



**Guia de Perguntas para
Atuação do Advogado
em início de carreira**



SUMÁRIO

Introdução.....	04
Sobre o autor.....	06
Ampliar Possibilidades.....	08
Remover Barreiras.....	09
Estabelecer Foco e validação.....	10
Alinhar Motivação e Compromisso.....	11
Reflexões para o estudante e advogado.....	12
Planejar sua atuação.....	13
Afirmativas para utilizar nos atendimentos com o cliente.....	14
Agradecimentos.....	15



**A RESPOSTA CERTA, NÃO
IMPORTA NADA: O ESSENCIAL É
QUE AS PERGUNTAS
ESTEJAM CERTAS.**

MARIO QUINTANA

CRAVANZOLA E BARBOSA ADVOGADOS

WWW.CRAVANZOLA.COM.BR



Introdução

Uma das habilidades essenciais necessárias ao advogado é saber fazer perguntas.

Uma boa pergunta nos ajudar a conectar com nosso cliente e chegar à raiz do seu problema.

É uma ferramenta essencial para investigar, sondar, possibilitar reflexões, romper pré-julgamentos e gerar mais esclarecimentos diante dos fatos vivenciados pelo cliente.

Fazer perguntas assertivas nos permite compreender os reais conflitos do cliente, suas necessidades e desejos, como também o estado emocional do meu cliente diante da situação apresentada.

As perguntas que são mais eficazes são aquelas que permitem explorar, gerar conexões e associações de dados até então desconhecidos e que estão diretamente relacionados com as ferramentas que poderão ser utilizadas no processo.

Com os modelos de perguntas abaixo você poderá ter mais clareza e ser mais específico na sua atuação como advogado.

Mauro Cravanzola Filho



**EU NÃO PROCURO SABER AS
RESPOSTAS, PROCURO
COMPREENDER AS PERGUNTAS.**

CONFÚCIO



Sobre o autor



Mauro Cravanzola Filho é advogado, palestrante com Especialização em Direito Tributário, Processo Civil, MBA em Direito Previdenciário, membro da Comissão do Jovem Advogado da OAB/SP.

Foi premiado, em 2017, pelo Troféu Imprensa e recebeu, em 2019, o Prêmio Referência Nacional da ANCEC.

Autor de diversos artigos jurídicos com publicação em Congressos nacionais, atualmente, é sócio do escritório Cravanzola e Barbosa com atuação em São Paulo, Bahia e Rio de Janeiro.

CRAVANZOLA E BARBOSA ADVOGADOS

WWW.CRAVANZOLA.COM.BR



Guia de Perguntas para atuação do Advogado em início de carreira.

CRAVANZOLA E BARBOSA ADVOGADOS

WWW.CRAVANZOLA.COM.BR



Modelos para "ampliar possibilidades"

- 1. COMO POSSO TE AJUDAR?**
- 2. DESCREVA O PROBLEMA QUE VOCÊ ESTÁ ENFRENTANDO?**
- 3. EXISTEM OUTRAS PESSOAS ENVOLVIDAS NESSE PROCESSO?**
- 4. QUAL SUA RELAÇÃO COM AS PESSOAS ENVOLVIDAS?**
- 5. QUAL SUA REAL INTENÇÃO SOBRE ESSE PROBLEMA?**
- 6. QUAL O SEU MAIOR INCÔMODO NESSA SITUAÇÃO?**
- 7. QUAL SERIA O RESULTADO IDEAL PARA VOCÊ?**
- 8. A PARTIR DAS SOLUÇÕES PRESENTADAS, O QUE VOCÊ PRETENDE FAZER AGORA?**



Modelos para "remover barreiras"

- 1. VOCÊ CONSEGUIRIA TODOS OS RECURSOS NECESSÁRIOS PARA PROVARMOS OS FATOS ALEGADOS?**
- 2. VOCÊ CONSEGUIRIA FORNECER OS DOCUMENTOS NECESSÁRIOS DENTRO DESSE PRAZO?**
- 3. ALÉM DO QUE JÁ APONTAMOS, QUAIS OUTROS PONTOS VOCÊ ACREDITA SEREM IMPORTANTES?**
- 4. PODEMOS ENCONTRAR OUTROS OBSTÁCULOS, ALÉM DOS JÁ CITADOS?**
- 5. TODO PROCESSO TEM SEU RISCO. VOCÊ ESTÁ CIENTE DO SEU RISCO?**



Modelos para "estabelecer foco e validação"

1. EXATAMENTE, QUAL É O SEU OBJETIVO NESTE PROCESSO?

2. QUEM DESSAS TESTEMUNHAS PODE TE AJUDAR?

3. DE TODAS AS QUESTÕES QUE VOCÊ ME TROUXE, QUAL É A MAIS URGENTE?

4. AO FINAL DO PROCESSO, AONDE VOCÊ GOSTARIA DE CHEGAR?

5. O QUE EXATAMENTE ESTÁ ACONTECENDO?

DEVO LEMBRAR QUE PARA ALGUNS PROFISSIONAIS COMO POR EXEMPLO: O ADVOGADO. O CLIENTE DEVE CONTAR SEMPRE A VERDADE. AQUI ESTAMOS BLINDADOS PELO PRIVILÉGIO DO SIGILO PROFISSIONAL.



