro momento, ao final ele será arbitrado e reduzido a um valor econômico que a parte terá de receber ou de pagar.

Assim, um acordo no início da demanda, além de desafogar o Poder Judiciário serve para resolver a causa e satisfazer ainda que em partes ambos os lados (autor e réu).

Aqui saliento a importância da **MONETIZAÇÃO DE PROCESSOS TRABALHISTAS**. Com ela se tem a noção de quanto vale o processo, quanto se está disposto a pagar e a receber.

Quem deve monetizar o processo é o próprio advogado. Pois tem a expertise, seja pela prática ou pelas decisões daquele tribunal sabe qual a probabilidade de determinado pedido ser procedente ou improcedente.

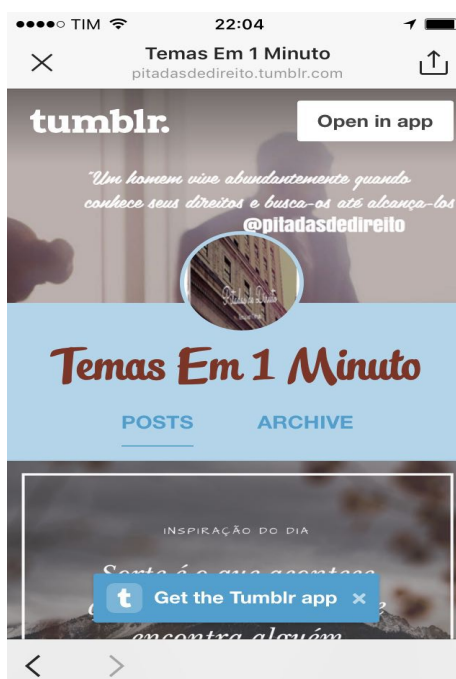
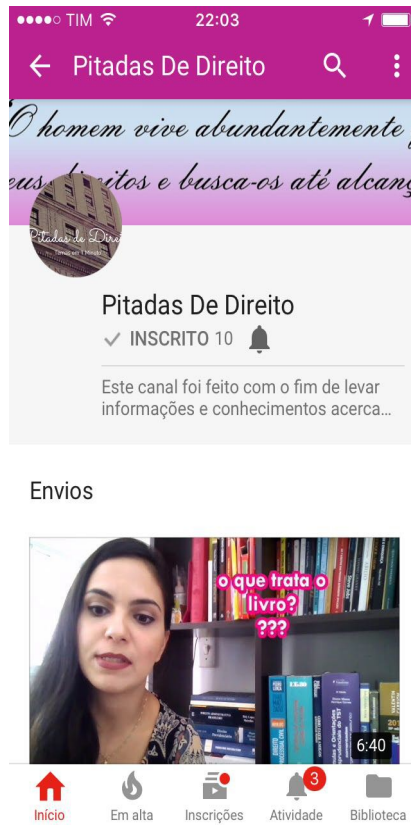


# Conclusão

Considerando a audiência um dos atos mais solenes e ativos do processo trabalhista, o advogado, seja da parte reclamante ou reclamada deve ter conhecimento dos fatos detalhados do caso que patrocina, ou seja deve 1. **CONHECER O CASO**, também deve além de ter informações imprescindíveis a demanda deve 2. **REPASSAR AS INFORMAÇÕES COM O SEU CLIENTE/TESTEMUNHAS** e por fim, considerando que todo processo reserva um valor em si mesmo (**salvo as ações declaratórias**) deve-se ter em mente um valor razoável para proposta de acordo, fechando o último macete 3. **BUSCAR UMA SOLUÇÃO AMIGÁVEL**.



# Acessem as minhas redes sociais:



**Muito  
obrigada**