XXVI ENCONTRO NACIONAL DO CONPEDI BRASÍLIA – DF

PESQUISA E EDUCAÇÃO JURÍDICA

CARLOS ANDRÉ BIRNFELD

HORÁCIO WANDERLEI RODRIGUES

SAMYRA HAYDÊE DAL FARRA NASPOLINI

Copyright © 2017 Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito

Todos os direitos reservados e protegidos.
Nenhuma parte deste anal poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria – CONPEDI
Presidente - Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa – UNICAP
Vice-presidente Sul - Prof. Dr. Ingo Wolfgang Sarlet – PUC - RS
Vice-presidente Sudeste - Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim – UCAM
Vice-presidente Nordeste - Profa. Dra. Maria dos Remédios Fontes Silva – UFRN
Vice-presidente Norte/Centro - Profa. Dra. Julia Maurmann Ximenes – IDP
Secretário Executivo - Prof. Dr. Orides Mezzaroba – UFSC
Secretário Adjunto - Prof. Dr. Felipe Chiarello de Souza Pinto – Mackenzie

Representante Discente – Doutoranda Vivian de Almeida Gregori Torres – USP

Conselho Fiscal:
Prof. Msc. Caio Augusto Souza Lara – ESDH
Prof. Dr. José Querino Tavares Neto – UFG/PUC PR
Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Naspolini Sanches – UNINOVE
Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva – UFS (suplente)
Prof. Dr. Fernando Antonio de Carvalho Dantas – UFG (suplente)

Secretarias:
Relações Institucionais – Ministro José Barroso Filho – IDP
Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho – UPF
Educação Jurídica – Prof. Dr. Horácio Wanderlei Rodrigues – IMED/ABEDi
Eventos – Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta – FUMEC
Prof. Dr. Jose Luiz Quadros de Magalhaes – UFMG
Profa. Dra. Monica Herman Salem Caggiano – USP
Prof. Dr. Valter Moura do Carmo – UNIMAR
Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr – UNICURITIBA
Comunicação – Prof. Dr. Matheus Felipe de Castro – UNOESC

P472

Pesquisa e educação jurídica [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI

Coordenadores: Carlos André Birnfeld; Horácio Wanderlei Rodrigues; Samyra Haydêe Dal Farra Naspolini Sanches - Florianópolis: CONPEDI, 2017.

Inclui bibliografia
ISBN: 978-85-5505-460-0
Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações
Tema: Desigualdade e Desenvolvimento: O papel do Direito nas Políticas Públicas

1.Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Encontros Nacionais. 2. Educação. 3. Análises jurídicas.

4. Reflexão. XXVI EncontroNacional do CONPEDI (26. : 2017 : Brasília, DF).

CDU: 34

CONPEDI

Conselho Nacional de Pesquisa
e Pós-Graduação em Direito
Florianópolis – Santa Catarina – Brasil
www.conpedi.org.br

XXVI ENCONTRO NACIONAL DO CONPEDI BRASÍLIA – DF

PESQUISA E EDUCAÇÃO JURÍDICA

Apresentação

Em mais um Encontro do CONPEDI, tivemos a honra e prazer de coordenarmos mais uma vez o Grupo de Trabalho m - GT, cujos artigos aqui apresentamos.

Nesta versão do GT, tivemos a apresentação de 25 artigos, as quais foram intercaladas com debates após cada cinco artigos.

Aqui nos Anais do Evento, iniciamos com o artigo das autoras Hadassah Laís de Sousa Santana e Liziane Angelotti Meira, cujo título é A COMPREENSÃO E CONSTRUÇÃO DE COMPETÊNCIAS NA AÇÃO DOCENTE DO PROFESSOR DO CURSO DE DIREITO A PARTIR DA COMPLEXIDADE E DA TRANSDISCIPLINARIDADE. O artigo analisa conteúdos de relatos de professores que refletem sobre a formação do professor de Direito a partir da complexidade e da transdisciplinaridade. Aborda o desenvolvimento e o envolvimento da atividade de pesquisa voltada para uma prática reflexiva, a partir da epistemologia transdisciplinar e a subsequente transformação dos sujeitos do grupo de discussão.

