

Como deve aconselhar e escrever o advogado

por João António Lopes Cardoso
vogal do Conselho Distrital do Porto

1. Vão passados quase seis anos que perante este Instituto — então constituído por forma diferente — proferi algumas palavras que subordinei ao título «De como deve falar o advogado».

Nessa pequena palestra quis aflorar o advogado na luta forense em si mesma, na actividade pública ou exterior da sua nobre função, e daí que me houvesse referido aos múltiplos aspectos que a oratória do foro oferece em particular, para a cada um deles examinar à luz de critério pessoalista firmado em saber de experiências feito.

O tema era aliciente, até por especulativo.

Nenhum de nós deixou jamais de estremecer ao tomar contacto com as belas peças oratórias de alguns advogados que no foro deixaram gravado o seu nome em letras de oiro e cujas vozes parecem ainda ecoar ao penetrarmos nas salas onde foram proferidas.

E raro será o que de entre nós não tenha acalentado a esperança de, pelo fulgor da sua palavra, convencer os julgadores da razão da-quele que defende e persuadir os que o escutam de como eram sem motivo as prevenções que traziam ou os vaticínios que formulavam contra o que lhe confiou a defesa.

Depois, o advogado torna-se conhecido mais pelos discursos que profere do que pelos bons conselhos que dá, mais por o que exhibiu do que pelo que silenciosamente esclareceu, e ainda mais pelo que disse do que por o que deixou escrito.

Ali, impressionou as almas e as multidões; aqui, só o cliente lhe sentiu a influência e, algumas vezes, mas nem sempre, o julgador.

Que muito, pois, que se não fuja à tendência para olhar preferen-

temente o advogado no seu aspecto dinâmico, este encarado na luta viva do pretório, para só classificar como advogado digno desse nome o que se haja revelado como «bom orador», e para silenciar os outros aspectos que se têm por secundários ou adjuvantes ?

Todo o entusiasmo da vida está na luta e esta quase só se concebe quando os antagonistas se defrontam à luz do dia, frente ao público que os escuta, os vê, os aplaude ou os critica.

2. Sem dúvida que o *calor da palavra* é um atributo que não pode menosprezar-se, pois que empresta maior sinceridade à defesa dos pontos de vista, maior convicção ao que se diz, e maior poder de apreensão por parte dos que lhe sofrem a influência.

Pelo seu estilo, poder de síntese, gesticulação, ardor combativo, argumentação e equilíbrio, o orador em muito pode fazer sobressair todos os aspectos em que a questão se apresenta e verá crescida a sua *fama* à medida que melhor evidencie todo aquele conjunto de predicados.

E a *fama* é aspiração que sente todo aquele que começa de orientar-se na vida profissional, é conquista que os que vão adiantados nas lides do foro não querem perder, é saudade que se adensa à medida que os cabelos vão embranquecendo ou se vão perdendo com o dobar dos anos.

3. Esta ideia — a de que o bom, o grande advogado é aquele que, com a sua palavra quente e fácil, conquista os auditórios — não corresponde, nos tempos que vão correndo, a uma realidade incontestada.

Talvez estejam aqui um bem e um mal simultâneamente.

Um bem porque o fulgor da eloquência por vezes pretere o exame objectivo dos factos e do direito, mais carecidos de estudo reflectido e sereno das provas que do improviso e fugacidade que muitas vezes anda inerente à palavra falada; *um mal* porque, convencidos de que só o que se escreve perdura, outras vezes o advogado despreza esta *arma* com que pode terçar bom combate, para se abster do seu exercício, ou a manejar sem brilho, sem entusiasmo, e sem subordinação a um plano previamente gizado, desarticuladamente...

E onde esperava despertar interesse vai encontrar o maior tédio, onde proveito a menor vantagem, e onde os aplausos irreprimidos o maior silêncio, que os aplausos só serão para o tempo, «para que depressa passe e o orador se recolha».

Por sua parte, o constituinte não guardará dele recordação grata e ele próprio se estranhará a si mesmo.

Que concluir daqui ?

Que o advogado tem de saber falar, de falar bem, mas que lhe cumpre igualmente escrever melhor.

Caso de se dizer que esta profissão — a cujo exercício melhor habilita este Instituto — é difficilima no seu exercício, quase que exige que para ela se nasça, e só uma extraordinária vocação poderá levar alguns a evidenciar-se onde tantos outros, por igual bem apetrechados, vieram a soçobrar.

