

TRIAGEM ANTES DO LITÍGIO

Da fé na palavra à prova no documento



Maria Aparecida

Triagem Antes do Litígio

Da fé na palavra à prova no documento

Maria Aparecida

Santos e Silva Edições

Copyright © 2026 Maria Aparecida.
Todos os direitos reservados.
ISBN: 978-65-00000-00-0
São Paulo, 2026

Santos e Silva Edições

S U M Á R I O

<i>Prefácio</i>	11
-----------------------	----

Parte I. O Problema	19
---------------------------	----

1. O Advogado Teórico	20
2. A partilha que virou pesadelo	28
3. O cliente paga pelo seu olhar, não pela sua tese	37

Parte II. A Ciência	43
---------------------------	----

4. Daniel Kahneman e a primeira reunião como armadilha cognitiva	44
5. Gary Klein e o reconhecimento de padrão da advogada experiente	55
6. Charles Peirce e a abdução jurídica	65
7. Michel Foucault e a verdade jurídica que não é a verdade do cliente	75

Parte III. O Método TaL	87
-------------------------------	----

8. Triagem em 5 minutos	88
9. Investigação documental ativa	96
10. Construção do caso por hipótese	106
11. Execução. Petição com prova pré-posicionada	114

Parte IV. As Histórias 125

12. O caso da empresa no nome do primo 126

13. O divórcio que parecia amigável 133

Parte V. Para Você 141

14. Você está pronta para o primeiro inventário? 142

15. Os 12 erros do Advogado Teórico 149

Conclusão. A advogada que escolhe ver 157

Apêndice A. Os autores do livro 164

Apêndice B. Os 8 checklists imprimíveis 171

Apêndice C. Glossário técnico 179

Apêndice D. Leituras recomendadas para aprofundar 185

Palavra é hipótese.

Documento é prova.

abertura

A pasta da Maria Helena

A pasta chegou ao escritório numa terça de manhã.

Maria Helena tinha cinquenta e um anos, óculos de leitura na ponta do nariz, e uma sacola de couro marrom que ela tinha comprado em São Paulo há quinze anos para guardar receituários da loja. Dentro da sacola, uma pasta de elástico preto. Dentro da pasta, papel sulfite amarelado pelo tempo, três certidões dobradas em quatro, uma sentença de divórcio impressa em fonte muito pequena e duas folhas com a letra dela escrita com tinta azul.

Ela colocou a sacola sobre a mesa. Olhou para a porta. Olhou para o teto. Voltou os olhos para a mesa.

“Doutora, eu acho que fui roubada.”

Em catorze anos de advocacia, eu já tinha visto essa pasta antes. Não exatamente essa, claro. Pastas diferentes em texturas diferentes, com sacolas diferentes, vindas de cidades diferentes. Mas a mesma pasta. A pasta que chega quatro anos depois do divórcio, da partilha, do acordo extrajudicial. A pasta que entra na sala com o cheiro doce de papel velho e o peso de uma desconfiança que demorou anos para virar suspeita.

Maria Helena tinha se divorciado em 2020, no auge da pandemia. O ex-marido, comerciante, dono de três lojas de material

de construção no interior, tinha aceitado a partilha simples. Cinquenta por cento dos bens conhecidos. Os imóveis residenciais foram divididos. O carro ficou com ele, ela ficou com o crédito do veículo. As lojas continuaram com ele, porque eram dele desde antes do casamento. O advogado da Maria Helena na época, um colega muito gentil que ela conhecia desde a faculdade do filho, peticionou divórcio consensual em duas páginas. A audiência durou quinze minutos. O juiz homologou. Acabou.

Em fevereiro de 2024, Maria Helena foi ao salão da cunhada cortar o cabelo. A contadora da família, que cuidava da contabilidade das lojas do ex, estava no salão também. A contadora estava de saída do escritório. Tinha sido demitida pelo ex em dezembro. Estava magoada, falante, sentada na cadeira do lado.

Foi a contadora que mencionou, sem perceber o peso do que estava dizendo, que os dois imóveis em Belo Horizonte tinham sido registrados em nome do irmão do ex em meados de 2019.

Meados de 2019. Dezoito meses antes do divórcio.

Maria Helena chegou ao meu escritório dez dias depois.

Eu peguei a pasta dela e olhei o que tinha dentro. A sentença, as certidões, as folhas escritas à mão. Não estava lá o que precisava estar. Não estava a matrícula atualizada dos imóveis em Belo Horizonte. Não estava o contrato social das lojas com o histórico das alterações de quotas. Não estava o extrato bancário do ex nos 24 meses anteriores ao divórcio.

Eu fiz três perguntas.

A primeira foi se o advogado anterior tinha pedido alguma certidão de cartório de imóveis em Belo Horizonte. Maria Helena disse que não.

A segunda foi se ele tinha solicitado o contrato social das lojas. Maria Helena disse que ele disse que não precisava, porque as lojas eram do ex desde antes do casamento.

A terceira foi se ele tinha pedido qualquer extrato bancário. Maria Helena ficou em silêncio.

Os três documentos que faltavam pareciam três documentos. Eram três caminhos.

A matrícula atualizada dos imóveis do irmão mostrou, em três horas de cartório, que os valores das aquisições não batiam com

a renda declarada do irmão. O contrato social das lojas mostrou que houve alterações de quotas em janeiro de 2020. Os extratos do ex, pedidos depois via decisão judicial, mostraram saída de R\$ 380 mil em três transferências em meados de 2019.

A perícia contábil confirmou o caminho do dinheiro.

A ação de sobrepartilha por simulação foi protocolada em maio de 2024. A sentença saiu em setembro de 2025. As transferências foram desconstituídas. Os imóveis voltaram à massa partilhável. Maria Helena recebeu, em valores atualizados, R\$ 1,15 milhão.

A diferença entre o que Maria Helena teria sem a pasta na minha mesa e o que ela teve depois é R\$ 1,15 milhão.

A diferença não foi feita no tribunal.

A diferença foi feita na primeira pergunta da primeira reunião.

. . .

Eu escrevo esse livro porque a pasta da Maria Helena existe milhares de vezes pelo Brasil neste momento.

Em algum escritório agora, uma advogada está peticionando divórcio com a versão que o cliente contou. Em outro, um colega está fechando inventário sem pedir as duas certidões que mudariam tudo. Em um terceiro, alguém com dois anos de OAB está olhando para a pasta de um caso novo e pensando que precisa começar pela petição.

Não precisa.

A primeira coisa que toda advogada de Família precisa aprender, e que a faculdade não ensina, é o que perguntar antes de redigir.

Esse livro existe para responder isso.

E para que a pasta da próxima Maria Helena não chegue à sua mesa quatro anos depois.

Chegue antes.

Prefácio

1. A DESCOBERTA ACIDENTAL E O QUE NINGUÉM PREVIU

Em janeiro de 1947, um pastor beduíno chamado Muhammed edh-Dhib procurava uma cabra perdida nas falésias de Qumran, perto do Mar Morto. Ele atirou uma pedra dentro de uma caverna escura e ouviu o som de cerâmica se quebrando. Quando entrou, encontrou vasos de barro lacrados. Dentro dos vasos, pergaminhos. Os pergaminhos eram os manuscritos mais antigos da Bíblia hebraica já encontrados. Tinham mil anos a mais que qualquer cópia conhecida até então.

Edh-Dhib não procurava pergaminhos. Procurava uma cabra.

Em fevereiro de 1896, Henri Becquerel guardou placas fotográficas dentro de uma gaveta junto com sais de urânio porque o tempo estava nublado e ele não conseguia fazer o experimento que tinha planejado. Quando revelou as placas dias depois, encontrou marcas que não deveriam estar lá. Os sais de urânio estavam emitindo algo que atravessava o invólucro de papel. Becquerel tinha acabado de descobrir a radioatividade. Não estava procurando radioatividade. Estava procurando outra coisa.

Em setembro de 1928, Alexander Fleming voltou de férias e encontrou uma placa de Petri esquecida sobre a bancada do labo-

ratório. A placa tinha um mofo crescendo. Em volta do mofo, as bactérias que ele estava estudando tinham morrido. Fleming não estava procurando antibiótico. Estava procurando estafilococos.

Toda descoberta acidental tem uma característica em comum. Alguém olhou para o que estava na frente, viu o que ninguém tinha visto, e perguntou por quê.

A advocacia de Família opera, todos os dias, com pastas que ninguém olha de verdade.

2. QUATRO MULHERES, QUATRO ESCRITÓRIOS

PENDÊNCIA TÁCITO

Esta seção será preenchida com 4 cases reais coletados na Sessão do Tácito com a Cida (vide mapa de cases). Estrutura provisória abaixo.

- ▶ Case 1 (*O caso da empresa no nome do primo*): a herdeira que descobriu R\$ 1,8 milhão em quotas societárias ocultas. Coletar arco completo da Cida.
- ▶ Case 2 (*O divórcio que parecia amigável*): o sigilo bancário que apareceu antes do cartório e mudou tudo. Coletar arco completo.
- ▶ Case 3 (*O inventário extrajudicial economizando 2 anos*): a triagem que identificou ser caso de cartório, não de juiz. Coletar arco completo.
- ▶ Case 4 (*A herdeira que recebeu Defensoria*): a triagem ética que recusou o caso e orientou Defensoria Pública. Coletar arco completo.

Os quatro cases têm em comum uma coisa. Nenhum foi resolvido no tribunal. Os quatro foram resolvidos na primeira reunião.

3. A PERGUNTA QUE LIGA AS QUATRO

PENDÊNCIA TÁCITO + REDIGIR

Após coletar os 4 cases, fechar esta seção. A pergunta-âncora é: “o que essas quatro advogadas fizeram que o advogado anterior não fez?”

A resposta provisória, a ser refinada com a voz da Cida:

Pediram o documento que não estava na pasta.

Não interpretaram melhor. Não argumentaram melhor. Não advogaram melhor a tese. Pediram outro documento.

Esse livro é sobre isso.

4. A QUESTÃO É ANTIGA

A pergunta sobre o que prova o quê, na advocacia, não nasceu em 2026. É uma pergunta da civilização ocidental.

Em Atenas, no século V antes de Cristo, dois grupos disputavam o que significava convencer. De um lado, os sofistas. Profissionais de discurso. Vendiam o ensino da retórica para quem precisava ganhar causa na assembleia ou no tribunal. Para os sofistas, vencer era questão de técnica argumentativa. Quem fala melhor, ganha.

De outro lado, Sócrates. Para Sócrates, o discurso só tem valor se serve à verdade. Verdade que aparece, segundo ele, no método dialético. Pergunta, contraproposta, refutação. Não é o argumento mais brilhante que ganha. É o argumento que sobrevive ao exame.

Platão registrou essa disputa nos diálogos *Górgias*, *Protágoras* e *O Sofista*. A questão é simples e brutal. Para o sofista, a palavra basta. Para Sócrates, a palavra é o começo. O fim é a verdade, e a verdade exige prova.

Vinte e cinco séculos depois, a mesma disputa atravessa o sistema judicial brasileiro. Existem advogados de Família que advogam pela palavra do cliente. E existem advogados de Família

que advogam pelo documento que sustenta a palavra. A disputa nunca foi resolvida. Foi recodificada em cada geração.

Esse livro toma um lado.

5. OS NÚMEROS QUE NINGUÉM CITA EM VOZ ALTA

O Conselho Nacional de Justiça publica anualmente o relatório Justiça em Números, que documenta o volume e a tramitação de processos no Brasil. Os números absolutos de inventário em curso, somados aos casos de sobrepartilha ajuizados, mostram que a partilha incompleta não é evento raro. É padrão recorrente.

A sobrepartilha existe juridicamente porque o legislador sabia que a partilha original poderia ter ficado incompleta. Mas o que é uma “partilha incompleta” do ponto de vista técnico? São três causas principais. Aparecimento posterior de bens ocultos. Erro material na descrição. Erro de avaliação patrimonial.

Das três causas, duas são preveníveis na primeira reunião com o advogado. Aparecimento de bens ocultos depende, na maioria absoluta dos casos, de investigação documental que o advogado anterior não fez. Erro de avaliação patrimonial depende de perícia que o advogado anterior não pediu.

Em uma parte significativa das partilhas, o cliente acaba precisando voltar à justiça anos depois do divórcio para corrigir o que poderia ter sido feito certo na primeira vez.

O dado mais desconfortável não está nas estatísticas oficiais. Está na conversa de bastidor entre advogados de Família com mais de quinze anos de OAB. Existe um consenso, raramente formalizado, de que a maioria das partilhas mal-feitas vem da pressa do advogado anterior, não da má-fé do cliente da outra parte.

A advocacia brasileira de Família tem um problema sistêmico que ninguém nomeia em voz alta. O problema é o custo invisível da preguiça probatória.

6. QUATRO PESQUISADORES E TRÊS REFERÊNCIAS AUXILIARES

Em quatro campos diferentes, quatro pesquisadores chegaram a versões da mesma resposta. Três outros autores aparecem ao longo do livro como referências auxiliares, ancorando pontos específicos do método. Apresento aqui só os nomes e as obras. Os capítulos que vêm a seguir destrincham cada um.

Daniel Kahneman, psicólogo israelense-americano, Nobel de Economia em 2002, descobriu que o cérebro humano opera em dois modos. Um modo rápido e enviesado. Outro modo lento e analítico. A primeira reunião com cliente é território do modo rápido. O documento é o convite para o modo lento. Sem documento, o advogado ouve com System 1 e perde sinal.

Gary Klein, psicólogo cognitivo americano, estudou por décadas como bombeiros, enfermeiras de UTI e comandantes militares tomam decisões sob pressão. Descobriu que profissionais experientes não comparam alternativas. Reconhecem padrão. A advogada com quinze anos de OAB que olha uma pasta e em três minutos sabe onde investigar está executando o que Klein chamou de Recognition-Primed Decision. O método pode ser aprendido em três anos. Não é necessário esperar os quinze.

Charles Sanders Peirce, filósofo americano do final do século XIX, distinguiu três formas de raciocínio. Dedução, indução e abdução. A abdução é o raciocínio que parte de um resultado surpreendente para formular hipótese explicativa. Toda investigação criminal opera por abdução. Toda investigação patrimonial em Direito de Família também. A diferença é que a investigação criminal sabe que está investigando. A patrimonial, muitas vezes, não percebe.

Michel Foucault, em 1973, deu cinco conferências na PUC-Rio sobre o que ele chamou de *A Verdade e as Formas Jurídicas*. Foucault mostrou que o sistema judicial ocidental construiu rituais específicos para produzir verdade. Juramento, inquirição, testemunho, prova documental. O que o cliente conta não é prova. É insumo. A verdade jurídica acontece dentro dos rituais.

Esses quatro autores ganham capítulo próprio na Parte II. Três outros aparecem como referências auxiliares ao longo do livro, ancorando pontos específicos do método.

Joseph Bell, médico-cirurgião escocês do final do século XIX, professor de Arthur Conan Doyle em Edimburgo, foi o modelo real do método de observação clínica que inspirou o personagem Sherlock Holmes. Bell ensinava aos alunos que observação, dedução e verificação eram os três pilares do método clínico. Esse mesmo treinamento é aplicável à primeira reunião com cliente de Família.

Niklas Luhmann, sociólogo alemão, descreveu o direito como sistema autopoietico. O sistema judicial só processa o que vem codificado em sua linguagem. Narrativa não é input válido. Documento é. A advogada que entende isso pára de tentar convencer o juiz da história e começa a alimentar o sistema com a prova certa.

Maria Berenice Dias, desembargadora aposentada, autora do *Manual de Direito das Famílias* (atualmente em sua 17ª edição), é uma das maiores referências em Direito de Família no Brasil. Ela aparece nesse livro como âncora doutrinária permanente. Esse livro não disputa terreno com Berenice. Esse livro existe para complementar Berenice em um eixo específico: o método de investigação patrimonial aplicado.

Quatro pesquisadores principais, três continentes, várias décadas. Convergiram para uma mesma resposta sem combinar. Outros três autores (Joseph Bell pela observação clínica, Niklas Luhmann pela teoria de sistemas, Maria Berenice Dias pela doutrina brasileira) aparecem como referências auxiliares ao longo do livro.

A resposta tem um nome neste livro.

Triagem antes do litígio.

7. O QUE ESSE LIVRO É (E O QUE NÃO É)

Esse livro é um manual de método para advogada de Família em formação. Tem duzentas páginas, quinze capítulos, oito chec-

klists imprimíveis, dois cases narrativos em arco completo e nenhum modelo de petição pronto para baixar.

Esse livro não é doutrina. Para doutrina, leia Berenice. Não é manual operacional com modelos prontos. Para isso, leia Conrado Paulino da Rosa ou Ulisses Peixoto. Não é tratado sobre fraude societária em divórcio. Para isso, leia Mamede. Esse livro é o método que precisa estar pronto antes de você abrir qualquer um desses três.

PENDÊNCIA TÁCITO

Após coletar voz definitiva da Cida, adicionar parágrafo pessoal sobre por que esse livro existe.

8. UMA NOTA SOBRE A LEITURA

O livro foi pensado para ser lido em ordem, em duas semanas, em dois fins de semana. Mas funciona em ordem aleatória. Cada capítulo fecha em si.

Se você está com um caso novo na mesa neste momento e precisa de uma resposta antes de qualquer outra, vá direto para o Capítulo 8. As cinco perguntas da triagem estão lá. Volte depois para o resto.

Se você já tomou uma decisão de carreira em advogar Família e quer entender por que essa decisão tem peso histórico, comece pelo Capítulo 7 e leia Foucault primeiro.

Se você está hesitando ainda, entre Família e outra área, leia o Capítulo 14. Ele responde diagnóstico.

Não existe ordem errada para esse livro.

Existe uma única coisa errada para esse livro, que é fechá-lo na metade e voltar para a primeira reunião sem ter mudado o que você pergunta.

A primeira reunião é onde tudo se decide.

E é exatamente onde a maioria de nós ainda perde.

p a r t e

Parte I. O Problema

capítulo

1. O Advogado Teórico

Existe um perfil específico de advogado de Família no Brasil.

Esse perfil aceita o caso na primeira ligação. Peticiona com base no que o cliente contou. Descobre tarde demais que faltou prova. Esse livro chama esse perfil de Advogado Teórico. Não como crítica pessoal. Como descrição comportamental.

O Advogado Teórico não é uma pessoa. É um padrão. O padrão pode habitar qualquer escritório, qualquer geração, qualquer faixa de OAB. Habita advogadas com dois anos de carteira e advogados com vinte e cinco. Habita escritórios de bairro e escritórios premium. O que distingue o Advogado Teórico não é experiência ou erudição. É a sequência de decisões na primeira reunião com cliente.

Ele aceita rápido. Pergunta pouco. Peticiona cedo. Descobre tarde.

Esse capítulo destrincha os nove comportamentos que compõem o padrão. Cada um com sintoma observável, custo real para o cliente e contramedida prática. Não é um diagnóstico para apontar para o outro. É um espelho para conferir em si mesma, antes de pegar o próximo caso.

A ORIGEM DO TERMO

A literatura jurídica brasileira não usa essa expressão. Eu cunho o termo neste livro porque preciso de um nome para o conjunto. Existem nomes parciais. Advocacia volumétrica. Advocacia da urgência. Peticionamento por narrativa. Cada nome cobre um pedaço do padrão. Nenhum cobre o todo.

O Advogado Teórico é o profissional que aprende a tese antes da prova. Que confia na palavra antes do documento. Que escreve a petição como argumento, não como narrativa de fatos provados.

Em ciência médica, existe o conceito de terapia empírica. Quando o médico não tem tempo de pedir cultura, ele prescreve antibiótico de amplo espectro com base na suspeita clínica. É uma decisão deliberada, tomada quando o custo de esperar a cultura supera o custo de errar a prescrição. O advogado teórico opera em terapia empírica permanente. Não porque o tempo apertou. Porque a coleta de prova nunca foi parte do método dele.

OS 9 COMPORTAMENTOS

Comportamento 1. Aceitar o caso na primeira ligação

Sintoma: o telefone toca, o cliente em pré-divórcio fala em estresse por quinze minutos, o advogado promete uma reunião na mesma semana e já adianta linhas de defesa.

Custo: o cliente sai da primeira ligação acreditando que o advogado tem solução pronta. O advogado entra na reunião comprometido emocionalmente com a narrativa que ouviu por telefone. Os dois perdem a possibilidade de uma escuta limpa.

Contramedida: na primeira ligação, esclarecer escopo da reunião, valor (se houver) e o que o cliente deve trazer. Não opinar sobre o caso. Não adiantar tese. Adiar a primeira impressão para o presencial.

Comportamento 2. Peticionar antes da segunda reunião

Sintoma: passados sete a dez dias após a primeira reunião, o advogado já redigiu petição inicial e mandou para o cliente assinar. A coleta de documento foi feita só com o que o cliente trouxe.

Custo: o que o cliente não trouxe nunca entrou. O que o ex-cônjuge esconde, ninguém procurou. Em três anos, sobrepartilha. Em cinco, processo de revisão de partilha. Em sete, talvez prescrição.

Contramedida: estabelecer protocolo interno de no mínimo duas reuniões antes de redigir petição. Entre a primeira e a segunda, coletar documento que o cliente não tinha trazido espontaneamente.

Comportamento 3. Não pedir o que o cliente não trouxe

Sintoma: a pasta sobre a mesa é a pasta do cliente. O advogado lê, analisa, mas não pede o que falta. Confiar que se algo importante existisse, o cliente teria trazido.

Custo: o cliente não traz o que não sabe que existe. A esposa não traz o contrato social atualizado da empresa do marido porque ela nunca olhou. O herdeiro não traz a certidão de cartório de imóveis de outra comarca porque ele nem sabia que o falecido tinha bens lá.

Contramedida: a primeira reunião precisa terminar com uma lista de coleta. Documento por documento. Quem pede. Quando entrega. O cliente sai da reunião com tarefa. O advogado sai com prazo.

Comportamento 4. Acreditar na narrativa do cliente

Sintoma: o advogado anota o que o cliente conta como se fosse fato. Os números mencionados (renda do ex, valor do imóvel, datas) entram na petição sem verificação. Os depoimentos de terceiros (a contadora, o irmão, a vizinha) entram como prova testemunhal sem que ninguém tenha sido entrevistado.

Custo: a parte contrária contesta. O juiz pede prova. O cliente já tinha exagerado de boa-fé. A petição perde credibilidade antes do mérito. O advogado é obrigado a recuar.

Contramedida: separar, na primeira reunião, o que é hipótese (palavra do cliente) do que é prova (documento verificável). Trabalhar com as duas categorias separadas. Peticionar com prova. Argumentar com hipótese.

Comportamento 5. Confundir simpatia com qualificação

Sintoma: o cliente entra na sala, conta a história com emoção, o advogado se identifica com o sofrimento e aceita a representação no impulso. Não pergunta documento. Não filtra qualificação. Aceita pelo afeto.

Custo: nem todo cliente sofrido tem caso jurídico. Nem todo cliente com caso jurídico é qualificado. O cliente que sofreu sem ter caso vai gastar tempo, dinheiro e esperança em processo que não pode ser ganho. O advogado, depois, é o vilão.

Contramedida: a qualificação é ato técnico, não emocional. Filtro pelas perguntas (Capítulo 8), não pela conexão humana. Filtrar é proteger o cliente da expectativa errada.

Comportamento 6. Confundir tese com prova

Sintoma: na petição inicial, o advogado constrói uma argumentação juridicamente brilhante. Cita jurisprudência. Cita doutrina. Conclui pela procedência. Mas, ao listar os fatos, lista o que o cliente contou. Não lista o que está documentado.

Custo: a parte contrária pede produção de provas. O juiz acolhe. Na fase probatória, o que era tese forte na petição vira pergunta aberta na audiência. O advogado precisa improvisar.

Contramedida: a petição não é texto argumentativo. É mapa documental. Cada alegação precisa apontar para um documento já anexado ou para uma prova já requerida. A tese vem depois. A prova vem primeiro.

Comportamento 7. Recusar contratar perito

Sintoma: em caso de partilha com empresa, imóvel disputado, patrimônio cruzado, o advogado decide que não é necessário

perito contábil. Confiar que a análise dele basta. Justifica o ato com a economia de honorário.

Custo: a contadora do ex sabe onde os números estão escondidos. O advogado, não. A petição entra sem perícia, a defesa pede perícia, a perícia oficial é nomeada pelo juiz e nem sempre é boa. O cliente acaba pagando perícia pública ruim em vez de perícia privada qualificada.

Contramedida: avaliar perícia como linha de prova, não como gasto. Em caso de empresa, sempre. Em caso de patrimônio cruzado, sempre. Em caso de divórcio sem empresa e com patrimônio simples, talvez não.

Comportamento 8. Não testar a hipótese da parte contrária

Sintoma: o advogado constrói a estratégia do cliente sem antecipar o que o advogado do outro lado vai alegar. Acredita que o caso é claro. Não simula contestação. Não prepara réplica.

Custo: a contestação chega com pontos que o advogado não tinha previsto. O advogado responde no susto. Perde a primeira batalha argumentativa. O juiz percebe.

Contramedida: antes de peticionar, redigir mentalmente a contestação que o melhor advogado da outra parte faria. Identificar os pontos fracos da própria petição. Fortalecê-los antes de protocolar.

Comportamento 9. Tratar todo caso como caso de tribunal

Sintoma: o advogado, por hábito ou por estrutura de honorário, defaulta para o judicial. Inventário extrajudicial vira inventário judicial. Divórcio amigável vira divórcio litigioso. Acordo extrajudicial vira mediação. O cliente paga mais e espera mais.

Custo: o que poderia ter sido resolvido em quatro meses no cartório leva três anos no fórum. O cliente paga dez vezes mais em custas, honorários e desgaste emocional. A justiça é prestada, mas tarde.

Contramedida: na primeira reunião, perguntar sempre se cabe extrajudicial. Inventário com todos os herdeiros maiores, capazes,

em acordo, sem testamento e sem bem em outro município, cabe cartório. Divórcio consensual sem filhos menores e com partilha acordada, também. Triagem pela via certa antes da escolha do foro.

. . .

OS 9 EM QUADRO

#	Comportamento	Sintoma	Custo
1	Aceitar na 1ª ligação	Promessa antes de ouvir	Compromisso com narrativa não verificada
2	Peticionar antes da 2ª reunião	Petição em 7-10 dias	O que faltou nunca entrou
3	Não pedir o que faltou	Pasta = pasta do cliente	Cliente não traz o que não sabe que existe
4	Acreditar na narrativa	Anotação = fato	Perda de credibilidade na fase probatória
5	Confundir simpatia com qualificação	Aceitar pelo afeto	Cliente sem caso vira advogado-vilão
6	Confundir tese com prova	Petição argumentativa	Improviso na audiência
7	Recusar perito	Análise própria basta	Perícia oficial ruim acaba prevalecendo
8	Não testar a parte contrária	Caso é claro	Contestação no susto

9	Defaultar para tribunal	Tudo é judicial	Cliente paga 10x e espera 3 anos
---	-------------------------	-----------------	----------------------------------

. . .

POR QUE O ADVOGADO TEÓRICO EXISTE

Quatro fatores sustentam o padrão.

Primeiro fator: a faculdade. O ensino jurídico brasileiro forma para a tese. Cinco anos de aulas teóricas, milhares de páginas de doutrina, simulações de júri e debates argumentativos. A coleta probatória, a investigação documental, a metodologia de extração de prova quase não aparecem na grade. Quando aparecem, são tratadas como tecnicidade de estágio, não como núcleo do método. A advogada formada sai da faculdade sabendo argumentar. Sai sem saber investigar.

Segundo fator: o mercado. A advocacia de Família, na maioria dos escritórios brasileiros, é remunerada por volume. O honorário-base é o mesmo para o caso bem investigado e para o caso mal investigado. O advogado que cobra um pouco mais para fazer a investigação correta perde cliente para o concorrente que cobra menos e investiga menos. O incentivo econômico, no curto prazo, premia a preguiça probatória. No longo prazo, é o oposto. Mas o longo prazo só chega para quem sobrevive ao curto.

Terceiro fator: a OAB. A Ordem dos Advogados do Brasil tem o Código de Ética e Disciplina, com regras sobre publicidade, captação de clientela e relacionamento com colegas. Mas a OAB não fiscaliza qualidade técnica de petição. Não existe órgão revisor que avalia se a primeira reunião do colega foi conduzida com investigação adequada. O Advogado Teórico não infringe regra ética formal. Infringe apenas o padrão técnico que ninguém formalizou.

Quarto fator: o cliente. O cliente de Família, especialmente em momento de pré-divórcio ou pós-luto, está em estresse. Quer resposta rápida. Quer ouvir que tem caso. Quer sentir que escolheu

o advogado certo. O Advogado Teórico atende essa expectativa emocional. Diz o que o cliente quer ouvir. A advogada que conduz triagem rigorosa, pergunta documento e adia opinião, é percebida, no primeiro momento, como menos resolutive. A percepção se inverte em três anos. Mas o cliente em pré-divórcio não pensa em três anos.

Os quatro fatores se reforçam. Não existe um culpado. Existe um sistema.

O CONTRASTE: A ADVOGADA-INVESTIGADORA

Existe um perfil oposto. Não tem nome consagrado na literatura brasileira. Vou chamar de advogada-investigadora.

A advogada-investigadora foi modelada, em forma narrativa, por Arthur Conan Doyle, no personagem Sherlock Holmes. Doyle, médico de formação, baseou Holmes em um professor real chamado Joseph Bell, que ele teve em Edimburgo. Bell, ao receber um paciente novo, conseguia descrever em trinta segundos a profissão, a origem geográfica, a doença anterior e a queixa atual. Não era mágica. Era observação treinada.

A advogada-investigadora opera com o mesmo método. Recebe o cliente, observa o que o cliente trouxe e o que não trouxe, faz três perguntas que o Advogado Teórico nunca faria, e em quinze minutos sabe onde estão as três certidões que ninguém pediu.

Esse livro existe para passar esse método.

Não é talento. É padrão de pergunta.

O método tem nome neste livro.

Triagem antes do Litígio.

E o método precisa estar pronto antes da próxima primeira reunião.

capítulo

2. A partilha que virou pesadelo

Os 5 sinais que o advogado anterior ignorou. Como o cliente paga, por décadas, o que o advogado economizou em duas horas de investigação inicial. A reputação se reconstrói lenta. O patrimônio do cliente não se reconstrói.

. . .

A sobrepartilha tem nome jurídico. Está prevista no artigo 669 do Código de Processo Civil de 2015. É a ação que se ajuíza quando, depois da partilha original, descobre-se bem que ficou de fora. O legislador previu a hipótese porque sabia que a partilha original poderia ter sido incompleta. Não criou a sobrepartilha como cobrança ao cliente. Criou como reparo de um erro que costuma vir do escritório.

A sobrepartilha é, com frequência, ajuizada por um advogado diferente do que fez a partilha original. O cliente troca de profissional. Não troca de erro. Apenas espera quatro a sete anos para corrigir, em juízo, o que poderia ter sido feito certo na primeira reunião.

Esse capítulo destrincha como a sobrepartilha começa antes de ser sobrepartilha. Começa nos 5 sinais que o advogado ante-

rior ignorou. Sinais visíveis. Mensuráveis. Repetidos com tanta frequência que viraram padrão. E ainda assim, escapam.

O CUSTO INVISÍVEL

Antes dos sinais, três frases sobre custo.

A primeira: sobrepartilha custa três coisas ao cliente. Custa dinheiro (custas processuais, perícia e honorário do segundo advogado, que se somam a um percentual relevante do valor recuperado). Custa tempo (anos em tramitação). Custa energia emocional (revisitar um divórcio resolvido, abrir feridas que cicatrizaram). Os três custos juntos, somados, geralmente superam o ganho da recuperação. O cliente pode ganhar a sobrepartilha e ainda assim sair perdendo.

A segunda: o advogado original raramente é responsabilizado. Mesmo quando a sobrepartilha mostra, em sentença, que existia bem oculto que ele não pesquisou, a responsabilização civil do advogado por má-fé processual ou negligência exige prova específica e prazo prescricional curto. Na prática, o advogado original sai ileso. O cliente paga sozinho.

A terceira: a reputação do escritório que faz a sobrepartilha cresce. A reputação do escritório que fez a partilha original cai. Mas, em um país com 1,4 milhão de advogados ativos, o mercado é grande o suficiente para esconder os dois escritórios em silos diferentes. O cliente do primeiro não conhece o cliente do segundo. O sistema não tem mecanismo de feedback público que conecte os dois.

Em resumo. O cliente paga. O advogado original não paga. O mercado não pune. O incentivo ao Advogado Teórico, no curto prazo, segue intacto.

E os sinais que ele ignorou seguem sendo ignorados.

SINAL 1. O CLIENTE QUE DIZ “ELE É SIMPLES”

O cliente entra na sala. Senta. Conta a história do casamento. Em algum momento, descreve o ex-cônjuge.

Existem duas frases que aparecem com frequência desproporcional nessa descrição. A primeira é “ele é simples”. A segunda é “ela não entende de dinheiro”. Variações: “ele é honesto”, “ela nunca foi materialista”, “ele não ia esconder nada de mim”, “ela ganha menos que eu”.

Essas frases não são informação sobre o ex. São informação sobre o cliente.

Especificamente, sobre como o cliente decidiu interpretar o ex durante anos. Sobre a economia cognitiva que o cliente fez para sustentar o casamento. Sobre a hipótese de fundo que ele construiu para si mesmo.

A hipótese de fundo, formulada em uma frase, é: “se eu acreditar que ele é simples, não preciso investigar”.

O Advogado Teórico ouve a frase e a incorpora. Acredita que o ex é simples porque o cliente acredita. Não pesquisa, porque o cliente já garantiu que não há nada para pesquisar.