Em seguida, Priscila Petereit De Paola Gonçalves apresenta o artigo intitulado A FORMAÇÃO JURÍDICA NO BRASIL REPUBLICANO: ASPECTOS DA CRISE DO ENSINO JURÍDICO, no qual se utilizando de diferentes áreas do conhecimento busca apreender a formação jurídica no Brasil na Primeira República. Pretende interrogar se a crise do ensino jurídico seria atualmente uma depressão passageira numa formação outrora de excelência.

Vânia Ágda de Oliveira Carvalho e Émilien Vilas Boas Reis, pesquisaram sobre A NECESSIDADE DA RELEITURA DA AÇÃO EDUCATIVA PRESENTE NA EDUCAÇÃO AMBIENTAL COMO PRÉ-REQUISITO AO ALCANCE DO MEIO AMBIENTE ECOLOGICAMENTE EQUILIBRADO. Constatam a necessidade de releitura da ação educativa presente nos pilares da educação ambiental, concluindo que os fundamentos da Paideia junto à análise dos pilares para além do ambiental corroboram para a releitura da ação proposta.

No artigo A SUPERAÇÃO DO ENSINO JURÍDICO DE DISSECAÇÃO DE CADÁVERES: UMA PROPOSTA ARGUMENTATIVA ACADÊMICA RUMO À

EFETIVAÇÃO DE DIREITOS, Rogério Piccino Braga e Claudio José Amaral Bahia apontam que a superação do Estado “boca da lei” tem início nos bancos acadêmicos, com a formação de profissionais aptos e adequados à prática argumentativa do direito, o que enfrenta o problema da ausência da Teoria da Argumentação nas disciplinas de matriz das ciências jurídicas.

Por sua vez, Luciana Aboim Machado Gonçalves da Silva e Luiz Manoel Andrade Meneses escrevem s obre A TÉCNICA DO COCHICHO NA DOCÊNCIA JURÍDICA. O artigo analisa as possibilidades de utilização da técnica do cochicho na metodologia de formação jurídica no Brasil e reforça a necessidade de superação da metodologia meramente expositiva hegemonicamente utilizada.

Na ANÁLISE SÓCIOJURÍDICA DO ESTUPRO A PARTIR DO ESTUDO DE UM FATO OCORRIDO NO INTERIOR DE SERGIPE OITOCENTISTA, as autoras Acácia Gardênia Santos Lelis e Renata Ferreira Costa Bonifácio apresentam a análise sociojurídica do estupro a partir de um fato ocorrido nos idos de 1883, no interior de Sergipe. Buscam analisar a historicidade cultural que envolve o estupro e avaliar o contexto sociojurídico sobre esse tipo de crime, especialmente no que concerne à percepção social do abuso sexual de crianças.

Com a finalidade de cotejar os efeitos da aplicação das metodologias ativas no ensino jurídico e o método tradicional expositivo, Wilton Boigues Corbalan Tebar e Mauricio Kenji Yonemoto apresentam o artigo APONTAMENTOS SOBRE OS EFEITOS DAS METODOLOGIAS ATIVAS NO PROCESSO DE ENSINO E APRENDIZADO JURÍDICO: SUPERAÇÃO DO VETUSTO MÉTODO EXPOSITIVO. Na pesquisa os autores apontam que o processo de ensino e aprendizagem na época em que vivemos reclama uma nova forma de ensino jurídico para otimização e máxima efetividade deste processo educacional.

No artigo AS ALTERAÇÕES NA LEGISLAÇÃO BRASILEIRA QUE TUTELA O ENSINO MÉDIO E SEUS REFLEXOS NOS CURSOS JURÍDICOS: FOMENTO DA CRISE JÁ INSTALADA, Patricia Vieira De Melo Ferreira Rocha e Alicio De Oliveira Rocha Junior, analisam o impacto nos cursos jurídicos decorrentes das alterações sofridas pela legislação que tutela o ensino médio, demonstrando que delas decorreram o agravamento da crise que àqueles cursos superiores vem atravessando.