4. Peço-lhes, meus colegas, que não vejam nestas minhas palavras motivo para desalento, ou amargura mal contida por me considerar no número destes últimos.

Quando a gente pensa que falar e escrever bem são atributos que a poucos homens foi dado possuir, esta amargura dissipa-se no grande número dos que exercem com devoção e proveito a advocacia e leva a não perder a fé, já que esta remove montanhas e o trabalho bem orientado tudo vence.

A sua razão de ser há-de encontrar-se apenas no desejo de lhes chamar a atenção para as dificuldades que hão-de surgir-lhes a cada passo e de lhes oferecer o meu desvalioso contributo em ordem a minimizar-lhes os efeitos.

Ora, *de como deve falar o advogado* foi tema que escolhi para o pequeno trabalho aqui produzido anos atrás.

E *de como deve proceder e escrever* será nota que pretendo aflorar nas breves considerações que vão seguir-se e nas que hão-de reservar-se para nova palestra, se o digno Presidente o entender oportuno.

Ontem o aspecto dinâmico, o advogado na audiência, de toga vestido, dominando o auditório e impressionando o tribunal; hoje e amanhã o aspecto estático, o advogado no seu escritório, aconselhando, e redigindo os seus múltiplos trabalhos forenses, sem que o público o escute, sem que coisa ou pessoa alguma o perturbe no seu trabalho intelectual, mais recatado, mas talvez mais produtivo e dificultoso.

E, pois que me dirijo a colegas que vão agora iniciar a sua actividade profissional, parece justo e aconselhável que os acompanhe nos seus primeiros passos e, aqui e além, lhes dê algumas indicações que, nem por deixarem de ser seguidas, podem considerar-se de todo imperinentes.

5. Suponho bem que nenhum dos meus colegas terá a veleidade de supor que, uma vez instalados, com maior ou menor conforto, aos seus escritórios afluam em catadupa os clientes que hão-de solicitar-lhes os seus bons officios.

Uma clientela não se faz de um dia para o outro, nem mesmo quando o talento abunda, ou é sófrego o desejo de litigar, ou são poucos os que exercem a advocacia na comarca que porventura escolham para se fixarem com permanência.

Dáí que, com raras excepções, hajam de ver correr dia após dia, por largo tempo fora, sem que experimentem o prazer e a ansiedade, esta mista de expectativa e de receio, de dar a primeira consulta ou orientar a primeira demanda.

Este sofrimento — o de ver correr o tempo numa aparente inércia — quase todos nós o experimentamos, e eu não preciso lembrar aqui as tardes gélidas que no meu escritório passei à espera de quem não me procurava, para com o meu exemplo ilustrar o que é do conhecimento do maior número e chega a ser doloroso lembrar.

Mas aquele que se destina ao exercício da nossa profissão tem de contar com esta contrariedade, que chega a ser tragédia nos que tenham absoluta necessidade de prover ao sustento próprio e ao dos seus, para dela extrair grande fonte de conhecimentos e profunda reflexão.

É nas horas amargas, e eu não sei como classificar diferentemente as que desse jeito se forem escoando, que se temperam as forças para a luta, que o estagiário, então nóvel advogado, deve fazer apelo a todas as suas forças para não se sentir possuído do desânimo que as próprias almas obsedia e leva a ver mais sombrio o futuro cujas primícias avalliam errõneamente pelos momentos que passam.

A recordação de que os grandes vultos da advocacia pátria, e quiçá de além-fronteiras, as experimentaram por igual, servir-lhes-á de alento e constituirá nova reserva de ardor combativo para a luta que têm de travar, já não digo com as pessoas, mas com o próprio tempo, para que este, em contrapartida, lhes dê melhores meios de enfrentar o combate para que ainda se não apetrecharam convenientemente.

Saído há pouco dos bancos da Universidade, não se presume que o advogado que começa tenha grande soma de conhecimentos e, se nalguns eles se tornam mais notados, ainda nesses a experiência da vida do foro não se fez sentir, donde a natural reserva por parte de quem precisa e até a falta de confiança por parte de quem busca lançar-se na profissão e na glória.

Ninguém ignora que o estudo superior não habilita o advogado a desempenhar cabalmente da sua função e antes se limita a fornecer-lhe princípios gerais e elementares dos vários institutos que disciplinam e regulam a vida social. O estudo das leis, a sua interpretação, a jurisprudência, as *nuances* dos pleitos, o critério, a desenvoltura, e tudo o mais, há-de o advogado aprendê-lo na tranquilidade do seu gabinete e ao debruçar-se sobre os seus livros, agora já manuseáveis e entendíveis mercê dos ensinamentos colhidos na Faculdade que deixou.