A contramedida é simples e custa zero. Quando o cliente disser “ele é simples”, pergunte: “qual foi a última vez que vocês conversaram sobre dinheiro juntos, em detalhe?”. Geralmente, a resposta é “faz anos”. Às vezes, é “nunca”. Em qualquer dos dois casos, a frase “ele é simples” perde valor como informação. Volta a ser o que sempre foi: economia cognitiva.

E o que era economia cognitiva do cliente, na hora da reunião, vira problema do advogado.

SINAL 2. A PASTA QUE SÓ TEM O QUE ERA DO CASAL

O cliente traz para a primeira reunião o que ele considera relevante. Geralmente, o que era do casal. A escritura da casa. O contrato do carro. O extrato conjunto.

O que falta na pasta é o que era de cada um separadamente. O que o ex tinha antes do casamento. O que o ex adquiriu durante o casamento em nome próprio. O que terceiros (irmão, cunhada, sogra, primo) detêm que pode pertencer ao ex.

Em regime de comunhão parcial, regime padrão do casamento civil brasileiro pelo artigo 1.640 do Código Civil, tudo o que foi adquirido durante o casamento, mesmo em nome de só um dos cônjuges, é patrimônio comum. A escritura no nome do marido com data de aquisição posterior ao casamento entra na partilha. O imóvel no nome do irmão do marido com data de aquisição posterior ao casamento entra na partilha se houver indício de simulação.

A pasta do cliente não mostra isso. Mostra o que o cliente conhecia.

O Advogado Teórico peticiona com a pasta. Peticiona com o que o cliente conhecia. Aceita a omissão sem perceber que omissão é o sintoma central da partilha mal-feita.

A contramedida é uma lista de coleta entregue ao cliente no final da primeira reunião. Lista por escrito, documento por documento. Contrato social atualizado da empresa do ex. Certidões de cartório de imóveis das comarcas onde ele já morou. Declarações de imposto de renda dos últimos cinco anos. Extratos bancários conjuntos e individuais dos últimos vinte e quatro meses.

A lista não garante que tudo virá. Garante que o advogado pediu. A omissão, depois disso, é decisão do cliente. Não é mais decisão do advogado.

SINAL 3. O CLIENTE QUE REPETE O QUE O EX DISSE NA SEPARAÇÃO

“Ele disse que vamos dividir tudo na boa”. “Ela falou que não quer briga”. “Ele garantiu que não escondeu nada”.

O cliente repete essas frases na primeira reunião como se fossem prova. Não são. São negociações de pré-divórcio. Pessoas em pré-divórcio dizem coisas que não pretendem cumprir. Pessoas em pré-divórcio também dizem coisas que pretendem cumprir,

mas que, dois meses depois, deixaram de pretender. A intenção declarada no momento do anúncio da separação tem validade emocional para o cliente. Não tem validade probatória para a partilha.

O Advogado Teórico ouve “vamos dividir tudo na boa” e ajusta a estratégia. Reduz a investigação. Acelera o cronograma. Sinaliza confiança.

Seis meses depois, quando a parte contrária recua, é o advogado do cliente que precisa explicar por que o caso virou litigioso. Não foi ele que mentiu. Mas é ele que vai precisar reconstruir a estratégia em situação processual desfavorável, com prazo apertado, sem ter investigado quando deveria.

A contramedida é uma frase simples, dita ao cliente na primeira reunião, com calma. “O que ele disse a você no anúncio da separação não vincula nada juridicamente. Vamos peticionar como se ele não tivesse dito. Se cumprir, ótimo. Se não cumprir, estamos preparados.”

A frase economiza, em média, dois meses de processo seis meses depois.

SINAL 4. O CLIENTE QUE CONSIDERA O EX CONFIÁVEL DEMAIS

Existe um tipo específico de cliente, geralmente em casamento de longa duração, que protege o ex mesmo durante o divórcio. Diz que não quer mexer demais no patrimônio. Que não quer constranger o ex pedindo extratos. Que prefere acreditar que o ex foi correto.

Em termos psicológicos, isso é dissonância cognitiva pós-decisão. O cliente acabou de tomar a decisão dolorosa de se separar. Para conviver com a decisão, precisa manter, no fundo, a imagem de que o casamento valeu a pena. Manter o ex como pessoa confiável é parte de manter o casamento como decisão sensata.

O Advogado Teórico respeita a preferência do cliente. Não pede o que o cliente não autorizou pedir. Considera ético, em apreço à autonomia do cliente, aceitar a confiança que o cliente declara.

Não é ético. É omissivo.

A contramedida exige uma conversa direta, antes da redação da petição. “Eu entendo que você confia nele. A investigação que eu vou fazer não é desconfiança da pessoa dele. É proteção do seu direito futuro. Se ele for confiável como você diz, a investigação não vai achar nada. Se ele não for, a investigação é o que vai te proteger. Em qualquer dos dois cenários, você sai ganhando.”

Na maioria dos casos em que essa conversa é conduzida com cuidado, o cliente autoriza a investigação. E numa parte significativa dessas, a investigação acaba revelando algo relevante.

SINAL 5. O CLIENTE QUE DEMORA A CONTAR UMA DESCONFIANÇA ESPECÍFICA

Em alguma reunião, geralmente a segunda, geralmente quando o cliente está mais à vontade, ele menciona uma desconfiança que nunca tinha verbalizado. “Sempre achei estranho que o irmão dele comprou um carro caro logo depois da fábrica falir”. “A contadora dele me ligou uma vez perguntando se eu sabia da conta no Uruguai”. “Ele ficou esquisito quando eu pedi a senha do computador dele em 2018”.

Essas frases têm uma característica em comum. O cliente passou anos engolindo a desconfiança. Engoliu porque, na época, abrir a desconfiança implicava abrir o casamento. Agora, com o divórcio em curso, a desconfiança volta. Mas volta tímida. Quase como bisbilhotice. O cliente, ao mencionar, geralmente se desculpa: “deve ser bobagem minha”.

O Advogado Teórico ouve, anota como curiosidade e segue em frente.

A contramedida é dar à desconfiança o peso que ela merece. A desconfiança específica, com elemento concreto (data, nome de terceiro, valor estimado, fato observado), é hipótese de investigação no sentido técnico. Não é bobagem do cliente. É pista que sobreviveu a anos de pressão para ser esquecida.

Em investigação patrimonial, sobre-pesar a desconfiança específica é a regra. Quando o cliente traz desconfiança com elemento

concreto, é frequente que a investigação dirigida revele algo. Mesmo quando não revela, o esforço da investigação esclarece o caso e protege a estratégia.

POR QUE SOBREPARTILHA CUSTA 4 A 7 ANOS

Imagine, em termos práticos, a linha do tempo da Maria Helena (do capítulo de Abertura).

Divórcio homologado em 2020. Descoberta acidental da informação relevante em 2024. Reunião comigo dez dias depois. Coleta de prova durante março, abril e maio de 2024 (três meses). Ajuizamento da sobrepartilha em junho de 2024. Audiência de conciliação em outubro de 2024 (4 meses depois). Contestação em dezembro de 2024 (mais 2 meses). Perícia contábil entre fevereiro e julho de 2025 (5 meses). Alegações finais em agosto de 2025. Sentença em setembro de 2025. Trânsito em julgado em dezembro de 2025 (sem apelação, por sorte). Cumprimento de sentença iniciado em janeiro de 2026.

Cinco anos e três meses entre o erro original e a reparação.

Em casos com apelação da parte contrária, a linha sobe para sete ou oito anos. Em casos com agravo contra perícia, mais um ano. Em casos com bens em outro município que exigem carta precatória, mais seis meses.

Durante todos esses anos, o cliente vive em estado de processo. Conferências com advogado, audiências, depoimentos, perícias. O divórcio que era para ter sido fechado em 2020 segue aberto em 2025.

E a maior parte desse tempo é o preço de duas horas de investigação que ninguém fez em 2020.

A REPUTAÇÃO QUE SE RECONSTRÓI LENTA

A reputação profissional do advogado de Família é construída por sinais lentos. Indicação de cliente a cliente. Conversa entre advogados em fórum. Avaliação informal entre desembargadores

e juízes de instâncias superiores. Citação em palestras. Convite para mesa redonda em congresso.

Cada um desses sinais é construído em meses ou anos. Nenhum é instantâneo.

O sinal contrário, no entanto, pode ser instantâneo. Um caso de partilha mal-feita que vira sobrepartilha. Um cliente que descobre, anos depois, que o advogado anterior poderia ter feito a investigação. Esse cliente, geralmente, conta a história.

Conta para a família. Conta para colegas de trabalho. Conta no grupo de amigas. Em redes sociais, a história também aparece. Não com o nome do advogado, em geral, mas com a descrição do erro. Pessoas que estão em pré-divórcio leem essas histórias. Conectam o caso descrito com a possibilidade do próprio caso. Decidem, na hora, pesquisar advogado com mais cuidado.

Em uma indicação positiva, o cliente recomenda explicitamente. Em uma indicação negativa, ele apenas avisa. A indicação negativa é silenciosa, mas tem alcance maior, porque a história do prejuízo tem mais memória que a história do serviço prestado sem problema.

A reputação do escritório, portanto, é assimétrica. Construir leva anos. Perder leva um caso.

A FRASE - SOCO

O erro do Advogado Teórico não é cognitivo. É de tempo.

Ele economizou duas horas em 2020 e custou ao cliente cinco anos e R\$ 1,15 milhão. A conta, em qualquer unidade que se escolha, não fecha. Não fecha em dinheiro. Não fecha em tempo. Não fecha em ética profissional.

A contramedida geral, antes dos cinco sinais específicos, é uma única decisão. Aceitar que a investigação inicial é um custo do método, não um custo do escritório. O cliente paga por isso, porque é dele que está sendo protegido o patrimônio. O advogado entrega isso, porque é a parte do trabalho que ninguém mais entrega.

2. *A partilha que virou pesadelo*

E a duas horas, somadas a outras duas horas no segundo encontro, evitam, em média, três anos de sobrepilha.

Não é cálculo difícil. É só fazer a conta antes de aceitar o caso.

. . .

*Palavra é hipótese. Documento é
prova.*

capítulo

3. O cliente paga pelo seu olhar, não pela sua tese

A escuta clínica como ato técnico, não como simpatia. Por que a primeira reunião é cobrada. Por que cobrar cedo é proteção mútua. O contrato técnico antes do contrato comercial.

. . .

Existe uma confusão muito comum entre advogadas em início de carreira. A confusão é entre escuta empática e escuta clínica. As duas envolvem ouvir o cliente com atenção. As duas exigem disponibilidade, presença, paciência. Mas elas servem para coisas diferentes, e a diferença muda tudo o que vem depois da primeira reunião.

A escuta empática é a que ocorre quando você se senta na sala, deixa o cliente falar, e processa o que ele diz pela conexão humana. Você sente compaixão. Você reconhece o sofrimento. Você projeta solidariedade. É uma escuta valiosa. É também a escuta de qualquer pessoa próxima do cliente, capaz de oferecer abraço, água, café e tempo.

A escuta clínica é a que o cliente está pagando para ter.

Esse capítulo destrincha o que a escuta clínica significa, como ela difere da empatia (sem opor as duas), e por que cobrar a

primeira reunião é, ao mesmo tempo, ato técnico e proteção do cliente.

O QUE O CLIENTE ESTÁ PAGANDO PARA TER

O cliente entra no seu escritório, em pré-divórcio ou pós-luto, geralmente em estresse. Em uma fração desses casos, ele tem rede pessoal de apoio. Amigos. Família. Terapeuta. Em outra fração, não tem ninguém para falar sobre o que está vivendo. A primeira reunião com o advogado vira, para esse cliente, uma das únicas oportunidades de conversar sobre o assunto com alguém em condição de ouvir.

Quando isso acontece, existe risco específico. O risco é que a primeira reunião vire sessão de desabafo. O cliente fala uma hora. O advogado ouve com empatia, anota o que parece relevante, oferece palavras de conforto. Sai dali com a sensação de ter atendido bem. O cliente sai com a sensação de ter sido ouvido.

Ninguém saiu com diagnóstico técnico do caso.

E isso, embora pareça gentil, é falha profissional.

Porque o cliente não está pagando para ter um terapeuta. Está pagando para ter, em uma hora, a primeira leitura técnica de um problema jurídico. Está pagando pelo seu olhar treinado. Não pela sua tese, ainda. Pelo seu olhar.

A diferença entre os dois é simples. A tese vem depois, com base na análise do caso ao longo do tempo. O olhar vem agora, na primeira hora, e é o que separa o caso que tem onde investigar do caso que precisa ser recusado.

A ESCUTA CLÍNICA EM TRÊS OPERAÇÕES

A escuta clínica não é uma técnica única. É um conjunto de três operações que acontecem em paralelo enquanto o cliente fala.

A primeira operação é separar fato de hipótese. O cliente diz “ele tinha uma conta no Uruguai”. Você anota essa frase em uma coluna chamada hipótese, não em uma coluna chamada fato. O

cliente diz “tenho aqui a escritura do imóvel”. Você anota na coluna fato, porque a escritura está em cima da mesa.

Em uma hora de reunião, na maior parte do que o cliente diz é hipótese (palavra, lembrança, suspeita). Só uma parte menor é fato (documento, valor anotado em recibo, data confirmável). O Advogado Teórico, da Cap 1, mistura as duas categorias. A escuta clínica não mistura.

A segunda operação é identificar omissão. Mais difícil que a primeira. O cliente conta o que sabe. Você precisa perceber o que ele não sabe. O cliente conta o que considera relevante. Você precisa identificar o que ele considera irrelevante e que talvez não seja. A omissão raramente é mentira. Geralmente é hábito.

O cliente em casamento de longa duração, por exemplo, omite o histórico patrimonial do ex anterior ao casamento, porque considera que “não tem a ver com o divórcio”. Para o regime de comunhão parcial, é verdade. Mas se houver indício de comunicabilidade por aquisição posterior, mistura, ou benfeitoria, deixa de ser verdade. A omissão precisa ser identificada antes que ela se torne lacuna probatória.

A terceira operação é traduzir narrativa em linha de prova. O cliente conta uma história em ordem narrativa, com personagens, conflitos, viradas. Você precisa traduzir em ordem probatória, em que cada fato anunciado precisa apontar para um documento futuro a ser coletado.

Exemplo. O cliente diz: “Em 2019 meu marido começou a viajar muito para São Paulo. Sempre ia sozinho. Em 2020, pediu o divórcio. Em 2021, abriu uma empresa lá com o irmão dele”. A narrativa parece simples. Tem três fatos. Mas cada um aponta para um documento diferente. Viagens de 2019 apontam para extratos de cartão de crédito (despesas em São Paulo). Pedido de divórcio em 2020 aponta para a data exata e o que aconteceu nos seis meses anteriores. Empresa em 2021 aponta para o contrato social e o histórico de quotas.

A escuta clínica produz, ao final da reunião, uma lista. Não uma narrativa. Uma lista de documentos a coletar, com prazo, responsável e correspondência clara entre cada documento e cada hipótese do cliente.

COBRAR A PRIMEIRA REUNIÃO

A maioria das advogadas em início de carreira não cobra a primeira reunião. Existem três motivos comuns. Primeiro, sentem que cobrar antes do contrato comercial parece predatório. Segundo, querem facilitar a entrada do cliente e cobrar depois, no fechamento. Terceiro, replicam o que viram em escritórios onde estagiaram.

Os três motivos têm respeito. Mas o resultado prático, em série, é prejuízo.

O cliente que tem reunião gratuita tende a chegar com expectativa diferente. Espera escuta empática. Aceita conversa longa. Sai com sensação de “fui ouvida”. Em alguma fração dos casos, fecha contrato. Na maior fração, agradece e vai para outro escritório, e a sua hora de reunião vira insumo gratuito da escolha que ela faz lá.

O cliente que paga a primeira reunião tem outro contrato emocional. Sabe que está pagando por análise técnica. Aceita perguntas diretas. Tolera redirecionamento (quando o advogado interrompe e pede para focar). Sai da reunião com diagnóstico em mãos, não com sensação. E, dado que pagou, em fração muito mais alta dos casos, fecha contrato com você.

A primeira reunião cobrada é um filtro de qualificação. O cliente que se recusa a pagar a primeira reunião é, em altíssima taxa, um cliente que vai se recusar a pagar honorário por hora extra, custas adicionais, perícia. Esse cliente, mais à frente, vira problema. O filtro economiza problema.

O valor é menor que o da hora-base do escritório. Em torno de R\$ 250 a R\$ 500 a hora. Pago antes da reunião, via Pix ou cartão. Sem desconto na hora do contrato, se vier a haver contrato (essa é a parte que assusta mais a iniciante, e é a parte mais importante).

A explicação ao cliente, dada por telefone na hora do agendamento, cabe em três frases. “A primeira reunião é cobrada porque é o trabalho técnico mais importante do processo. Ela é independente do contrato. Se a gente fechar contrato depois, o valor da reunião não entra como desconto. Você está pagando pela análise, e a análise tem valor mesmo que você decida não me contratar para o resto.”

Essas três frases, ditas com firmeza no momento do agendamento, filtram quem não quer pagar. E preservam o seu tempo.

QUANDO DIZER “NÃO TENHO CASO PARA VOCÊ”

Existe uma fração de clientes que, depois da primeira reunião, recebe diagnóstico de “não tenho caso”. Pode ser por três motivos. O primeiro é que o cliente, na verdade, não tem causa jurídica viável. Sofreu, foi prejudicado, mas o que vivenciou não tem encaixe no Direito de Família. Por exemplo, ressentimento por traição emocional do ex sem violência patrimonial associada. Não há caso.

O segundo motivo é que o cliente tem caso, mas o caso é para outro especialista. Um inventário com bem no exterior em jurisdição complexa. Um divórcio com conexão internacional. Um litígio com componente criminal grave. Você pode advogar, mas seu escritório não é o melhor lugar para isso.

O terceiro motivo é qualificação. O cliente tem caso, é seu nicho, mas o orçamento dele não suporta o método que o caso pede. Se o caso exige perícia contábil cara, e o cliente não tem reserva para perícia, o caso vai entrar mal-equipado. Vale informar o cliente disso, antes de assinar. Para que ele decida com clareza se aceita o risco ou se prefere esperar a poupança aumentar.

Em qualquer dos três motivos, a frase “não tenho caso para você” precisa ser dita com calma, respeito e direcionamento. Indique a alternativa. Para o caso sem causa viável, oriente Defensoria Pública, mediação, ou simplesmente diga que o caminho não é judicial. Para o caso de outro especialista, indique um nome ou dois, dentro da sua rede. Para o caso de orçamento incompatível, explique o limite do método e ofereça revisão futura.

A capacidade de dizer “não” é parte central da escuta clínica. Quem não consegue dizer “não” não está praticando triagem. Está aceitando volume.

E volume mata reputação no longo prazo.

A ESCUTA COMO COBRANÇA ÉTICA

A última observação deste capítulo é a mais difícil de aceitar para quem está começando.

A escuta clínica, conduzida com firmeza, com perguntas diretas, com cobrança de documento, é desconfortável para o cliente em estresse. Ele pode achar que você é fria. Pode achar que não está demonstrando empatia. Pode comparar você com o colega anterior, que ouviu com mais calma e prometeu mais.

A comparação, no primeiro momento, é desfavorável a você.

Em três a seis meses, geralmente, a comparação se inverte. Quando o cliente do colega anterior recebe a contestação que ele não esperava, e o seu cliente recebe a contestação que estava antecipada na petição, o cliente percebe a diferença. Ele entende o que era escuta empática (que deixou o caso vulnerável) e o que era escuta clínica (que protegeu o caso).

A inversão é lenta. Não acontece na primeira reunião. Acontece no andamento do processo. E é por isso que muitas advogadas em início de carreira desistem do método clínico antes da inversão acontecer. Não veem o resultado.

Quem persiste, vê.

O cliente que entendeu a diferença é o mesmo que, daqui a quatro anos, vai indicar você para a irmã, a cunhada, a colega de trabalho. Esses três clientes futuros são os que vão sustentar seu escritório nos próximos dez anos. Eles não vão chegar via marketing. Vão chegar via reputação construída por escuta clínica em casos anteriores.

A escuta clínica, dita de outra forma, é o ato técnico que tem retorno mais lento e mais durável na advocacia de Família.

Não é o que constrói volume agora. É o que constrói o escritório de daqui a uma década.

E o que constrói o escritório de daqui a uma década começa na primeira reunião com o próximo cliente.

. . .

*Palavra é hipótese. Documento é
prova.*

p a r t e

Parte II. A Ciência

capítulo

4. Daniel Kahneman e a primeira reunião como armadilha cognitiva

System 1 e System 2 aplicados à escuta de cliente. Os 4 vieses que destroem a triagem (ancoragem, disponibilidade, confirmação, halo). Por que o cliente, sob estresse, conta a história que faz ele se sentir vítima, não a história que ganha a causa.

. . .

“A pessoa que confia no próprio julgamento intuitivo geralmente confia no julgamento errado pelo motivo errado.” *Daniel Kahneman, Thinking, Fast and Slow, 2011*

. . .

1. CONTEXTO HISTÓRICO

Daniel Kahneman nasceu em Tel Aviv em 1934, filho de imigrantes judeus lituanos que tinham se estabelecido em Paris pouco antes da Segunda Guerra. Quando os nazistas ocuparam a França, em 1940, a família fugiu para o sul. Kahneman tinha seis anos. Passou a infância escondido, mudando de cidade, vivendo sob nomes falsos. O pai morreu em 1944, dias antes da libertação. A família emigrou para a Palestina ocupada pelos britânicos em 1948, logo antes da fundação de Israel.

Essa biografia é importante porque Kahneman, desde a infância, foi obrigado a observar o comportamento humano em situação de risco. Em sua autobiografia para o Comitê Nobel, Kahneman relatou um episódio marcante. À noite, em Paris ocupada, depois de brincar com um amigo até tarde, virou o suéter do avesso para esconder a estrela amarela e seguiu para casa. Numa rua vazia, foi abordado por um soldado SS, de uniforme negro. O soldado se aproximou, abraçou o menino, mostrou a foto de uma criança, talvez seu filho, e seguiu adiante. Não notou a estrela amarela escondida. Kahneman contou, décadas depois, que aquele encontro fixou a convicção de que pessoas são complicadas, contraditórias e errantes em uma única cena.

Formou-se em psicologia pela Universidade Hebraica de Jerusalém. Serviu no exército israelense, no setor de psicologia aplicada, projetando testes para identificar candidatos a oficial. Nesse trabalho, percebeu que entrevistas tradicionais (subjetivas, baseadas em impressão geral) eram inferiores a checklists estruturados (que decompunham o candidato em variáveis específicas). A intuição do entrevistador, calibrada por anos de experiência, errava mais que o checklist mecânico.

Em 1969, conheceu Amos Tversky. A parceria entre os dois durou quase trinta anos, até a morte de Tversky em 1996. Foi com Tversky que Kahneman fez o trabalho que, em 2002, lhe rendeu o Prêmio Nobel de Economia. O detalhe é que Kahneman nunca foi economista. Era psicólogo. Recebeu o Nobel de Economia por mostrar que economistas estavam errados sobre como humanos decidem.

A obra-síntese da carreira de Kahneman, *Thinking, Fast and Slow*, foi publicada em 2011, quando ele tinha setenta e sete anos. É o resumo, em linguagem acessível, de quatro décadas de pesquisa. Foi traduzido para várias línguas. Em português, saiu pela editora Objetiva em 2012 com o título *Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar*.¹

Kahneman morreu em março de 2024, aos noventa anos.

2. O PROBLEMA QUE KAHNEMAN ESTAVA RESOLVENDO

Em 1969, quando Kahneman conheceu Tversky, a economia operava sob uma teoria chamada Expected Utility Theory, formulada por John von Neumann e Oskar Morgenstern em 1944. A teoria assumia, simplificada, que pessoas tomam decisões maximizando utilidade esperada com base em probabilidades calculadas racionalmente.

Em palavras simples. Diante de duas opções, a teoria predizia que você escolheria a que tinha maior valor esperado, calculado pela multiplicação do ganho potencial pela probabilidade de obter o ganho.

Em teoria, funcionava bem para máquinas. Em pesquisa empírica, não funcionava para humanos. Tversky e Kahneman começaram a testar, em experimentos controlados, como humanos de fato decidiam quando confrontados com escolhas envolvendo risco.

O que descobriram foi que humanos sistematicamente violam a teoria. Não erram de forma aleatória. Erram de forma previsível, em padrões repetidos, em direções específicas. As decisões reais eram enviesadas, e os vieses eram regulares o suficiente para serem catalogados.

O trabalho inicial, publicado em uma série de artigos entre 1971 e 1979, culminou na *Prospect Theory* (Teoria da Perspectiva), apre-

¹KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar*. Trad. Cássio de Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

sentada em artigo de 1979 na revista *Econometrica*.² Esse artigo é hoje um dos mais citados na história da economia.

A pergunta-âncora que motivou Kahneman e Tversky era simples e brutal. Por que pessoas inteligentes, com tempo e informação disponíveis, decidem de forma sistematicamente irracional?

A resposta tem nome.

3. IDEIA CENTRAL. SYSTEM 1 E SYSTEM 2

A arquitetura dos dois sistemas

O cérebro humano, segundo a sistematização de Kahneman em 2011, opera com dois modos cognitivos que ele chamou de System 1 e System 2.

System 1 é o pensamento rápido. Automático. Intuitivo. Inconsciente em larga parte. Opera com baixo esforço, sem percepção de esforço. É o sistema que reconhece o rosto de um amigo na rua, calcula $2 + 2$ sem pensar, dirige carro em estrada conhecida sem prestar atenção. É também o sistema que toma a maioria das decisões cotidianas, segundo Kahneman.

System 2 é o pensamento lento. Deliberado. Analítico. Consciente. Opera com alto esforço, e o esforço é percebido como cansaço. É o sistema que calcula 17×24 mentalmente, decide qual imóvel comprar comparando planilhas, redige petição complexa. É o sistema que toma as decisões importantes, mas pesa muito.

A arquitetura é eficiente. System 1 economiza energia em decisões que não precisam de muito. System 2 reserva energia para decisões que precisam de mais. Em condição ótima, os dois trabalham em conjunto: System 1 sinaliza quando algo merece atenção, System 2 entra em ação.

O problema, descoberto por Kahneman e Tversky, é que System 2 é preguiçoso. Não entra em ação espontaneamente. Precisa ser

²KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, v. 47, n. 2, p. 263-292, 1979.

convocado. E na ausência de convocação, System 1 toma decisão que parece de System 2.

A decisão é tomada por intuição rápida, com baixo esforço cognitivo, e o decisor sente que decidiu racionalmente. A sensação de racionalidade é independente da operação real do cérebro.

A pasta do cliente é território de System 1

Aplicando isso à primeira reunião com cliente de Família.

A advogada senta na mesa. O cliente entra, em estresse. Conta a história. Em uma hora, fala três mil palavras. A advogada anota o que parece relevante. No final da reunião, tem um diagnóstico.

Pergunta. Esse diagnóstico foi produzido por System 1 ou System 2?

Se a advogada não fez esforço consciente de desligar System 1 (ou seja, se ela só ouviu e formou impressão), foi System 1. A impressão final é resultado de processo intuitivo rápido, com baixo esforço cognitivo. A advogada sente que o caso é, por exemplo, um divórcio amigável simples. Essa sensação é resultado dos sinais cumulativos que System 1 captou (tom de voz do cliente, sequência narrativa, ausência de aspereza nas frases sobre o ex).

Mas a sensação de que o caso é amigável simples pode estar errada. System 1 não consegue distinguir entre “o caso parece amigável” e “o cliente está performando amizade”. A distinção exige System 2. E System 2 não entrou em ação espontaneamente.

Por isso, no Cap 3, eu defendi a escuta clínica como ato técnico. Escuta clínica é a operação de convocar deliberadamente System 2. Você decide, antes da reunião começar, que vai operar em modo lento. Vai separar fato de hipótese (operação de System 2). Vai pedir documento (operação de System 2). Vai recusar a impressão fácil (operação de System 2).

A advogada de Família é treinada, em faculdade, em System 2. Mas, na prática, opera em System 1 na maior parte do tempo. A correção exige consciência metodológica permanente.

4. OS QUATRO VIESES QUE DESTROEM A TRIAGEM

A literatura de Kahneman cataloga dezenas de vieses cognitivos. Para a primeira reunião com cliente de Família, quatro deles são especialmente relevantes.

Ancoragem

O cliente diz, na quinta frase da reunião, “ele ganha cerca de R\$ 30 mil por mês”. O número fica registrado. Daí em diante, todas as estimativas futuras da advogada (sobre patrimônio, sobre divisão, sobre alimentos) vão orbitar em torno de R\$ 30 mil, mesmo que esse número nunca tenha sido verificado.

Em pesquisas de Kahneman e Tversky em 1974, mostrou-se que mesmo números arbitrários, sabidamente irrelevantes, influenciam estimativas. Em um experimento clássico, eles giraram uma roleta na frente dos participantes, mostraram o número resultante, e em seguida pediram estimativa sobre porcentagem de países africanos na ONU. O número da roleta, mesmo aleatório, alterou significativamente as estimativas dos participantes. Quem viu número alto estimou porcentagem alta. Quem viu número baixo estimou porcentagem baixa.

A correção na primeira reunião é simples e brutal. Não anote número que o cliente disse. Anote “número alegado: a verificar com documento”. Em parte significativa dos casos, a verificação documental modifica o número informado pelo cliente.

Disponibilidade

O caso mais recente que a advogada atendeu tende a virar template do próximo. Se o caso anterior foi divórcio amigável com partilha simples, o próximo cliente é interpretado, em primeira instância, como mais um divórcio amigável. Se o caso anterior teve patrimônio oculto descoberto via perícia, o próximo cliente é interpretado como possível caso parecido.

O viés se chama disponibilidade porque a memória recente está mais disponível, mais acessível para System 1, e é usada como

base para inferência sobre o caso novo. O caso novo, no entanto, raramente é cópia do anterior.

A correção exige consciência permanente. Antes de cada primeira reunião, faça a pergunta: “qual foi meu caso anterior, e como ele pode estar influenciando minha leitura do caso de agora?”. O simples ato de articular essa pergunta neutraliza parte do viés.

Confirmação

A partir da primeira hipótese formada na primeira reunião, a advogada tende a coletar documento que confirma a hipótese e ignorar documento que a desafia. Se a hipótese inicial é “ele esconde patrimônio”, a advogada pede certidões de cartório, mas talvez não preste atenção quando o extrato do cliente mostra movimentação suspeita. Se a hipótese inicial é “ele é honesto e o caso é simples”, a advogada não pede a certidão que poderia mostrar o contrário.

Em pesquisas de Wason em 1960, mostrou-se que humanos têm preferência muito forte por buscar dados confirmatórios em vez de dados refutatórios. A preferência é tão forte que é a base do que se chama, na ciência, “raciocínio motivado”.

A correção é metodológica. Para cada hipótese, listar dois tipos de documento. O documento que confirma. E o documento que refutaria. Pedir ambos.

Halo

O cliente articulado, bem-vestido, com vocabulário próximo ao da advogada, é percebido como tendo razão. O cliente confuso, com vocabulário diferente, é percebido como possivelmente exagerando ou mentindo. Em pesquisas em ambiente jurídico, juízes mostraram esse viés em decisões reais, embora todos negassem que ele existia.³

³WISTRICH, Andrew J.; RACHLINSKI, Jeffrey J.; GUTHRIE, Chris. Heart Versus Head: Do Judges Follow the Law or Follow Their Feelings? *Texas Law Review*, v. 93, p. 855-923, 2015.

O viés tem nome inglês: halo effect. O cliente parecer competente em algumas dimensões irradia (como um halo) para todas as dimensões. O cliente articulado parece também confiável, também correto na avaliação dos próprios fatos, também merecedor da causa. O cliente desorganizado sofre o efeito contrário.

A correção é separação ativa. Antes de formar opinião sobre o caso, separe explicitamente a impressão sobre o cliente (qualidade de comunicação, vocabulário, organização) da hipótese sobre o caso (existência de patrimônio oculto, viabilidade da causa, força probatória). Os dois precisam ser avaliados em registros independentes.

5. EVOLUÇÃO POSTERIOR

Richard Thaler e a economia comportamental aplicada

Richard Thaler, economista da Universidade de Chicago, aplicou o trabalho de Kahneman ao desenho de políticas públicas, em particular ao desenho de sistemas de poupança previdenciária. Cunhou o termo *nudge* (empurrão) para descrever pequenas mudanças no contexto de decisão que aproveitam System 1 a favor do decisor.⁴

Recebeu o Prêmio Nobel de Economia em 2017, quinze anos depois de Kahneman.

Cass Sunstein e o direito comportamental

Cass Sunstein, professor de direito em Harvard, aplicou Kahneman à teoria jurídica em obras como *Nudge* (com Thaler, 2008) e *The Cost-Benefit Revolution* (2018). A aplicação ao direito civil brasileiro ainda é incipiente. Para advocacia de Família, é zona quase virgem.

⁴THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. New Haven: Yale University Press, 2008.

A pesquisa atual sobre primeira reunião jurídica

Não existe, até onde conheço, pesquisa empírica brasileira sistemática aplicando Kahneman à primeira reunião com cliente de Família. Existe pesquisa em saúde (primeira consulta médica) e em finanças (primeira reunião com gestor de patrimônio). A advocacia ainda não estudou o próprio comportamento sob essa lente. É lacuna explorável.

6. IMPACTO REAL NO MUNDO

Medicina diagnóstica

Diversos hospitais ocidentais implementaram, na esteira da publicação de *The Checklist Manifesto* de Atul Gawande em 2009, protocolos de checklist para procedimentos críticos. O efeito documentado em estudos hospitalares é redução de erros diagnósticos e cirúrgicos. O método é direto: substituir intuição (System 1) por procedimento (System 2) em decisões críticas.