Adriana De Lacerda Rocha e Horácio Wanderlei Rodrigues relacionam, no âmbito da Educação Jurídica, o Professor Reflexivo, o Ciclo da Práxis Pedagógica (Ciclo) e o Planejamento Educacional no artigo intitulado CICLO DA PRÁXIS PEDAGÓGICA

REFLEXIVA E PLANEJAMENTO EDUCACIONAL. Buscam, a partir desses referenciais, demonstrar a necessidade do professor refletir sobre sua prática pedagógica, utilizando para isso o Ciclo, e planejar suas atividades didáticas, transformando o conhecimento acadêmico-profissional em conhecimento ensinável-aprendível.

No artigo intitulado CLASSIFICAÇÃO DAS PESQUISAS APRESENTADAS NO GRUPO DE TRABALHO SOBRE ENSINO DO DIREITO NOS EVENTOS DO CONSELHO NACIONAL DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO EM DIREITO (CONPEDI), Mariana Moron Saes Braga e Rodrigo Maia de Oliveira avaliam e classificam as pesquisas apresentadas no grupo de trabalho sobre ensino do direito nos dois eventos promovidos pelo CONPEDI nos últimos cinco anos. Os resultados evidenciaram que as pesquisas produzidas neste grupo de trabalho são em sua maioria bibliográficas e de natureza qualitativa.

Em seguida Letícia da Silva Almeida e Thaís Campos Maria escrevem sobre o DESIGN DE APRESENTAÇÕES NO ENSINO JURÍDICO, no qual buscam discorrer sobre passos que um bom apresentador ou qualquer pessoa que deseja passar uma informação ou ideia precisa saber para atrair a atenção e olhares de seus telespectadores.

Maria Claudia Maia, por sua vez, apresenta o artigo EDUCAÇÃO JURÍDICA: AS POSSÍVEIS CONTRIBUIÇÕES DE ANTONIO GRAMSCI, no qual trata da educação jurídica no Brasil, sua crise e as possíveis contribuições do pensamento de Antonio Gramsci para sua crítica. Conclui que a educação jurídica, na grande maioria dos cursos se limita à formação tecnicista e dogmática e os ideais de Antonio Gramsci podem contribuir para a educação para a transformação social.

No artigo ENSINO JURÍDICO, CURRÍCULO E FORMAÇÃO DOCENTE: REFLEXÕES SOBRE AS POSSIBILIDADES EMANCIPATÓRIAS E CRÍTICAS NO/DO MOVIMENTO “DIREITO ACHADO NA RUA”, os autores Éverton Neves Dos Santos e Adeneele Garcia Carneiro, apresentam uma análise do modelo reducionista segregante, perpetuado no ensino jurídico, pautado no legalismo e no tecnicismo, fazendo com que o trabalho docente tenha sido entendido como a transmissão mecânica do conhecimento, o que não contribui para a formação integral de futuros operadores do direito, rumo à autonomia, à liberdade e ao espírito crítico.

Sérgio Pessoa Ferro e Maria Luiza Caxias Albano no artigo intitulado EPISTEMOLOGIAS DISSIDENTES NO PENSAMENTO DO DIREITO defendem que nenhuma interpretação

dos direitos humanos permanece descolada de um posicionamento por seu/sua enunciador/a e que é necessário à estruturação de métodos que permitam a construção de um discurso de direitos humanos deslocado de suas premissas modernas.

No artigo NANODEGREE COMO SOLUÇÃO COMPLEMENTAR PARA MELHORIA DA PÓS-GRADUAÇÃO LATO SENSU NO ENSINO JURÍDICO, Glenda Margareth Oliveira Laranjo, constata que os cursos de pós-graduação lato sensu no Brasil foram criados com o intuito de capacitar profissionais em competências específicas para o mercado de trabalho, mas no formato atual não são efetivos. A autora propõe pelo método dedutivo uma reflexão para melhoria dos cursos lato sensu em Direito através do modelo dos cursos de nanodegree.