Aí está a forma de ver escoadas as horas em que a porta se não abre para ingresso dos primeiros que, por acidente ou referência de pessoas amigas, lhe vão solicitar o conselho ou pedir que lhe aceitem o patrocínio.

Guarde-se o advogado de abandonar o escritório mesmo quando ele permanece ignorado de tudo e de todos e se lhe oferece mais grato distrair o tempo em vez de o aproveitar, que sempre por bem empregado o dará com a leitura, monótona mas indispensável, do que as leis dizem, os doutrinários ensinam e a jurisprudência interpreta, tudo fonte de ensinamentos de que hão-de ser chamados a prestar provas à primeira voz.

Estuda e declina e saberás a lingua latina, dizia-se noutros tempos, nos liceus que frequentámos. Eu direi que, estudando as leis, relendo-as o maior número de vezes, notando os estudos e decisões, reflectindo sobre uns e outros, o que começa saberá desempenhar-se a bom contento da missão que empreendeu e poderá vir a ser um advogado digno desse nome.

É que o advogado não se improvisa e se algum alcançar renome, por maior felicidade, no caso a que se entregou, logo o perderá quando se der conta da superficialidade do seu saber, da vacuidade do seu espírito.

E eu não vejo, meus colegas, que maior oportunidade se pode oferecer-lhes para estudar do que aquela que resulta das horas amargas em que se sentiram quase desalentados e que, mais tarde, vida fora, hão-de recordar com saudade.

É assim a vida, a nossa vida, afinal.

Sofremos quando nos sentimos sós, sem ninguém que nos procure, conforto ou auxilie, e esquecemos que é a essa solidão ou esquecimento que ficamos devendo o que havemos de ser um dia, mais ou menos próximo.

Paradoxal situação esta :

O homem sempre ingrato com o tempo e com os homens e aquele e estes caprichando em distribuir-lhe incentivos e benesses.

Suponho, pois, meus colegas — e suponho bem — que não lhes entibiará o ânimo a dura provação que é o compasso de espera a que hão-de forçosamente sujeitar-se, e que no antídoto referido estará encontrado o meio seguro e fácil de reprimir o desalento que cumpre com estoicismo.

6. As coisas mudam, o tempo vai correndo sem olhar a particularidades e nem o neófito se dá conta de quão grande vai ser o temor que há-de experimentar quando solicitado para aconselhar pela vez primeira.

Ah! que se o tempo antes decorrido o *perdeu* em conversas de cafés ou entretenimento de ócios, esse temor assumirá proporções enormes, já que aquele que doutro jeito o *aproveitou* também não deixará de sofrer alguma angústia e sentir natural acanhamento.

Não há aqui, nestas palavras, sombra de exagero e nelas há-de ver-se como é premente não descurar a preparação para o exercício da advocacia, pois a consulta exige resposta e esta pode dar-se quando o estudo foi sério, reflectido, e não improvisado nos momentos em que decorre o primeiro contacto com o cliente.

Isto, a menos que o consultado se atenha a responder evasivamente, a pedir espera... de mais profundo estudo por sua parte, a recomendar que venha no dia seguinte... buscar a resposta.

Aliás o caso não é virgem e eu próprio o ouvi contar a amigo muito querido, hoje grande vulto da nossa magistratura, que com um meu parente próximo abriu o seu escritório de advocacia numa comarca sertaneja do norte do País.

Aí, os dois aguardavam que o primeiro consulente lhes surgisse e, enquanto não, liam Eça, jogavam bilhar e conversavam de mulheres.

Até que um dia viram dirigir-se para o seu escritório uma pessoa que, pelos jeitos, pretendia obter conselho. O facto, se por um lado os encheu de entusiasmo, por outro causou-lhes profundo alarme; dizia-lhes a sua consciência que não estavam preparados para o exercício desta dificultosa profissão e temiam-se que a consulta tivesse transcendência que não pudessem dominar com o que haviam estudado em Coimbra, na Universidade de que há tão pouco tempo se tinham apartado.

Como a cigarra, tinham levado o melhor tempo a dançar e a cantar, e nenhum deles cuidara de recolher reservas...