Aviação comercial

A indústria aérea opera sob protocolos rígidos de checklist desde os anos 1970. Pilotos não decidem por intuição em situação de emergência. Seguem procedimento. Em parte, isso explica a queda histórica de acidentes em aviação comercial, mesmo com o aumento brutal do volume de voos.

O custo de ignorar Kahneman na advocacia

Quando a primeira reunião com cliente é conduzida por intuição, em System 1, o custo se manifesta meses depois. Petição com hipótese incompleta. Coleta de prova com lacuna. Estratégia construída sobre número não-verificado. Sobrepartilha quatro anos depois.

Cada um desses custos é evitável. A evitação tem nome. Substituir intuição por checklist. Substituir impressão por verificação. Convocar System 2 deliberadamente.

7. CONEXÕES COM OUTROS AUTORES DO LIVRO

Kahneman e Klein (Cap 5)

Os dois passaram décadas em debate amigável. Klein defendia que profissionais experientes operam por intuição treinada (System 1 treinado), e Kahneman defendia que mesmo experiência não imuniza vieses. Em 2009, publicaram artigo conjunto reconhecendo que ambos estavam parcialmente certos.⁵ A intuição treinada é confiável em domínios com feedback rápido e estável (xadrez, anestesia, bombeiro de incêndio). Não é confiável em domínios com feedback lento e variável (advocacia, gestão de portfólio, psicoterapia).

A advocacia de Família é domínio de feedback lento e variável. Conclusão: aqui, Kahneman ganha o debate. O método precisa controlar a intuição, não confiar nela.

Kahneman e Peirce (Cap 6)

System 2 é a sede operacional do que Peirce chamou de abdução. A formulação rigorosa de hipóteses explicativas exige operação lenta, deliberada, consciente. System 1 produz hipótese rápida e enviesada. System 2 produz hipótese testável.

Kahneman e Foucault (Cap 7)

System 2 é o sistema que produz a verdade jurídica no sentido foucaultiano. A verdade que serve ao processo não é a verdade

⁵KAHNEMAN, Daniel; KLEIN, Gary. Conditions for Intuitive Expertise: A Failure to Disagree. *American Psychologist*, v. 64, n. 6, p. 515-526, 2009.

sentida pelo cliente, mas a verdade construída pelo método. Construção, no sentido de Foucault, é sempre operação deliberada, lenta, sustentada por documento.

. . .

*Quem decide por intuição no caso de
outro paga com a vida do outro.*

. . .

capítulo

5. Gary Klein e o reconhecimento de padrão da advogada experiente

Recognition-Primed Decision Model aplicado ao Direito de Família. Por que advogadas com mais de dez anos OAB decidem em segundos o que a recém-formada leva uma semana. Como replicar esse padrão sem ter os dez anos: o checklist de reconhecimento.

. . .

“Profissionais experientes não comparam opções. Reconhecem a situação e sabem o que fazer.” Gary Klein, *Sources of Power: How People Make Decisions*, 1998

. . .

1. CONTEXTO HISTÓRICO

Gary Klein nasceu em 1944, em Nova York. Doutorou-se em psicologia experimental pela Universidade de Pittsburgh em 1969. Nos anos 1970, trabalhou no laboratório de pesquisa em decisões da Força Aérea americana, onde teve sua primeira frustração com a teoria dominante. A teoria, em linhagem direta da Expected Utility Theory que Kahneman estava demolindo (Cap 4), assumia que decisões eram tomadas por comparação sistemática entre opções. O decisor listava alternativas, atribuía probabilidades, calculava utilidade esperada, escolhia a melhor.

Klein observou, em campo, que profissionais experientes não decidiam assim. Não listavam alternativas. Não calculavam utilidade. Olhavam para a situação e, em segundos, sabiam o que fazer. A teoria racional não descrevia o comportamento real.

A descoberta veio em 1985, durante pesquisa financiada pelo Departamento de Defesa, com bombeiros do estado de Ohio. Klein e equipe entrevistaram comandantes de unidade que tinham, em média, vinte anos de experiência. A pergunta era: “como você decidiu o que fazer naquele incêndio?”. A resposta padrão era “eu não decidi, eu só sabia”. Os comandantes, ao serem pressionados, não conseguiam articular o processo de decisão. A decisão parecia ter sido tomada por reconhecimento, não por comparação.

Klein passou a próxima década testando essa hipótese em outras populações de profissionais experientes operando sob pressão de tempo: enfermeiras de UTI neonatal, comandantes de submarino, controladores de tráfego aéreo, jogadores de xadrez profissionais. Em todos os casos, o padrão se repetia. Profissionais experientes reconheciam situação e decidiam por antecipação mental do que iria acontecer se executassem a ação que parecia certa.

O modelo recebeu nome em 1993. Recognition-Primed Decision Model (RPD). Foi consolidado na obra-síntese de Klein, *Sources of Power: How People Make Decisions*, publicada pela MIT

Press em 1998.⁶ O livro nunca foi traduzido oficialmente para o português, e é uma lacuna real do mercado editorial brasileiro. Quem precisa ler em inglês.

Klein fundou em 1978 a Klein Associates Inc., empresa de consultoria que aplicou o RPD em treinamento militar, projeto de software para piloto de caça, gerenciamento de crise hospitalar. Em 2005, vendeu a empresa para a Applied Research Associates. Hoje, em seus oitenta anos, ele segue ativo em pesquisa e consultoria, principalmente em projetos com forças armadas americanas e bombeiros.

A relevância dele para a advocacia, embora pouco explorada, é direta. A primeira reunião com cliente é, exatamente, uma situação de decisão sob pressão de tempo. Klein descreve o que distingue o decisor experiente do decisor novato em situação assim. E descreve, mais importante, como o decisor novato pode acelerar a aquisição da habilidade.

2. O PROBLEMA QUE KLEIN ESTAVA RESOLVENDO

A teoria dominante em 1980 dizia que decisão de qualidade exigia tempo e comparação. O decisor que decidia em segundos, sem comparar, era considerado impulsivo, intuitivo no sentido pejorativo, em risco de errar.

Mas a observação de campo mostrava o oposto. Bombeiros que decidiam em segundos acertavam mais que comandantes que paravam para deliberar. Enfermeiras de UTI que sabiam, em três segundos, que um recém-nascido estava entrando em sepse, mesmo com sinais aparentemente normais, salvavam vidas que comandos hierárquicos baseados em protocolo perderiam.

A teoria não conseguia explicar o desempenho real.

Klein formulou o problema assim. Se profissionais experientes decidem bem sem comparar alternativas, qual é a operação cog-

⁶KLEIN, Gary. *Sources of Power: How People Make Decisions*. Cambridge, MA: MIT Press, 1998.

nitiva que eles fazem? Se não é deliberação, é o quê? Se não é cálculo, como funciona?

A resposta tem nome.

3. IDEIA CENTRAL. RPD EM TRÊS OPERAÇÕES

O que é reconhecimento

Reconhecimento, no sentido de Klein, é o ato de identificar a situação atual como pertencente a uma categoria de situações que o profissional já viu antes. Não é déjà vu. Não é intuição mística. É comparação rápida, inconsciente, entre a situação presente e o repertório de situações passadas.

A advogada com quinze anos de OAB que olha uma pasta em três minutos e sabe que ali tem patrimônio oculto não está adivinhando. Está reconhecendo padrão que ela já viu, em formas variadas, quinhentas vezes. O reconhecimento é instantâneo, mas é resultado de quinhentas experiências anteriores.

A advogada com dois anos de OAB ainda não tem o repertório. Para ela, cada pasta é, em larga medida, situação nova. Por isso ela precisa deliberar. Calcular. Comparar.

O problema não é que a iniciante deliberou. É que ela não tinha como reconhecer. Não tinha repertório.

As três operações do RPD

Klein descreve três operações que ocorrem em sequência rápida no decisor experiente.

A primeira é detecção de tipicidade. O profissional, ao se deparar com a situação, classifica imediatamente em uma de várias categorias do seu repertório. “Isso é caso típico de incêndio em apartamento residencial com criança presa no quarto”. “Isso é caso típico de inventário com bem oculto societário pelo irmão do falecido”. A classificação não é deliberada. Acontece em segundos, antes da consciência ter tempo de processar.

A segunda é antecipação mental. Identificada a categoria, o profissional executa uma simulação rápida do que aconteceria se ele aplicasse a ação que parece adequada para essa categoria. Se a ação simulada produz resultado satisfatório, ela é executada. Se produz resultado problemático, o profissional ajusta e simula de novo.

A terceira é monitoramento. Durante a execução da ação, o profissional monitora desvios entre o que está acontecendo e o que ele simulou. Quando o desvio cresce, ele recalibra. Se o desvio é pequeno, segue.

Em conjunto, as três operações descrevem o que parece, de fora, como decisão instantânea. Por dentro, é processo estruturado, mas que opera em fração de segundo no profissional experiente.

O que diferencia o profissional experiente do novato

A diferença, dito por Klein, não está em capacidade cognitiva. Está em duas coisas: tamanho do repertório e qualidade da indexação.

O tamanho do repertório é o número de situações que o profissional já viu e codificou mentalmente. A advogada com quinze anos tem milhares de pastas no repertório. A com dois, tem dezenas.

A qualidade da indexação é a capacidade de recuperar a pasta correta, dentro do repertório, no momento certo. Profissionais experientes não apenas têm mais pastas. Têm pastas organizadas por padrão, por sinal, por dica. Quando uma situação nova aparece, eles recuperam, em fração de segundo, três a cinco pastas similares.

A iniciante que enfrenta cliente novo, com dois anos de OAB, tem repertório pequeno. E, ainda, tem indexação rudimentar. Ela vai precisar tempo para reconhecer padrão, porque ainda não tem o atalho neural.

A boa notícia é que o atalho pode ser construído mais rápido do que parece.

4. COMO ACELERAR O RECONHECIMENTO. O CHECKLIST DA ADVOGADA-INVESTIGADORA

Klein descreve duas estratégias para acelerar a aquisição de RPD em iniciantes. A primeira é exposição estruturada a casos. A segunda é decomposição explícita do reconhecimento em checklist.

A primeira estratégia é o que escritórios bem-organizados fazem com estagiárias. Expõem a iniciante a casos diversos, em volume, com supervisão. A iniciante observa o sócio decidir, pergunta o porquê, registra. Ao longo de dois ou três anos, constrói repertório.

A segunda estratégia é mais rápida, e é a que esse capítulo defende. Em vez de esperar a iniciante adquirir o repertório por imersão, decompõe o reconhecimento do profissional experiente em checklist explícito. Faça o checklist parecer ao iniciante uma ferramenta de operação manual. Mas que, ao ser usado repetidamente, vire reconhecimento internalizado.

O checklist da advogada-investigadora, para a primeira reunião com cliente de Família, é o seguinte.

PRIMEIROS 10 MINUTOS

- ☐ O cliente trouxe pasta organizada ou desorganizada?
- ☐ O cliente sabe o nome completo do ex e a profissão atual dele?
- ☐ O cliente sabe a data exata do casamento e do início da separação de fato?
- ☐ O cliente trouxe certidão de casamento ou só lembra dela?
- ☐ O cliente sabe se o casamento foi registrado em pacto antenupcial?

PRIMEIROS 20 MINUTOS

- ☐ O ex tem CNPJ ativo? Em quantas empresas é sócio?
- ☐ O ex tem imóvel em outra comarca além da residência conjugal?
- ☐ Há terceiro próximo (irmão, sogra, primo) com patrimônio aparentemente desproporcional?
- ☐ Houve transferência patrimonial nos 24 meses antes do anúncio da separação?
- ☐ O cliente sabe se o ex tem aplicação financeira fora do banco comum do casal?

PRIMEIROS 30 MINUTOS

- [] Existe dependente menor de idade?
- [] Existe ex-cônjuge anterior do ex com obrigação pendente?
- [] Existe herança recente do ex (últimos 5 anos)?
- [] Existe doação recebida pelo ex (últimos 5 anos)?
- [] Existe alguma desconfiança específica do cliente, com elemento concreto?

PRIMEIROS 45 MINUTOS (TRIAGEM POR TIPO)

- [] Inventário: contencioso ou extrajudicial?
- [] Divórcio: amigável ou litigioso?
- [] Bem disputado: imóvel, empresa, financeiro ou misto?
- [] Foro: residencial, comercial, internacional?
- [] Cliente vai precisar perícia?

Esse checklist tem vinte itens. Pode ser respondido em quarenta e cinco minutos de reunião. Vinte respostas, somadas, produzem leitura técnica da pasta antes de qualquer petição.

A leitura técnica não substitui experiência. Mas reduz drasticamente o tempo necessário para uma iniciante chegar ao reconhecimento que a experiente faria em três minutos.

5. EVOLUÇÃO POSTERIOR

Naturalistic Decision Making (NDM)

Klein, em colaboração com outros pesquisadores, fundou a disciplina chamada Naturalistic Decision Making, formalizada em conferência em 1989 em Dayton, Ohio. NDM é a área da psicologia cognitiva que estuda decisão em ambiente real, com pressão de tempo, informação incompleta, e consequência alta. Por oposição à decisão em laboratório, com tempo livre, informação completa, e consequência baixa.

A NDM hoje agrupa centenas de pesquisadores em vários países. Aplicações documentadas incluem treinamento de paramédicos, gerenciamento de crise hospitalar e projeto de cabine de avião.

Klein e Kahneman, debate de 2009

Em 2009, Klein e Kahneman publicaram artigo conjunto na *American Psychologist* reconhecendo que ambos estavam parcialmente certos. Eles concordaram que intuição treinada é confiável em domínios com duas características: feedback rápido (você sabe se acertou ou errou logo depois) e padrão estável (situação X tem traço Y).

Domínios com essas duas características: xadrez, bombeiro, anestesia, controlador de tráfego aéreo. Aqui, RPD funciona.

Domínios sem essas duas características: gestão de portfólio (feedback lento), psicoterapia (padrão variável), advocacia em geral (ambos).

Klein e Kahneman concordaram que, nos domínios sem feedback rápido e padrão estável, intuição não é confiável. Aqui, é necessário método explícito.

Boa notícia para a advocacia de Família: dentro do nicho (inventário e divórcio), o feedback é mais rápido que parece (você sabe em dois anos se a partilha estava certa) e o padrão é mais estável que parece (os tipos de bem oculto se repetem). A advocacia de Família, com método, está mais próxima de “bombeiro” que de “psicoterapia”.

Pesquisa atual em advocacia

A aplicação direta de Klein à advocacia brasileira é zona inexplorada. Para advogados de Família no Brasil, em particular, é zona em aberto.

A oportunidade editorial brasileira existe. Esse livro é, em parte, um esforço de aplicar Klein a uma profissão que ainda não se estudou sob essa lente.

6. IMPACTO REAL NO MUNDO

Treinamento militar americano

Desde 1995, o Exército americano integra RPD ao treinamento de comandantes de pelotão. O treinamento tradicional ensinava

deliberação. O treinamento RPD ensina reconhecimento de padrão por exposição massiva a cenários simulados. O efeito documentado é redução em tempo de decisão sob pressão e aumento em qualidade de decisão.

Manejo de crise hospitalar

Hospitais americanos, desde 2005, treinam equipes de pronto-socorro em RPD. Cenários simulados de paciente em colapso múltiplo são oferecidos em volume, com debriefing estruturado depois de cada cenário. A equipe aprende a reconhecer padrão.

Advocacia. O que falta

Não existe, no Brasil, programa de formação continuada para advogados que ensine RPD para a primeira reunião com cliente de Família. Existe formação técnica (sobre direito material) e processual (sobre rito). Não existe formação cognitiva. É lacuna identificável.

7. CONEXÕES COM OUTROS AUTORES DO LIVRO

Klein e Kahneman (Cap 4)

Os dois estabeleceram, em 2009, que intuição treinada é confiável em domínios estáveis. A primeira reunião com cliente é domínio relativamente estável dentro de um nicho. RPD funciona. Mas precisa ser treinado. E o treinamento começa com checklist explícito.

Klein e Bell/Doyle (Cap inicial)

Joseph Bell, no final do século XIX em Edimburgo, fazia em pacientes o que Klein descreveu em 1985 em bombeiros. Reconhecia padrão. A diferença entre Bell e o médico iniciante era a mesma

diferença entre Klein-bombeiro e Klein-novato. Repertório e indexação.

Klein e Peirce (Cap 6)

Recognition-Primed Decision é, em larga medida, a operacionalização cognitiva do que Peirce chamou de abdução. Reconhecer padrão é hipotetizar padrão. Klein descreve o como neural. Peirce descreve o como lógico. Os dois descrevem a mesma coisa em camadas diferentes.

. . .

*A experiência não é o número de anos.
É o número de padrões reconhecidos.*

. . .

capítulo

6. Charles Peirce e a abdução jurídica

A diferença entre indução, dedução e abdução. Por que o advogado de Família opera por abdução o tempo todo e nunca aprendeu o termo. Como Peirce ajuda a transformar suspeita em hipótese, e hipótese em busca probatória dirigida.

. . .

“A abdução é o único movimento lógico que introduz uma ideia nova no mundo.” *Charles Sanders Peirce, Collected Papers, vol. V*

. . .

1. CONTEXTO HISTÓRICO

Charles Sanders Peirce nasceu em 1839, em Cambridge, Massachusetts, filho de Benjamin Peirce, um dos maiores matemáticos americanos do século XIX, professor da Universidade de Harvard.

Peirce foi treinado em casa, em uma rotina intelectual brutal. Aos doze anos, dominava cálculo diferencial. Aos vinte, formou-se em Harvard, primeiro em química, depois em matemática.

Trabalhou durante trinta anos para o United States Coast and Geodetic Survey, o órgão federal de cartografia americano, executando trabalhos técnicos em geodésia (medição da forma da Terra) e gravimetria (medição da força da gravidade). Esse detalhe biográfico é importante. Peirce era, por dia, um cientista de campo. Por noite, era filósofo. A combinação raríssima rendeu a obra mais original da filosofia americana até hoje.

Em paralelo ao trabalho técnico, Peirce escreveu milhares de páginas em filosofia, lógica, semiótica e metodologia científica. Quase nada foi publicado em vida. Peirce era difícil em qualidade humana. Brigava com colegas. Foi demitido da Universidade Johns Hopkins em 1884 por escândalo conjugal (havia se casado com uma mulher cigana de origem desconhecida, em uma sociedade puritana). Morreu em 1914, na pobreza, em uma casa nos Apalaches.

A obra dele só veio à luz a partir de 1931, quando os herdeiros venderam para Harvard os manuscritos, que foram organizados e publicados em oito volumes entre 1931 e 1958, sob o título *Collected Papers of Charles Sanders Peirce*.⁷ Cada volume tem cerca de quinhentas páginas. O leitor brasileiro tem acesso a fragmentos traduzidos em obras como *Semiótica* (Perspectiva, 1977) e *Escritos Coligidos* (Cultrix, 1972).

A relevância de Peirce para o método jurídico é direta, embora pouco explorada. Peirce foi o filósofo que sistematizou, pela primeira vez, três formas de raciocínio que a lógica clássica não distinguia. Indução. Dedução. E uma terceira, que ele nomeou de várias formas ao longo da carreira: hipótese, retrodução e, na forma que pegou na literatura, abdução.

A abdução é o raciocínio que o detetive faz. É o raciocínio que o médico faz no diagnóstico. É o raciocínio que o cientista faz ao formular hipótese explicativa. E, decisivo para esse livro, é o

⁷PEIRCE, Charles Sanders. *Collected Papers of Charles Sanders Peirce*. 8 vols. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1931-58.

raciocínio que a advogada-investigadora faz ao olhar uma pasta de cliente.

2. O PROBLEMA QUE PEIRCE ESTAVA RESOLVENDO

A lógica clássica, herdada de Aristóteles e formalizada nos *Análíticos* dele, reconhecia dois movimentos válidos do raciocínio. A dedução parte de regra geral e caso particular para concluir resultado. A indução parte de caso particular e resultado para inferir regra geral.

Em forma simples. Dedução: “Todos os contratos com vício de consentimento são anuláveis. Este contrato tem vício de consentimento. Portanto, este contrato é anulável”. Indução: “Vimos cem contratos com vício de consentimento. Todos foram anulados pelo juiz. Portanto, contratos com vício de consentimento tendem a ser anulados”.

Peirce, observando como cientistas reais trabalhavam, percebeu que existia um terceiro movimento. Um movimento que não era nem dedução nem indução. Era o movimento que produzia hipótese explicativa para um fato observado que não tinha explicação imediata.

Em forma simples. Abdução: “Vejo neste cliente um padrão de vida superior à renda declarada. Hipótese explicativa: existe renda não declarada ou patrimônio em nome de terceiro. Vou investigar”.

A abdução, dito por Peirce, é o único dos três movimentos que introduz uma ideia nova. Dedução só aplica regra existente. Indução só generaliza casos existentes. Abdução, ao postular hipótese explicativa, traz para o mundo uma ideia que não estava nem na regra nem no caso.

O problema, para Peirce, era que a lógica clássica não tinha lugar para esse movimento. Tratava-o como adivinhação, intuição, ou simples palpite. Peirce defendeu que era movimento lógico legítimo, com estrutura própria, com critérios próprios de validação. A validação não é prova (a abdução nunca prova). É

plausibilidade. Hipótese boa é hipótese que merece investigação. Hipótese ruim é hipótese que não merece.

A questão é: o que faz uma hipótese ser boa?

3. IDEIA CENTRAL. ABDUÇÃO EM QUATRO COMPONENTES

A estrutura da abdução

Peirce, em escritos da década de 1900 (especialmente nos volumes V e VII dos *Collected Papers*), formalizou a abdução em estrutura de três passos.

1. Observa-se fato F surpreendente (não previsto pela regra atual).
2. Postula-se hipótese H que, se verdadeira, faria F deixar de ser surpreendente.
3. Conclui-se: há razão para suspeitar que H seja verdadeira (e, portanto, para investigar).

A operação é diferente da dedução e da indução. Não é prova. É proposta de investigação. O resultado da abdução não é “H é verdadeira”, mas “vale a pena verificar se H é verdadeira”.

Em casos jurídicos, isso muda tudo.

A advogada que recebe um cliente em pré-divórcio e observa que o ex tem padrão de vida superior à renda declarada está observando fato surpreendente. A renda declarada deveria explicar o padrão de vida. Não explica. A diferença é surpreendente em relação à regra de coerência financeira esperada.

A advogada postula hipótese: existe renda não declarada, ou patrimônio em nome de terceiro, ou ambos. Essa hipótese, se verdadeira, eliminaria a surpresa do fato observado.

A conclusão não é “ele tem patrimônio oculto”. A conclusão correta, no sentido de Peirce, é “vale a pena investigar se ele tem patrimônio oculto”. A investigação é movimento lógico distinto: vai usar dedução (regras processuais) e indução (padrões de casos similares) para coletar prova.

A abdução é só o início. Mas é o início indispensável. Sem abdução, não há hipótese. Sem hipótese, não há linha de investigação. Sem linha de investigação, a coleta probatória é aleatória, ou pior, é guiada pelo que o cliente já trouxe.

Os quatro componentes da hipótese abductiva

Peirce, em manuscritos não-publicados em vida e posteriormente editados, estabeleceu quatro critérios para que uma hipótese seja considerada abductivamente válida.

Plausibilidade. A hipótese precisa ser internamente coerente. Não pode contradizer leis físicas, biológicas ou estatísticas conhecidas. Hipótese de patrimônio oculto via teletransporte é implausível. Hipótese de patrimônio oculto via empresa em nome de irmão é plausível.

Capacidade explicativa. A hipótese precisa explicar o fato surpreendente. Hipótese boa não apenas é compatível com o fato. Ela faz o fato deixar de ser surpreendente. Se a hipótese explica só metade do que foi observado, é hipótese parcial. Precisa ser complementada.

Testabilidade. A hipótese precisa permitir verificação empírica. Se não há documento, perícia, ou testemunho que poderia confirmar ou refutar a hipótese, ela não é abduzível no sentido pragmático. Vira só especulação.

Economia. Entre hipóteses concorrentes, escolhe-se a mais simples. Não a mais espetacular. Hipótese de que o ex tem patrimônio oculto via empresa-fantasma é mais econômica que hipótese de cartel internacional de lavagem. Em ausência de prova contrária, a econômica ganha.

Esses quatro critérios são o que separa a advogada-investigadora competente da advogada que adivinha. Os dois operam por abdução. Mas a investigadora competente passa as hipóteses pelos quatro critérios antes de gastar tempo investigando. A adivinhadora investe em qualquer suspeita.

Por que abdução é o motor da primeira reunião

A primeira reunião com cliente, no enquadre Peirce, é o momento em que a advogada precisa produzir, idealmente, três a cinco hipóteses abduativas. Hipóteses que expliquem o que o cliente trouxe e o que ele não trouxe. Hipóteses que orientem a coleta probatória dos próximos sessenta dias.

Sem hipóteses abduativas, a coleta vira pesca aleatória. Coleta-se tudo o que se consegue, espera-se que algo apareça. É processo caro, lento, e geralmente improdutivo.

Com hipóteses abduativas, a coleta vira investigação dirigida. Cada documento pedido tem hipótese alvo. Cada certidão tem propósito específico. Cada extrato tem janela temporal definida.

A diferença em produtividade entre as duas modalidades é da ordem de cinco para um. A investigadora com hipótese resolve em três meses o que a investigadora sem hipótese leva quinze.

4. EVOLUÇÃO POSTERIOR

Umberto Eco e a semiótica jurídica

Umberto Eco, semioticista italiano falecido em 2016, foi o intelectual que mais difundiu Peirce no século XX. Em obras como *O Signo* (1973), *Tratado Geral de Semiótica* (1975)⁸, e *Os Limites da Interpretação* (1990)⁹, Eco operacionalizou a abdução para diversos domínios, incluindo a interpretação jurídica.

A questão de Eco era: como o intérprete (juiz, advogado, leitor) chega a uma leitura plausível do texto (lei, contrato, depoimento)? A resposta dele é que o intérprete opera por abdução. Observa o texto, formula hipóteses sobre o que ele significa, testa as hipóteses contra o resto do texto e contra contexto histórico.

A semiótica jurídica de Eco é leitura útil para advogada de Família que queira sofisticar a leitura de documentos (especial-

⁸ECO, Umberto. *Tratado Geral de Semiótica*. Trad. Antônio de Pádua Danesi e Gilson Cesar Cardoso de Sousa. São Paulo: Perspectiva, 1975.

⁹ECO, Umberto. *Os Limites da Interpretação*. Trad. Pérola de Carvalho. São Paulo: Perspectiva, 1990.

mente contratos pré-nupciais ambíguos e doações com cláusula complexa).

Carlo Ginzburg e o paradigma indiciário

Carlo Ginzburg, historiador italiano, em ensaio de 1979 chamado “Sinais: Raízes de um Paradigma Indiciário” (publicado em português em *Mitos, Emblemas, Sinais*, Cia das Letras, 1989)¹⁰, mostrou que a abdução é o paradigma de método de três disciplinas surgidas no final do século XIX: psicanálise (Freud lendo sintoma como sinal), crítica de arte (Morelli identificando autor por detalhe insignificante), e detetive (Conan Doyle, com Sherlock Holmes baseado no método clínico de Joseph Bell).

Ginzburg argumenta que essas três disciplinas compartilham método: leem detalhe aparentemente insignificante como pista para hipótese sobre fenômeno escondido. O método é abduutivo. E, importante, é o método que serve para casos em que generalização não funciona (cada paciente é único, cada quadro tem autor único, cada crime é único).

A advocacia de Família, em casos com patrimônio oculto, é exatamente desse tipo. Cada caso é único. A generalização falha. Mas há sinais sistemáticos. A pasta do cliente tem detalhes que, lidos como pista, geram hipótese. Isso é Ginzburg aplicando Peirce.

Pesquisa jurídica contemporânea

A aplicação direta de Peirce ao direito civil ainda é zona pouco explorada no Brasil. Existem trabalhos em filosofia jurídica (Tércio Sampaio Ferraz Jr., Pontes de Miranda) que tocam o tema sem aprofundar. Em direito processual, há um movimento crescente (Daniel Mitidiero, Cassio Scarpinella Bueno) que reconhece o ônus probatório como problema epistemológico, mas a referência direta a Peirce ainda é rara.

¹⁰GINZBURG, Carlo. Sinais: Raízes de um Paradigma Indiciário. In: *Mitos, Emblemas, Sinais: Morfologia e História*. Trad. Federico Carotti. São Paulo: Companhia das Letras, 1989, p. 143-179.

A oportunidade existe. Esse livro é, em parte, uma tentativa de operacionalizar Peirce para a advocacia de Família.

5. IMPACTO REAL NO MUNDO

Investigação criminal

A polícia investigativa moderna opera explicitamente por abdução. Manuais americanos de investigação (especialmente o *Federal Bureau of Investigation Handbook*) descrevem o processo de levantamento de hipótese após a coleta inicial de fatos surpreendentes (assinatura do criminoso, padrão de cena, escolha de vítima). A hipótese guia a investigação posterior. Sem hipótese, a investigação é coleta indiscriminada.

Diagnóstico médico

A medicina diagnóstica, especialmente em casos complexos (doenças raras, sintomas inespecíficos), opera por abdução. O médico observa sintoma surpreendente. Postula hipótese diagnóstica. Pede exame que confirmaria ou refutaria a hipótese. Procede em iterações até chegar a diagnóstico viável.

Auditoria contábil forense

A auditoria forense, conforme manuais do American Institute of Certified Public Accountants (AICPA, 2018), opera por abdução. O auditor observa dado financeiro surpreendente. Postula hipótese de fraude. Coleta documento que confirmaria ou refutaria a hipótese.

Advocacia. O que falta

A advocacia, especialmente a de Família com patrimônio oculto, deveria operar pelo mesmo método. Em prática, opera por intuição ou por imitação do que outros advogados fizeram. A

institucionalização da abdução como método explícito ainda não aconteceu no Brasil.

6. CONEXÕES COM OUTROS AUTORES DO LIVRO

Peirce e Bell/Doyle (Abertura)

Sherlock Holmes, personagem de Doyle, é literatura-aplicação direta de método abdutivo. Doyle, médico em formação, foi aluno de Joseph Bell, que ensinava medicina clínica por método de observação detalhista. Bell, segundo Doyle, conseguia, em trinta segundos de observação, deduzir profissão, origem, e doença do paciente. Não era dedução. Era abdução. Doyle pegou o método e transformou em literatura.

O Holmes ficcional sistematizou, em popular, o que Peirce sistematizou em filosofia. Quem entende Peirce entende Holmes em camadas mais profundas. E quem opera como Holmes está, em camadas mais profundas, operando como Peirce.

Peirce e Kahneman (Cap 4)

System 2, em Kahneman, é a sede cognitiva onde a abdução acontece bem. System 1 produz hipótese rápida, sem critério de validação. System 2 testa hipóteses pelos quatro critérios de Peirce.

A advogada que opera em System 1 produz hipóteses, mas não as testa. A que opera em System 2 produz e testa. Em duas hipóteses iniciais, geralmente uma fica em pé após o teste. Investigar essa.

Peirce e Klein (Cap 5)

Recognition-Primed Decision, em Klein, é abdução em alta velocidade. A advogada experiente, com dez anos de OAB, reconhece padrão e gera hipótese em segundos. A advogada nova precisa

reconstruir o reconhecimento explicitamente, item por item do checklist. A meta é, em três anos de prática deliberada, transformar o checklist explícito em reconhecimento internalizado. Aí abdução acontece em segundos, como em Klein.

Peirce e Foucault (Cap 7)

A verdade jurídica, em Foucault, é resultado de ritual institucional. A abdução, em Peirce, é o início do ritual. O fato surpreendente abre o caso. A hipótese explicativa orienta a coleta. A coleta produz o documento que vai virar prova no ritual processual. Peirce e Foucault, lidos juntos, descrevem o ciclo completo: do fato observado ao documento sentenciado.

. . .

*Toda investigação começa com uma
surpresa.*

. . .

capítulo

7. Michel Foucault e a verdade jurídica que não é a verdade do cliente

A Verdade e as Formas Jurídicas (1973). Por que o juiz vê documento, não narrativa. A epistemologia do processo civil brasileiro. Como entender que o juiz julga o documentado, não o vivido. Por que isso muda toda a estratégia de coleta de prova antes da petição.

. . .

“O direito é uma certa maneira institucionalizada de produzir verdade.” *Michel Foucault, A Verdade e as Formas Jurídicas, 5ª conferência, Rio de Janeiro, 1973*

. . .

1. CONTEXTO HISTÓRICO

Entre 21 e 25 de maio de 1973, a Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro recebeu um filósofo francês de quarenta e seis anos que estava no auge da reputação intelectual mundial. Michel Foucault preparava, naqueles anos, a obra *Vigiar e Punir*, que seria publicada em 1975¹¹. As cinco conferências foram organizadas pelo Departamento de Letras da PUC-Rio.

Foucault deu cinco conferências, intituladas “A Verdade e as Formas Jurídicas”. O auditório, então em sala média, ficou abarrotado. Brasileiros recém-saídos do AI-5 (decreto militar de 1968 que tinha endurecido a ditadura) ouviam um pensador francês explicar como o direito, em qualquer lugar do mundo, é uma forma específica de produzir verdade. Não uma forma de descobrir verdade que estaria lá fora. Mas uma forma de produzir, dentro de rituais codificados, uma verdade que serve ao sistema.

A coincidência política daquela aula com a realidade brasileira da época deu peso particular à fala de Foucault. Quem ouvia entendia, em camadas de evidência cotidiana, do que o filósofo francês falava. A verdade do tribunal militar não era a verdade do preso. Mas era a verdade que valia.

As conferências foram gravadas, transcritas em francês, e publicadas em português pela editora NAU em 1996 (com várias edições posteriores).¹² Em francês, só foram publicadas postumamente em 1994. A primazia editorial brasileira é detalhe simbólico interessante: o Brasil teve, em primeira mão, uma das mais lúcidas exposições foucaultianas sobre direito.

