

PRÁTICA JURÍDICA COMO VOCÊ NUNCA VIU

# SNIPER JURÍDICO

VOLUME 2: ESTRATÉGIA E PONTARIA

PEDRO HENRIQUE CALMETO SCHETINE  
2021

# NOTA DO AUTOR

Eu sou Pedro Henrique Calmeto Schetine, Advogado desde 2012, Especialista em Direito Imobiliário, Pós-Graduado em Direito Civil e Processual Civil, e em Direito Público pela UCAM.

Atuante, desde 2013, prioritariamente no extrajudicial, mas também no judicial, com direito imobiliário e do consumidor.

Fui Residente Jurídico da Defensoria do RJ, de 2017 até 2019, atuei junto a Varas Cíveis, de 2019 a 2020, fui Juiz Leigo em Juizado Especial Cível no Tribunal de Justiça do RJ.

Somando toda minha atuação, até aqui são mais de 1000 peças processuais (incluindo petições, recursos e projetos de sentença), provavelmente mais de 2000.

Em 2021 abri minha Firma de Advocacia e decidi compartilhar o que aprendi e sigo aprendendo.

**Esse E-book é o segundo da série de minha autoria, Sniper Jurídico, é um mix de prática jurídica cível com história de ficção, e a proposta é ampliar sua visão, o mundo mudou e o direito também.**

# Sumário

Introdução.....	3
Estratégia.....	5
Pontaria.....	8
Conclusão.....	10

# Introdução

O segundo e-book da série Sniper Jurídico é dedicado ao tema: Estratégia e Pontaria. Neste livro você vai entender um pouco sobre como um Sniper Jurídico monta uma estratégia e aprimora sua pontaria.

A primeira coisa a se destacar é que acertar de nada vai adiantar se a munição utilizada não for capaz de lesar. Se você leu o primeiro e-book da série vai lembrar, munição de festim pode até fazer barulho, mas, geralmente, é só barulho.

Não dá pra usar um só checklist pra toda e qualquer missão, pra toda e qualquer atuação, é preciso fazer estratégia e análise em cada processo pra se chegar ao sucesso, e ainda assim, preciso dizer, não há garantia de sucesso, quem julga não é você, mas sim quem ocupa o lugar de julgador.

A única coisa que você pode garantir é a sua parte, garanta que fará o melhor possível pra tutelar os interesses do seu cliente.

Pra agregar mais realidade a essa introdução, preciso acrescentar, quando eu estava no curso de formação de juízes leigos eu aprendi que a sentença é o sentir de alguém, do julgador, sobre o caso.

Tomando as informações acima como base, somado ao fato de que sua litigância é responsável, como fazer o julgador sentir a realidade do seu cliente, sentir e entender a sua tese como de fato você quer, com total clareza, quase que em uma transmissão de pensamento? Na minha visão, esse deve ser o foco da sua estratégia, e sua pontaria deve se aprimorar pra chegar cada vez mais perto desse ideal.

Mas lembre-se, o Sniper Jurídico atua por princípios, não se preocupa com resultado a qualquer custo, há um código que rege sua atuação, o Código V.O.H.A., recomendo fortemente que analise todo o exposto sempre com o filtro do Código.

# Estratégia

A estratégia precisa anteceder a atuação, a missão. Entrar em uma missão sem estratégia é algo que não faz sentido, pois você se expõe a riscos desnecessários, não calculados.

A prévia montagem da estratégia, ainda que demore, pra buscar o êxito almejado, na ideia de tiros certos, é melhor do que ações rápidas sem análise cuidadosa do caso, tiro pra todo lado no direito geralmente não vai ser a melhor estratégia, porque se você não analisou bem, não sabe o que vai funcionar, não sabe nem onde mirar.

A primeira coisa é analisar o caso por completo, ou o processo, a depender da sua posição no caso.

Em um segundo momento, verificar as provas dos autos ou do seu cliente, pra conhecer a situação jurídica fática, é **possível imaginar as variáveis de julgamento através de uma análise fria do caso**, e isso pode te ajudar a se comportar da forma que melhor atenda ao interesse do seu cliente.

O terceiro passo é olhar pra todo o contexto do caso utilizando dois filtros, sinceridade e boa-fé objetiva, não embarque em argumentos furados nem em táticas ilegítimas ou ilícitas, faça o melhor possível com respaldo jurídico viável e plausível.

Ainda sobre esse terceiro passo, às vezes os casos parecem sem solução, aí é que a sua experiência anterior, ou o auxílio de alguém mais experiente pode ajudar, mas vou dar uma dica pra nortear; você deve conhecer o **princípio da legalidade**, ele se aplica de uma forma para a Administração Pública e de outra para os particulares, leia o artigo 5º, II e o artigo 37, caput da Constituição da República Federativa do Brasil de 1988.