Gianmarco Loures Ferreira e Rebecca Forattini Altino Machado Lemos Igreja, em artigo que leva o título NARRATIVAS COMO METODOLOGIA CRÍTICA PARA O ESTUDO DAS RELAÇÕES RACIAIS NO DIREITO, propõem discutir as propostas metodológicas da Teoria Crítica da Raça - TCR no âmbito das pesquisas sobre as relações raciais no Direito, em especial as que se baseiam no uso de narrativas pessoais e biografias.

No artigo O CONSEQUENCIALISMO E A EXPERIÊNCIA, Ivan Kaminski do Nascimento, reflete que havendo falta de critérios objetivos na análise do consequencialismo com base na experiência, não se pode afirmar categoricamente que a experiência garante uma análise consequencialista precisa, sendo esta mais provável somente com a consideração de aspectos multidisciplinares.

Com o objetivo de verificar como a utilização de metodologias participativas no bojo específico do ensino do controle de constitucionalidade pode contribuir amplamente para o desenvolvimento das diversas habilidades e competências necessárias para o desenvolvimento dos alunos, Emanuel de Melo Ferreira apresenta o artigo O ENSINO PARTICIPATIVO DO CONTROLE DE CONSTITUCIONALIDADE. Ao final, o autor demonstra como o processo de aprendizado dos mais variados temas do controle de constitucionalidade pode ser potencializado a partir do uso de tais técnicas.

Fruto de uma pesquisa empírica, Eduardo Pordeus Silva apresenta o artigo OXIGENAÇÃO E EDUCAÇÃO EM DIREITOS HUMANOS NA FACULDADE DE DIREITO DE SOUSA – PARAÍBA: ANÁLISE DO PERFIL DOCENTE DO CURSO. A pesquisa realiza o mapeamento da realidade acadêmica da Faculdade de Direito de Sousa na Paraíba a partir da qual propõe uma reflexão crítica em torno da educação em e para os direitos humanos no ensino jurídico brasileiro.

No artigo intitulado o PAPEL DO DIREITO: RESPONSABILIDADE ÉTICA DE PROJEÇÃO COMUNITÁRIA, Elany Almeida de Souza, alerta para a análise crítica do cenário em que o Direito enquanto ciência está inserido na atualidade, buscando compreender como o sistema estabelecido ora se utiliza dele em sua natureza instrumental, ora como fim em si mesmo reduzindo-o a ótica do estrito legalismo.

Ao questionar POR QUE FAZER PESQUISA EMPÍRICA EM DIREITO, Jose Lucas Santos Carvalho e Márcia Carolina Santos Trivellato, apontam que a realização da pesquisa é um desafio para o pesquisador do Direito, pois exige habilidades que a formação acadêmica tradicional não oferece.

Valeria Jabur Maluf Mavuchian Lourenço e Vladmir Oliveira da Silveira utilizando o método hipotético dedutivo e pesquisa bibliográfica para analisar o trabalho Exame de Ordem em Números, apresentam o artigo QUALIDADE NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS JURÍDICOS EDUCACIONAIS. No artigo analisam a efetividade do direito à educação de maneira a questionar se o graduando nos cursos jurídicos tem sido contemplado com ensino de qualidade e de forma satisfatória para habilita-lo à aprovação no exame da Ordem.

Naiara Cardoso Gomide da Costa Alamy apresenta REFLEXÕES SOBRE A CONCRETIZAÇÃO DA IGUALDADE NO ENSINO JURÍDICO A PARTIR DA OBRA DE PAULO FREIRE. No artigo, a partir do estudo das obras Educação como Prática de Liberdade (1964), Pedagogia do Oprimido (1968) e Pedagogia da Autonomia (1996), de Paulo Freire, a autora conclui que o ensino jurídico, como uma das manifestações do direito à educação, consiste em instrumento para a concretização da igualdade, sendo necessária a atuação concreta do Estado por meio das políticas públicas.