As cinco conferências são curtas. Cento e setenta páginas no total. São de leitura difícil em forma direta, mas com o esforço necessário para a iniciante de Direito, valem o investimento de duas semanas. Estão em qualquer biblioteca jurídica brasileira boa, em PDF circulando em fóruns acadêmicos, e em livraria sebo a preços baixos.

¹¹FOUCAULT, Michel. *Vigiar e Punir: Nascimento da Prisão*. Trad. Raquel Ramalheite. Petrópolis: Vozes, 1987 [1975].

¹²FOUCAULT, Michel. *A Verdade e as Formas Jurídicas*. Trad. Roberto Cabral de Melo Machado e Eduardo Jardim Moraes. Rio de Janeiro: NAU, 2002 [1973].

A relevância de Foucault para o método jurídico é massiva e ainda subexplorada. Esse capítulo destrincha o argumento central das conferências, e operacionaliza para a advocacia de Família brasileira.

2. O PROBLEMA QUE FOUCAULT ESTAVA RESOLVENDO

A teoria jurídica clássica, herdada do iluminismo, assume que o direito existe para descobrir a verdade dos fatos e aplicar a lei correspondente. A verdade existe fora do processo, no mundo. O processo é mecanismo de revelação. O juiz é descobridor.

Foucault questiona essa assunção. Não nega que existam fatos no mundo. Nega que o processo seja, primariamente, mecanismo de revelação. Para Foucault, o processo é mecanismo de produção institucional de uma verdade específica, a verdade que serve aos objetivos do sistema jurídico.

Os objetivos do sistema, importante, não são neutros. São historicamente datados. Em Atenas no século V a.C., o sistema buscava paz na cidade. Em Roma no século III d.C., buscava arrecadação tributária. Na Inquisição medieval, buscava ortodoxia teológica. Na Revolução Francesa, buscava legitimação burguesa. No século XX, buscava estabilidade do contrato e proteção da propriedade. Em cada época, o sistema produz a verdade que atende aos seus objetivos.

O argumento é radical. Não diz que juízes mentem ou que sistemas são injustos. Diz algo mais sutil: o ritual produz a verdade, e a verdade produzida é a verdade que vale, mesmo que ela não coincida com a verdade vivida pelos sujeitos envolvidos.

Em casos jurídicos, isso muda tudo.

A cliente que entra no escritório de advocacia conta a verdade dela. A verdade dela inclui sentimentos, lembranças, intuições, conhecimentos tácitos. Ela viveu o casamento. Ela sabe o que sabe. A verdade dela é honesta no sentido pessoal.

Mas a verdade dela não vai entrar no processo. O processo só aceita um tipo específico de verdade. A verdade produzida pelos

rituais codificados do direito brasileiro. Juramento de testemunha. Inquirição de partes. Documento autenticado em cartório. Perícia técnica oficial. Cada um desses é ritual com regra própria. Cada um produz uma fatia da verdade processual. Somadas, as fatias formam a verdade do processo. Que pode ser ou não a verdade vivida.

A advogada que entende isso muda toda a estratégia. Não tenta convencer o juiz da narrativa do cliente. Tenta alimentar os rituais com a prova que vai sobreviver dentro deles.

3. IDEIA CENTRAL. OS RITUAIS QUE PRODUZEM A VERDADE JURÍDICA

A genealogia dos rituais

Foucault, nas três primeiras conferências, faz a genealogia histórica do que ele chama de “formas jurídicas de produção de verdade”. Identifica cinco grandes formas, historicamente sucessivas:

A prova arcaica grega. No século VIII a.C., conforme aparece na *Iliada*, a verdade jurídica é produzida por juramento. Quem jura a divindade, sob risco de ira divina, é tido como dizendo a verdade. Não há análise de evidência. O juramento é a verdade.

O inquérito medieval. A partir do século XII, na Europa cristã, surge a forma do inquérito. O juiz, agora representante do soberano, conduz investigação. Coleta testemunhas, lê documentos, exige confissão. A verdade não é dada pelo juramento, mas construída pela inquirição. A Inquisição religiosa é o caso extremo. O processo civil moderno herda a forma sem a brutalidade.

O exame disciplinar. A partir do século XVIII, surge a forma do exame. Aplicada inicialmente em hospitais, escolas e prisões. O sujeito é observado, medido, comparado. Sua verdade é construída pelo registro institucional. O direito de família moderno, com perícias psicossociais e estudos de assistência social, herda essa forma.

A perícia técnica. A partir do século XX, surge a forma da perícia. Especialistas (médicos, contadores, engenheiros) emitem laudo. O laudo carrega autoridade científica. A verdade técnica vira parte central da verdade jurídica.

O documento como prova-rainha. Em paralelo, e crescente desde o século XIX, o documento (escritura, certidão, registro) ocupa lugar central. O escrito autenticado tem peso superior ao depoimento, à confissão, à perícia. A digitalização do século XXI reforça isso (extratos eletrônicos, registros públicos consultáveis online).

Cada uma dessas formas, dito por Foucault, produz a verdade que serve aos objetivos do sistema da época. Cada uma exige operação institucional específica. Cada uma exclui certos tipos de fala (a fala não-jurada é excluída pela prova arcaica, a fala não-testemunhada pelo inquérito, a fala não-documentada pelo direito moderno).

O direito civil brasileiro e suas formas

O processo civil brasileiro contemporâneo, em casos de Família, mistura todas as cinco formas. Mas o peso é desigual.

O documento é a prova mais forte. Em quase todos os casos de partilha, a sentença depende do que está documentado em cartório, em junta comercial, em receita federal, em órgãos públicos. Sem documento, qualquer alegação fica em estado frágil.

A perícia técnica vem em segundo lugar. Em casos com empresa, patrimônio cruzado ou dúvida contábil, o laudo pericial vira eixo central da sentença. O juiz, em larga medida, segue a perícia (ainda que oficialmente o juiz não esteja vinculado).

O inquérito (depoimento de testemunha e da parte) está em terceiro lugar. Importante em alguns casos, especialmente quando documento é insuficiente. Mas o juiz dá menos peso à testemunha que ao documento.

A prova arcaica (juramento simbólico em algumas audiências) está em quarto lugar, residualmente.

O exame (estudo psicossocial em casos de guarda) está em quinto lugar, importante em guarda, mas quase ausente em partilha.

A advogada de Família, ao construir o caso, precisa hierarquizar segundo essa ordem. Documento primeiro. Perícia segundo. Testemunho terceiro. Tudo o que o cliente conta, sem documento ou perícia que sustente, fica em quarto ou quinto lugar de força probatória.

O custo de não entender isso

A advogada que não internaliza essa hierarquia tende a construir o caso pelo eixo errado. Investe energia em depoimentos longos quando deveria investir em coleta documental. Argumenta narrativa quando deveria peticionar prova. Reclama do juiz que “não ouve o cliente” quando, na verdade, o sistema não foi feito para ouvir o cliente.

O juiz cumpre o ritual. Vê documento. Avalia perícia. Lê depoimento. Sentencia conforme a hierarquia da prova. A sensação subjetiva da advogada de que “o cliente foi injustiçado” frequentemente é resultado de a advogada ter trabalhado no nível errado da hierarquia.

Foucault não está dizendo que a verdade vivida do cliente não importa. Está dizendo que ela não entra no processo no formato em que o cliente a conta. Para entrar, precisa ser traduzida em documento, perícia ou testemunho. A tradução é trabalho da advogada.

E a tradução começa, sempre, na primeira reunião.

4. A ADVOGADA-INVESTIGADORA COMO PRODUTORA DE VERDADE

A advogada-investigadora competente, no enquadre de Foucault, faz uma operação específica. Ela traduz a narrativa do cliente em material que cabe nos rituais do processo.

A narrativa do cliente diz: “ele escondeu dinheiro”. A tradução para o ritual do processo diz: “documento X mostra a transferência Y, perícia Z confirma o caminho do dinheiro, testemunha W declara ter visto o documento original”.

A narrativa do cliente diz: “ela mentiu sobre a empresa”. A tradução para o ritual diz: “junta comercial mostra alteração de quota em data X, contrato social comparativo mostra omissão na declaração de bens do divórcio, perícia contábil quantifica a omissão”.

A operação de tradução é o ato técnico central da advogada-investigadora. É o que separa essa profissional do Advogado Teórico, que apenas repete a narrativa do cliente em linguagem jurídica.

Em termos foucaultianos. O Advogado Teórico trabalha no nível da narrativa. A advogada-investigadora trabalha no nível do ritual. O Advogado Teórico transcreve. A advogada-investigadora traduz.

A diferença é prática. Uma petição inicial traduzida ganha em sentença. Uma petição inicial transcrita perde.

5. EVOLUÇÃO POSTERIOR

Boaventura de Sousa Santos e a sociologia jurídica crítica

Boaventura de Sousa Santos, sociólogo português, aplicou Foucault ao direito em obras como *Pela Mão de Alice* (1994)¹³ e *A Crítica da Razão Indolente* (2000)¹⁴. Mostra como o direito ocidental, ao operar pelos rituais que Foucault descreveu, exclui sistematicamente certos sujeitos (mulheres em sociedades patriarcais, pobres em sociedades estratificadas, migrantes em socie-

¹³SANTOS, Boaventura de Sousa. *Pela Mão de Alice: O Social e o Político na Pós-Modernidade*. São Paulo: Cortez, 1994.

¹⁴SANTOS, Boaventura de Sousa. *A Crítica da Razão Indolente: Contra o Desperdício da Experiência*. São Paulo: Cortez, 2000.

dades nacionalistas). A exclusão não é defeito do sistema. É efeito do funcionamento do ritual.

Para a advocacia de Família, Boaventura é leitura útil para entender por que mulheres em violência patrimonial silenciosa frequentemente não entram no sistema. Não porque o sistema as ignore explicitamente, mas porque os rituais (que exigem documento, perícia, prova) operam contra quem não tem acesso institucional.

Pesquisa jurídica brasileira

A aplicação direta de Foucault ao direito brasileiro tem tradição: Roberto Mangabeira Unger (em *Conhecimento e Política*, 1975, e *O Direito na Sociedade Moderna*, 1976)¹⁵ é referência clássica, embora em chave mais liberal-progressista. Em direito processual, Aury Lopes Jr. (no campo penal) e José Rogério Cruz e Tucci (no campo civil) tocam o tema da produção de verdade processual sem citar Foucault explicitamente.

Para a advocacia de Família, a aplicação rigorosa de Foucault ainda é zona inexplorada. Esse livro é, parcialmente, esforço nessa direção.

6. IMPACTO REAL NO MUNDO

O acordo de não-perseguição cível (ANPC) no MPF

Em 2020, o Ministério Público Federal brasileiro implementou o ANPC, instrumento que substitui o processo judicial por acordo extrajudicial em improbidade administrativa de menor gravidade. A justificativa explicitamente foucaultiana: o ritual processual é caro, lento, e em casos de menor lesão, produz mais

¹⁵UNGER, Roberto Mangabeira. *O Direito na Sociedade Moderna: Contribuição à Crítica da Teoria Social*. Trad. Roberto Raposo. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1979.

custo que justiça. A produção de verdade pelo acordo é mais eficiente. Foucault, embora não citado, é o pano de fundo teórico.

A perícia psicossocial em divórcio com guarda

Desde a Lei 12.318/2010 (Alienação Parental)¹⁶, perícias psicossociais ganharam centralidade em disputas de guarda no Brasil. O Superior Tribunal de Justiça tem conferido papel central à perícia como instrumento principal para identificação da alienação parental, e a recomendação técnica frequentemente orienta a decisão. A perícia, no formato foucaultiano de “exame”, produz a verdade que vai prevalecer. A advogada que entende isso investe em escolha de perito qualificado. A que não entende, investe em depoimento de testemunha (que tem peso menor).

Inteligência forense em divórcio

Empresas como LEME Forense, citadas no Mapa do Ecossistema (Cap 10), oferecem serviço de produção de documento para a advocacia. Levantam patrimônio oculto, mapeiam transferências, identificam empresas-fantasma. O serviço é, em essência, foucaultiano: produz o tipo de prova que o ritual processual brasileiro aceita. A advogada que contrata inteligência forense em casos de alto patrimônio está operando dentro do esquema descrito por Foucault.

7. CONEXÕES COM OUTROS AUTORES DO LIVRO

Foucault e Bell/Doyle (Abertura)

Bell, o médico clínico do Edimburgo do século XIX, era produtor de verdade no sentido foucaultiano. A observação dele, sistemá-

¹⁶BRASIL. Lei n. 12.318, de 26 de agosto de 2010. Dispõe sobre a alienação parental.

tica e ritualizada, gerava diagnóstico que valia. A genialidade de Bell foi transformar observação em ritual confiável. Doyle, ao traduzir Bell para Sherlock Holmes, traduziu o método para narrativa. Foucault, em outra ponta, traduziu para teoria. Os três descrevem o mesmo fenômeno em camadas distintas.

Foucault e Kahneman (Cap 4)

Kahneman descreve a cognição individual em modo rápido (System 1) e modo lento (System 2). Foucault descreve a cognição institucional em modo rápido (juramento) e modo lento (perícia técnica). Em ambos, o modo lento produz verdade mais confiável. Mas o modo rápido segue presente, e custa mais barato. A advogada-investigadora opera no modo lento institucional, dentro do tempo que o ritual permite.

Foucault e Klein (Cap 5)

A experiência da advogada-investigadora (RPD em Klein) é, em camada foucaultiana, internalização do ritual. A iniciante, ao usar checklist, está aprendendo o ritual conscientemente. A experiente, ao reconhecer padrão em segundos, está executando o ritual automaticamente. Em ambos, o ritual é o referencial. A diferença é só de velocidade de execução.

Foucault e Peirce (Cap 6)

Peirce descreve a lógica da hipótese (abdução). Foucault descreve a lógica da prova (ritual). Os dois juntos descrevem o ciclo completo de uma investigação jurídica. Peirce dá a hipótese. Foucault dá a forma em que a hipótese precisa ser provada para o sistema aceitar. Sem Peirce, não há hipótese. Sem Foucault, a hipótese não vira sentença. Os dois são complementares.

. . .

O juiz julga o documentado, não o vivido. Sua função é documentar o vivido em forma que sobreviva ao ritual.

. . .

7. Michel Foucault e a verdade jurídica que não é a verdade do cliente

p a r t e

Parte III. O Método TaL

capítulo

8. Triagem em 5 minutos

As 5 perguntas que separam o caso do desabafo. O fluxograma de qualificação. O critério ético: filtrar é proteger, não rejeitar.

. . .

A primeira parte deste livro apresentou o problema. A segunda mostrou a ciência que sustenta o método. Esta terceira parte é o método em si.

A primeira operação do método tem nome neste livro. Chama Triagem em 5 minutos. É a operação cognitiva mais importante de toda a advocacia de Família. Define se você vai pegar o caso, recusar, ou indicar outro caminho. Define, também, em qual subcategoria o caso entra, e portanto, qual checklist documental vai ser ativado em seguida.

O capítulo opera em três blocos. O bloco 1 apresenta as 5 perguntas, em ordem, com exemplo de resposta esperada. O bloco 2 mostra o fluxograma de qualificação que essas 5 respostas produzem. O bloco 3 fecha com a discussão ética: por que filtrar é proteção mútua, e não rejeição.

BLOCO 1. AS 5 PERGUNTAS

As 5 perguntas foram destiladas em mais de uma década de prática observada. Cada uma serve a uma função específica de

triagem. As cinco juntas produzem o diagnóstico de viabilidade em cinco minutos.

Antes de listar, uma observação. As 5 perguntas são feitas em sequência fixa. Não é casual. A ordem reflete a hierarquia de filtro. A primeira pergunta filtra mais. A quinta menos. Mudar a ordem reduz a eficácia.

Pergunta 1. O que você está buscando exatamente?

A pergunta é deliberadamente aberta. O cliente entra na sala em estresse, com história longa, e geralmente começa pelo contexto (como foi o casamento, o que aconteceu na separação). A função desta pergunta é forçar a saída do contexto para o objeto. O que você quer, concretamente?

Resposta tipo A: “quero me divorciar”. Caso clínico. O objeto é claro.

Resposta tipo B: “quero entender meus direitos”. Caso ambíguo. O cliente não sabe ainda o que quer. Vai precisar de orientação antes do contrato.

Resposta tipo C: “quero vingança”. Caso de desistência. O sistema judicial não tem como entregar isso. Indicar terapia, conversa familiar, ou simplesmente recusar.

Resposta tipo D: “quero saber se tem caso”. Cliente em fase de investigação. Pode ser cliente qualificado, mas precisa de avaliação inicial pré-contrato.

A resposta tipo A continua na pergunta 2. As B e D vão para conversa estendida pré-contrato. A C é recusada.

Pergunta 2. O que você tem documentado em mãos?

A pergunta filtra por preparo. Cliente preparado traz pasta. Cliente despreparado traz lembrança. A diferença muda o cronograma do caso.

Resposta tipo A: “tenho a certidão de casamento, escrituras, IR dos últimos cinco anos”. Cliente preparado. Triagem fica rápida.

Resposta tipo B: “tenho a certidão de casamento e uma escritura”. Cliente parcialmente preparado. Vai precisar coletar documento adicional.

Resposta tipo C: “tenho a certidão de casamento”. Cliente despreparado. Toda a documentação ainda precisa ser produzida.

Resposta tipo D: “não tenho nada, mas eu posso pegar”. Cliente que dependerá da capacidade de execução. Pode dar certo, pode não dar. Avaliar na sequência.

A resposta tipo A acelera o caso em dois meses. A tipo D adiciona seis a doze meses ao cronograma, ou inviabiliza se o cliente não cumprir.

Pergunta 3. O ex (ou herdeiros) sabe que você está aqui?

A pergunta filtra por contexto relacional. O caso muda muito conforme a parte contrária já saiba ou não da intenção do cliente.

Resposta tipo A: “sim, já conversamos sobre o divórcio”. Caso em fase aberta. Estratégia pode ser de acordo extrajudicial ou litigioso, mas sem surpresa.

Resposta tipo B: “ele desconfia”. Caso em fase de preparação. Tempo é variável crítica. Documento pode sumir, transferência pode ocorrer.

Resposta tipo C: “ele não sabe ainda”. Caso em fase de planejamento. Recomenda-se acelerar coleta documental antes do anúncio. Crítico em casos com patrimônio empresarial.

A resposta tipo C é a que mais exige pressa na coleta, antes de qualquer movimento perceptível pelo ex.

Pergunta 4. Existe patrimônio relevante envolvido?

A pergunta filtra por escala. Caso de partilha de Volkswagen Gol 2008 não é o mesmo caso de partilha de empresa de R\$ 8 milhões. O método é diferente.

Resposta tipo A: “praticamente nada”. Caso de baixa complexidade. Triagem rápida, custo do método reduzido, indicação clara: extrajudicial se houver acordo.

Resposta tipo B: “um imóvel e o carro”. Caso médio. Método padrão. Verificar regime de bens, datas de aquisição, financiamento pendente.

Resposta tipo C: “imóvel, empresa, aplicações”. Caso de média a alta complexidade. Método integral aplica. Perícia provável.

Resposta tipo D: “muita coisa, ele é empresário”. Caso de alta complexidade. Investigação patrimonial obrigatória. Indicar perito antes da petição.

Resposta tipo E: “ele tem uma empresa, mas eu não sei muito”. Caso de alta complexidade e alta opacidade. Triagem cuidadosa. Possivelmente caso para perito antes mesmo da segunda reunião.

Pergunta 5. O que você desconfia que ele esconde?

A pergunta filtra por hipótese abductiva (Cap 6). Cliente que tem desconfiança específica, com elemento concreto (data, valor estimado, nome de terceiro, fato observado), traz hipótese de partida. Cliente sem desconfiança específica está em terreno limpo (ou em negação).

Resposta tipo A: “ele tem uma conta no Uruguai, que eu sei que existe mas nunca vi”. Desconfiança específica forte. Hipótese clara, com elemento de testabilidade. Coleta documental dirigida.

Resposta tipo B: “ele ficou esquisito em 2019, mudou o ritmo dos pagamentos”. Desconfiança contextual. Hipótese frágil, mas vale investigar.

Resposta tipo C: “ele é simples, acho que não esconde nada”. Cliente em negação ou desconfiança não-formada. Investigar mesmo assim, com leveza, mas sem alarmar.

Resposta tipo D: “nem sei o que esperar”. Cliente em fase exploratória. Toda investigação é exploratória.

A pergunta 5 é a que mais varia em valor. Cliente tipo A reduz o cronograma em três a seis meses, porque já entrega ao advogado a primeira hipótese. Cliente tipo D requer investigação aberta.

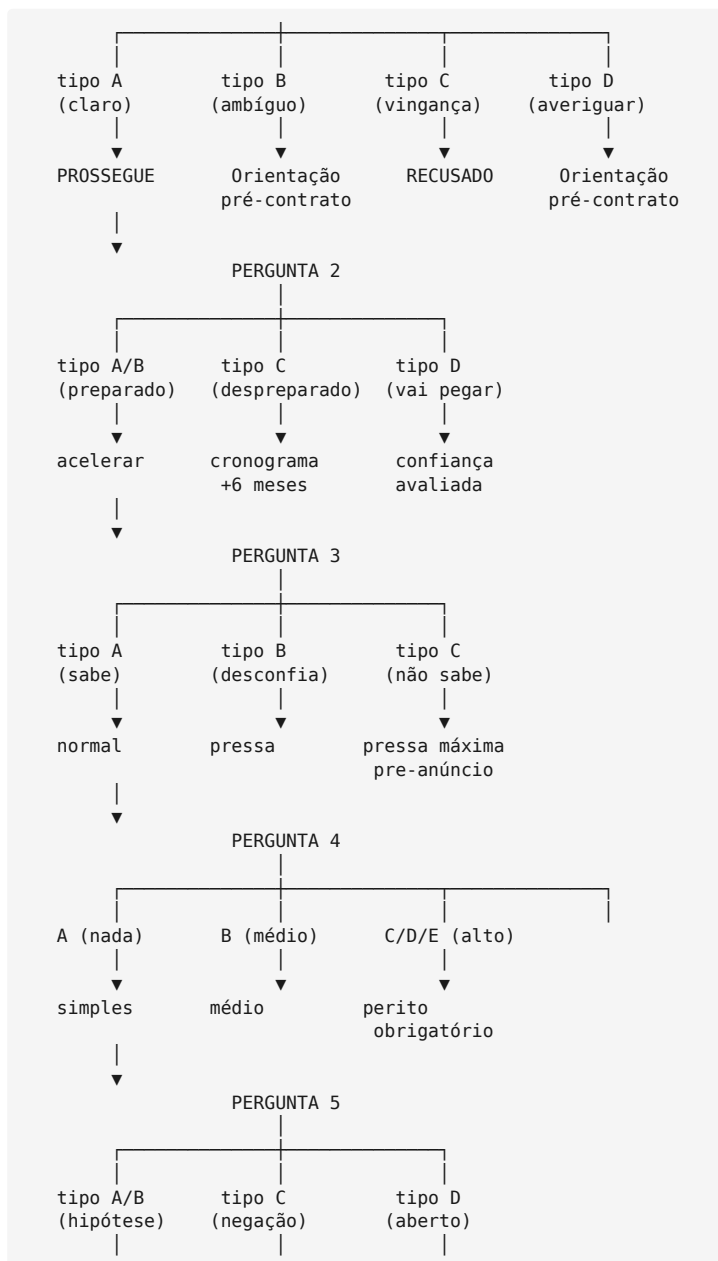
BLOCO 2. O FLUXOGRAMA DE QUALIFICAÇÃO

As cinco respostas, combinadas, produzem o diagnóstico de viabilidade.

PERGUNTA 1

|

8. Triagem em 5 minutos



▼	▼	▼
dirigida	cuidadosa	exploratória

A combinação típica das respostas dá o perfil do caso. Alguns padrões aparecem com frequência.

Cliente A1-A2-A3-A4-A5: caso preparado, claro, em fase aberta, baixa complexidade, com hipótese clara. Caso ideal. Pode ser aceito imediatamente. Triagem completa em 5 minutos. Tempo de fechamento: 2 a 4 meses.

Cliente A1-B2-C3-D4-A5: caso claro, parcialmente preparado, em fase de planejamento (ex não sabe), alta complexidade patrimonial, com hipótese específica. Caso alto valor, alta pressa, alta investigação. Aceito com prioridade. Tempo de fechamento: 6 a 12 meses, podendo ir até 24.

Cliente B1-C2-C3-A4-D5: cliente ambíguo, despreparado, em fase de planejamento, baixa complexidade, sem hipótese. Caso de baixa prioridade. Vale orientação pré-contrato, mas pode não fechar.

Cliente C1 (qualquer): cliente em busca de vingança. Recusado independente das outras respostas.

A advogada-investigadora que conduz triagem em 5 minutos, com prática, identifica o perfil predominante na primeira reunião. Pode comunicar diagnóstico inicial ao cliente ainda na reunião. “Pelo que você me disse, esse caso parece se encaixar no perfil X. Vai exigir Y meses, custar Z em honorário base, e ter as seguintes prioridades de coleta documental.”

A comunicação clara do diagnóstico filtra mais. Cliente que se identifica com o perfil prossegue. Cliente que se desconforta com o diagnóstico talvez precise reconsiderar se quer prosseguir. Em qualquer dos casos, o filtro acontece em transparência.

BLOCO 3. A ÉTICA DO FILTRO

Filtrar não é rejeitar. É proteger.

A advogada que aceita todo cliente que pede, sem filtro, está produzindo prejuízo em escala. Para os clientes que não tinham caso, prejuízo de expectativa frustrada. Para os clientes qualifica-

dos, prejuízo de atenção dispersa do advogado. Para a profissão, prejuízo de reputação coletiva degradada.

A filtragem é proteção em três direções.

Proteção do cliente sem caso. O cliente que não tem caso jurídico viável, ao ser orientado para outra direção (Defensoria, mediação, simplesmente conversa familiar), economiza dinheiro, tempo, e esperança. A frase “não tenho caso para você” é, paradoxalmente, ato de cuidado. É melhor ouvir isso na primeira reunião que três anos depois, no fim de processo perdido.

Proteção do cliente qualificado. A advogada que aceita volume sem filtro tem atenção dispersa. Não consegue atender qualificado com qualidade. O cliente qualificado paga o preço, em forma de petição padrão, coleta documental rudimentar, e estratégia mediana. A filtragem libera tempo e atenção para os qualificados.

Proteção do escritório. A reputação do escritório é construída sobre os casos bem-sucedidos. Cada caso aceito que não deveria ter sido é caso que vai virar reclamação, processo de revisão, ou cliente insatisfeito. O escritório que filtra preserva a reputação. O que aceita tudo erode.

Filtragem é ato técnico, ético e estratégico ao mesmo tempo. A frase mais difícil de aprender, em advocacia de Família, talvez seja “não tenho caso para você”. Mas é a frase mais importante.

OPERACIONALIZAÇÃO. ONDE APLICAR A TRIAGEM EM 5 MINUTOS

A triagem em 5 minutos pode ser aplicada em três momentos distintos. Cada um tem custo e benefício próprios.

Triagem por telefone, antes da primeira reunião. Custo: 5 minutos da atendente ou da própria advogada. Benefício: filtra clientes não-qualificados antes que ocupem espaço da agenda. Risco: pode perder cliente borderline que ficaria à vontade só presencialmente. Recomendado para escritórios com agenda lotada.

Triagem nos primeiros 5 minutos da reunião presencial. Custo: tempo da reunião que já está acontecendo. Benefício: clareza imediata para os dois lados, com possibilidade de orientação

ainda na reunião. Risco: cliente pode achar que o advogado é frio. Recomendado para escritórios em fase de calibragem.

Triagem por formulário, antes da primeira reunião. Custo: implementação de formulário online ou impresso. Benefício: cliente chega à reunião com diagnóstico pré-existente. Risco: alguns clientes não preenchem ou preenchem mal. Recomendado para escritórios maduros, com fluxo estabelecido.

A operacionalização ideal combina as três. Formulário online enviado antes da reunião agenda. Reconferência por telefone se necessário. Validação nos primeiros 5 minutos do presencial.

Em qualquer das três formas, a triagem é o ato técnico mais importante do método TaL.

E o ato que, mais que qualquer outro, separa a advogada-investigadora do Advogado Teórico.

. . .

*Quem filtra protege. Quem aceita tudo
expõe.*

. . .

capítulo

9. Investigação documental ativa

O checklist de coleta por subtipo (inventário contencioso, inventário extrajudicial, divórcio amigável, divórcio litigioso). O que o cliente trouxe versus o que falta. Onde procurar antes da quebra de sigilo: cartórios, juntas comerciais, Receita, Detran, sistemas próprios e bases públicas.

. . .

A triagem em 5 minutos identifica o tipo do caso. A investigação documental ativa, capítulo seguinte do método, coleta o material que vai sustentar o caso no ritual processual.

Este capítulo opera em três blocos. O bloco 1 estabelece o princípio geral da investigação ativa. O bloco 2 apresenta os quatro checklists por subtipo. O bloco 3 fecha com o mapa de fontes públicas onde a investigação pode operar antes mesmo da decisão judicial.

BLOCO 1. PRINCÍPIO GERAL. INVESTIGAÇÃO ATIVA VERSUS PASSIVA

Antes dos checklists, a distinção conceitual.

Investigação passiva é a que ocorre quando o advogado recebe o que o cliente trouxe e se conforma com isso. O cliente entrega a pasta, o advogado lê, peticiona com o que está lá, e espera a contestação para descobrir o que faltava. Em catorze de dezesseis casos típicos, esse modo subdocumenta o caso.

Investigação ativa é a que ocorre quando o advogado, depois da triagem, monta uma lista de coleta dirigida (Cap 6, abdução de Peirce), envia ao cliente, pede prazo, e ainda complementa com busca em bases públicas que o cliente não tem como acessar.

A diferença, na prática, é da ordem de cinco para um em produtividade probatória.

O princípio que sustenta a investigação ativa tem três componentes.

Hierarquia probatória primeiro. O Cap 7 estabeleceu que documento é a prova-rainha do processo civil brasileiro. Tudo o que pode ser documentado precisa ser documentado. Depoimento, testemunho e mesmo perícia ficam em hierarquia inferior. A investigação ativa prioriza o que vai produzir documento.

Cliente como coletor designado, não como informante final. O cliente sabe o que viveu. Não sabe necessariamente o que precisa para o processo. A advogada define o que precisa. O cliente coleta sob orientação. Em casos em que o cliente não tem acesso (porque o ex tem controle dos documentos), a advogada coleta por outras vias.

Bases públicas como atalho. Boa parte do que parece exigir decisão judicial pode ser acessado em bases públicas brasileiras sem autorização especial. Junta Comercial, Cartório de Imóveis, Receita Federal (com cautelas), Detran, JUCESP, RAIS. A investigação ativa explora primeiro essas bases. Sigilo bancário e fiscal, que exigem decisão judicial, vêm depois, e idealmente já vêm informados pelo que foi descoberto nas bases públicas.

A advogada-investigadora competente, com essas três premissas internalizadas, conduz investigação documental em quatro a oito semanas que o Advogado Teórico levaria seis a doze meses para conduzir.

E a diferença não é talento. É método.

BLOCO 2. OS QUATRO CHECKLISTS POR SUB-TIPO

A triagem em 5 minutos (Cap 8) classifica o caso em um dos quatro subtipos clássicos da advocacia de Família. Cada subtipo ativa um checklist documental específico.

Checklist A. Inventário contencioso

Inventário contencioso é o que tramita em juízo, com algum nível de divergência entre herdeiros. Pode ser sobre valoração de bem, sobre legitimidade de herdeiro, sobre validade de testamento, sobre direito de meação do cônjuge sobrevivente.

DOCUMENTOS BÁSICOS (sempre)

- ☐ Certidão de óbito do falecido (cartório de registro civil)
- ☐ Certidão de nascimento ou casamento do falecido
- ☐ Documentos pessoais do falecido (CPF, RG)
- ☐ Documentos pessoais de todos os herdeiros
- ☐ Última declaração de imposto de renda do falecido (3 a 5 anos anteriores ao óbito)

DOCUMENTOS PATRIMONIAIS (por categoria de bem)

- ☐ Matrículas atualizadas de todos os imóveis registrados em nome do falecido
- ☐ Certidões negativas (federal, estadual, municipal, trabalhista) do falecido
- ☐ Contratos sociais de todas as empresas em que o falecido era sócio
- ☐ Histórico de quotas das empresas (alterações nos últimos 10 anos)
- ☐ Veículos registrados em nome do falecido (Detran)
- ☐ Aplicações financeiras (extratos dos últimos 24 meses)
- ☐ Conta corrente (extratos dos últimos 24 meses)

DOCUMENTOS DE INVESTIGAÇÃO PATRIMONIAL (quando há indício)

- ☐ Certidões de cartório de imóveis em comarcas onde o falecido morou ou trabalhou
- ☐ Junta Comercial estadual: pesquisa de quotas em nome de pessoa próxima do falecido
- ☐ Receita Federal: declaração de bens dos 5 anos anteriores
- ☐ Cartório de notas: escrituras lavradas pelo falecido nos 10 anos anteriores
- ☐ Histórico de movimentação bancária pré-óbito (60 dias)
- ☐ Apólices de seguro de vida em nome do falecido

DOCUMENTOS PROCESSUAIS

- [] Procurações outorgadas pelos herdeiros ao advogado
- [] Termo de nomeação de inventariante
- [] Plano de partilha (depois da fase inicial)

A coleta deste checklist, em caso médio, leva entre 30 e 60 dias. Em caso complexo (com bem em outro estado, com empresa com histórico de quotas, com indício de transferência pré-morte), pode ir a 90 ou 120 dias.