Esta reflexão quase os levou a fecharem-se por dentro e tê-lo-iam feito se não tivessem reparado que o consulente os surpreendera à janela do escritório, fumando e em conversa amena.

E o cliente entrou, pronto a dizer ao que vinha e expondo o caso que tanto o afligia.

Entreolharam-se e ficaram perplexos: a hipótese — ainda que banal, como mais tarde me confidenciou o meu amigo — afigurava-se-lhes erizada de dificuldades e nenhum deles queria ser o primeiro a responder, um e outro receosos de que a sua ignorância logo fosse notada por quem buscava encontrar esclarecimentos.

Mas, enfim, era necessário dizer alguma coisa, visto que o cliente voltara a expor os factos e mostrava impaciência pela demora na resposta à interrogação que ali o trouxera.

A resposta surgiu, pois, numa evasiva que às vezes se repete, mas que ali tinha a sua razão de ser na deficiência de preparação: «o seu caso, meu caro senhor, é muito complexo, tem sérias dificuldades e pode ser encarado sob vários aspectos que me dispense de enumerar»...

O médico-à-força também não procedeu diferentemente...

Eis senão quando o bom do consulente retorquiu: «Tem graça, isso mesmo me disse o sr. dr. Fulano a quem expus o caso e me fez ver que eu tinha razão, indicando o caminho a seguir. E eu queria saber se todos os doutores pensavam da mesma maneira, por isso aqui vim».

O meu amigo e o meu parente de novo se entreolharam. Estavam salvos!

Aquele dr. Fulano, aí nomeado, era um profissional que todos consideravam por seu saber e experiência.

E vai daí formularem, por sua vez, ao cliente, a seguinte pergunta: «E o que lhe disse o dr. Fulano?»

O interpelado esclareceu-os então do conselho que lhe fora dado e fielmente retivera em sua memória.

Resposta pronta dos advogados em referência: «E é assim mesmo. É assim que a hipótese se apresenta e não pode ser diverso o caminho a seguir».

E como responderam deste jeito se libertaram do pesadelo e viram esgueirar-se o cliente que, pelos modos, ficara radiante em ver confirmada a opinião que antes lhe fora dada.

Contou-me o meu amigo que deste caso extraiu grandes ensinamentos e que não mais perdeu nas diversões e na tertúlia os momentos preciosos em que não teve que ser chamado a aconselhar ou a litigar.

Estudou, estudou muito e, quando de novo chamado a intervir, já era outro o seu ânimo, mais reflectido o seu proceder, mais avisado o seu conselho.

Creio que este exemplo serve a demonstrar tudo quanto precede e não se me levará a mal que o não haja silenciado para que os meus colegas o ponderem e sobre ele formulem as conclusões que se lhes afigurem idóneas.

Por mim, reconheço que é elucidativo e francamente esclarecedor. E isso me basta.

7. Para bem aconselhar tem o advogado que bem escutar o que se lhe expõe e não se precipitar na resposta.

A reflexão, que é inerente a todos os actos inteligentes, aqui exige uma acuidade especial. De atenção concentrada, como que buscando surpreender no cliente o que ele não diz, ou por ignorância do relevo do omitido ou por o não querer dizer, deve escutá-lo com paciência, sem esquecer que é tendência geral o consulente espraiair-se em considerações tantas vezes inúteis para o encontro da solução que o caso exige.

Clientes que nos contam a sua vida, que se abrem para connosco em narrativas de casos íntimos, que descem até ao pormenor que enerva e fadiga, são clientes que temos de suportar vida fora e não havemos de querer-lhes mal por esse procedimento.

São pessoas que sofrem, que vivem o seu caso e este, por ser *seu*, é vivido com intensidade, um verdadeiro pesadelo que procuram endossar ao seu patrono.

Longe, pois, de o escutar com impaciência, de o receber com enfado sempre que o procura, cumpre ao advogado mostrar o maior interesse em ouvi-lo, em acompanhá-lo na sua peregrinação, aproveitando a oportunidade que se lhe oferece para sobre o caso reflectir e buscar enquadrá-lo, para o resolver, no instituto jurídico que vai reconhecendo como aplicável.

A consulta formulada rápida e incisivamente quase sempre deixa o advogado perplexo ou hesitante. Ele não estava preparado para este ou aquele caso, mas para apreciar, dum modo geral, os problemas que a interpretação das leis fazem suscitar. A surpresa, o ineditismo da hipótese, a prontidão exigida para a resposta, a falta de prática, o maior ou menor nervosismo da sua parte, muitas vezes fazem esquecer princípios elementares de direito, princípios que ele muito bem conhece e com os quais está familiarizado. Dir-se-ia que foi atingido de paralisia, fica apático, afónico, irreconhecível.