Deise Brião Ferraz e Carlos André Birnfeld apresentam REFLEXÕES SOBRE AS CONTRIBUIÇÕES DO NOVO CONSTITUCIONALISMO LATINO-AMERICANO DO SÉCULO XXI PARA O DIREITO EDUCACIONAL. No artigo objetivam a investigação das principais contribuições do novo constitucionalismo latino-americano para o Direito Educacional, a partir de três de seus principais campos: o direito à educação, o direito de educar e o dever de educar. Tem por foco especificamente as Constituições de Equador (2008) e Bolívia (2009).

Por fim em artigo intitulado UMA ANÁLISE CRÍTICA DO PROCESSO DE CRIAÇÃO DOS CURSOS JURÍDICOS NO BRASIL SOB A PERSPECTIVA DO DIREITO COMO INSTRUMENTO DE TRANSFORMAÇÃO SOCIAL, Fernanda Diniz Aires e Giovanna Rosa Perin De Marchi abordam o ensino jurídico do período imperial até o início da

república, pretendendo demostrar que o processo inicial de surgimento dos cursos jurídicos no Brasil ocorreu de acordo com os propósitos definidos pelas elites brasileiras, com forte intervenção estatal e eclesiástica, o que levou a consolidação de um ensino voltado aos interesses da minoria dominante. Por fim, destacou-se a necessidade de reflexão e formação crítica dos profissionais do direito, vinculadas à realidade social e aos anseios da sociedade.

Esperamos que tenham todos uma boa e produtiva leitura.

Os Coordenadores:

Prof. Dr. Horácio Wanderlei Rodrigues (Imed)

Prof. Dr. Carlos André Birnfeld (FURG)

Profª. Drª. Samyra Haydêe Dal Farra Naspoli (Uninove)

DESIGN DE APRESENTAÇÕES NO ENSINO JURÍDICO

PRESENTATIONS DESIGN IN LEGAL EDUCATION

Letícia da Silva Almeida [1]
Thaís Campos Maria [2]

Resumo

O presente artigo científico tem por objetivo discorrer sobre passos que um bom apresentador ou qualquer pessoa que deseja passar uma informação ou ideia precisa saber para atrair a atenção e olhares de seus telespectadores. Para o desenvolvimento do estudo utilizou-se como marco teórico o livro “Faça como Steve Jobs e realize apresentações incríveis em qualquer situação”, de Carmine Gallo e adotou-se o método científico dedutivo, por meio de uma revisão e de um levantamento bibliográfico almejando uma reflexão crítica e construtiva do tema.

Palavras-chave: Design, apresentações, steven jobs, Ensino jurídico, Direito

Abstract/Resumen/Résumé

This scientific article aims to discuss steps that a good presenter or anyone who wants totransmit an information or idea need to know to attract attention and eyes of its viewers.To develop the study it was used as a theoretical framework the book "Faça como SteveJobs e realize apresentações incríveis em qualquer situação", by Carmine Gallo andadopted the deductive scientific method, through a bibliographic review aiming acritical and constructive reflection about the theme.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Design, presentations, steven jobs, Legal education, Right

[1] Mestranda do PPGD da Universidade FUMEC

[2] Mestranda do PPGD da Universidade FUMEC

1 INTRODUÇÃO

Hodiernamente, é notório que o mundo passa por constantes transformações sociais, culturais, econômicas e políticas, portanto, acompanhar toda essa dinâmica exige da sociedade mudanças quanto a padrões e valores tradicionais.

Em um mercado extremamente competitivo, um bom profissional para ter destaque na atividade que exerce precisa se empenhar cada vez mais em se aprimorar, em ter um diferencial, em saber conquistar seu público de forma carismática e inovadora.

A adoção de estratégias de sucesso é o mais almejado entre as pessoas empreendedoras. E essa prática, ainda que incipiente entre os juristas, começa a se despontar no mundo do Direito, principalmente, na academia, local em que se visa a formação de docentes preocupados com a instigação e com o questionamento e, portanto, em caminhar atrelados a dinâmica social.