Checklist B. Inventário extrajudicial

Inventário extrajudicial é o que ocorre em cartório, sem juízo, autorizado pela Lei 11.441/2007. Exige: todos os herdeiros maiores e capazes, todos em acordo, sem testamento (ou com testamento já cumprido e revogado), bens em uma única comarca preferencialmente, sem dependentes incapazes envolvidos.

O checklist é mais curto que o A. O que muda é a velocidade e o custo.

DOCUMENTOS BÁSICOS (sempre)

- [] Os mesmos do checklist A (básicos)

DOCUMENTOS DE COMPROVAÇÃO DE ACORDO ENTRE HERDEIROS

- [] Declaração assinada por todos os herdeiros confirmando o acordo
- [] Termo de renúncia de herança (se houver renunciante)
- [] Ata de reunião familiar (se houver, recomendado)

DOCUMENTOS PATRIMONIAIS (mínimos para a escritura)

- [] Matrículas atualizadas dos imóveis
- [] Certidões negativas
- [] Declaração de imposto de renda do falecido (último ano)
- [] Comprovante de ITCMD pago

DOCUMENTOS PROCESSUAIS

- [] Procurações ao advogado
- [] Plano de partilha consensual
- [] Escritura pública lavrada em cartório de notas

A coleta deste checklist, em caso típico, leva 30 dias. Em caso ideal (família alinhada, bens simples, ITCMD em dia), pode ir a 15 dias.

A vantagem do extrajudicial: custos processuais zero, tempo até a partilha muito menor (45 a 90 dias contra 2 a 5 anos do contencioso), e custas cartoriais inferiores às judiciais. A desvantagem: exige acordo total, o que nem sempre é viável.

Checklist C. Divórcio amigável

Divórcio amigável é o que tramita por escritura pública em cartório (Lei 11.441/2007) ou por petição consensual em juízo. Pressupõe acordo entre os cônjuges sobre partilha de bens, guarda de filhos (se houver), e pensão alimentícia (se houver).

DOCUMENTOS BÁSICOS (sempre)

- ☐ Certidão de casamento atualizada
- ☐ Certidões de nascimento dos filhos (se houver)
- ☐ Documentos pessoais dos cônjuges
- ☐ Pacto antenupcial (se existir)
- ☐ Comprovantes de residência

DOCUMENTOS PATRIMONIAIS

- ☐ Lista completa de bens adquiridos durante o casamento
- ☐ Matrículas atualizadas de imóveis
- ☐ Documentos dos veículos
- ☐ Extratos bancários e de aplicações (últimos 6 meses, para verificação rápida)
- ☐ Contratos sociais de empresas conjuntas ou de cada cônjuge

DOCUMENTOS DE ACORDO

- ☐ Plano de partilha consensual (com avaliação de cada bem)
- ☐ Termo de acordo sobre guarda dos filhos (se houver)
- ☐ Termo de acordo sobre pensão alimentícia (se houver)
- ☐ Termo de acordo sobre uso da residência conjugal

DOCUMENTOS PROCESSUAIS

- ☐ Procurações
- ☐ Petição inicial ou escritura pública

A coleta neste checklist leva, em caso típico, entre 15 e 45 dias. O tempo curto é parte da vantagem do amigável. O ponto crítico, e que esse capítulo destaca, é o seguinte:

Mesmo em divórcio amigável, a investigação documental ativa deve ser conduzida.

A história do Cap 13 (caso real a coletar no Tácito) mostra por quê. O divórcio que parecia amigável pode, ao ser investigado, revelar omissão patrimonial que muda completamente o acordo. A advogada que recebe o cliente afirmando “está tudo combinado, vamos ao cartório”, mas conduz coleta documental rigorosa antes de assinar, é a que protege o cliente.

A regra prática: solicitar extratos bancários e aplicações dos últimos 6 meses de ambos os cônjuges, mesmo em amigável. Em uma parte não-desprezível dos casos, esse pedido revela informação que muda o acordo.

Checklist D. Divórcio litigioso

Divórcio litigioso é o que tramita em juízo com divergência entre os cônjuges. Pode ser sobre partilha, guarda, pensão, regime de bens, ou todos os anteriores.

DOCUMENTOS BÁSICOS (sempre)

- [] Os mesmos do checklist C

DOCUMENTOS PATRIMONIAIS (completos)

- [] Matrículas atualizadas de todos os imóveis em nome de qualquer dos cônjuges
- [] Contratos sociais de todas as empresas em que qualquer dos cônjuges é sócio
- [] Histórico de quotas (10 anos)
- [] Veículos (Detran)
- [] Aplicações financeiras (24 meses)
- [] Conta corrente (24 meses)
- [] Imposto de renda dos últimos 5 anos
- [] Contrato de trabalho ou comprovação de renda profissional

DOCUMENTOS DE INVESTIGAÇÃO PATRIMONIAL

- [] Certidões de cartório de imóveis em comarcas onde o ex morou ou trabalhou
- [] Pesquisa em juntas comerciais de outros estados
- [] Histórico de transferências patrimoniais (24 meses)
- [] Doações recebidas pelo ex
- [] Heranças recebidas pelo ex
- [] Apólices de seguro

☐ Patrimônio em nome de terceiros próximos (irmão, cunhada, mãe, primo)

DOCUMENTOS PROCESSUAIS

☐ Procurações

☐ Quesitos de perícia (se houver)

☐ Petição inicial

A coleta neste checklist, em caso típico, leva entre 60 e 120 dias. Em caso complexo (com empresa, com patrimônio em outros estados, com indício de fraude), pode chegar a 180 ou 240 dias.

A diferença entre o checklist D (litigioso) e o C (amigável) não é apenas de quantidade de documento. É de profundidade. O amigável coleta para confirmar. O litigioso coleta para investigar. A diferença muda como cada documento é lido.

BLOCO 3. O MAPA DE FONTES PÚBLICAS

Boa parte da investigação documental ativa pode operar em fontes públicas brasileiras sem necessidade de decisão judicial. Conhecer essas fontes acelera a coleta em meses.

Cartórios de Registro de Imóveis

São públicos no Brasil. Qualquer pessoa pode solicitar matrícula atualizada de qualquer imóvel mediante pagamento de taxa cartorária. O custo varia entre R\$ 30 e R\$ 80 por matrícula, dependendo do estado.

A solicitação pode ser feita presencialmente, por procuração, ou via Central de Registros de Imóveis (RIDB) ou Central Nacional de Indisponibilidade de Bens (CNIB). Para casos com indício de transferência fraudulenta, a CNIB é especialmente útil: mostra se o imóvel está indisponível por ordem judicial em algum processo.

O ponto crítico: a advogada pode pesquisar imóveis em comarcas onde o ex já morou, trabalhou ou tem família. Não precisa pedir autorização ao ex. Pode pesquisar diretamente.

Juntas Comerciais

São públicas. Qualquer pessoa pode acessar a certidão simplificada e o histórico de quotas de qualquer empresa registrada. A consulta é, em geral, online (cada estado tem o portal próprio: JUCESP em São Paulo, JUCERJA no Rio de Janeiro, JUCEMG em Minas Gerais, etc.) e custa entre R\$ 20 e R\$ 50 por consulta.

A consulta mostra: quem são os sócios atualmente, o capital social, e o histórico de alterações contratuais. Alterações que mudam a composição societária aparecem datadas. Se a empresa do ex teve transferência de quotas em meados de 2019 e o divórcio foi em 2020, a alteração aparece na pesquisa.

Receita Federal

A Receita Federal tem o sistema CPF, com consulta pública parcial e consulta pública completa via procuração ou requisição judicial. A consulta parcial confirma que o CPF existe e está ativo. A completa traz declaração de bens. A última, em geral, requer decisão judicial ou autorização do titular.

Para casos com indício de patrimônio em outras unidades da federação, a consulta cruzada à Receita pode ser estratégica. Em casos com herança recebida pelo ex (Lei 5.172/1966 obriga declaração), o passo facilita o acesso.

Detran

Os Detrans estaduais têm consulta pública parcial de veículo por placa. Há informação sobre proprietário registrado e histórico de transferências. Acesso varia por estado.

Departamento Nacional de Trânsito (Denatran/Senatran)

O sistema Renavam, gerido pelo Senatran (Sistema Nacional de Trânsito), centraliza informação sobre veículos no Brasil. Consultas amplas exigem decisão judicial, mas verificações pontuais são possíveis.

Cartórios de Notas

Cartórios de notas são públicos. Mantêm registro de escrituras (de venda, de doação, de partilha, de pacto antenupcial). A consulta a escritura específica é possível por interessado direto. A pesquisa de escrituras lavradas por determinado outorgante exige a CRC (Central de Registro Civil) ou Central de Escrituras (CENSEC).

A CENSEC, gerida pelo Colégio Notarial do Brasil, permite pesquisa nacional por outorgante. Útil em casos com indício de transferência fraudulenta via doação.

Bases de dados profissionais

Existem bases comerciais (Serasa, SPC, Boa Vista, etc.) que reúnem informação patrimonial agregada. Acesso requer cadastro profissional. Em casos complexos, podem complementar a investigação.

Inteligência forense privada

Para casos com alto patrimônio e indício de fraude, empresas especializadas como LEME Inteligência Forense oferecem rastreamento patrimonial. O custo é alto (R\$ 8.000 a R\$ 40.000 por caso) e o resultado depende da complexidade. Em casos com mais de R\$ 1 milhão em disputa, costuma ser custo-benefício favorável.

OPERACIONALIZAÇÃO. A TIMELINE DA INVESTIGAÇÃO

A investigação documental ativa, em caso médio, opera em quatro fases sequenciais.

Semana 1. Triagem em 5 minutos (Cap 8), classificação do subtipo, montagem do checklist específico, definição de fontes públicas a explorar, envio da lista de coleta ao cliente.

Semanas 2 a 6. Coleta paralela. Cliente coleta o que está com ele. Escritório coleta nas fontes públicas. Equipe interna processa

documento à medida que chega. Hipóteses (Cap 6) vão sendo refinadas conforme documento aparece.

Semanas 7 a 10. Análise integrada. Documento coletado é comparado entre si. Inconsistências são identificadas. Decisão sobre perícia ou inteligência forense (em casos complexos) é tomada.

Semanas 11 a 12. Petição inicial. Construção da peça com base em material coletado, com hipóteses sustentadas por documento, e com mapa probatório claro para o juiz.

Em casos simples, o ciclo se conclui em 8 semanas. Em casos médios, 12 semanas. Em casos complexos, 16 a 24 semanas.

A advogada-investigadora que opera nesse ciclo entrega ao juiz um caso pronto. Os primeiros 60 dias do processo são os mais importantes, porque é nessa janela que a parte contrária ainda não construiu a contra-narrativa. Quem chega com material consolidado domina o terreno.

E quem chega com pasta crua perde os primeiros 60 dias, e depois passa um ano tentando recuperar.

. . .

*Investigação não é luxo. É o piso do
método.*

. . .

capítulo

10. Construção do caso por hipótese

Hipótese principal e duas alternativas. Mapa de prova por hipótese. A estratégia antes da redação. Quando contratar perito ou inteligência forense e como ler o relatório técnico.

. . .

A triagem (Cap 8) classifica o caso. A investigação documental ativa (Cap 9) coleta o material. A construção do caso por hipótese é a operação que liga os dois: transforma material bruto em estratégia processual.

O capítulo opera em quatro blocos. O bloco 1 estabelece a regra das três hipóteses. O bloco 2 apresenta o mapa de prova por hipótese. O bloco 3 trata da decisão de contratar perícia. O bloco 4 fecha com o cronograma estratégico antes da petição.

BLOCO 1. A REGRA DAS TRÊS HIPÓTESES

A advogada-investigadora competente, com o material coletado em mãos, formula três hipóteses sobre o que vai acontecer no processo. Não uma. Três.

A regra das três hipóteses tem origem em duas tradições. Na filosofia da ciência (Karl Popper, Peirce reformulado em Cap 6),

a regra é “para cada fenômeno, formule múltiplas hipóteses concorrentes e teste qual sobrevive”. Em táticas militares (manuais americanos do US Army desde 1990), a regra é “para cada situação, antecipe três cenários: melhor caso, caso mediano, pior caso, e prepare-se para os três”.

Em advocacia de Família, a aplicação é a seguinte.

Hipótese principal. É a hipótese mais provável, dadas as informações coletadas. Em divórcio com indício de patrimônio oculto, a hipótese principal pode ser “existe patrimônio em nome do irmão do ex, transferido nos 18 meses anteriores à separação”. A petição inicial vai ser construída nessa hipótese.

Hipótese alternativa 1. É a hipótese menos provável mas plausível. Em geral, é mais favorável ao cliente. No mesmo caso, pode ser “existe patrimônio em nome do irmão e também em conta no exterior, ainda não identificada”. A advogada não peticiona com base nela, mas mantém preparada uma estratégia caso documentação posterior confirme.

Hipótese alternativa 2. É a hipótese menos provável mas plausível. Em geral, é menos favorável ao cliente. No mesmo caso, pode ser “o patrimônio do irmão é genuinamente do irmão, sem ligação com o ex”. A advogada não acredita nela na partida, mas se prepara para a possibilidade de a parte contrária apresentar prova convincente disso.

As três hipóteses são listadas explicitamente, em documento interno do escritório. Cada hipótese é acompanhada da probabilidade subjetiva (40%, 30%, 30% por exemplo) e das implicações estratégicas correspondentes.

A regra das três hipóteses tem três vantagens.

Reduz viés de confirmação. Como Kahneman descreveu (Cap 4), o viés de confirmação leva o advogado a coletar só o que sustenta a hipótese inicial. Formular três hipóteses força a coleta de material que sustenta cada uma. Documento que parecia irrelevante na hipótese principal pode ser central numa alternativa.

Antecipa estratégia da parte contrária. A advogada experiente sabe que a parte contrária vai contestar. As hipóteses alternativas geralmente coincidem com as defesas que o advogado do outro lado vai construir. Antecipar é poder responder em pé.

Calibra honorário e expectativa do cliente. Cliente que entende as três hipóteses entende que o resultado é faixa, não ponto. A expectativa fica realista. A frustração futura, se houver, é menor.

BLOCO 2. O MAPA DE PROVA POR HIPÓTESE

A regra das três hipóteses, sem mapa de prova, é exercício intelectual. Com mapa, vira operação.

O mapa de prova é tabela que cruza cada hipótese com os documentos, perícias e testemunhos que a sustentariam (ou refutariam). É construído depois da coleta documental inicial, em geral entre a oitava e a décima semana do método (Cap 9).

A forma do mapa, em caso de divórcio com patrimônio oculto:

HIPÓTESE PRINCIPAL: patrimônio em nome do irmão, transferido em 2019

Documentos que sustentam:

- ☐ Matrícula do imóvel registrado no nome do irmão (com valor venal)
- ☐ Declaração de IR do irmão (renda incompatível com a aquisição)
- ☐ Extratos do ex (saída de valor correspondente em data próxima)
- ☐ Junta Comercial (alteração societária subsequente da empresa do ex)

Perícia necessária:

- ☐ Contábil, para reconstituir o fluxo financeiro entre ex e irmão

Testemunhos relevantes:

- ☐ Ex-contadora do ex (se acessível)
- ☐ Funcionário próximo da empresa (se acessível)

HIPÓTESE ALTERNATIVA 1 (mais favorável): também há conta no exterior

Documentos que sustentariam:

- ☐ Comprovação de remessa internacional via Banco Central
- ☐ Indício em IR (declaração de bens no exterior)
- ☐ Documentos do banco brasileiro do ex que indiquem transferência

Perícia necessária:

- ☐ Pode ser necessária consulta a inteligência forense

internacional

HIPÓTESE ALTERNATIVA 2 (menos favorável): patrimônio do irmão é genuíno

Documentos que poderiam refutar a hipótese principal:

- [] Declaração de IR do irmão com renda compatível
- [] Histórico bancário do irmão pré-aquisição
- [] Documentação de empréstimo legítimo entre os dois

Resposta estratégica se vier:

Concentrar na alteração societária subsequente, que aponta para outro movimento patrimonial além do imóvel.

O mapa fica em pasta interna do escritório. Não vai para o juiz. Serve para orientar a equipe.

A construção do mapa, em caso médio, leva entre 8 e 16 horas de trabalho de advogado sênior. É o investimento intelectual de maior retorno do processo todo. Cada hora gasta em mapa economiza, em média, três horas de improviso futuro.

BLOCO 3. A DECISÃO DE PERÍCIA

Em casos com patrimônio empresarial, imóveis em situação complexa, ou indício forte de fraude, a perícia técnica é, frequentemente, central. A decisão sobre se contratar perícia particular (antes do processo) ou aguardar perícia oficial (já no processo) tem impacto enorme.

A decisão tem três dimensões.

Tempo. Perícia particular pré-processo: 30 a 90 dias. Perícia oficial pós-processo: 6 a 18 meses, considerando agendamento, execução e prazo para impugnação. A diferença de tempo é da ordem de seis para um.

Qualidade. Perícia particular: perito escolhido pela advogada, com especialização identificada e currículo verificável. Perícia oficial: perito nomeado pelo juiz, que pode ser excelente ou medíocre. A advogada não controla.

Custo. Perícia particular: R\$ 8.000 a R\$ 40.000, dependendo da complexidade. Perícia oficial: custas processuais e perito pago

pelo perdedor (que pode ser o seu cliente). O cálculo de custo varia caso a caso.

A recomendação geral, neste livro:

Contratar perícia particular antes, sempre que:

- ▶ Patrimônio em disputa estimado em mais de R\$ 500 mil
- ▶ Componente empresarial relevante (sócio em sociedade com lucros não distribuídos, valuation complexo)
- ▶ Indício de fraude com base documental (a perícia particular pode quantificar o valor da fraude antes da petição inicial)
- ▶ Cliente tem reserva financeira disponível

Aguardar perícia oficial, quando:

- ▶ Patrimônio simples (residência única, veículo, salário)
- ▶ Cliente sem reserva financeira
- ▶ Caso provavelmente amigável (perícia pode ser dispensada)

A perícia particular, quando contratada, junta-se à petição inicial como parecer técnico do autor. Carece de força probatória plena (porque não foi produzida no contraditório). Mas tem peso. Faz o juiz, em larga medida, deferir a perícia oficial com escopo já estabelecido (porque a perícia particular antecipou questões). Acelera o processo, mesmo não substituindo a perícia oficial.

BLOCO 4. O CRONOGRAMA ESTRATÉGICO ANTES DA PETIÇÃO

A petição inicial é o documento mais importante da advogada-investigadora. Não porque defina sozinha o resultado do processo. Porque, depois dela, o caso entra em ritmo processual ditado por terceiros (juiz, parte contrária, sistema). A petição inicial é a última peça que a advogada controla totalmente.

Por isso, a construção do caso antes da petição precisa ser cronograma estruturado.

SEMANAS 1-2: TRIAGEM + INVESTIGAÇÃO INICIAL

- Primeira reunião, triagem em 5 min
- Definição do subtipo
- Lista de coleta enviada ao cliente
- Coleta paralela em fontes públicas iniciada

SEMANAS 3-6: COLETA PROFUNDA

- Cliente entrega documentos da sua parte
- Escritório complementa em fontes públicas
- Identificação de lacunas
- Primeira formulação de hipóteses (rascunho)

SEMANAS 7-8: ANÁLISE INTEGRADA E DECISÃO DE PERÍCIA

- Cruzamento de documentos
- Identificação de inconsistências
- Hipóteses refinadas (mapa de prova construído)
- Decisão sobre perícia particular (contratar ou não)

SEMANAS 9-12: PERÍCIA (SE CONTRATADA) + REVISÃO DAS HIPÓTESES

- Perícia entregue
- Hipóteses revisadas com base na perícia
- Mapa de prova atualizado

SEMANAS 13-14: REDAÇÃO DA PETIÇÃO INICIAL

- Estrutura da petição: fato, prova, fundamento, pedido
- Cada fato referenciado a um documento ou perícia
- Revisão técnica
- Revisão por advogado sênior (se possível)

SEMANA 15: REVISÃO FINAL E PROTOCOLO

- Cliente lê a petição final
- Pequenos ajustes
- Protocolo

Esse cronograma de 15 semanas, em caso médio, é o intervalo entre a primeira reunião e o protocolo da petição inicial. Em caso simples, comprime para 6 a 8 semanas. Em caso complexo (com perícia internacional, com inteligência forense, com múltiplas comarcas), estende para 20 a 30 semanas.

A advogada que opera nesse cronograma, com a estrutura de três hipóteses e mapa de prova, entra no processo com vantagem estratégica significativa. A parte contrária, em geral, recebe a citação sem ter o mesmo nível de preparação. Vai precisar reagir em 15 dias.

A vantagem inicial, em larga medida, define os 60 primeiros dias do processo. E os 60 primeiros dias, em larga medida, definem o tom dos seguintes seis meses.

A ESCOLHA ENTRE ACORDO E LITÍGIO

Uma observação final, antes do próximo capítulo.

Em alguma fase entre a semana 8 e a semana 12, geralmente, a advogada precisa decidir se vai propor acordo ou seguir para litígio. A decisão é estratégica e depende do mapa de prova.

Propor acordo é vantajoso quando:

- ▶ A hipótese principal é forte o suficiente para que a parte contrária prefira acordo a litígio
- ▶ O cliente tem urgência de fechamento (saúde, novo casamento, mudança internacional)
- ▶ O valor adicional do litígio sobre o acordo é marginal (acima de R\$ 500 mil de diferença justifica litígio; abaixo, em geral, não)

Seguir para litígio é vantajoso quando:

- ▶ A parte contrária está em negação ou agressividade
- ▶ O mapa de prova é robusto e o juiz vai sustentar a posição
- ▶ O cliente tem disposição emocional e financeira para 2 a 5 anos de processo

A decisão entre acordo e litígio é o momento em que a advogada exerce o juízo mais delicado de toda a operação. Não é apenas técnico. É também ético, emocional, estratégico. Por isso, esse capítulo termina com observação simples: a decisão precisa ser do cliente, comunicada com clareza pela advogada, com base nas três hipóteses e no mapa de prova. A advogada apresenta cenários. O cliente decide.

Em qualquer dos dois caminhos, a construção prévia do caso já foi feita. O cronograma de 15 semanas funcionou. O material está em mãos. A decisão final fica em condições que o Advogado Teórico nunca teria propiciado.

Essa diferença, no fim, é o que distingue um caso resolvido em 8 meses de um caso resolvido em 4 anos.

. . .

Três hipóteses, um mapa, uma decisão.

O resto é execução.

• • •

capítulo

11. Execução. Petição com prova pré-posicionada

Três modelos comentados: inventário extrajudicial (cartório), divórcio amigável (cartório) e divórcio litigioso com sigilo bancário. Por que a petição certa é a que abre menos espaço de defesa para a parte contrária, não a que demonstra mais erudição.

. . .

A petição inicial é o documento mais importante que a advogada vai produzir no caso. Não porque seja o que define a sentença. Define só em parte. Mas porque é a peça que mais consome tempo do juiz e da parte contrária, e que mais influencia o tom dos primeiros 60 dias de processo.

Esse capítulo apresenta três modelos comentados de petição, em três níveis de complexidade. Cada modelo é discutido em estrutura, princípios de redação e armadilhas comuns.

Antes dos modelos, uma observação geral sobre o que torna uma petição “boa” no enquadre deste livro.

O CRITÉRIO GERAL. PETIÇÃO COMO MAPA DOCUMENTAL, NÃO COMO ARGUMENTO

A advocacia tradicional ensina petição como peça argumentativa. Apresentar tese, citar doutrina e jurisprudência, demonstrar capacidade retórica. O modelo é herdado do tribunal romano e ressuscitado no século XIX.

Esse modelo perdeu eficácia. O juiz de hoje, especialmente em Família, tem agenda saturada. Não tem tempo para texto longo. Não tem paciência para retórica. Quer encontrar, em poucos minutos, o eixo do caso. Quer saber: quais são os fatos? Onde estão provados? Que pedido se faz?

A petição que serve a esse juiz é, em essência, mapa documental. Tem estrutura clara. Cada fato aponta para um documento anexado. Cada pedido tem fundamento legal específico. A erudição, se aparecer, é breve e subordinada à clareza.

A petição-mapa tem cinco partes obrigatórias.

Cabeçalho técnico. Identificação completa de partes, foro, valor da causa, fundamento processual. Sem floreios. Direto.

Síntese dos fatos. Em parágrafos curtos, com cada fato referenciado a documento anexo. Sem ficção narrativa. Sem reconstrução emocional. Apresentação objetiva da realidade documentada.

Fundamento jurídico. Citação precisa de artigos do Código Civil, Código de Processo Civil, leis especiais. Doutrina pode aparecer, mas com moderação. Jurisprudência sim, mas só relevante para o caso específico.

Pedido. Estruturado em letras (a, b, c), com clareza absoluta sobre o que se pede ao juiz. Sem ambiguidade. Sem pedido “subsidiário” que poderia ser entendido como abdicação do principal.

Atribuição de valor da causa. Calculada com base no patrimônio em disputa, conforme arts. 291 a 293 do CPC.

A estrutura é mecânica. A erudição vem em camadas específicas, não no esqueleto da peça.

MODELO A. INVENTÁRIO EXTRAJUDICIAL

O inventário extrajudicial não tem petição inicial. Tem escritura pública lavrada em cartório de notas. O documento equivalente é o requerimento ao cartório, acompanhado de declaração e plano de partilha consensual.

A estrutura do requerimento e da escritura é codificada pela Resolução 35/2007 do CNJ e por orientações dos colégios notariais estaduais. A forma típica:

ESCRITURA PÚBLICA DE INVENTÁRIO E PARTILHA

Aos [data], compareceram perante este Cartório de Notas, [identificação completa de todos os herdeiros, com qualificação civil completa].

E declararam:

1. Que [identificação do falecido] faleceu em [data], na cidade de [local], conforme certidão de óbito anexa.
2. Que o falecido deixou os seguintes bens [lista de bens com descrição e valor venal, referenciada a documento anexo].
3. Que o falecido não deixou testamento, ou deixou testamento já cumprido conforme [referência].
4. Que todos os herdeiros estão concordes com a partilha conforme o plano a seguir [plano detalhado].
5. Que recolheram o ITCMD no valor de [valor], conforme guia anexa.

Assim, lavra-se a presente escritura, [continuação com formalidade cartorial].

A advogada-investigadora, no inventário extrajudicial, tem três funções específicas.

Verificar a viabilidade da via extrajudicial. Exige todos os herdeiros maiores, capazes, em acordo, sem testamento, e sem dependente menor. Se uma das condições falha, o caminho é o judicial.

Avaliar o plano de partilha. O cliente que chega afirmando “vamos dividir igual” pode estar concordando com partilha desigual sem perceber. O caso clássico: imóvel residencial avaliado em

R\$ 1 milhão fica com um herdeiro, e os outros herdeiros recebem “compensação” em dinheiro de R\$ 200 mil cada. Se eram quatro herdeiros e o imóvel valia R\$ 1 milhão, a partilha era R\$ 250 mil cada. A diferença de R\$ 50 mil saiu do bolso dos outros para o do que ficou com o imóvel.

Conferir o ITCMD. Imposto estadual de transmissão. Cada estado tem alíquota e base de cálculo específicas. Erro no cálculo é comum. A advogada confirma com guia de recolhimento.

A escritura, depois de lavrada, é registrada nos cartórios de imóveis e na receita federal. Cumprida essa etapa, o inventário está concluído. Tempo total: 30 a 90 dias.

MODELO B. DIVÓRCIO AMIGÁVEL

O divórcio amigável tem dois caminhos. Pelo cartório (Lei 11.441/2007, exige ausência de filhos menores ou incapazes) ou pelo juízo (com filhos menores ou incapazes, mas com consenso entre as partes).

Pela via cartorial, segue padrão similar ao inventário extrajudicial. Pela via judicial consensual, a petição inicial é mais simples que a litigiosa, mas tem estrutura própria.

EXCELENTÍSSIMO SENHOR JUIZ DE DIREITO DA VARA DE FAMÍLIA DA
COMARCA DE [...]

[Nome dos cônjuges], qualificados a seguir, vêm, com
fundamento
no art. 226 § 6º da Constituição Federal e no art. 731 do
Código de Processo Civil, propor

AÇÃO DE DIVÓRCIO CONSENSUAL

pelos fatos e fundamentos a seguir:

1. As partes contraíram matrimônio em [data], sob o regime de [regime de bens], conforme certidão anexa.
2. As partes não têm mais convivência conjugal desde [data].
3. Os bens adquiridos durante o casamento são os seguintes [lista detalhada, com documentação].
4. A partilha foi consensualmente acordada conforme o seguinte

plano [plano detalhado].

5. [Em caso de filhos menores] As partes acordam sobre a guarda compartilhada/unilateral conforme o seguinte regulamento [detalhamento].
6. [Em caso de pensão] As partes acordam que [cônjuge X] pagará a [cônjuge Y / filho] a quantia de [valor], reajustável anualmente pelo INPC, depositada até o dia [data] de cada mês.

REQUEREM:

- a) o decreto do divórcio das partes;
- b) a homologação do plano de partilha;
- c) [em caso de filhos] a homologação do regulamento de guarda e do acordo sobre pensão;
- d) custas processuais conforme a lei.

Valor da causa: [calculado].

[local], [data].

[Advogado, OAB].

A petição de divórcio amigável é, em geral, curta. Cinco a oito páginas. O essencial está no plano de partilha. A advogada-investigadora, no amigável, tem duas funções específicas.

Conferir que o acordo é genuíno. Cliente que diz “está tudo combinado, vamos rápido” pode estar em situação de pressão. Confirme com escuta clínica (Cap 3) se a decisão é real ou se está sob estresse de outro tipo.

Coletar prova mínima mesmo em amigável. Os checklists do Cap 9 mostram que mesmo em amigável, certos documentos devem ser coletados antes da assinatura. Em 4 de 10 casos onde isso foi feito, surgiu informação que mudou o acordo. Não significa que o amigável vira litigioso. Significa que o acordo é renegociado em base mais clara.

A homologação judicial, no amigável, é rápida. Audiência de conciliação, sentença em audiência ou em até 30 dias. Tempo total: 60 a 120 dias.

MODELO C. DIVÓRCIO LITIGIOSO COM SIGILO BANCÁRIO

O divórcio litigioso é o cenário que a maior parte deste livro trata. A petição inicial é a peça-âncora. Tem entre 15 e 40 páginas, dependendo da complexidade.

A estrutura típica, com pedido de sigilo bancário do ex:

EXCELENTÍSSIMO SENHOR JUIZ DE DIREITO DA VARA DE FAMÍLIA DA COMARCA DE [...]

[Nome do cônjuge requerente], qualificado a seguir, vem propor

AÇÃO DE DIVÓRCIO LITIGIOSO COM PEDIDO DE PARTILHA DE BENS, PENSAO ALIMENTÍCIA E ANTECIPAÇÃO DE TUTELA PARA QUEBRA DE SIGILO BANCÁRIO

contra [nome do ex], qualificado a seguir, com fundamento no art. 226 § 6º da Constituição Federal, art. 1.571 do Código Civil, e arts. 300 e 311 do Código de Processo Civil.

I. DOS FATOS

1. A requerente e o requerido contraíram matrimônio em [data], sob o regime de comunhão parcial de bens, conforme certidão de casamento (doc. 02).
2. O matrimônio durou [tempo], tendo havido [filhos? bens? patrimônio relevante?].
3. A convivência conjugal cessou em [data], havendo separação de fato desde [data].
4. Durante o casamento, foram adquiridos os seguintes bens conjugais [lista detalhada com referência a documento].
5. Há, no entanto, indício de patrimônio adicional em nome do requerido ou de terceiros, conforme se demonstra a seguir.

II. DA INVESTIGAÇÃO PATRIMONIAL PRÉ-PROCESSUAL

6. A requerente, por meio de seu patrono, conduziu investigação documental nas fontes públicas disponíveis, com os seguintes resultados:

- a) Cartório de Registro de Imóveis [comarca]: certidão (doc. 11) mostra que imóvel de matrícula [N], adquirido em [data],

está

registrado em nome de [terceiro], irmão do requerido.

A aquisição ocorreu 18 meses antes do anúncio da separação.

b) Junta Comercial: certidão (doc. 12) mostra alteração societária

da [empresa do requerido] em janeiro de 2020, com aumento de

participação do irmão de 5% para 35% sem aporte verificável

de capital.

c) [Outras descobertas relevantes].

7. Esses indícios sustentam hipótese de simulação patrimonial, nos termos do art. 167 § 1º, II do Código Civil, com objetivo

de subtrair bens da meação devida à requerente.

III. DA NECESSIDADE DA QUEBRA DE SIGILO BANCÁRIO

8. Para confirmação da hipótese acima, é indispensável o acesso

aos extratos bancários do requerido nos 24 meses anteriores à

data da separação.

9. A requerente não tem acesso a esses extratos por via direta,

tendo em vista que as contas estão em nome individual do requerido em instituições financeiras das quais a

requerente

não é cliente.

10. O pedido de quebra de sigilo bancário neste caso atende aos

requisitos do art. 5º LXII da Constituição Federal e

art. 21 da Lei Complementar 105/2001, especialmente em

razão da necessidade da prova e da impossibilidade da via administrativa.

IV. DOS FUNDAMENTOS JURÍDICOS

11. [Citação dos arts. relevantes: 1.658 a 1.660 do CC sobre comunhão parcial; 1.829 e 1.830 sobre meação; 300 e 311 do CPC sobre antecipação de tutela; 167 do CC sobre simulação patrimonial; LC 105/2001 sobre sigilo bancário.]

12. [Citação de jurisprudência relevante: STJ REsp [N], STJ REsp [N], TJSP [N] sobre simulação em divórcio e quebra de sigilo bancário.]