Modelos para "alinhar motivação e compromisso"

1. VOCÊ ESTÁ PRONTO PARA INICIAR ESSE PROCESSO?

2. VOCÊ ESTÁ EMPENHADO EM NOS FORNECER TODA A DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA?

3. QUANDO VOCÊ VAI CONSEGUIR NOS ENTREGAR A DOCUMENTAÇÃO SOLICITADA PARA USARMOS NO PROCESSO?

4. VOCÊ TEM ALGUMA INCERTEZA SOBRE AS PROVAS E TESTEMUNHAS QUE VOCÊ NOS FORNECEU?

5. DAS SOLUÇÕES QUE NÓS APRESENTAMOS, QUAL É A IDEAL PARA VOCÊ?



Modelos de "reflexões para o estudante e advogado"

- 1. QUE OUTRAS ALTERNATIVAS EXISTEM?**
- 2. QUAL O IMPACTO DESSA ESTRATÉGIA NO RESULTADO FINAL PARA O CLIENTE?**
- 3. O QUE VOCÊ JÁ VIU OUTROS PROFISSIONAIS APLICAREM E DAR CERTO?**
- 4. DETALHE COMO VOCÊ CHEGOU A ESSA HIPÓTESE?**
- 5. VOCÊ JÁ TENTOU ALGO PARA RESOLVER O PROBLEMA?**
- 6. QUAL O MAIOR APRENDIZADO VOCÊ PODE EXTRAIR DA SUA ÚLTIMA ATUAÇÃO PROFISSIONAL?**
- 7. COMO ESTÁ SEU COMPROMETIMENTO COM ESTE PROCESSO DE 0 A 10?**
- 8. QUAIS COMPORTAMENTOS TE IMPEDEM DE ALCANÇAR MELHORES RESULTADOS NA SUA ATUAÇÃO?**
- 9. QUAIS COMPORTAMENTOS SÃO POSITIVOS NA SUA ATUAÇÃO COMO ADVOGADO?**
- 10. JÁ ESCUTOU ALGO DE ALGUM PROFISSIONAL MAIS EXPERIENTE PARA RESOLVER A SITUAÇÃO?**



Modelos para "planejar sua atuação" como advogado

- 1. COM ESSE RESULTADO QUAIS SERÃO AS AÇÕES TOMADAS A PARTIR DE AGORA?**
- 2. DE TODAS AS OPÇÕES POSSÍVEIS, QUAL DELAS PARECE SER A MELHOR PARA SEU CLIENTE?**
- 3. QUAL DEVE SER O SEU PRIMEIRO PASSO?**
- 4. PENSANDO NO PLANEJAMENTO DO SEU PROCESSO, COMO VOCÊ VAI FAZER?**
- 5. COMO ESSE SEU PRIMEIRO PASSO VAI CONTRIBUIR PARA ALCANÇAR O RESULTADO DESEJADO?**
- 6. QUAIS SERÃO OS PONTOS FAVORÁVEIS E CONTRÁRIOS AO PLANO INICIAL?**
- 7. QUAIS PESSOAS OU SITUAÇÕES SERÃO AFETADAS COM ESSA DECISÃO?**
- 8. COMO VOCÊ VAI APRESENTAR SEU PLANEJAMENTO PARA O CLIENTE?**
- 9. QUAIS OS RECURSOS QUE VOCÊ PODE SOLICITAR EM TERMOS DE PROVAS PARA O SEU CLIENTE?**



Modelos de "afirmativas para o atendimento com o cliente"

- 1. VOU TE APRESENTAR QUAIS SÃO AS POSSÍVEIS SAÍDAS E SOLUÇÕES PARA O SEU CASO.**
- 2. PRECISAMOS QUE VOCÊ ESTEJA EMPENHADO NO PROCESSO PARA NOS FORNECER TODA A DOCUMENTAÇÃO NECESSÁRIA.**
- 3. PRECISO QUE VOCÊ MANTENHA O OTIMISMO E CONFIE EM NOSSA ATIVIDADE PROFISSIONAL, PORQUE VAMOS TRABALHAR PARA ALCANÇAR O MELHOR RESULTADO PARA VOCÊ E PARA O NOSSO ESCRITÓRIO.**
- 4. EM TODO PROCESSO, PODEMOS ENCONTRAR DIFICULDADES, MAS IREMOS NOS EMPENHAR COM A NOSSA MAIOR TÉCNICA PROFISSIONAL PARA ALCANÇAR OS MELHORES RESULTADOS PARA VOCÊ.**
- 5. NO PROCESSO, TUDO QUE É ALEGADO DEVE SER COMPROVADO POR MEIO DE PROVAS, PRECISO QUE VOCÊ NOS FORNEÇA TODAS AS PROVAS NECESSÁRIAS PARA QUE EU POSSA REALIZAR A MELHOR DEFESA DOS SEUS INTERESSES.**



**Obrigado por baixar nosso
material!**

Esperamos que tenha gostado.

**Mauro Cravanzola Filho
Advogado**