Diante disso, o ensino jurídico baseado em métodos tradicionais e puramente dogmáticos já não atendem os anseios dos estudantes das graduações, sendo necessário aos professores se reinventarem de forma a manter um trabalho com excelência e resultado, por meio de novas metodologias do ensino jurídico.

Neste diapasão, o presente labor tem por escopo discorrer a respeito de Design de Apresentações Jurídicas, uma técnica certeira e fantástica para aqueles que desejam passar suas ideias de maneira a cativar e prender seu público.

O uso dessa técnica exige-se que se tenha em mente a vontade de se inovar e se reinventar no mundo jurídico. Estar aberto ao público e às mudanças é essencial para o sucesso dessa metodologia, uma vez que se exige do apresentador uma atenção voltada para os atuais anseios de seu público.

Para o desenvolvimento deste estudo utilizou-se o livro “Faça como Steven Jobs e realize apresentações incríveis em qualquer situação”, de Carmine Gallo, adotando-se um método científico dedutivo, por meio de uma revisão e de um levantamento bibliográfico inerente ao tema, de modo a induzir a reflexão e demonstrar como Steven Jobs conseguia ser tão encantador em suas apresentações e como desenvolver estas no âmbito do ensino jurídico.

Neste sentido, o presente estudo se divide em capítulos que descrevem os requisitos necessários ao desenvolvimento de uma apresentação eficiente e bem sucedida, discorrendo já em seu início sobre Steven Jobs e o design de apresentação jurídica. Em seguida, encontram-

se três capítulos destinados a tratar sobre os atos 1, 2 e 3 citados por Gallo em sua obra. O quinto capítulo se propõe a discorrer sobre a importância da metodologia abordada no ensino jurídico e por fim, tem-se a conclusão.

O interesse pela pesquisa se faz, portanto, pela necessidade se repensar metodologias inovadoras para a ciência Direito, englobando todas as atuações que esta área permite, não se voltando apenas para uma sala de aula, mas para palestrantes, advogados, magistrados e tantos outros.

2 STEVE JOBS E DESIGN DE APRESENTAÇÃO JURÍDICA

Pode soar estranho no mundo jurídico palavras como design, inovação e reinventar, pois, segundo o senso comum, usualmente, utiliza-se na ciência do Direito formas dogmáticas e tradicionais de comportamento. Há todo um formalismo envolvendo os atos, a fala, a escrita, a postura e até o vestuário dos juristas.

Um semblante mais sério, uma aparência mais formal e sofisticada é o que se encontra nos corredores de fóruns, escritórios, delegacias, faculdades e em demais recintos ligados ao Direito. Logo, pouco se acredita e pouco se fala em novas metodologias para o ensino jurídico. Entretanto, é necessário perceber que as transformações na sociedade são constantes e o Direito necessita acompanhar essas mudanças para manter-se enquanto ciência.

Indo de encontro ao contexto exposto, imperioso destacar as palavras do Professor Frederico de Andrade Gabrich (2008):

> No Brasil, com raríssimas exceções, o Direito continua sendo encarado, compreendido, utilizado e ensinado da mesma forma como ocorria no século XIX. As pessoas, em geral, continuam vendo no juiz um mero aplicador dos termos estritos da lei. Muitos magistrados reforçam e nutrem diariamente essa convicção da maioria, por meio de um trabalho realizado sem motivação ou paixão, de forma absolutamente mecanizada e repetitiva, com viés essencialmente legalista e sem qualquer tipo de reflexão. Os advogados, agora contados às centenas de milhares e em muito breve aos milhões, geralmente não recebem a melhor formação e disputam o mesmo (limitado) mercado de trabalho, em uma verdadeira carnificina que os rebaixa à simples condição de leiloeiros do menor preço, do trabalho gratuito ou baseado apenas e tão-somente na participação em eventuais resultados econômicos de seus clientes. Pior: tudo isso é considerado como absolutamente natural e normal. (GABRICH, 2008, p.02).