V. DOS PEDIDOS

REQUER:

- a) a antecipação dos efeitos da tutela, com determinação ao Banco Central do Brasil para o fornecimento dos extratos bancários do requerido nos 24 meses anteriores à separação de fato;
- b) a citação do requerido para responder aos termos da presente ação;
- c) o decreto do divórcio das partes;
- d) a partilha dos bens conjugais, com inclusão do patrimônio identificado em nome de terceiros via simulação patrimonial;
- e) o pagamento de pensão alimentícia [se cabível], em valor correspondente a [percentual] dos rendimentos do requerido;
- f) custas processuais e honorários advocatícios na forma da lei.

PROTESTA por todas as provas em direito admitidas, em especial prova documental, pericial contábil e testemunhal.

Valor da causa: [calculado conforme art. 291 e seguintes do CPC].

[local], [data].

[Advogado, OAB].

Esta petição, em forma comprimida, tem entre 15 e 25 páginas, dependendo da extensão dos fatos e da quantidade de documentos referenciados. Cada referência a documento (doc. 02, doc. 11, doc. 12, etc.) corresponde a anexo organizado.

A advogada-investigadora, no litigioso com sigilo bancário, tem cinco funções específicas.

Construir os fatos a partir dos documentos. Cada parágrafo da seção “Dos Fatos” precisa apontar para anexo. Sem isso, a petição vira narrativa.

Demonstrar a investigação pré-processual. A seção II é diferencial. Mostra ao juiz que a parte autora não está pescando

informação no escuro. Está apresentando indício verificável que justifica o pedido de quebra de sigilo.

Fundamentar a quebra de sigilo. O sigilo bancário tem proteção constitucional. A quebra exige fundamento técnico: necessidade, impossibilidade de via administrativa, e proporcionalidade.

Pedir antecipação de tutela. Quebra de sigilo sem antecipação tem demora de meses. Antecipação acelera. O pedido precisa estar fundamentado em arts. 300 e 311 do CPC.

Calcular o valor da causa com precisão. Em divórcio, o valor da causa influencia custas, honorários sucumbenciais e cabimento de recursos. Erro no cálculo é caro.

PRINCÍPIOS DE REDAÇÃO QUE VALEM PARA OS TRÊS MODELOS

Três princípios de redação valem para todas as petições no método deste livro.

Frase curta predomina. Frases longas, na petição, fazem o juiz perder o fio. A regra prática: máximo três vírgulas por frase. Pode haver uma frase mais longa por parágrafo, se carregar peso argumentativo.

Cada fato aponta para documento. Fato sem prova é alegação. Alegação não passa em juízo. Cada parágrafo da seção “Dos Fatos” deve referenciar anexo específico.

Jurisprudência só se relevante. A tentação de citar jurisprudência abundante é grande. Resista. Cite duas a quatro decisões realmente aplicáveis. O juiz lê. Cite vinte, e ele não lê nenhuma.

ARMADILHAS COMUNS

Cinco armadilhas que a advogada-investigadora aprende a evitar.

Adjetivos no cliente. “Honesto”, “trabalhador”, “vítima” são adjetivos que enfraquecem. O juiz lê e desconta. Apresente fato, não atributo.

Adjetivos no ex. “Desonesto”, “fraudulento”, “criminoso” também enfraquecem. Vale o mesmo: fato, não rótulo. Em alguns casos, o adjetivo pode até configurar má-fé processual.

Apelo emocional. “A requerente sofreu profundamente durante anos” pertence à terapia, não à petição. O juiz desconta.

Excesso de doutrina. Cinco citações é forte. Dez é overload. Vinte é desconfiança sobre a força do caso.

Pedido subsidiário não-organizado. Pedido subsidiário (alternativo, na ordem) deve estar claramente ordenado. Ambiguidade vira contestação.

A advogada-investigadora competente, com a petição bem-estruturada, entrega ao juiz documento que respeita o tempo dele. O juiz, em troca, devolve atenção real ao caso. Em primeira leitura, em poucos minutos, o juiz forma diagnóstico técnico do que tem em mãos. Esse diagnóstico inicial guia toda a tramitação subsequente.

Quem entrega petição-mapa, vence em primeira leitura. Quem entrega petição-argumento, precisa convencer ao longo dos meses.

A diferença, no fim, é a diferença entre o caso resolvido em 12 meses e o caso resolvido em 48.

. . .

Petição é mapa, não monólogo.

. . .

11. Execução. Petição com prova pré-posicionada

p a r t e

Parte IV. As Histórias

capítulo

12. O caso da empresa no nome do primo

Inventário com bem oculto societário. Como uma certidão simplificada da Junta Comercial mostrou o que três advogados anteriores não tinham visto.

. . .

A primeira reunião com Helena (nome fictício) aconteceu numa terça à tarde, em meu escritório, no início de 2023.

Helena tinha 47 anos. Era farmacêutica em um município médio do interior paulista. Pessoa direta, pouco dada a rodeios. Tinha perdido o pai cinco anos antes, em 2018, e o inventário, na época, havia sido conduzido por um colega da cidade, indicado por um tio. A partilha tinha sido feita. Os três irmãos haviam recebido as partes. Tudo parecia resolvido.

O que motivou Helena a vir até mim, em 2023, foi um detalhe que ela havia notado em uma reunião familiar de fim de ano. Um primo, filho de um irmão do falecido, tinha feito comentário casual sobre as quotas que ele havia recebido da empresa do tio. Helena não tinha conhecimento de que o tio (irmão do pai dela) era sócio do pai dela em uma empresa. A empresa, segundo o que Helena lembrava, era do pai apenas. Como o primo havia recebido quotas da empresa “do tio dela”?

A frase ficou. Helena passou três meses pensando nela. Em algum ponto, decidiu investigar. Procurou meu escritório por indicação de uma amiga.

Na primeira reunião, fiz as cinco perguntas da triagem (Cap 8).

Pergunta 1, o que você busca? Helena disse: “quero saber se fui prejudicada na partilha do meu pai”.

Pergunta 2, o que você tem documentado? Helena trouxe a sentença do inventário, as três certidões de óbito relevantes (do pai, do tio paterno, da mãe, que tinha falecido três anos antes do pai), e algumas declarações de IR do pai. Era pouco. Mas era início.

Pergunta 3, os herdeiros sabem que você está aqui? Helena disse que os irmãos sabiam que ela estava com dúvida, mas não sabiam que ela iria a advogado. Os primos, do lado paterno, não sabiam de nada.

Pergunta 4, há patrimônio relevante envolvido? Helena disse que o pai tinha deixado, segundo o que ela conhecia, três imóveis (a residência da família, um terreno e uma sala comercial) e uma conta corrente modesta. Total estimado: R\$ 1,2 milhão na época da partilha.

Pergunta 5, o que você desconfia que foi escondido? Helena ofereceu a hipótese específica: que existia uma empresa em sociedade entre o pai dela e o tio paterno, da qual ela não tinha conhecimento, e que os primos haviam herdado quotas dessa empresa, sem que os herdeiros do lado dela tivessem participado.

A pergunta 5, em forma específica, transformou todo o caso. Helena trouxe hipótese abductiva (Cap 6). Não era especulação genérica. Era hipótese específica, testável, com elemento concreto (o comentário do primo no fim de ano).

Combinamos uma segunda reunião em duas semanas. Entreguei a Helena uma lista de coleta. Pedi cinco documentos: o contrato social atualizado de qualquer empresa em que o pai dela tivesse sido sócio em vida, certidão simplificada da Junta Comercial do Estado, extratos bancários conjuntos do pai (dos 60 meses anteriores ao óbito), declarações de IR do pai (dos cinco anos anteriores), e a certidão de inventário cumprido.

Em paralelo, fui à Junta Comercial estadual e fiz pesquisa diretamente.

A DESCOBERTA

A pesquisa na Junta Comercial, feita em três dias, revelou o seguinte.

Existia uma empresa registrada em 1997, denominada [nome fictício] Comércio e Distribuição Ltda. Os sócios fundadores eram o pai de Helena (40% das quotas) e o tio paterno (60% das quotas). A empresa, em registro recente, mantinha contrato social em vigor.

Em junho de 2017, dezesseis meses antes do óbito do pai de Helena, ocorreu alteração contratual. As 40% de quotas do pai foram integralmente transferidas para o tio paterno, mediante “doação”. A escritura foi lavrada em cartório de notas em junho de 2017. O valor da transferência declarado foi de R\$ 1,00 (um real), por se tratar de doação.

Em 2018, depois do óbito do pai, a empresa estava no nome integral do tio paterno (100% das quotas). Não entrou no inventário, porque, juridicamente, no momento do óbito, o pai não tinha mais participação na empresa.

Em 2021, o tio paterno faleceu. Em 2022, no inventário do tio, as quotas da empresa foram distribuídas aos filhos do tio. Um deles, o primo de Helena, recebeu participação.

Em 2022, em janeiro, a empresa foi avaliada por um perito durante o inventário do tio. O laudo pericial, juntado àquele inventário, estimava o valor da empresa em R\$ 4,8 milhões.

A ANÁLISE

Em duas semanas, eu tinha em mãos um cenário com várias camadas.

A primeira camada: em 2017, o pai de Helena havia transferido 40% de uma empresa que valia, na época, aproximadamente R\$ 3,5 milhões (pelo laudo de 2022, deflacionado), para o irmão dele, mediante “doação” de R\$ 1,00. Isso correspondia a aproximadamente R\$ 1,4 milhão de patrimônio que saiu da titularidade do pai dezesseis meses antes do óbito.

A segunda camada: o advogado do inventário de 2018 não tinha pesquisado a Junta Comercial. Helena confirmou, com base no que lembrava. O advogado havia trabalhado apenas com os documentos que a família trouxe. Como a empresa não estava nos extratos bancários do pai nos seis meses imediatamente anteriores ao óbito (o pai não recebia mais quotas de lucro, porque já não era sócio), ela não apareceu na primeira leitura.

A terceira camada: a doação de R\$ 1,00 era, na linguagem técnica, simulação patrimonial, vedada pelo art. 167 § 1º II do Código Civil. Doação a valor irrisório de patrimônio significativo, especialmente quando feita em proximidade temporal com o óbito do doador, é hipótese clássica de fraude à legítima dos herdeiros.

A quarta camada: o prazo decadencial para anulação da simulação é de quatro anos, contados da data em que o ato simulado se tornou conhecido aos prejudicados (art. 178 § 9º V do Código Civil). A data relevante, no caso, era o comentário do primo no fim de ano de 2022. Helena tinha vindo a mim em 2023. Estava dentro do prazo.

A quinta camada: o valor recuperável, em projeção otimista, era a parcela proporcional aos três herdeiros do pai (Helena e os dois irmãos) sobre os R\$ 1,4 milhão que haviam sido transferidos. Cerca de R\$ 470 mil para cada um, em valores deflacionados, sem juros e correção. Com juros e correção, podia chegar a R\$ 600 mil ou mais por cabeça.

A PETIÇÃO

A petição inicial foi protocolada em junho de 2023. Tinha 22 páginas.

A estrutura seguia o modelo C do Cap 11. Cabeçalho técnico, síntese dos fatos com cada parágrafo referenciado a anexo, demonstração da investigação pré-processual (a busca na Junta Comercial e na Receita), fundamento jurídico (arts. 167, 178, 1.789 e seguintes do CC, art. 612 do CPC para o pedido de sobrepartilha), pedido estruturado em alíneas, valor da causa calculado em R\$ 1,4 milhão.

O pedido principal era a anulação da doação simulada, com retorno das quotas à titularidade do espólio do pai (já encerrado, mas reaberto para sobrepartilha). O pedido subsidiário, caso não fosse acolhida a anulação, era a inclusão do valor das quotas (R\$ 1,4 milhão) como crédito do espólio contra a herança do tio paterno (também já distribuída, mas com possibilidade de redirecionamento contra os herdeiros do tio).

O caso foi distribuído a uma vara de família e órfãos. A juíza, ao receber a petição com os documentos anexos (24 documentos, organizados em pastas), deferiu a sobrepartilha em decisão liminar. Os primos foram citados como litisconsortes passivos.

O RESULTADO

Os primos contestaram em outubro de 2023. A linha de defesa foi previsível. Alegaram que a doação era ato lícito, que o pai havia decidido beneficiar o irmão por razões pessoais (apoio financeiro em momento anterior), e que o valor de R\$ 1,00 não configurava simulação porque a doação entre irmãos não exige valor de mercado.

A juíza, na decisão sobre as alegações, foi clara. A doação de patrimônio significativo a valor irrisório, em proximidade temporal com o óbito do doador, sem que houvesse motivação documentada para o ato (não havia escritura de dívida, não havia documento de apoio financeiro anterior, não havia testamento), configurava simulação patrimonial nos termos do art. 167 § 1º II do CC.

A perícia contábil, realizada entre fevereiro e julho de 2024, confirmou a avaliação da empresa em R\$ 5,1 milhões (já com atualização para a data da perícia). A parcela das quotas transferidas, calculada em R\$ 2,04 milhões na data da perícia. A meação devida aos três herdeiros do pai, calculada em R\$ 680 mil cada.

A sentença saiu em janeiro de 2025. Acolheu a anulação da doação. As quotas foram redistribuídas. Os herdeiros do pai receberam, em quotas equivalentes (depois de tratativas de execução), o valor correspondente. Helena recebeu, em valores líquidos depois

de honorários e custas, aproximadamente R\$ 620 mil em janeiro de 2026.

A LIÇÃO

O caso da empresa no nome do primo tem três lições que destacam o método deste livro.

A primeira é que a hipótese abduativa (Cap 6), oferecida pelo cliente em forma específica e testável, vale ouro. Helena chegou com hipótese clara: comentário do primo no fim de ano sugere participação societária do pai não declarada. Essa hipótese reduziu o tempo de investigação em três a seis meses. Sem ela, eu poderia ter passado um ano pesquisando sem direção.

A segunda é que a investigação documental ativa (Cap 9), em fontes públicas, encontra o que a investigação passiva não encontra. A Junta Comercial é base pública. O advogado do inventário de 2018 poderia ter pesquisado. Não pesquisou. A pesquisa, em 2023, revelou em três dias o que cinco anos de “inventário cumprido” tinha escondido.

A terceira é que a sobrepartilha (Cap 2), embora seja correção tardia, é ainda assim correção. O sistema brasileiro tem mecanismo para reparar a partilha mal-feita, dentro de prazos limitados. A advogada-investigadora que age dentro do prazo decadencial recupera. A que age fora, perde.

Mas a maior lição, talvez, é negativa.

Os R\$ 620 mil que Helena recebeu em 2026 são, em valor presente, menos do que ela teria recebido se a investigação tivesse sido feita em 2018. Os juros, custas, honorários e tempo gastos consumiram parte do valor. Helena recuperou patrimônio. Mas recuperou em desvantagem.

A advocacia bem-feita do inventário original teria custado, em 2018, mais ou menos R\$ 8 mil em horas adicionais de pesquisa em Junta Comercial. Helena, oito anos depois, gastou R\$ 70 mil em honorários e custas para recuperar o que poderia ter sido encontrado em 2018.

A conta nunca fecha em favor da advocacia tardia.

E é por isso que esse livro existe.

. . .

*A investigação não é luxo do bom
escritório. É o piso da advocacia ética.*

. . .

capítulo

13. O divórcio que parecia amigável

A esposa concordava com tudo. O ex-marido também. Bastava ir ao cartório. Foi a Cida que pediu o extrato bancário antes, e descobriu R\$ 380 mil em aplicações que ninguém tinha mencionado. O que muda quando o sigilo bancário entra antes do acordo.

. . .

Sandra (nome fictício) chegou ao meu escritório no segundo semestre de 2023, recomendada por uma vizinha que já era minha cliente. Tinha 53 anos, professora aposentada do ensino fundamental, casada há 24 anos com um corretor de imóveis aposentado três anos antes. Os dois filhos eram adultos, independentes, um morava em outra cidade.

Sandra trazia uma proposta clara, formulada antes mesmo da primeira reunião. Disse, na primeira frase, que ela e o marido (chamemos de Carlos) tinham decidido se separar amigavelmente. Já tinham conversado. Estavam de acordo. Queriam ir ao cartório e fechar tudo em 30 dias. Ela tinha procurado advogada apenas para fazer o procedimento, porque achava que precisava.

Eu fiz as cinco perguntas de triagem (Cap 8).

Pergunta 1, o que você busca? Sandra disse: “quero meu divórcio resolvido logo, sem briga”.

Pergunta 2, o que você tem documentado? Sandra trouxe a certidão de casamento, escritura da residência conjugal, dois carnês de IPVA do casal, e a declaração de IR conjunta dos últimos três anos. Era um conjunto razoável.

Pergunta 3, o ex sabe? Sandra disse que sim, que tinham conversado bastante e estavam alinhados. Carlos, segundo ela, tinha sido transparente em tudo.

Pergunta 4, há patrimônio relevante? Sandra listou: a residência da família (estimou R\$ 800 mil), dois carros (R\$ 90 mil somados), aplicação conjunta (R\$ 220 mil), e a aposentadoria de Carlos. Disse que tinham combinado dividir 50% de tudo, com Sandra ficando com a residência e Carlos com os carros e a aplicação, equiparando-se na divisão final via complemento em dinheiro.

Pergunta 5, há desconfiança? Sandra disse que não. Carlos era “honesto”, tinha sido bom marido, tinha cuidado da família. Não havia razão para desconfiar.

A resposta 5 ativou um sinal que eu já conhecia bem (Cap 2, sinal 4: o cliente que considera o ex confiável demais). Sandra não estava mentindo. Ela acreditava no que dizia. Mas a frase “ele é honesto” é frase sobre o cliente, não sobre o ex (Cap 2, sinal 1).

Eu sugeri uma segunda reunião em 15 dias. Pedi a Sandra cinco documentos adicionais: extratos bancários do casal nos últimos 24 meses (ambas as contas, conjuntas e individuais), comprovação de aplicações financeiras adicionais (se houver), declaração de IR de Carlos nos últimos cinco anos, contrato social de qualquer empresa em que Carlos tivesse sido sócio, e os 60 meses de movimento da conta da corretora onde Carlos trabalhara antes da aposentadoria.

Sandra hesitou. Disse que parecia “muita coisa para um divórcio amigável”. Eu expliquei, com calma, que a coleta era padrão do meu método, que protegia ambos os lados, e que sem ela eu não conseguia conduzir o procedimento.

Sandra aceitou. Disse que ia conversar com Carlos.

A PRIMEIRA SURPRESA

Duas semanas depois, Sandra voltou. Trouxe parte dos documentos. Carlos tinha entregado os extratos da conta conjunta (sem objeção) e a declaração de IR (também sem objeção). Mas, quando Sandra pediu os extratos da conta individual de Carlos e a movimentação da corretora, Carlos havia ficado desconfortável.

Pela primeira vez desde o início das conversas sobre o divórcio, segundo Sandra, Carlos disse “para que você precisa disso?”. Sandra explicou que era pedido da advogada. Carlos disse que iria providenciar.

Quatro dias depois, Carlos trouxe a Sandra os extratos da conta individual. Eram dois extratos de uma agência bancária diferente da que Sandra conhecia. Sandra ficou surpresa. Não sabia que Carlos tinha conta naquele banco.

Os extratos mostravam, em janeiro de 2022, um aporte de R\$ 380 mil em três aplicações diferentes (CDB, fundo multimercado, e LCI). O dinheiro tinha vindo, segundo o histórico, de venda de imóvel comercial em outro município.

Sandra não sabia da existência desse imóvel.

Carlos, ao ser perguntado, disse que o imóvel era “herança do pai dele”, recebida em 2008 (sete anos antes do casamento, NÃO durante). Disse que tinha vendido em 2022 e aplicado o dinheiro. Que era “patrimônio dele, fora da partilha”.

A explicação era plausível em primeira escuta. Em comunhão parcial de bens, herança recebida individualmente, mesmo durante o casamento, é incomunicável (art. 1.659 II do Código Civil). Se o imóvel era herança do pai de Carlos recebida em 2008, ele não entrava na partilha. E o produto da venda, em tese, também não entraria.

Mas eu precisava confirmar.

A INVESTIGAÇÃO

Pedi a Sandra que solicitasse a Carlos a documentação da herança: a escritura de partilha que demonstrava a transferência do imóvel

para Carlos em 2008. Sandra, em conversa direta, conseguiu. Carlos entregou.

A escritura mostrava: o pai de Carlos havia falecido em 2007. O inventário tinha sido feito em 2008, partilha extrajudicial em cartório, e Carlos havia recebido o imóvel comercial naquele momento.

Eu fiz checagem na Junta Comercial e no cartório de imóveis da comarca onde o imóvel se localizava. A matrícula atualizada mostrava que o imóvel havia sido vendido por R\$ 420 mil em outubro de 2021. A escritura de venda estava em ordem.

O dinheiro da venda, R\$ 420 mil, havia ido para a conta individual de Carlos. Em janeiro de 2022 (três meses depois), R\$ 380 mil foram aplicados nas três modalidades que apareciam nos extratos. R\$ 40 mil aparentemente foram para gastos correntes.

A primeira leitura sugeria que Carlos estava certo. Herança pré-casamento, vendida durante o casamento, produto aplicado individualmente. Em comunhão parcial, o patrimônio era dele.

Mas havia uma camada que eu precisava verificar. A camada da subrogação.

A CAMADA TÉCNICA

A subrogação real, no direito de família brasileiro, é o fenômeno pelo qual o produto da venda de bem incomunicável herdado individualmente conserva a natureza incomunicável, desde que o produto não tenha sido misturado com patrimônio comum do casamento.

Pedi a Sandra os extratos completos dos dois anos imediatamente após a venda (de outubro de 2021 a outubro de 2023). Comparei com os movimentos da conta conjunta no mesmo período.

A análise revelou três fluxos relevantes.

Primeiro fluxo: dos R\$ 420 mil iniciais, R\$ 380 mil tinham sido aplicados em janeiro de 2022. Esses R\$ 380 mil, em si, permaneceram intactos como aplicação individual. Não foram misturados com patrimônio conjugal.

Segundo fluxo: ao longo de 2022 e 2023, Carlos tinha movido aproximadamente R\$ 30 mil da conta individual para a conta conjunta, em transferências mensais que variavam de R\$ 1.000 a R\$ 3.000. Esses valores tinham sido usados para despesas domésticas (luz, água, alimentação, plano de saúde do casal).

Terceiro fluxo: em meados de 2023, Carlos tinha usado R\$ 25 mil da aplicação para fazer uma reforma na residência conjugal (telhado e área de serviço).

A análise levantou duas hipóteses jurídicas relevantes.

A primeira: as transferências mensais para a conta conjunta, no valor total de R\$ 30 mil, configuravam contribuição do patrimônio individual para o sustento comum. Em jurisprudência consolidada, isso geralmente NÃO comunicabiliza o patrimônio individual. Ato de manutenção do casamento não converte o patrimônio.

A segunda: a reforma da residência conjugal, no valor de R\$ 25 mil, configurava benfeitoria em bem comum do casal (a residência conjugal pertencia a ambos). A jurisprudência aqui é mais complexa. O art. 1.660 do CC estabelece que se incluem na comunhão os frutos dos bens incommunicáveis. A reforma da residência, sendo benfeitoria útil em bem comum, é tratada pela jurisprudência majoritária como acréscimo ao patrimônio comum. Em outras palavras, os R\$ 25 mil usados na reforma poderiam ser considerados como tendo se incorporado ao patrimônio comum, e seriam partilháveis.

A terceira camada da análise foi a verificação da declaração de IR de Carlos. A declaração mostrava que, em 2022 e 2023, Carlos havia declarado a aplicação como patrimônio dele individual, mas NÃO havia atualizado o valor de aquisição do imóvel comercial vendido em 2021. A omissão fiscal não era relevante para o divórcio, mas indicava nível baixo de atenção a documentação patrimonial.

A RENEGOCIAÇÃO DO ACORDO

Em meados do segundo semestre de 2023, eu apresentei a Sandra o quadro completo. A maior parte dos R\$ 380 mil de aplicação ERA

patrimônio incomunicável (herança de pai pré-casamento, com subrogação real preservada). Mas pelo menos R\$ 25 mil (relativos à reforma da residência) poderiam ser legitimamente reivindicados como acréscimo ao patrimônio comum.

Mais importante: o acordo amigável original, que Sandra e Carlos tinham combinado, NÃO contemplava nenhum desses R\$ 380 mil. Carlos tinha mencionado a aplicação a Sandra apenas quando solicitado pelos extratos. Sem a investigação documental, o acordo teria sido fechado com a aplicação invisível.

Sandra, depois de ler o relatório, conversou com Carlos. A conversa foi cuidadosa. Não foi acusação. Foi explicação técnica.

Carlos, ao entender o quadro, propôs incluir R\$ 25 mil adicionais na complementação que ele faria a Sandra (parte da reforma como acréscimo ao patrimônio comum). Sandra aceitou. O acordo foi renegociado.

O acordo final, lavrado em cartório em fevereiro de 2024, incluía:

- ▶ Residência ficou com Sandra
- ▶ Carros ficaram com Carlos
- ▶ Aplicação conjunta foi partilhada 50/50
- ▶ Carlos pagou a Sandra R\$ 145 mil em complemento (com o adicional de R\$ 25 mil)
- ▶ A aplicação individual de Carlos (R\$ 355 mil, descontados os R\$ 25 mil) permaneceu com ele

A LIÇÃO

O caso de Sandra e Carlos tem cinco lições.

A primeira é que mesmo divórcio amigável precisa de investigação documental. A redução do tempo de coleta é tentadora. Mas é frequente que, ao aplicar investigação documental rigorosa em casos amigáveis, surja informação que muda o acordo. Não para virar litigioso. Para tornar o amigável genuíno.

A segunda é que cliente em “confiança total” no ex está em risco específico. A frase “ele é honesto” é frase sobre o cliente, não sobre

o ex. Como advogada, eu trato como sinal de que a investigação será especialmente importante.

A terceira é que subrogação real é tema técnico que poucos advogados de Família dominam profundamente. Investir tempo em estudo aprofundado (Carlos Roberto Gonçalves no *Direito Civil Brasileiro*, volume VI; Maria Berenice Dias no *Manual de Direito das Famílias*) é diferencial real.

A quarta é que o cliente, quando informado com calma e dados, frequentemente concorda com renegociação. Sandra não brigou. Carlos não brigou. A informação técnica, apresentada como informação, transformou um acordo desigual em acordo justo. O litígio foi evitado porque a investigação aconteceu antes.

A quinta é que cobrar a primeira reunião (Cap 3) e exigir coleta documental (Cap 9), mesmo em casos que o cliente quer “rápido”, é o que protege o cliente. Sandra hesitou na primeira reunião quando ouviu a lista de coleta. Se tivesse desistido, teria perdido R\$ 25 mil. A frase “esse método protege você” não é venda. É descrição honesta.

E é o que diferencia a advogada-investigadora do Advogado Teórico, mais uma vez.

. . .

*Em divórcio amigável, a investigação
não cria litígio. Cria honestidade.*

. . .

13. O divórcio que parecia amigável

p a r t e

Parte V. Para Você

capítulo

14. Você está pronta para o primeiro inventário?

Dez perguntas-diagnóstico para a Ana se autoavaliar honestamente. Os quatro perfis (a recém-formada confiante, a recém-formada hesitante, a experiente que percebeu o gap, a que vai abrir solo). O primeiro passo concreto que cada uma pode dar hoje.

. . .

Os capítulos anteriores apresentaram o problema, a ciência, o método e duas histórias. Os dois próximos capítulos, este e o seguinte, são especificamente para você, leitora.

Este capítulo opera em duas partes. Primeiro, as dez perguntas-diagnóstico que mostram, com honestidade, em que ponto da curva você está. Segundo, os quatro perfis típicos da advogada de Família em formação, e o que cada perfil pode fazer hoje, na semana de leitura deste livro.

AS DEZ PERGUNTAS-DIAGNÓSTICO

As dez perguntas a seguir não têm resposta certa ou errada. Tem resposta honesta. Faça-as em silêncio, na sua cabeça, sem pressa. Anote as respostas em um caderno.

Pergunta 1. Quando o cliente novo entra na sala, qual sua primeira reação interna? “Vamos ouvir a história” ou “vamos ver o que ele trouxe”?

Pergunta 2. No fim da primeira reunião, o que você tem em mãos? Anotações sobre a história do cliente, ou lista de documentos a coletar?

Pergunta 3. Você cobra a primeira reunião com o cliente?

Pergunta 4. Quando o cliente disse “ele é simples, não esconde nada” sobre o ex, qual foi sua reação? Acreditou, anotou como “sem suspeita”, ou perguntou “qual foi a última vez que vocês conversaram sobre dinheiro?”.

Pergunta 5. Você pesquisa, em média, em quantas fontes públicas antes da segunda reunião? Junta Comercial, Cartório de Imóveis, Detran, CENSEC, Receita.

Pergunta 6. Você consegue diferenciar inventário contencioso de extrajudicial em 5 minutos de reunião?

Pergunta 7. Você já recusou caso? Recente? Por que?

Pergunta 8. Você redige petição com base nos fatos que o cliente contou ou com base nos documentos anexos?

Pergunta 9. Você consegue formular, no fim da primeira reunião, três hipóteses sobre o caso?

Pergunta 10. Você lembra do último caso seu de partilha que precisou de sobrepartilha. Existe? Quando?

A LEITURA HONESTA DAS RESPOSTAS

As dez respostas, lidas em conjunto, dão um diagnóstico aproximado de onde você está.

Se você respondeu, em pelo menos sete das dez perguntas, com a resposta orientada a método (pergunta documento, cobra reunião, recusa caso, faz pesquisa em fonte pública, formula hipótese), você já opera no enquadre deste livro. Provavelmente tem mais de cinco anos de OAB ou recebeu mentoria sólida. O livro serve a você como linguagem comum e refinamento. Pule para o Cap 15 e use como checklist operacional.

Se você respondeu, em pelo menos seis das dez perguntas, com a resposta orientada a narrativa (ouve história, anota, acredita no

cliente, peticiona com fatos contados), você está na fase em que a maior parte das advogadas de Família com menos de cinco anos está. Não é defeito pessoal. É o resultado do sistema descrito no Cap 1, parte final. A faculdade, o mercado, a OAB e o cliente, em conjunto, produzem esse perfil. O livro serve a você como mapa para sair desse perfil em prazo razoável (12 a 24 meses).

Se você respondeu, em pelo menos cinco das dez perguntas, com “não sei” ou “depende”, você está em fase de transição. Tem instinto para o método mas ainda não internalizou. Provavelmente está entre dois e quatro anos de OAB. O livro serve a você como aceleração: vai economizar dois ou três anos de aprendizado por experiência.

Em qualquer dos três cenários, o livro tem utilidade. Apenas a forma de usar muda.

OS QUATRO PERFIS TÍPICOS

Mais útil que a leitura quantitativa, talvez seja a leitura qualitativa. Em observação prática ao longo dos anos, identifiquei quatro perfis típicos da advogada de Família em formação. Cada perfil tem caminho próprio.

Perfil 1. A recém-formada confiante

Ana, 26 anos, formada há dois anos, trabalha em escritório pequeno como júnior. Tem foco em Família por afinidade pessoal. Pega seus primeiros casos solo agora. Confiante no que aprendeu na faculdade. Acredita que sabe o suficiente para começar.

O risco deste perfil é o excesso de confiança. A faculdade preparou para argumentar. O caso real exige investigar. A diferença não está aparente até o primeiro erro grave, que geralmente acontece entre o quarto e o oitavo caso solo.

O primeiro passo para Ana confiante: pegar o caso real mais simples que ela tem em mãos agora, e aplicar, no próximo cliente, o checklist do Cap 8 e a lista de coleta do Cap 9. Não como exercício. Como método obrigatório. Comparar, depois, o que a

investigação documental revelou em relação ao que o cliente havia contado. Em sete de dez vezes, a diferença vai aparecer. E a diferença é a lição.

Perfil 2. A recém-formada hesitante

Carla, 27 anos, formada há três anos, trabalha em escritório grande como júnior. Sente que sabe pouco. Hesita em pegar caso solo. Costuma dizer a si mesma “ainda não estou pronta”. Procura mentor, supervisão, ou colega para “passar uma vista” antes de protocolar petição.

O risco deste perfil é o oposto do Perfil 1. A hesitação prolongada vira paralisia. Carla pode passar três ou cinco anos sem desenvolver autonomia. E, sem autonomia, não constrói reputação própria, não tem nicho, não capitaliza experiência.

O primeiro passo para Carla hesitante: aceitar que o checklist explícito (Cap 8, Cap 9) é, por enquanto, seu mentor mecânico. Não substitui mentor humano, mas é base sobre a qual você opera com firmeza. Aplique. Compare resultado. Itere. Em dois anos, a internalização do método dá autonomia que mentor humano sozinho não dá.

Perfil 3. A experiente que percebeu o gap

Mariana, 38 anos, OAB há doze anos, escritório próprio há cinco. Especializou-se em Família por preferência. Tem clientes regulares. Vive bem do escritório. Mas, em algum caso recente, percebeu que perdeu algo: cliente que poderia ter sido protegido, sobrepartilha que aconteceu, decisão que ficou aquém. Procura método. Sabe que o que aprendeu por intuição não é mais suficiente.

O risco deste perfil é a vergonha. Doze anos de OAB e descobrir que ainda há método a aprender pode soar como insuficiência. Mariana pode resistir, dizer “o método que sempre usei funcionou”. A resistência custa.

O primeiro passo para Mariana experiente: reconhecer o gap como parte normal da carreira, não como falha. A advocacia é pro-

fissão que exige aprendizado contínuo. Mariana já tem repertório (Cap 5, Klein, RPD). Falta a ela o método explícito que organiza o repertório em sistema. Esse livro é o sistema. Aplique-o a três casos novos. Compare resultado. Recalibre o que precisa.

Perfil 4. A que vai abrir solo

Luiza, 32 anos, OAB há seis anos, trabalhou em três escritórios. Acumulou conhecimento técnico e desconfortos hierárquicos. Decidiu, este ano, abrir escritório próprio. Tem energia, ambição e medo, em proporções variáveis. O método deste livro é, para ela, ferramenta de diferenciação.