Repete-se a «cólica» que alguns experimentaram ao transpor a *Porta*

Férrea e quase todos sentiram no momento em que foram chamados a prestar provas finais.

Mas — e aqui outra observação que se me afigura oportuna — este choque emocional dilui-se à medida que o cliente vai explanando mais prolixamente o seu caso, e tanto mais ele é demorado maior serenidade e confiança se apodera de quem tem de emitir opinião. Aguça-se o espírito, liberta-se a amnésia, as faculdades críticas regressam, os músculos distendem-se, a sensibilidade domina-se e a solução surge nítida, cristalina, quase que instintiva.

Daí que talvez seja aconselhável uma ou outra vez formular por sua parte uma pergunta ainda que sem importância primacial, para dar oportunidade ao cliente de prosseguir na conversa, permitindo ao advogado reflectir sobre o caso questionado, regressando ao pleno domínio de si mesmo.

8. A resposta à consulta formulada tem de ser clara e concisa.

Nada de verbalismos inúteis, de pormenorizações escusadas, de termos sempre *técnicos* inacessíveis aos que não cultivam o direito.

Nada de tergiversações, de pontos de vista dubitativos, de reservas nem sempre bem interpretadas.

Guarde-se o advogado de acalentar esperança a quem só pode esperar desaire e fuja-se do pessimismo de só vaticinar infortúnio a quem pode vir a surpreender triunfo.

Explique os *prós* e os *contras* do ponto de vista do consulente, não se deixe arrastar para a tendência de dar razão a quem o consulta de preferência a recusar-lhe, sob a efémera impressão de que a este é mais grato que a ele se reconheça o direito do que reconhecê-lo ao antagonista.

Falar ao paladar é desonesto, altamente censurável e chega a ser criminoso.

O advogado tem de ser sério, há-de dar provas de imparcialidade evidente, que só para emitir juízos imparciais se lhe pede conselho, e a clientela não se conquista com práticas que a deontologia profissional não pode deixar de reprimir.

Depois, como esquecer que o próprio cliente é o principal impulsor da *fama* que o advogado busca alcançar e como não recear torná-lo em seu principal detractor por o haver orientado em caminho cheio de escolhos em que veio a perder honra e fazenda ?

9. Estas considerações algumas vezes me levam a substituir-me ao julgador ao emitir parecer sobre este ou aquele assunto.

Não sei se neste procedimento estará virtude ou defeito e quero crer que lhes não é de todo estranha a actividade que antes exerci, de que conservo saudades imorredoiras.

Dir-se-á que é virtude enquanto dá notícia do escrúpulo de quem aconselha, mas também pode considerar-se prejudicial por sobrepor a opinião pessoal à geralmente seguida, ao ensinado por uns e decidido por outros.

Depois, é sabido que cada cabeça cada sentença e bem pode suceder que o que tenha de sentenciar o caso considerado, não vista pelo mesmo figurino do que foi consultado quanto a ele.

Parece assim indicado que, preferentemente a querer fazer vingar a sua opinião pessoal— quando em divergência com opiniões mais autorizadas ou jurisprudência mais dominante —, o advogado se atenha a indicar ao cliente como tem sido entendido e decidido caso análogo ao seu, até porque ninguém ignora a tendência generalizada entre nós para seguir no caminho já desbravado e em que muitos emitiram parecer e a jurisprudência se orientou.

À sua opinião pessoal, seja aquela que o seu sentimento de jurista lhe ditou, só fará apelo o advogado quando, já por ele esclarecido do que vai ocorrendo no mundo do direito, o cliente lhe pede para a fazer vingar, que os caprichos custam caro e nem todos estão dispostos a suportar-lhes as contingências.

10. Há, necessariamente, muitas consultas a que o advogado não pode responder de ânimo leve e entre estas destaco as que exigem o estudo prévio do «dossier» em que se contém os documentos que sobre as questões hão-de fazer alguma luz.

Neste caso — força é reconhecê-lo — a conversa com o cliente é quase de todo inútil enquanto tal «dossier» não for lido e relido com a maior atenção.