Nesse sentido, a Administração Pública só pode fazer aquilo que a lei permite, enquanto os particulares podem fazer tudo que a lei não veda, essa abertura de atuação para os particulares revela a autonomia da vontade, que possui sim limites, a lei traz vedações, mas é bem verdade que a partir disso, **a depender do caso**, você pode encontrar **soluções para seus clientes que estejam amparadas por fundamentos jurídicos viáveis**, dentre eles a ausência de vedação legal e às vezes até algo mais específico, como uma lei específica ou jurisprudência.

Passados os três passos, chegou a hora de agir, de acordo com o código V.O.H.A., se ainda não leu o primeiro livro, eu recomendo.

No próximo capítulo vamos conversar sobre pontaria.

# Pontaria

Esse capítulo vai ser bem direto. Pensa aí, como você acha que dá pra melhorar a pontaria?

O Sniper Jurídico é um personagem fictício, mas eu imagino que pra melhorar nos tiros é só atirando mesmo, é com a prática.

Já no direito, eu posso afirmar, porque eu vivi uma mudança brusca na prática, **a prática mudou minha visão e a minha forma de peticionar, eu desenvolvi um método, uma forma de análise e de escrita, e isso aconteceu enquanto eu praticava.**

Devido a quantidade gigantesca de processos com que tive que lidar, passando pela Defensoria Pública e pelo Tribunal de Justiça, e foram quase 4 anos somando o tempo nos dois lugares, eu mudei, a minha visão e escrita mudaram, a velocidade também mudou, aprimorei a pontaria pelo volume da prática em curtos espaços de tempo, muitas missões em pouco tempo, então os tiros tinham que ser melhores, mais focados no alvo do que nunca, mais certos.

Resumindo, pra aprimorar a pontaria, pra melhorar no peticionamento e na atuação, você precisa praticar. Se estiver começando, se aproxime de quem já tem mais experiência, tente aprender com quem já viveu um pouco mais do que você nesse mundo.

Pra fechar esse capítulo vou dar um resumo de como eu faço, da ideia do meu método.

Primeiro eu **analiso** a situação, depois eu **sintetizo a minha ideia** de tese e de peça, ou de minuta se for uma atuação extrajudicial, depois **executo a ideia**. Eu utilizo quadro-resumo em petições, geralmente minha síntese já fica ali, e utilizar quadros-resumo é muito bom, eu gostaria de um bom quadro-resumo nas peças se fosse voltar a atuar como Juiz Leigo.

Pra fechar, além de o direito conhecer, pra sua pontaria aprimorar você precisa praticar.

# Conclusão

É possível você ser um Sniper Jurídico ou uma Sniper Jurídica, ter visão, objetividade, honra e agilidade na sua atuação profissional, basta você pensar e agir como tal, e também se preparar.

O objetivo deste livro é ampliar um pouco sua visão, através da demonstração de que é possível dizer mais com menos, é possível fazer muito com pouco, **com a estratégia certa pra cada missão e aprimorando sempre a pontaria.** Penso que você já sabe, mas não custa dizer, você não pode parar de estudar, se não evoluir fica pra trás.

Eu fui Juiz Leigo, analisei mais de 500 processos, proferindo projetos de sentença, os processos que eu mais gostava de ler/analisar eram os certos, **com narrativa estratégica e organizada,** Advogados e Advogadas Snipers Jurídicos que mostravam em suas peças o que eu precisava ver, não enchiam suas petições de argumentos laterais e sem potencial de influenciar o Julgador, mas sim colocavam as teses e argumentos relevantes, de forma estratégica, de modo que eu não precisava procurar pelos pontos essenciais do processo, porque eles estavam ali, nítidos.

Em resumo, a estratégia e a pontaria de um Sniper Jurídico estão umbilicalmente ligadas a mirar bem e ser certo, abordar todas as teses viáveis e com reais condições de influenciar o julgador, mas de forma organizada e estratégica, tentar se transportar para o lugar de quem vai analisar processo, do Julgador, que não conhece você nem a história do seu cliente tão bem quanto você.

A sua missão é jogar uma luz sobre a situação, é clarear pra quem vai julgar, pra viabilizar um resultado favorável ao seu cliente, se o direito de fato o amparar no caso.

Estratégia e pontaria jurídica você aprimora com exercício, portanto, exercite-se.

# SINOPSE

Este é o segundo E-book da série sobre o Sniper Jurídico, ficção criada pelo autor do livro com os olhos voltados à **prática cível**.

Neste E-book o foco está na estratégia e na pontaria do Sniper Jurídico, e em como aprimorar.

Nesta obra, como também na primeira, são feitos links entre a prática jurídica e a mira certa dos Snipers, é uma análise diferente e um pouco fictícia da prática jurídica, mas também se aponta a realidade da prática jurídica atual, vivida pelo autor do livro, demonstrando que a objetividade no direito é pra ontem.