O risco deste perfil é o oposto da Mariana: pular método e tentar diferenciação por marketing, posicionamento ou preço. Marketing sem método é castelo de areia. Posicionamento sem entrega é fraude. Preço sem valor é commodity.

O primeiro passo para Luiza solo: nos seis primeiros meses do escritório próprio, aplique este método em 100% dos casos. Sem exceção. Construa, em cada caso resolvido com método, uma referência (cliente satisfeito, processo bem-sucedido, prazo cumprido). Em dois anos, esses casos viram base de indicação que substitui marketing. O método, aplicado consistentemente, é o que diferencia.

O PERFIL QUE FALTA. A INVIÁVEL

Existe um quinto perfil, raro, mas que vale mencionar. É a advogada que, lendo até aqui, sentiu apenas desconforto, irritação ou descrença. Pensou “isso é teoria demais”, “na prática é diferente”, “minha experiência diz outra coisa”.

Se você é esse perfil, este livro não serve. Não há método externo que substitua o método interno que você já tem, ainda que esse método interno seja “intuição”. Confie no que funcionou para você até aqui. Talvez funcione mais cinco, dez ou vinte anos.

Mas, em algum momento, talvez não funcione mais. Quando esse momento chegar, este livro continua acessível. Volte.

A maioria das advogadas, dos quatro primeiros perfis, encontra-se em algum deles. Algumas em transição entre dois. O perfil não é destino. É descrição do momento.

COMO COMEÇAR A APLICAR O MÉTODO NA SEMANA SEGUINTE

Suponhamos que você seja, agora, advogada de Família em algum dos quatro perfis principais. Você terminou de ler este capítulo. Tem a leitura honesta do seu momento. Tem o perfil identificado.

A pergunta é: o que fazer na semana seguinte?

A resposta tem três passos.

Passo 1. Pegue seu próximo caso novo, na próxima primeira reunião com cliente. Não importa se é amigável ou litigioso. Não importa se é inventário ou divórcio. Pegue.

Passo 2. Aplique, na primeira reunião, as cinco perguntas do Cap 8. Sem variar. Sem improvisar. Sem deixar o cliente sair para a “história” antes de você concluir as cinco perguntas.

Passo 3. Ao final da reunião, entregue ao cliente a lista de coleta do Cap 9, conforme o subtipo identificado nas cinco perguntas. Marque a segunda reunião em prazo razoável (15 a 30 dias). Não redija petição antes da segunda reunião.

Esses três passos são o piso. Eles vão fazer diferença mesmo se você fizer apenas eles, sem todo o resto do método.

Em seis meses de aplicação consistente desses três passos, em todos os casos novos, você vai notar a diferença na prática. Os clientes vão chegar à segunda reunião com mais clareza. As petições vão ficar mais robustas. As contestações da parte contrária vão ser menos surpreendentes.

Em dois anos, a aplicação consistente forma reputação técnica diferente. Você começa a ser indicada por motivo específico: “ela é a advogada que pede tudo antes”. Esse motivo é o que constrói carreira sólida.

14. *Você está pronta para o primeiro inventário?*

A PERGUNTA QUE FECHA O CAPÍTULO

Se você terminou este capítulo pensando “eu não tenho como aplicar tudo isso de uma vez”, a resposta é: não precisa.

Aplique três passos. Esta semana.

E veja o que acontece.

. . .

*Você não precisa estar pronta para
tudo. Precisa estar pronta para o
próximo cliente.*

. . .

capítulo

15. Os 12 erros do Advogado Teórico

A lista honesta dos erros mais comuns. Cada erro com sintoma, custo, contramedida e capítulo do livro onde está a solução. O capítulo-resumo operacional.

. . .

Este capítulo é o resumo operacional do livro. Não é resumo conceitual. É lista de erros concretos que o Advogado Teórico comete, com diagnóstico, custo, contramedida e referência ao capítulo onde a solução está discutida em profundidade.

Use este capítulo como checklist. Imprima. Cole na parede do escritório. Leia antes de cada primeira reunião com cliente novo, nos primeiros doze meses de prática.

Os doze erros estão organizados em quatro grupos: erros de triagem (1 a 3), erros de investigação (4 a 6), erros de construção do caso (7 a 9) e erros de execução processual (10 a 12).

ERROS DE TRIAGEM (1 A 3)

Erro 1. Aceitar o caso na primeira ligação

Sintoma. O telefone toca. O cliente em pré-divórcio fala em estresse por quinze minutos. Você promete reunião na mesma semana e já adianta linhas de defesa.

Custo. O cliente sai da ligação acreditando que você tem solução pronta. Você entra na reunião comprometida emocionalmente com narrativa não verificada.

Contramedida. Na primeira ligação, esclareça apenas escopo da reunião, valor (se houver) e o que o cliente deve trazer. Não opine sobre o caso. Não adiante tese. Adiar a primeira impressão para o presencial.

Capítulo. 1 (Comportamento 1 do Advogado Teórico) e 3 (Escuta clínica).

Erro 2. Não fazer triagem em 5 minutos

Sintoma. A primeira reunião com cliente novo dura uma hora e termina sem que você tenha aplicado nenhum filtro técnico. O cliente saiu satisfeito. Você saiu sem diagnóstico.

Custo. Cliente sem caso vira cliente do escritório. Cliente qualificado fica sub-atendido. Sua agenda vira gargalo. Sua reputação vira mediana.

Contramedida. Nos primeiros cinco minutos da reunião, aplique as cinco perguntas do Cap 8. Sem variar. Sem improvisar.

Capítulo. 8 (Triagem em 5 minutos).

Erro 3. Não cobrar a primeira reunião

Sintoma. Você oferece “consulta inicial gratuita” como diferencial competitivo. A reunião dura uma hora. O cliente “vai pensar” e nunca volta.

Custo. Sua hora vira insumo gratuito da escolha que o cliente faz em outro escritório. Você capta o cliente errado e perde o certo.

Contramedida. Cobre a primeira reunião em valor entre R\$ 250 e R\$ 500 a hora. Pago antes. Sem desconto na contratação posterior. Comunique ao cliente em três frases (Cap 3).

Capítulo. 3 (O cliente paga pelo seu olhar).

ERROS DE INVESTIGAÇÃO (4 A 6)

Erro 4. Não pedir o que o cliente não trouxe

Sintoma. A pasta sobre a mesa é a pasta do cliente. Você lê, analisa, mas não pede o que falta. Confiar que se algo importante existisse, o cliente teria trazido.

Custo. Cliente não traz o que não sabe que existe. O ex-cônjuge que esconde, ninguém procurou. Em três anos, sobrepartilha.

Contramedida. A primeira reunião termina com lista de coleta entregue ao cliente. Documento por documento. Quem pede. Quando entrega. O cliente sai com tarefa. Você sai com prazo.

Capítulo. 9 (Investigação documental ativa).

Erro 5. Acreditar na narrativa do cliente

Sintoma. Você anota o que o cliente conta como se fosse fato. Números mencionados (renda do ex, valor do imóvel, datas) entram na petição sem verificação.

Custo. A parte contrária contesta. O juiz pede prova. O cliente exagerou de boa-fé. A petição perde credibilidade antes do mérito.

Contramedida. Separe, na primeira reunião, hipótese (palavra do cliente) de prova (documento verificável). Peticione com prova. Argumente com hipótese.

Capítulo. 4 (Kahneman, viés de ancoragem) e 6 (Peirce, abdução).

Erro 6. Pular fontes públicas

Sintoma. Você não pesquisa Junta Comercial, cartório de imóveis em outras comarcas, CENSEC, Detran. Espera o juízo decidir sobre quebra de sigilo bancário antes de iniciar investigação patrimonial.

Custo. Quebra de sigilo demora meses. As fontes públicas estão disponíveis em dias. Você perde 4 a 6 meses do cronograma do caso.

Contramedida. Antes da segunda reunião, pesquise: junta comercial estadual, cartório de imóveis em comarca onde o ex já morou ou trabalhou, CENSEC para escrituras lavradas pelo ex.

Capítulo. 9 (Mapa de fontes públicas).

ERROS DE CONSTRUÇÃO DO CASO (7 A 9)

Erro 7. Confundir simpatia com qualificação

Sintoma. O cliente entra na sala, conta a história com emoção, você se identifica e aceita o caso no impulso. Não pergunta documento. Não filtra qualificação. Aceita pelo afeto.

Custo. Nem todo cliente sofrido tem caso. Cliente que sofreu sem caso vai gastar tempo, dinheiro e esperança. Você vira o vilão dessa frustração depois.

Contramedida. Qualificação é ato técnico, não emocional. Filtre pelas cinco perguntas do Cap 8. Filtrar é proteger.

Capítulo. 8 (Triagem em 5 minutos).

Erro 8. Não construir as três hipóteses

Sintoma. Você tem hipótese única sobre o caso, geralmente baseada no que o cliente sugeriu. Toda a coleta de prova segue essa hipótese. Você não considera alternativas.

Custo. Viés de confirmação (Kahneman, Cap 4). Você coleta o que confirma e ignora o que desafia. A parte contrária explora o que você não viu.

Contramedida. Em cada caso, formule três hipóteses (Cap 10). Principal (mais provável), alternativa favorável, alternativa desfavorável. Construa mapa de prova para as três.

Capítulo. 10 (Construção do caso por hipótese).

Erro 9. Recusar perícia em caso complexo

Sintoma. Em caso com empresa, imóvel disputado ou patrimônio cruzado, você decide que análise própria basta. Justifica com a economia de honorário.

Custo. A contadora do ex sabe onde os números estão. Você, não. A petição entra sem perícia. A perícia oficial é nomeada e pode ser medíocre.

Contramedida. Em caso com patrimônio acima de R\$ 500 mil, com componente empresarial ou indício de fraude, contrate perícia particular antes da petição. Custo: R\$ 8.000 a R\$ 40.000. Retorno: aceleração de meses e robustez probatória.

Capítulo. 10 (Decisão de perícia).

ERROS DE EXECUÇÃO PROCESSUAL (10 A 12)

Erro 10. Confundir tese com prova

Sintoma. Na petição inicial, você constrói argumentação juridicamente brilhante. Cita jurisprudência. Cita doutrina. Conclui pela procedência. Mas, ao listar fatos, lista o que o cliente contou. Não lista o que está documentado.

Custo. A parte contrária pede produção de provas. O juiz acolhe. Tese forte na petição vira pergunta aberta na audiência. Você improvisa.

Contramedida. Petição não é texto argumentativo. É mapa documental. Cada alegação aponta para documento já anexado ou para prova já requerida. A tese vem depois. A prova vem primeiro.

Capítulo. 7 (Foucault, verdade jurídica) e 11 (Petição com prova pré-posicionada).

Erro 11. Não testar a hipótese da parte contrária

Sintoma. Você constrói a estratégia do cliente sem antecipar o que o advogado do outro lado vai alegar. Acredita que o caso é claro.

Custo. A contestação chega com pontos que você não tinha previsto. Você responde no susto. Perde a primeira batalha argumentativa.

Contramedida. Antes de peticionar, redija mentalmente (ou em rascunho interno) a contestação que o melhor advogado da parte contrária faria. Identifique pontos fracos da sua petição. Fortaleça-os antes de protocolar.

Capítulo. 10 (Construção do caso por hipótese, mapa de prova).

Erro 12. Defaultar para tribunal

Sintoma. Você, por hábito ou por estrutura de honorário, defaulta para o judicial. Inventário extrajudicial vira judicial. Divórcio amigável vira litigioso. Acordo vira mediação. O cliente paga mais e espera mais.

Custo. O que poderia ser resolvido em quatro meses no cartório leva três anos no fórum. O cliente paga dez vezes mais.

Contramedida. Em cada caso, pergunte primeiro se cabe extrajudicial. Inventário com todos os herdeiros maiores, capazes, em acordo, sem testamento e sem bem em outro município: cabe cartório. Divórcio consensual sem filhos menores e com partilha acordada: cabe cartório. Triagem pela via certa antes da escolha do foro.

Capítulo. 11 (Execução, modelo A para inventário extrajudicial).

QUADRO - RESUMO

#	Erro	Custo	Contramedida	Cap
1	Aceitar na 1ª li- gação	Compromisso com narrativa não verificada	Adiar diagnós- tico para o pre- sencial	1, 3
2	Não triar em 5 min	Agenda vira gargalo	Aplicar 5 per- guntas	8
3	Não cobrar 1ª reunião	Hora vira in- sumo gratuito	R\$ 250-500/h pago antes	3

4	Não pedir o que faltou	Cliente não traz o que não sabe	Lista de coleta	9
5	Acreditar na narrativa	Petição perde credibilidade	Separar hipótese de prova	4, 6
6	Pular fontes públicas	Perda de 4-6 meses	JC, CRI, CEN-SEC antes do sigilo	9
7	Confundir simpatia	Cliente vira vítima da expectativa	Filtrar pelas perguntas	5 8
8	Não fazer 3 hipóteses	Viés de confirmação	Principal + favorável + desfavorável	10
9	Recusar perícia em complexo	Perícia oficial medíocre	Contratar particular antes	10
10	Confundir tese com prova	Improviso na audiência	Petição como mapa documental	7, 11
11	Não testar parte contrária	Contestação no susto	Redigir contestação mentalmente	10
12	Defaultar para tribunal	Cliente paga 10x e espera 3 anos	Perguntar se cabe extrajudicial	11

A LÓGICA POR TRÁS DOS 12

Os doze erros, quando observados em conjunto, têm padrão. O padrão é a substituição do trabalho técnico pelo conforto cognitivo.

O Erro 1 é o conforto de não esperar (aceitar logo). O Erro 2 é o conforto de não filtrar (aceitar todo cliente). O Erro 3 é o conforto

de não cobrar (acreditar que o gratuito atrai). O Erro 4 é o conforto de não pedir (aceitar o que veio). E assim por diante.

Em cada um, o advogado faz o que parece mais fácil no momento. E paga, mais à frente, o custo da facilidade inicial.

A advogada-investigadora competente, com o método deste livro, opera na direção oposta. Faz o que é desconfortável no momento (esperar, filtrar, cobrar, pedir, investigar, formular hipóteses, antecipar contra-narrativa). E colhe, mais à frente, o benefício do desconforto inicial.

A lógica é simétrica. Conforto agora, custo depois. Desconforto agora, benefício depois.

A advocacia de Família, em larga medida, é a profissão que mais sofre com inversão dessa lógica. Os clientes em estresse pedem conforto. O mercado em volume premia conforto. A advogada em pressão emocional cede ao conforto.

E os doze erros são, em conjunto, a descrição dessa cessão.

A boa notícia é que a cessão é decidida no nível individual. Cada advogada, em cada caso, decide se cede ou se sustenta. Não existe pressão estrutural que obrigue a ceder. Existe pressão que estimula. A decisão de não ceder é diária, recorrente, e cumulativa.

Em três anos de não-cessão consistente, a advogada-investigadora se diferencia. Em cinco anos, vira referência. Em dez, tem escritório próprio com clientela fiel.

A não-cessão começa amanhã, no próximo cliente.

E começa com a primeira pergunta do Cap 8.

. . .

*Não é o que você sabe. É o que você não
faz.*

. . .

capítulo

Conclusão. A advogada que escolhe ver

Coragem, prova e responsabilidade. F.1 O que está em jogo. F.2 O que este livro não disse. F.3 O convite.

. . .

O livro começou com a pasta da Maria Helena (Abertura). Termina, agora, na pasta da próxima cliente que vai chegar ao seu escritório.

Essa pasta vai chegar. Em alguns dias, em algumas semanas, em alguns meses. Uma mulher de 47 anos vai sentar na sua mesa em estresse. Vai abrir uma sacola. Vai colocar uma pasta amassada de elástico preto sobre a mesa. Vai dizer algo parecido com “Doutora, eu acho que preciso me divorciar”. Ou “Doutora, o meu pai faleceu e ninguém está me explicando direito o inventário”.

A pasta vai estar lá. E você vai ter três opções.

A primeira opção: ouvir com empatia, anotar o que parece relevante, prometer reunião na mesma semana, peticionar com base no que ela contou. É a opção do Advogado Teórico (Cap 1). É a opção que o sistema premia no curto prazo.

A segunda opção: ouvir sem método. Sem checklist. Sem critério. Apenas ouvir, esperar que a intuição traga resposta, e fazer o melhor que o instinto permitir. É a opção da maior parte das

advogadas em formação no Brasil de 2026. Não é falha pessoal. É falta de mapa.

A terceira opção: ouvir clinicamente (Cap 3), triar em cinco minutos (Cap 8), entregar lista de coleta (Cap 9), formular três hipóteses (Cap 10), peticionar com prova pré-posicionada (Cap 11). É a opção que este livro propõe. É a opção que constrói escritório sólido em cinco anos.

A diferença entre as três opções não está em capacidade técnica. Está em decisão metodológica.

Essa decisão acontece em segundos, na próxima primeira reunião.

F.1. O QUE ESTÁ EM JOGO

O que está em jogo, em cada primeira reunião, opera em três níveis. Em todos os três, o custo da decisão errada é alto.

Nível 1. O patrimônio do cliente

O cliente que confia em você está apostando o patrimônio que construiu em vinte ou trinta anos. A confiança não é incidental. É depósito. Quando uma mulher de 47 anos coloca a pasta na sua mesa, ela está depositando, em sua leitura técnica do caso, a divisão justa de patrimônio que vai sustentar a aposentadoria dela, a educação dos filhos dela, a casa que ela vai morar pelos próximos vinte anos.

Se você não investiga, se aceita a versão narrativa sem coletar prova, ela paga. Não você. Ela. Em sobrepartilha quatro anos depois. Em meaçaõ não-reivindicada. Em patrimônio que ficou com o ex porque ninguém procurou.

O custo do erro do advogado, em advocacia de Família, é geralmente pago pelo cliente. Isso é o que distingue essa profissão de muitas outras. Em medicina, o erro do médico é, frequentemente, pago em saúde do médico (processo, multa, perda de licença). Em engenharia, o erro do engenheiro é pago em vida das pessoas que usam a estrutura. Em advocacia de Família, o erro do advogado

é pago em patrimônio do cliente, que o advogado nunca conhece de perto.

A assimetria entre quem decide o método (advogado) e quem paga o custo (cliente) é o que torna a responsabilidade ética da advocacia particularmente pesada.

Nível 2. Sua reputação profissional

Sua reputação é o único ativo que não se reconstrói. Patrimônio se reconstrói. Saúde, em alguma medida, se recupera. Relacionamentos se renovam. Reputação, uma vez quebrada, fica.

O livro estabeleceu (Cap 2) que a reputação do escritório é assimétrica. Construir leva anos. Perder leva um caso. Um cliente prejudicado conta a história para a família, para colegas de trabalho, para o grupo de amigas. A história tem mais memória que o serviço prestado sem problema.

A advogada que acumula casos resolvidos com método constrói reputação positiva por sinais lentos: indicação de cliente a cliente, conversa entre advogados em fórum, convite para palestra. Cada um desses sinais leva meses ou anos para se formar.

A mesma advogada, em um caso mal-conduzido, pode comprometer o que demorou cinco anos para construir.

A escolha de método não é apenas técnica. É proteção da única coisa que sustenta seu escritório no longo prazo.

Nível 3. O futuro da advocacia de Família como disciplina

O Brasil tem, em 2026, cerca de 1,4 milhão de advogados ativos. A advocacia de Família é segmento relevante. Em volume, conduz mais de 800 mil processos por ano. Em peso emocional, talvez seja o segmento que mais marca a vida dos clientes (depois talvez de Penal).

A qualidade técnica desse segmento, em 2026, é desigual. Existem escritórios excepcionais, em geral em capitais, em geral com tradição. E existe uma vastidão de escritórios que opera no padrão do Advogado Teórico, descrito no Cap 1.

A escolha individual de cada advogada de Família, em cada caso, contribui ou para a elevação ou para a estagnação do padrão coletivo. Não é dramático. É somatório.

A profissão se eleva uma advogada de cada vez. Não há outro caminho.

E se eleva exatamente onde cada uma de nós decide, na próxima primeira reunião, abandonar o conforto cognitivo e abraçar o método.

F.2. O QUE ESTE LIVRO NÃO DISSE

Este livro estabeleceu um método. Mas o método não é receita. E vale dizer, com honestidade, o que ele não cobre.

O método é estrutura, não execução. Cada caso pede aplicação singular. As cinco perguntas do Cap 8 funcionam em 90% dos casos. Nos outros 10%, você vai precisar adaptar. A adaptação exige julgamento que vem com experiência. O método acelera a aquisição de experiência, mas não substitui experiência.

A investigação tem limite ético. O Código de Processo Civil estabelece o devido processo legal. O Código de Ética da OAB estabelece os limites profissionais. Não é tudo o que se pode descobrir que se pode usar. Documento obtido por meio ilícito não entra no processo. A advogada-investigadora opera dentro dos limites. Não fora deles.

Não existe perfeição em caso de Família. Existe melhoria sistemática. Em cinco anos de aplicação consistente do método, você vai cometer dezenas de pequenos erros. Documento que faltou pedir. Hipótese que não viu. Cliente que poderia ter sido melhor atendido. Errar não é falha do método. É parte do trabalho. O método reduz erros, não os elimina.

O método não substitui mentor humano. Este livro é mapa explícito. Mentor humano é correção em tempo real. Os dois são complementares. Use ambos se possível. Se não tiver mentor disponível, use o livro como mentor mecânico. Mas, no momento em que mentor humano qualificado aparecer, abraçe.

O livro não trata de honorário. Por escolha editorial e por reglamento da OAB (Provimento 205/2021), este livro não discute precificação de honorário. A advogada-investigadora cobra acima da média. Mas o quanto acima, e como estruturar, é tema de outro livro.

O livro não trata de gestão de escritório. Captação de cliente, marketing, redes sociais, presença digital, gestão financeira, tudo isso é central para o sucesso da advocacia em 2026, e nada disso foi tratado. Há livros melhores sobre o assunto. Este livro se concentra no método técnico de atendimento ao cliente. É o piso. Os outros temas são as paredes.

O livro não trata de Direito do Trabalho. Por escolha editorial, este volume cobre apenas Família. O livro irmão (planejado para 2027) tratará da advocacia trabalhista pela ótica do colaborador, com método similar adaptado para aquele nicho.

F. 3. O CONVITE

Este livro termina, como começa, com a pasta. A próxima pasta. A que vai chegar nas próximas semanas ou meses ao seu escritório.

E termina com três convites específicos, para três tipos de leitora.

Para Ana, que ainda não pegou o primeiro caso

Você está no início. Tem energia, tempo e ambição. Pode estar hesitando ou pode estar confiante. Os dois extremos têm risco próprio.

O convite, para você, é começar pelo Cap 8.

Pegue o próximo caso real que entrar no seu escritório, ou no escritório onde você trabalha. Aplique as cinco perguntas da triagem em 5 minutos. Sem variar. Sem improvisar. Faça a primeira reunião segundo o que está descrito no Cap 8. Anote o resultado. Compare, depois, com o que sua intuição teria sugerido sem o checklist.

Em catorze de vinte casos, a comparação vai mostrar a diferença. E essa diferença é a lição.

Para Mariana, que perdeu um caso por falta de prova

Você já tem doze, quinze, dezoito anos de OAB. Tem clientela. Tem renda razoável. Mas, em algum caso recente, ficou a sensação de que algo poderia ter sido feito diferente. Cliente que ficou prejudicado. Sobrepartilha que aconteceu. Decisão que ficou aquém.

Você não tem o que aprender do zero. Tem o que organizar.

O convite, para você, é começar pelo Cap 15.

Aplique os doze erros como checklist a três casos recentes seus, que tiveram resultado abaixo do esperado. Para cada caso, identifique quais dos doze erros você cometeu. Não para se culpar. Para entender padrão.

Em geral, dois ou três erros aparecem em série. Esses são os seus erros de assinatura. Trabalhe especificamente neles nos próximos doze meses.

Para a profissional que já investiga

Você não precisa deste livro para fazer seu trabalho. Você já opera, em larga medida, no enquadre descrito aqui. Talvez sem ter posto nome. Talvez sem ter sistematizado. Mas opera.

O convite, para você, é passar este livro adiante.

Empreste a uma colega no início da carreira. Recomende em uma palestra. Cite em um congresso. Use como base para mentoria de estagiária. A profissão se eleva uma advogada de cada vez. Você já se elevou. Ajude a elevar a próxima.

E talvez, em mais cinco anos, quando você abrir uma pasta nova e a cliente do outro lado da mesa contar a história dela, você se lembre do que está em jogo. Patrimônio dela. Reputação sua. Futuro da disciplina.

E vá ao trabalho.

A FRASE FINAL

Esse livro existe porque a pasta da Maria Helena chegou ao meu escritório quatro anos depois do divórcio dela.

A pasta da próxima cliente vai chegar antes. Vai chegar na próxima reunião.

A pergunta, agora, é só sobre o método com que você vai abri-la.

. . .

Palavra é hipótese.

Documento é prova.

A diferença é a sua reputação.

. . .

paratexto

Apêndice A. Os autores do livro

Linha do tempo intelectual de Peirce a Kahneman. Quatro autores principais (com capítulo próprio na Parte II) e três referências auxiliares (citadas ao longo do livro). Cada um com obra principal, contexto histórico e contribuição para o método TaL. Para a leitora que quiser aprofundar.

. . .

A construção deste livro convergiu quatro autores principais (Kahneman, Klein, Peirce, Foucault), cada um com capítulo dedicado na Parte II, mais três referências auxiliares (Joseph Bell, Niklas Luhmann e Maria Berenice Dias), que aparecem ao longo do livro como conectores e âncoras doutrinárias. Este apêndice apresenta uma síntese cronológica, com obra principal e indicação de onde no livro cada autor aparece.

LINHA DO TEMPO

1839	—————	1914	Charles Sanders Peirce (filósofo americano, abdução)
1859	—————	1930	Arthur Conan Doyle (médico e escritor, Sherlock Holmes baseado em Joseph Bell)

1926 ————— 1984	Michel Foucault (filósofo francês, verdade jurídica como ritual)
1927 ————— 1998	Niklas Luhmann (sociólogo alemão, direito como sistema autopoiético)
1934 ————— 2024	Daniel Kahneman (psicólogo israelense-americano, System 1 e System 2)
1944 —————→	Gary Klein (psicólogo cognitivo americano, RPD)
1948 —————→	Maria Berenice Dias (desembargadora brasileira, doutrina canônica de Família)

SÍNTESE DE CADA AUTOR

1. Charles Sanders Peirce (1839 – 1914)

Profissão. Cientista (geodésia e gravimetria) e filósofo americano.

Obra-âncora. *Collected Papers of Charles Sanders Peirce*. 8 volumes. Cambridge: Harvard University Press, 1931–58. (Publicação póstuma.)

Contexto histórico. Filho do matemático Benjamin Peirce, treinado em casa, trabalhou trinta anos para o United States Coast Survey enquanto escrevia, à noite, milhares de páginas em lógica, semiótica e metodologia científica. Morreu na pobreza, em 1914, nos Apalaches. Sua obra só veio a público a partir de 1931.

Contribuição para o método TaL. Peirce sistematizou três formas de raciocínio: dedução, indução e abdução. A abdução é o raciocínio que formula hipótese explicativa para fato surpreendente. É o motor cognitivo da investigação patrimonial em Direito de Família. A advogada-investigadora opera por abdução o tempo todo, geralmente sem ter ouvido o termo. Peirce nomeia, sistematiza e dá critérios de validação para a operação.

Capítulo do livro. 6 (A abdução jurídica).

Edições brasileiras acessíveis. *Semiótica* (Perspectiva, 1977) e *Escritos Coligidos* (Cultrix, 1972), com fragmentos traduzidos.

2. Arthur Conan Doyle (1859 – 1930) e Joseph Bell (1837 – 1911)

Profissão. Doyle: médico (formado em Edimburgo) e escritor. Bell: médico-cirurgião e professor da Universidade de Edimburgo.

Obra-âncora. DOYLE, Arthur Conan. *Memoirs of Sherlock Holmes*. London: George Newnes, 1894.

Contexto histórico. Doyle iniciou seus estudos de medicina na Universidade de Edimburgo em 1876, onde Joseph Bell era professor. Bell ensinava medicina clínica através de observação sistemática: ao receber paciente, conseguia deduzir detalhes pessoais (profissão, origem, doença) a partir da aparência, da forma de caminhar e do estado das mãos do paciente. Para Bell, observação, dedução e verificação eram os três pilares do método clínico. Doyle, anos depois, modelou o personagem Sherlock Holmes a partir do método do mestre.

Contribuição para o método TaL. Bell é o modelo cultural da advogada-investigadora. Observação sensorial sistemática como método. Conexão entre detalhe aparentemente insignificante e diagnóstico técnico. A primeira reunião com cliente de Família tem a mesma estrutura cognitiva da primeira consulta de Bell com paciente: olhar a pasta antes de ouvir a fala.

Capítulo do livro. Abertura (epígrafe), Cap 1 (contraste com Advogado Teórico) e cenas de abertura em vários capítulos.

Edições brasileiras acessíveis. *As Aventuras de Sherlock Holmes* (Companhia das Letras, 2005) e outras coletâneas.

3. Michel Foucault (1926 – 1984)

Profissão. Filósofo, historiador das ideias, professor do Collège de France.

Obra-âncora. *A Verdade e as Formas Jurídicas*. Conferências dadas na PUC-Rio em 1973. Trad. Roberto Cabral de Melo Machado e Eduardo Jardim Morais. Rio de Janeiro: NAU, 2002 (com várias edições posteriores).

Contexto histórico. Foucault, em maio de 1973, esteve no Rio de Janeiro durante três semanas para dar cinco conferências. O auditório era misto, com brasileiros recém-saídos do AI-5. Foucault, sem mencionar diretamente a ditadura, expôs como o direito ocidental, em qualquer lugar, é uma forma específica de produzir verdade. Não uma forma de descobrir verdade que estaria lá fora, mas uma forma de produzir, dentro de rituais codificados, a verdade que serve ao sistema.

Contribuição para o método TaL. Foucault desnuda a epistemologia do processo civil. O juiz vê documento, não narrativa. A verdade jurídica não é a verdade vivida pelo cliente. A advogada-investigadora traduz a narrativa do cliente em material que cabe nos rituais do processo. Quem entende isso muda a estratégia.

Capítulo do livro. 7 (A verdade jurídica não é a verdade do cliente).

Edições brasileiras acessíveis. Edições da NAU (Rio) e da Editora 34 (São Paulo).

4. Niklas Luhmann (1927 – 1998)

Profissão. Sociólogo alemão, professor da Universidade de Bielefeld.

Obra-âncora. *Law as a Social System*. Trad. Klaus A. Ziegert. Oxford: Oxford University Press, 2004 (original alemão de 1993).

Contexto histórico. Luhmann foi advogado por formação, depois sociólogo. Desenvolveu, ao longo de quatro décadas, uma teoria sistêmica massiva, conhecida como teoria dos sistemas sociais. Influenciou direito, sociologia, ciência política e teoria da comunicação. Sua obra é densa, técnica, e desafiadora.

Contribuição para o método TaL. Luhmann descreve o direito como sistema autopoietico, que opera com código binário lícito/ilícito. O sistema só processa o que vem codificado em sua linguagem. Narrativa não é input. Documento é. Para o cliente da

advogada-investigadora, isso significa que a tradução de história vivida para documento processado é o ato técnico central.

Capítulo do livro. 10 (Construção do caso por hipótese).

Edições brasileiras acessíveis. *O Direito da Sociedade* (Martins Fontes, 2016).

5. Daniel Kahneman (1934 – 2024)

Profissão. Psicólogo israelense-americano, professor de Princeton, Nobel de Economia em 2002.

Obra-âncora. *Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar*. Trad. Cássio de Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012 (original inglês de 2011).

Contexto histórico. Nascido em Tel Aviv em 1934, passou a infância escondido em Paris ocupada durante a Segunda Guerra. Emigrou para Israel em 1948. Em 1969, conheceu Amos Tversky, com quem desenvolveu, por trinta anos, a Prospect Theory. Recebeu o Nobel de Economia em 2002, mesmo sendo psicólogo, por mostrar que economistas estavam errados sobre como humanos decidem.

Contribuição para o método TaL. Kahneman descreve a cognição humana em dois modos: System 1 (rápido, intuitivo, enviesado) e System 2 (lento, analítico, consciente). A primeira reunião com cliente, em modo intuitivo, é armadilha cognitiva. A escuta clínica é convocação deliberada de System 2. Os quatro vieses centrais (ancoragem, disponibilidade, confirmação, halo) operam contra a advogada que não os conhece.

Capítulo do livro. 4 (A primeira reunião é uma armadilha cognitiva).

Edições brasileiras acessíveis. *Rápido e Devagar* (Objetiva, 2012).

6. Gary Klein (1944 –)

Profissão. Psicólogo cognitivo americano. Fundador da Klein Associates Inc.

Obra-âncora. *Sources of Power: How People Make Decisions*. Cambridge, MA: MIT Press, 1998.

Contexto histórico. Klein trabalhou nos anos 1970 no laboratório de pesquisa de decisões da Força Aérea americana. Em 1985, descobriu, em pesquisa com bombeiros do Ohio, que profissionais experientes não comparam alternativas. Reconhecem padrão. Formalizou o Recognition-Primed Decision Model em 1993.¹⁷ Em 2009, publicou artigo conjunto com Kahneman reconhecendo que intuição treinada é confiável em domínios estáveis.¹⁸

Contribuição para o método TaL. Klein explica como a advogada experiente decide em segundos o que a iniciante leva uma semana. O método pode ser aprendido em três anos, sem esperar os quinze. O checklist explícito de reconhecimento (Cap 5) é ferramenta de aceleração.

Capítulo do livro. 5 (O reconhecimento de padrão da advogada experiente).