Só depois dessa leitura é vantajoso ao advogado escutar o cliente, formular-lhe as interrogações destinadas a completá-la, emitir opinião segura e certa quanto ao merecimento da demanda e caminho a seguir.

Se antes escutou o cliente, fê-lo em pura perda de tempo, adquirindo até uma predisposição que pode prejudicar a imparcialidade do seu juízo.

Por mim, prefiro que em casos desses o «dossier» me seja confiado

sem declinação de quem é o consulente, e suponho que neste desejo estará bem evidenciada a vontade de acertar..., fim último a que visa o exercício da nossa profissão.

11. Uma outra recomendação pretendo fazer ainda:

Não raro surgirá nos escritórios dos colegas o intermediário do cliente, seja a pessoa que este teria mandado consultar em seu nome, teria encarregado de entender-se com o profissional em tudo quanto respeita ao caso confiado.

Deve o advogado combater também esta tendência, até pelos múltiplos perigos que encerra.

Que médico digno desse nome se permitirá diagnosticar a distância sob simples informação da terceira pessoa? Muito poucos, certamente, prescindirão do exame clínico do enfermo, mesmo nos casos em que as radiografias ou análises lhes permitem fazer diagnóstico aproximado.

E como dispensar-se o advogado de *ouvir o constituinte*, de o elucidar directamente, se uma deficiente percepção ou transmissão podem alterar a consulta e a resposta e levar a prejuízos incalculáveis ?

Depois, quem garante ao advogado que o intermediário não está a agir em detrimento do que lhe confiou o encargo ou até com desconhecimento dele próprio, movido por interesses ou paixões a que ele é estranho ?

A vida é uma luta constante e nem sempre os meios nela usados timbram pela nobreza. Daí que nasça a tendência para usar e abusar de instruções cometidas ou dos poderes conferidos sem objectivo próprio, e cumpre ao advogado impedir que, mercê da sua intervenção, se realize uma vingança, uma extorsão ou um embuste.

A presença do cliente no escritório é, assim, indispensável, e só deverá dispensá-la quando a distância a que se encontra o não consinta.

Mas, neste caso, como nos de presença e para situações delicadas, deve o advogado corresponder-se directamente e por escrito com o cliente, dele obter instruções pela mesma via e a ele, e só a ele, emitir opiniões ou juízos.

O intermediário foi pessoa que entrou, disse o que tinha a dizer, e saiu... para não voltar.

12. O contacto com o cliente, se nem sempre dispõe bem o advogado, por vezes levará, quase que instintivamente, a um estreitar de relações em que não pode deixar de lobrigar-se certo perigo.

É que o juízo crítico do advogado é tanto mais apurado quanto menor for a influência da simpatia ou da amizade. Estas, quando intensas, deformam a opinião, e levam a reconhecer razão a quem a não tem, a usar de meios menos ortodoxos para a fazer valer, a tomar como própria a causa alheia.

E também está aqui um mal, tanto maior quanto é certo que é susceptível de causar enfados a ambas as partes. Ao advogado, que se vê desprestigiado no exercício do seu mister em que não soube haver-se com a necessária isenção e imparcialidade por a *considerar como sua*; ao cliente, que sofre as influências do defeituoso patrocínio.

Depois, a intimidade gera inibições e quase sempre é fonte de inúmeras querelas, tocada que seja a questão a seu termo e, com esse termo, o recebimento dos honorários pelos serviços profissionais prestados.

E, não poucas vezes, o cliente que entrou na intimidade do advogado deixou de o considerar como profissional e, mais tarde, onde houve serviços interessados logo supôs que haviam de ser-lhe prestados desinteressadamente e sem o menor proveito.

Porventura se ignora a razão por que os cronistas falavam tão mal da justiça da corte e diziam que lhes era muito superior a das comarcas longínquas ?

Já daqui se vê que se ao advogado interessa manter as melhores relações com o seu cliente, tratando-o com correcção e sem sobrançeria, por igual lhe importa não o deixar ultrapassar o natural limite delas, guardando-se de o fazer entrar na sua intimidade e abstendo-se de o acompanhar em divertimentos, refeições ou aventuras.

O advogado não é *camarada*, no significado que é usual atribuir-se a esta palavra; é um consultor; não se pertence a si mesmo mas aos seus clientes em geral, não tem tempo para malbaratar, que todo lhe será pouco para aprender o muito que ignora.

13. Quando digo que o advogado não deve *viver a causa como sua* não quero significar que não haja de entregar-se-lhe de corpo e alma.