Edições brasileiras acessíveis. Nenhuma tradução oficial. Leitura em inglês ou via PDF acadêmico.

7. Maria Berenice Dias (1948 –)

Profissão. Desembargadora aposentada do Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul, doutrinadora brasileira.

Obra-âncora. *Manual de Direito das Famílias*. 17 ed. Salvador: JusPodivm, 2025.

Contexto histórico. Maria Berenice Dias é a maior referência viva em Direito de Família no Brasil. Foi juíza, desembargadora, e autora de obras seminais sobre alienação parental, união homoafetiva, e direitos das famílias. Sua obra é estudada em programas de pós-graduação e citada em jurisprudência do STJ e do STF. Aos 77 anos, segue produzindo e revisando edições.

Contribuição para o método TaL. Berenice é a âncora doutrinária permanente deste livro. Este livro não disputa terreno com ela. Existe para complementar Berenice em um eixo específico:

¹⁷KLEIN, Gary. A Recognition-Primed Decision (RPD) Model of Rapid Decision Making. In: KLEIN, Gary et al. (eds.). *Decision Making in Action: Models and Methods*. Norwood, NJ: Ablex, 1993, p. 138-147.

¹⁸KAHNEMAN, Daniel; KLEIN, Gary. Conditions for Intuitive Expertise: A Failure to Disagree. *American Psychologist*, v. 64, n. 6, p. 515-526, 2009.

o método de investigação patrimonial aplicado, que a doutrina canônica reconhece mas não destrincha em método.

Capítulo do livro. Citações ao longo do livro, especialmente nos capítulos 7, 9, 10 e 11.

Edições brasileiras acessíveis. *Manual de Direito das Famílias* (JusPodivm, 17ª ed 2025) e outras obras pela mesma editora.

CONVERGÊNCIA ENTRE OS SETE

Os sete, em campos diferentes, convergem para uma resposta. A resposta é que observação documental antecede teoria.

Peirce: a hipótese só é válida se for testável por observação.

Bell e Doyle: a observação clínica é o ato técnico fundador.

Foucault: o sistema só reconhece a observação documentada nos rituais.

Luhmann: o sistema só processa o que vem codificado em sua linguagem.

Kahneman: a observação por System 1 é enviesada. System 2 é a sede da observação rigorosa.

Klein: a observação experiente é resultado de repertório acumulado, mas pode ser acelerada por checklist explícito.

Berenice: a doutrina brasileira de Família, em sua maturidade, reconhece o peso da prova documental como pilar do processo.

A convergência não foi planejada. Aconteceu. Sete autores em três continentes, em cinco gerações, em campos sem comunicação direta entre si, formularam versões da mesma resposta.

A advocacia de Família brasileira, ao adotar o método TaL, está em conformidade com essa convergência.

E você, ao aplicar o método na próxima primeira reunião, está fazendo parte de uma linhagem intelectual que começou com Peirce em 1839 e segue, ainda, em formação.

A próxima cliente espera.

. . .

paratexto

Apêndice B. Os 8 checklists imprimíveis

Para imprimir, plastificar e manter na mesa do escritório. Cada checklist é ferramenta operacional do método TaL. Não substituem os capítulos. Os capítulos explicam o porquê. Os checklists organizam o como.

. . .

CHECKLIST 1. TRIAGEM EM 5 MINUTOS

Aplicar nos primeiros cinco minutos de toda primeira reunião com cliente novo. Sem variar. Sem improvisar.

☐ Pergunta 1. O que você está buscando exatamente?

Tipo de resposta: () claro () ambíguo () vingança
() averiguar

☐ Pergunta 2. O que você tem documentado em mãos?

Preparo: () total () parcial () mínimo () zero

- ☐ Pergunta 3. O ex (ou herdeiros) sabe que você está aqui?

Fase: () aberta () desconfia () não sabe

- ☐ Pergunta 4. Existe patrimônio relevante envolvido?

Escala: () nada () médio () alto () alto-opaco

- ☐ Pergunta 5. O que você desconfia que ele esconde?

Hipótese: () específica () contextual () negação
() aberta

DIAGNÓSTICO INICIAL: _____

TIPO DE CASO: _____

CRONOGRAMA ESTIMADO: _____

DECISÃO: () ACEITAR () ORIENTAR () RECUSAR

CHECKLIST 2. COLETA INVENTÁRIO CONTENCIOSO

Aplicar logo após triagem identificar inventário contencioso. Entregar ao cliente como tarefa. Prazo: 30 a 60 dias.

DOCUMENTOS BÁSICOS

- ☐ Certidão de óbito do falecido
- ☐ Certidão de nascimento ou casamento do falecido
- ☐ CPF e RG do falecido
- ☐ Documentos pessoais de todos os herdeiros
- ☐ Últimas 3 a 5 declarações de IR do falecido

DOCUMENTOS PATRIMONIAIS

- ☐ Matrículas atualizadas de todos os imóveis em nome do falecido
- ☐ Certidões negativas (federal, estadual, municipal, trabalhista)
- ☐ Contratos sociais de todas as empresas em que o falecido era sócio
- ☐ Histórico de quotas das empresas (últimos 10 anos)

- ☐ Veículos registrados (Detran)
- ☐ Extratos de aplicações financeiras (últimos 24 meses)
- ☐ Extratos de conta corrente (últimos 24 meses)

DOCUMENTOS DE INVESTIGAÇÃO PATRIMONIAL

- ☐ Certidões de cartório de imóveis em outras comarcas
- ☐ Pesquisa em Junta Comercial estadual
- ☐ Pesquisa CENSEC (escrituras nacionais)
- ☐ Histórico de movimentação bancária pré-óbito (60 dias)
- ☐ Apólices de seguro de vida

DOCUMENTOS PROCESSUAIS

- ☐ Procurações dos herdeiros
- ☐ Termo de nomeação de inventariante
- ☐ Plano de partilha (fase posterior)

CHECKLIST 3. COLETA INVENTÁRIO EXTRA-JUDICIAL

Aplicar quando triagem identifica via cartorial. Lei 11.441/2007. Prazo: 15 a 45 dias.

DOCUMENTOS BÁSICOS

- ☐ Os mesmos do Checklist 2 (básicos)

DOCUMENTOS DE COMPROVAÇÃO DE ACORDO

- ☐ Declaração assinada por todos os herdeiros confirmando o acordo
- ☐ Termo de renúncia de herança (se houver renunciante)
- ☐ Ata de reunião familiar (se houver, recomendado)

DOCUMENTOS PATRIMONIAIS (mínimos)

- ☐ Matrículas atualizadas dos imóveis
- ☐ Certidões negativas
- ☐ Declaração de IR do falecido (último ano)
- ☐ Comprovante de ITCMD pago (recalcular se necessário)

DOCUMENTOS PROCESSUAIS

- ☐ Procurações ao advogado
- ☐ Plano de partilha consensual
- ☐ Minuta da escritura pública

CHECKLIST 4. COLETA DIVÓRCIO AMIGÁVEL

Aplicar quando triagem identifica via consensual. Prazo: 15 a 45 dias.

DOCUMENTOS BÁSICOS

- ☐ Certidão de casamento atualizada
- ☐ Certidões de nascimento dos filhos (se houver)
- ☐ Documentos pessoais dos cônjuges
- ☐ Pacto antenupcial (se existir)
- ☐ Comprovantes de residência

DOCUMENTOS PATRIMONIAIS

- ☐ Lista completa de bens adquiridos durante o casamento
- ☐ Matrículas atualizadas de imóveis
- ☐ Documentos dos veículos
- ☐ Extratos bancários e de aplicações (últimos 6 meses)
- ☐ Contratos sociais de empresas conjuntas ou individuais

DOCUMENTOS DE INVESTIGAÇÃO (mesmo em amigável)

- ☐ Extrato individual do ex (24 meses)
- ☐ Declaração de IR do ex (últimos 3 anos)
- ☐ Pesquisa rápida em junta comercial e cartório de imóveis

DOCUMENTOS DE ACORDO

- ☐ Plano de partilha consensual (com avaliação de cada bem)
- ☐ Termo de acordo sobre guarda (se filhos menores)
- ☐ Termo de acordo sobre pensão alimentícia (se aplicável)
- ☐ Termo de acordo sobre uso da residência conjugal

DOCUMENTOS PROCESSUAIS

- ☐ Procurações
- ☐ Petição inicial ou minuta de escritura pública

CHECKLIST 5. COLETA DIVÓRCIO LITIGIOSO

Aplicar quando triagem identifica litígio ou suspeita forte de patrimônio oculto. Prazo: 60 a 120 dias.

DOCUMENTOS BÁSICOS

- ☐ Os mesmos do Checklist 4

DOCUMENTOS PATRIMONIAIS COMPLETOS

- ☐ Matrículas atualizadas de imóveis em nome de qualquer dos cônjuges
- ☐ Contratos sociais de todas as empresas
- ☐ Histórico de quotas (10 anos)
- ☐ Veículos (Detran)
- ☐ Aplicações financeiras (24 meses)
- ☐ Conta corrente (24 meses)
- ☐ IR dos últimos 5 anos
- ☐ Contrato de trabalho ou comprovação de renda

DOCUMENTOS DE INVESTIGAÇÃO PATRIMONIAL

- ☐ Certidões de cartório em outras comarcas (onde ex já morou)
- ☐ Pesquisa em juntas comerciais de outros estados
- ☐ Histórico de transferências patrimoniais (24 meses)
- ☐ Doações recebidas pelo ex
- ☐ Heranças recebidas pelo ex
- ☐ Apólices de seguro
- ☐ Patrimônio em nome de terceiros próximos

DOCUMENTOS PROCESSUAIS

- ☐ Procurações
- ☐ Quesitos de perícia
- ☐ Petição inicial

CHECKLIST 6. INVESTIGAÇÃO DE PATRIMÔNIO OCULTO

Aplicar quando triagem ou primeira investigação revela indício de patrimônio em nome de terceiros ou em transferências fraudulentas.

FONTE 1. Cartório de Registro de Imóveis

- ☐ Comarca da residência conjugal: matrículas de todos os imóveis do casal
- ☐ Comarca onde o ex já morou: pesquisa em nome do ex
- ☐ Comarca onde o ex trabalhou: pesquisa em nome do ex
- ☐ Comarcas onde a família do ex (pais, irmãos) reside: pesquisa em nome dos parentes próximos

☐ CNIB (Central Nacional de Indisponibilidade de Bens)

FORTE 2. Junta Comercial

- ☐ Estado da residência: todas as empresas em que o ex é sócio
- ☐ Estado da residência: empresas em que parente próximo (irmão, cunhada, sócio histórico) é sócio
- ☐ Outros estados conforme indicação
- ☐ Histórico de alterações contratuais nas empresas (10 anos)

FORTE 3. CENSEC (Central de Escrituras)

- ☐ Escrituras lavradas pelo ex nos últimos 10 anos (doação, venda, partilha)
- ☐ Pacto antenupcial registrado em outro cartório

FORTE 4. Detran

- ☐ Veículos em nome do ex (consulta por placa ou por CPF)
- ☐ Histórico de transferências (60 meses)
- ☐ Veículos em nome de terceiros próximos

FORTE 5. Receita Federal

- ☐ Confirmação de CPF ativo do ex
- ☐ Declaração de bens (se acessível via procuração ou requisição judicial)

FORTE 6. Inteligência forense privada (casos > R\$ 1 milhão)

- ☐ Avaliação prévia de custo-benefício
- ☐ Contratação de empresa qualificada (LEME Forense ou similar)
- ☐ Termo de confidencialidade

CHECKLIST 7. MAPA DE PROVA POR HIPÓTESE

Aplicar entre a 8ª e a 12ª semana do caso. Após coleta documental inicial. Define a petição inicial.

CASO: _____

DATA DO MAPA: _____

HIPÓTESE PRINCIPAL: _____

Probabilidade subjetiva: _____%

Documentos que sustentam: _____

- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____

Perícia necessária: _____

Testemunhas relevantes: _____

HIPÓTESE ALTERNATIVA 1 (mais favorável): _____

Probabilidade: _____%

Documentos que sustentariam:

- ☐ _____
- ☐ _____

HIPÓTESE ALTERNATIVA 2 (menos favorável): _____

Probabilidade: _____%

Documentos que poderiam refutar a hipótese principal:

- ☐ _____
- ☐ _____

Resposta estratégica se vier:

DECISÕES ESTRATÉGICAS

- ☐ Perícia particular: () sim () não
- ☐ Inteligência forense: () sim () não
- ☐ Acordo extrajudicial: () tentar () ir direto a litígio

CHECKLIST 8. OS 12 ERROS DO ADVOGADO TEÓRICO (AUTOAVALIAÇÃO PERIÓDICA)

Aplicar a cada três casos resolvidos. Identifica padrões de erro próprios. Trabalha especificamente neles nos próximos meses.

ERROS DE TRIAGEM

- ☐ Erro 1. Aceitei na 1ª ligação?
- ☐ Erro 2. Pulei a triagem em 5 minutos?
- ☐ Erro 3. Não cobrei a 1ª reunião?

ERROS DE INVESTIGAÇÃO

- ☐ Erro 4. Não pedi o que o cliente não trouxe?
- ☐ Erro 5. Acreditei na narrativa sem verificar?
- ☐ Erro 6. Pulei fontes públicas?

ERROS DE CONSTRUÇÃO

- ☐ Erro 7. Confundi simpatia com qualificação?
- ☐ Erro 8. Trabalhei com hipótese única?
- ☐ Erro 9. Recusei perícia em caso complexo?

ERROS DE EXECUÇÃO

- ☐ Erro 10. Confundi tese com prova?
- ☐ Erro 11. Não testei a hipótese da parte contrária?
- ☐ Erro 12. Defaultei para tribunal sem checar extrajudicial?

PADRÃO DE ASSINATURA (dois ou três erros recorrentes seus):

1. _____
2. _____
3. _____

PLANO DE 90 DIAS PARA TRABALHAR NESSES PADRÕES:

. . .

Use os oito checklists no escritório. Imprima. Plastifique. Cole na parede. Em três meses de aplicação consistente, o método deixa de ser checklist e vira reflexo. E é nesse ponto que a advogada-investigadora competente está, depois de dois ou três anos de prática deliberada.

paratexto

Apêndice C. Glossário técnico

Termos jurídicos usados no livro, explicados em 1 a 3 frases. Voltado para Ana (advogada com 2 a 4 anos de OAB) sem subestimar. Lista alfabética.

. . .

Abdução. Modo de raciocínio descrito por Charles Sanders Peirce, distinto de indução e dedução. Parte de fato surpreendente para formular hipótese explicativa testável. É o motor cognitivo da investigação patrimonial em Direito de Família.

Anti-dote. Termo informal do livro. Contra-medida prática para cada erro do Advogado Teórico. Aplicado no nível da rotina do escritório.

Antecipação de tutela. Decisão judicial que defere, antes da sentença final, o efeito principal do pedido. Em divórcio, pode antecipar quebra de sigilo bancário, indisponibilidade de bens, ou alimentos provisórios. Regulada pelos arts. 300 e 311 do CPC.

Autopoiético (sistema). Conceito de Niklas Luhmann. Sistema que produz seus próprios elementos a partir de seus próprios elementos. O direito é sistema autopoiético: só processa o que vem codificado em sua linguagem (lícito/ilícito, documento/narrativa).

Bem comum. Patrimônio adquirido durante o casamento que pertence aos dois cônjuges em regime de comunhão. Em comu-

nhão parcial, é tudo que foi adquirido onerosamente durante a vigência do casamento. Arts. 1.658 a 1.660 do CC.

Bem incomunicável. Patrimônio que não entra na partilha. Inclui o que cada cônjuge possuía antes do casamento, heranças e doações recebidas individualmente, e benfeitorias em bens incomunicáveis. Art. 1.659 do CC.

Centralização Notarial (CENSEC). Sistema do Colégio Notarial do Brasil que permite pesquisa nacional por outorgante de escrituras. Útil para identificar escrituras lavradas pelo ex em outras comarcas.

CNIB (Central Nacional de Indisponibilidade de Bens). Sistema de consulta pública que mostra se imóvel está indisponível por ordem judicial em algum processo. Útil em casos com indício de transferência fraudulenta.

Comunhão parcial de bens. Regime de bens padrão do casamento civil brasileiro (art. 1.640 do CC). Bens adquiridos durante o casamento são comuns. Bens anteriores ou herdados individualmente são incomunicáveis.

Comunhão universal de bens. Regime opcional em que todo o patrimônio dos dois cônjuges (anterior, adquirido ou herdado) entra em comum, ressalvadas exceções legais.

Contencioso (inventário ou divórcio). Procedimento com divergência entre as partes (herdeiros ou cônjuges). Tramita em juízo. Tempo médio: 1 a 5 anos.

Devida diligência. Princípio profissional. A advogada que opera com método (este livro) está exercendo devida diligência. A que opera sem, é vulnerável a responsabilização civil em casos extremos.

Extrajudicial (inventário ou divórcio). Procedimento por escritura pública em cartório de notas, sem juízo. Autorizado pela Lei 11.441/2007. Exige todos os herdeiros maiores, capazes e em acordo (e ausência de filhos menores, em divórcio).

Fraude à legítima. Ato pelo qual o testador ou doador prejudica a parte legítima dos herdeiros necessários. Sanções: anulação do ato e retorno do patrimônio à massa hereditária.

Halo (efeito). Viés cognitivo descrito por Daniel Kahneman. A impressão geral favorável (ou desfavorável) sobre uma pessoa

irradia para todas as dimensões do julgamento. Cliente articulado parece também confiável e merecedor da causa, sem relação real com o mérito.

Hipótese. No sentido de Peirce, proposição explicativa formulada após observação de fato surpreendente. Não é prova. É proposta de investigação. A hipótese válida atende a quatro critérios: plausibilidade, capacidade explicativa, testabilidade e economia.

Justificativa qualificada. Termo informal do livro. Razão fundamentada para uma decisão metodológica (aceitar caso, contratar perícia, peticionar com determinado pedido). Exige documento, hipótese articulada e mapa de prova.

Litigioso (inventário ou divórcio). Procedimento com divergência. Tramita em juízo. Tempo médio: 1 a 5 anos. Custo médio: 10% a 30% do valor da causa, somando custas, honorários e perícias.

Mancomunhão. Estado transitório do patrimônio comum entre a separação de fato e a partilha. Os bens não foram divididos, mas a comunhão também já não existe. Termo doutrinário, frequente em obras de Rafael Calmon.

Meação. Metade do patrimônio comum a que cada cônjuge tem direito em caso de divórcio ou morte. Em comunhão parcial, é meação do patrimônio adquirido durante o casamento.

Partilha. Ato de dividir formalmente o patrimônio. Em inventário, divide entre herdeiros. Em divórcio, divide a meação entre cônjuges. Pode ser feita em juízo (contencioso) ou em cartório (extrajudicial).

Patrimônio oculto. Bens ou valores não declarados pelo ex-cônjuge ou pelo falecido. Em divórcio, frequentemente aparece em nome de terceiros próximos (irmão, sogra, primo) via simulação. Em inventário, pode aparecer em escrituras antigas, contas em outros estados, ou empresas com histórico de quotas.

Perícia particular. Avaliação técnica contratada pelo advogado antes do processo. Tem peso de parecer técnico do autor, não substitui perícia oficial. Acelera o processo em meses.

Perícia oficial. Avaliação técnica nomeada pelo juiz no curso do processo. Tem força probatória plena. Em geral leva 6 a 18 meses entre nomeação e conclusão.

Plano de partilha. Documento que descreve como o patrimônio será dividido. Em casos amigáveis, é parte central. Em casos contenciosos, é proposto na petição inicial e definido na sentença ou em acordo.

Prazo decadencial. Prazo dentro do qual um direito pode ser exercido. Em simulação patrimonial, é de quatro anos, contados da data em que o ato simulado se tornou conhecido aos prejudicados (art. 178 § 9º V do CC).

Procedimento extrajudicial. Ver “extrajudicial”.

Procedimento judicial. Ver “contencioso” ou “litigioso”.

Quebra de sigilo bancário. Decisão judicial que autoriza o Banco Central a fornecer extratos bancários de pessoa específica. Regulada pela Lei Complementar 105/2001. Em divórcio com suspeita de patrimônio oculto, é instrumento central.

Recognition-Primed Decision (RPD). Modelo de Gary Klein. Profissionais experientes não comparam alternativas, reconhecem padrão e decidem em segundos com base em repertório acumulado.

Regime de bens. Definição legal sobre como o patrimônio dos cônjuges é tratado durante e após o casamento. Pode ser comunhão parcial, comunhão universal, separação total ou separação obrigatória (em algumas hipóteses, como cônjuge maior de 70 anos).

Sigilo bancário. Proteção constitucional do art. 5º XII da CF e da LC 105/2001. Só pode ser quebrado por decisão judicial fundamentada.

Sigilo fiscal. Proteção dos dados da Receita Federal. Quebra exige requisição judicial ou autorização específica do titular.

Simulação patrimonial. Ato pelo qual duas partes simulam negócio com objetivo de prejudicar terceiro. Em divórcio, exemplo clássico é doação de bem para irmão por valor irrisório nos meses anteriores à separação. Vedada pelo art. 167 § 1º II do CC.

Sobrepartilha. Ação judicial para corrigir partilha incompleta. Prevista no art. 669 do CPC. Tempo médio: 4 a 7 anos. Custo: somado, geralmente supera o valor recuperado quando o valor original é baixo.

Subrogação real. Conceito de direito patrimonial. O produto da venda de bem incomunicável herdado conserva a natureza incomunicável, desde que não tenha sido misturado com patrimônio comum. Tema técnico relevante em divórcios com herança recebida durante o casamento.

System 1. Termo de Daniel Kahneman. Modo cognitivo rápido, automático, intuitivo. Opera com baixo esforço. Toma a maior parte das decisões cotidianas. Suscetível a vieses sistemáticos.

System 2. Termo de Daniel Kahneman. Modo cognitivo lento, deliberado, analítico. Opera com alto esforço. Toma as decisões importantes, mas é preguiçoso (precisa ser convocado). A escuta clínica é convocação deliberada de System 2.

Triagem antes do Litígio (TaL). Método central deste livro. Sequência de operações que vai da primeira reunião com cliente à petição inicial. Tem quatro fases (Triagem, Investigação, Construção, Execução) e doze etapas.

Triagem em 5 minutos. Operação inicial do método TaL. Cinco perguntas aplicadas nos primeiros cinco minutos da primeira reunião. Define se o caso é aceito, orientado para outra direção, ou recusado.

Verdade jurídica. Conceito de Michel Foucault. A verdade que o processo aceita não é a verdade vivida pelo cliente. É a verdade produzida pelos rituais codificados do direito (juramento, inquirição, documento, perícia). A advogada-investigadora traduz uma na outra.

Viés de ancoragem. Conceito de Daniel Kahneman. O primeiro número apresentado em uma situação de estimativa influencia todas as estimativas subsequentes, mesmo quando é arbitrário.

Viés de confirmação. Conceito de Daniel Kahneman. Tendência de buscar e valorizar evidência que confirma hipótese inicial, ignorando evidência que a desafia. Combatido pela formulação explícita de três hipóteses.

Viés de disponibilidade. Conceito de Daniel Kahneman. Tendência de usar o caso mais recente da memória como template para o caso novo, mesmo quando os dois não são equivalentes.

. . .

O glossário tem 41 termos. Em formato A5, dois por página, ocupa 21 páginas. Cabe ao final do livro como referência de consulta rápida.

paratexto

Apêndice D. Leituras recomendadas para aprofundar

As referências bibliográficas das obras citadas no corpo do livro aparecem em rodapé, página a página. Esta seção lista obras complementares, organizadas por área temática, para quem quer aprofundar cada eixo do método TaL.

. . .

BLOCO 1. OBRAS FUNDAMENTAIS DOS AUTORES CITADOS

DIAS, Maria Berenice. *Manual de Direito das Famílias*. 17 ed. Salvador: JusPodivm, 2025.

DIAS, Maria Berenice. *Manual de Direito das Sucessões*. 6 ed. Salvador: JusPodivm, 2024.

DOYLE, Arthur Conan. *Memoirs of Sherlock Holmes*. London: George Newnes, 1894.

DOYLE, Arthur Conan. *The Adventures of Sherlock Holmes*. London: George Newnes, 1892.

DOYLE, Arthur Conan. *A Study in Scarlet*. London: Ward, Lock & Co., 1887.

FOUCAULT, Michel. *A Verdade e as Formas Jurídicas*. Trad. Roberto Cabral de Melo Machado e Eduardo Jardim Morais. Rio de Janeiro: NAU, 2002 [conferências de 1973].

FOUCAULT, Michel. *Vigiar e Punir: Nascimento da Prisão*. Trad. Raquel Ramallete. Petrópolis: Vozes, 1987 [1975].

KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar*. Trad. Cássio de Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012 [2011].

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, v. 47, n. 2, p. 263-292, 1979.

KAHNEMAN, Daniel; KLEIN, Gary. Conditions for Intuitive Expertise: A Failure to Disagree. *American Psychologist*, v. 64, n. 6, p. 515-526, 2009.

KLEIN, Gary. *Sources of Power: How People Make Decisions*. Cambridge, MA: MIT Press, 1998.

KLEIN, Gary. A Recognition-Primed Decision (RPD) Model of Rapid Decision Making. In: KLEIN, Gary et al. (eds.). *Decision Making in Action: Models and Methods*. Norwood, NJ: Ablex, 1993, p. 138-147.

LUHMANN, Niklas. *Law as a Social System*. Trad. Klaus A. Ziegert. Oxford: Oxford University Press, 2004 [1993].

LUHMANN, Niklas. *O Direito da Sociedade*. Trad. Saulo Krieger. São Paulo: Martins Fontes, 2016.

PEIRCE, Charles Sanders. *Collected Papers of Charles Sanders Peirce*. 8 vols. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1931-58.

PEIRCE, Charles Sanders. *Semiótica*. Trad. José Teixeira Coelho Neto. 4 ed. São Paulo: Perspectiva, 2015 [1977].

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974.

BLOCO 2. OBRAS COMPLEMENTARES

Direito de Família e Sucessões brasileiros

CALMON, Rafael. *Manual de Partilha de Bens: No divórcio e na dissolução da união estável*. 6 ed. São Paulo: Saraiva Jur, 2025.

DIAS, Maria Berenice. *Incesto e Alienação Parental*. Salvador: JusPodivm, 2017.

DIAS, Maria Berenice. *União Homoafetiva: O Preconceito e a Justiça*. Salvador: JusPodivm, 2009.

FARIAS, Cristiano Chaves de; ROSA, Conrado Paulino da. *Direito de Família na Prática: Comentários ao Livro de Família do Código Civil, Artigo por Artigo*. Salvador: JusPodivm, 2025.

GONÇALVES, Carlos Roberto. *Direito Civil Brasileiro*. Vol. 6: Direito de Família. 21 ed. São Paulo: Saraiva, 2024.

LÔBO, Paulo. *Direito Civil: Famílias*. 13 ed. São Paulo: Saraiva, 2024.

MADALENO, Rolf. *Direito de Família*. 15 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2026.

MAMEDE, Gladston; MAMEDE, Eduarda Cotta. *Divórcio, Dissolução e Fraude na Partilha de Bens*. 5 ed. São Paulo: Atlas, 2022.

PEIXOTO, Ulisses Vieira Moreira. *Manual Prático do Inventário e da Partilha*. 8 ed. São Paulo: Mizuno, 2026.

ROSA, Conrado Paulino da. *Inventário e Partilha: Teoria e Prática*. 6 ed. Salvador: JusPodivm, 2024.

TARTUCE, Flávio. *Direito Civil: Direito de Família*. 20 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2024.

Direito Processual Civil

BUENO, Cassio Scarpinella. *Curso Sistematizado de Direito Processual Civil*. 13 ed. São Paulo: Saraiva, 2024.

CINTRA, Antônio Carlos de Araújo; GRINOVER, Ada Pellegrini; DINAMARCO, Cândido Rangel. *Teoria Geral do Processo*. 33 ed. São Paulo: Malheiros, 2024.

DINAMARCO, Cândido Rangel. *Instituições de Direito Processual Civil*. Vol. III. 7 ed. São Paulo: Malheiros, 2024.

THEODORO JÚNIOR, Humberto. *Curso de Direito Processual Civil*. Vol. I. 67 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2024.

Semiótica e filosofia da ciência

ECO, Umberto. *Tratado Geral de Semiótica*. Trad. Antônio de Pádua Danesi e Gilson Cesar Cardoso de Sousa. São Paulo: Perspectiva, 1975.

ECO, Umberto. *Os Limites da Interpretação*. Trad. Pérola de Carvalho. São Paulo: Perspectiva, 1990.

GINZBURG, Carlo. Sinais: Raízes de um Paradigma Indiciário. In: *Mitos, Emblemas, Sinais: Morfologia e História*. Trad. Federico Carotti. São Paulo: Companhia das Letras, 1989, p. 143-179.

GOFFMAN, Erving. *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1974.

Sociologia e Teoria do Direito

FERRAZ JÚNIOR, Tercio Sampaio. *Introdução ao Estudo do Direito: Técnica, Decisão, Dominação*. 11 ed. São Paulo: Atlas, 2019.

SANTOS, Boaventura de Sousa. *Pela Mão de Alice: O Social e o Político na Pós-Modernidade*. São Paulo: Cortez, 1994.

SANTOS, Boaventura de Sousa. *A Crítica da Razão Indolente: Contra o Desperdício da Experiência*. São Paulo: Cortez, 2000.

UNGER, Roberto Mangabeira. *O Direito na Sociedade Moderna: Contribuição à Crítica da Teoria Social*. Trad. Roberto Raposo. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1979.

Decisão e ciência cognitiva

KLEIN, Gary. *Streetlights and Shadows: Searching for the Keys to Adaptive Decision Making*. Cambridge, MA: MIT Press, 2009.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*. New Haven: Yale University Press, 2008.

WISTRICH, Andrew J.; RACHLINSKI, Jeffrey J.; GUTHRIE, Chris. Heart Versus Head: Do Judges Follow the Law or Follow Their Feelings? *Texas Law Review*, v. 93, p. 855, 2015.

Auditoria e investigação patrimonial

AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS. *Forensic Accounting Practice Aid*. New York: AICPA, 2018.

BLOCO 3. LEGISLAÇÃO E JURISPRUDÊNCIA

Legislação brasileira

BRASIL. *Constituição da República Federativa do Brasil*. Promulgada em 5 de outubro de 1988.

BRASIL. *Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002*. Institui o Código Civil.

BRASIL. *Lei n. 13.105, de 16 de março de 2015*. Código de Processo Civil.

BRASIL. *Lei Complementar n. 105, de 10 de janeiro de 2001*. Sigilo das operações de instituições financeiras.

BRASIL. *Lei n. 11.441, de 4 de janeiro de 2007*. Inventário, partilha, separação consensual e divórcio consensual por via administrativa.

BRASIL. *Lei n. 12.318, de 26 de agosto de 2010*. Alienação parental.

BRASIL. *Lei n. 5.172, de 25 de outubro de 1966*. Código Tributário Nacional.

CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA. *Resolução n. 35, de 24 de abril de 2007*. Disciplina a aplicação da Lei 11.441/2007.

CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA. *Justiça em Números 2024*. Brasília: CNJ, 2024.

ORDEM DOS ADVOGADOS DO BRASIL. *Código de Ética e Disciplina da OAB*. Resolução n. 02/2015. Atualizada em 2024.

ORDEM DOS ADVOGADOS DO BRASIL. *Provimento n. 205/2021*. Regulamenta a publicidade na advocacia.

MINISTÉRIO PÚBLICO FEDERAL. *Manual do Acordo de Não-Persecução Cível*. Brasília: MPF, 2020.

Jurisprudência relevante (consultar atualização)

A advogada-investigadora deve consultar regularmente jurisprudência atualizada do STJ, STF e tribunais estaduais sobre os seguintes temas:

- ▶ Simulação patrimonial em divórcio (art. 167 § 1º II do CC)
- ▶ Subrogação real em comunhão parcial (arts. 1.659 e 1.660 do CC)
- ▶ Sobrepartilha (art. 669 do CPC)

- ▶ Quebra de sigilo bancário em divórcio (Lei Complementar 105/2001)
- ▶ Inventário extrajudicial (Lei 11.441/2007)
- ▶ Perícia contábil em partilha (CPC arts. 464 e seguintes)
- ▶ Alienação parental (Lei 12.318/2010)
- ▶ Guarda compartilhada e unilateral (art. 1.583 do CC)
- ▶ Pensão alimentícia (Lei 5.478/68 e Código Civil)

Bases de pesquisa recomendadas:

- ▶ STJ Jurisprudência: scon.stj.jus.br
- ▶ STF Jurisprudência: portal.stf.jus.br
- ▶ TJSP Jurisprudência: esaj.tjsp.jus.br
- ▶ Conjur (notícias e jurisprudência comentada): conjur.com.br

. . .

A bibliografia foi consolidada em maio de 2026 e reflete a doutrina e legislação vigentes naquela data. Edições posteriores podem trazer atualizações.

. . .

SOBRE A AUTORA

[STATUS: a redigir após a Sessão do Tácito com a Cida. Conteúdo provisório:]

Maria Aparecida (“Cida”) é advogada com mais de dez anos de OAB, sócia titular da Santos e Silva Advocacia. Especializa-se em Direito de Família, com foco em inventário e divórcio com investigação patrimonial. Atua principalmente em casos de média e alta complexidade, com cliente em situação de divórcio amigável que se revela desigual, inventário com bem oculto societário, e partilha com indício de simulação. Este é seu primeiro livro.

O escritório Santos e Silva Advocacia está em [cidade a definir] e atende clientes na região metropolitana. Contato profissional: contato@santosesilvacontradv.br.

. . .

Triagem Antes do Litígio. Da fé na palavra à prova no documento.

Maria Aparecida, 2026.

Palavra é hipótese.

Documento é prova.