O que pretendo é que não se confundam as posições e se não lhes empreste outro calor que não seja o que o estudo e o critério objectivo impõem.

A questão própria aparece-nos deformada na sua estrutura, até porque a paixão, que é característica dos assuntos pessoais, não deixa examiná-la com olhos de ver.

É fácil acreditar no que desejamos e aquele que vive o seu caso

quase chega a admitir que se deve criar um direito novo para o decidir e que todos os meios são lícitos para obter solução que o favoreça.

Daqui vem o assumir de certas atitudes que a deontologia reprova e a lei reprime, as más relações para com os colegas da parte adversa e o pleitear tão do desagrado de quem é chamado a resolver a contenda.

O cliente lucra pouco, mesmo nada, com tal procedimento, e não se deixará o advogado de dar conta de que ele também o não prestigia. A breve trecho estará convencido de que procedeu errõneamente e pronto se esforçará por arrear caminho.

Nós vivemos as questões, é certo, com maior ou menor intensidade. Na defesa do cliente temos de pôr toda a nossa argúcia, saber e esforço, mas não podemos nem devemos deixar-nos dominar pelas paixões do próprio cliente nem sempre admissíveis e quase sem excepção reprováveis.

O *não pisar o risco* é medida que sempre deve estar presente e não vejo que não deixe de o ultrapassar aquele que tomou as dores alheias por suas.

14. Chegado a este ponto não posso deixar de ir um pouco mais além.

É que não quero que as minhas palavras possam prestar-se a equívocos de interpretação e vá de supor-se que entendo não dever o advogado entregar-se com entusiasmo à defesa do patrocínio confiado.

Longe, muito longe disso.

O espírito de sacrifício e ardor no combate, que é o processo, são atributos que o advogado deve prezar acima de tudo, e de sobejo é sabido que a advocacia se não compadece com a pusilanimidade ou frouxidão por parte de quem a exerce.

O cliente — já o disse e repito — confiou-nos a sua honra e fazenda, e importa que elas lhe sejam mantidas, acrescentadas até na medida em que o podem e devem ser.

Até mesmo com sacrifício das próprias forças, com desrespeito pelo conforto e desprezo pelos bens terrenos que se buscam no consumir dos anos e constituem razão de ser de quase todas as actividades.

O entusiasmo gera-o o próprio desejo de obter justiça e vai buscar à seriedade da causa o fogo que há-de animar o mandatário a entregar-se-lhe com fulgor, mas sem excesso.

E está aqui, justamente, a razão de ser do que deixei dito, o motivo do procedimento avisado que tenho por mais idóneo.

15. A impaciência que é própria dos espíritos moços, junta-se por vezes o espírito de aventura que desde sempre foi apanágio dos que começam.

Dos novos e talvez dos velhos, pois também é seguro e certo que há novos que são velhos no pensar e velhos que nunca deixam de ser novos, mesmo quando pensam...

Em consequência, não raro se surpreende que se experimente o desejo de levar a tribunal questão que melhor fora não ter surgido e se aceite o patrocínio para contestar outras cuja liquidez parece incontestável.

A par e passo — e muitas vezes mercê daquelas circunstâncias e da falta de preparação e estudo — surgem conselhos ousados que, por seu turno, são fonte de querelas estéreis, graves conflitos, discórdias que podiam e deviam ser evitadas.

Por isso alguns vão proclamando, embora sem muita razão, que o advogado é um elemento perturbador e só serve para estabelecer a discórdia entre os seus semelhantes.

Parece que este entendimento vem de longe, pois a história nos dá conta de que foram banidos do Reino por leis de D. Afonso IV e de D. Pedro I, «como causadores de muitos malefícios», mas cumpre rectificar este ponto de vista até pela injustiça que ele representa.

Claro que o decorrer do tempo veio a reconhecer quão erróneo era aquele conceito, mas só de nós mesmos depende que sempre como tal se considere.

De que maneira ?

Seleccionando as causas e buscando como princípios de selecção a probidade, o desinteresse e o amor pela verdade.

A aceitação duma causa terá, pois, como base a inexistência de motivos para a supor francamente imoral e a certeza bem firme de que a controvérsia não pode existir em face da visibilidade da falta de fundamento para a contradita.

Dir-se-á que é difícil seleccionar em face da versatilidade da jurisprudência sobre os vários institutos jurídicos, que ora os tribunais entendem que o direito se interpreta dum jeito, ora se pronunciam pelo entendimento contrário, mas eu respondo que a moral que se sobre põe a todo o direito e o informa é uniforme, e que a viabilidade do feito se atém pela própria hesitação e contrariedade de que a doutrina e jurisprudência têm dado lamentáveis, mas inequívocas provas.

E onde o *direito* logre ser interpretado sem divergência de critério ou

a *moral* dite determinado proceder, aí está razão decisiva e segura para excluir do patrocínio questão que o não respeite ou a ofenda.

No mais, a *consciência* do advogado fornecer-lhe-á a inspiração necessária para aceitar ou recusar o patrocínio, na certeza de que haverá de ter sempre presente as palavras que ETIENNE PASQUIER escreveu a seu filho, candidato à advocacia:

«O fim a que visa o advogado é — meu filho — o de persuadir os juizes... os juizes não se deixam fàcilmente impressionar senão por aquele que eles consideram como homem de bem. Sob nenhum pretexto o advogado deve, portanto, comprometer a confiança que inspirou.»

E, transcrevendo-as, PAYEN — o bastonário francês de nomeada —, comentou-as de seguinte jeito:

«no mesmo sentido será exacto concluir: — as questões que se aceitam objectivam o proveito e a fama, aquelas que se recusam conferem autoridade.»

A experiência dir-nos-á sempre que é illusória ou vã a *fama* que se busca através de questões em que a verdade ou o direito não sejam evidentes, que de advogados de causas perdidas já se falava, para os meter a ridículo, nalguns autos de Gil Vicente e em comédias de Molière...

16. Demais que — e este é outro ponto a ter em vista — preferentemente a encaminhar as partes para o tribunal, o advogado deve orientá-las no sentido da concórdia, subtraindo-as a demandas morosas e prejudiciais.

O bom conselho dum verdadeiro advogado é preferível a uma excelente sentença dum verdadeiro juiz: — evita-a, ao menos.

E este *menos* exprime uma grandeza que só se dá conta quem já experimentou o que são os dias passados no tormento da incerteza que é o desfecho de toda e qualquer demanda, quem teve que contrair encargos ou passar privações para a sustentar, quem viu correr mais depressa o tempo do que o pleito em que se empenhou enquanto jovem, e desespera de a não ver terminada em vida sua.

Neste particular, a actuação do advogado pode ser imensamente benéfica e tudo quanto faça, dentro do respeito pela verdade, para

restabelecer o equilíbrio que ameaça de perder-se, é labor que não deve arredar de si e de que lhe cumpre terçar armas, mesmo contra o mais renitente.

Ao constituinte apaixonado faça-lhe notar que a paixão o não deixa entrever toda a verdade; diga ao que pretende obter o maior proveito que este não deve exercer-se em detrimento do que busca o prejuízo, persuada-o de que o tempo e o dinheiro para obter o fim que se propõe aconselham a que se transija preferentemente a que se litigue; note-lhe quanto são incertas as decisões que se confiam dos homens que, como tais, são susceptíveis de errar; numa palavra, não se canse o advogado de pôr todo o empenho na causa do cliente mas não se dispense de o aconselhar, sempre que o entenda conveniente, no sentido da transacção honrosa tão grata às almas bem formadas e sempre de louvar.

As Ordenações Afonsinas — l. III, tít. 125 — que proclamaram o nosso banimento — pertencem ao passado e é ao presente que importa atender, até para demonstrar a que ponto se evoluiu no caminho da perfeição e da dignidade profissional.

17. E vou pôr ponto final nesta despretenciosa palestra.

Não que o assunto não mereça outras considerações ou que estas não sejam úteis e próprias do Instituto a que me honro de pertencer. Pelo contrário, entendo que têm aqui o seu melhor cabimento e que fiquei muito aquém do que era necessário dizer aos que começam para lhes desbravar o longo caminho que têm de percorrer para formação duma sólida moralidade profissional.

A razão é outra, ou melhor, são outras as razões.

É que por um lado proponho-me continuar um dia e até porque, agora reparo, nem sequer falei de *como deve escrever o advogado*, propósito de início assente, e agora esquecido no encadeamento de outros raciocínios, e por outro receio, e com razão, que o enfado que é natural em quem escuta o que outrem lê, os leve a olhar com apreensão para o ledor, receosos de que outros papéis faltem ainda para concluir a leitura.

E o que ficou dito é para ouvir e... meditar.