Neste sentido, o primeiro local para se repensar o Direito é a sala de aula. Nada melhor do que iniciar uma nova forma de ver o Direito a partir do contato aluno/professor, momento em que as pessoas encontram-se abertas ao conhecimento e à aprendizagem.

Diante disso, *mister* aos docentes a adoção de estratégias que captem seus alunos, que os tirem do tédio e da mesmice que comporta o método tradicional de professor, aluno e quadro negro. Ter consciência de que ideias inovadoras tendem ao sucesso profissional e a uma melhor construção do ensino jurídico é um passo importante para qualquer jurista. Importante desenvolver uma maneira nova de se pensar o Direito, "a inovação se tornou, então, um verdadeiro divisor de águas entre ganhadores e perdedores, no duríssimo jogo da concorrência global" (GABRICH, 2010, p. 4565-4589).

A obra de Carmine Gallo vai de encontro a este pensamento. Quando se volta para o título do livro e se lê: "Faça como Steven Jobs e realize apresentações incríveis em qualquer situação", já é possível desprender da visão tradicional da ciência do Direito e se interessar por maneiras de inovar-se e de desenvolver boas apresentações no meio jurídico.

Essa metodologia de Design de Apresentações no Ensino Jurídico objetiva não apenas o alcance de uma sala de aula, mas também a palestrantes, magistrados, promotores, tendo em vista que busca ensinar métodos de se comunicar e se expressar em qualquer situação. Carmine Gallo dá dicas de uma boa apresentação, a partir das vivências de Steven Jobs, que servem para as mais variadas situações do cotidiano.

O prestígio que se tem por Steven Jobs pode ser comprovado diante dos dizeres de Eduardo Galvão Adas:

> Quando se fala em apresentações, Steven Jobs é uma referência: sua presença de palco, a estrutura narrativa que apresenta, o impacto que gera audiência. Em suas performances, nunca falta clímax. São momentos absurdamente impactantes e inesquecíveis, estruturados de tal forma que imprimem solidamente na audiência a mensagem principal por ele determinada. (ADAS, 2011, p. 71).

"As palavras mais comuns utilizadas para descrever Steven Jobs são sedutor, atraente, cativante e carismático" (GALLO, 2010, p. 08), ele utilizava-se da paixão e do entusiasmo na construção de suas apresentações, tornando-se um gênio para muitos de seus seguidores e sendo, aos seus 21 anos, conhecido pela criação da Apple e dos milhões que já faturava.

Jobs atuava como um líder, tendo presença de palco, utilizando-se de equipamentos e instrumentos condizentes com as mensagens que desejava transmitir; considerava estar em um palco no momento de suas apresentações ou, como costumava mencionar, dentro de um

drama clássico[1]. Ele prendia a atenção da plateia por meio da criação de histórias já no início de suas apresentações, e nas palavras de Eduardo Galvão Adas:

> a opção por eleger uma história como base de uma apresentação não se dá à toa. O cérebro humano mostra-se mais receptivo a histórias do que um apanhado de fatos, dados e relatórios. Uma história, especialmente se for permeada de emoção, tem forte poder de penetração diante da audiência, mostrando-se uma eficiente ferramenta (ADAS, 2011, p.37).

Diante disso, Carmine Gallo, ao escrever o modo das apresentações de Steven, estruturou o seu livro em atos que "são separados por curtos intervalos, que trazem informações selecionadas das últimas descobertas da pesquisa cognitiva e do design de apresentação." (GALLO, 2010, p.10). A obra é apresentada em três atos que são divididos em cenas, de forma a compartilhar informações que servem a qualquer pessoa e para qualquer situação.

Neste diapasão, o presente estudo dedicou-se de maneira breve, mas sucinta a discorrer sobre os atos e cenas e, assim, incentivar a metodologia do Design de Apresentações Jurídicas no âmbito da ciência do Direito.

3 PRIMEIRO ATO: CRIAR A HISTÓRIA

Uma apresentação divide-se em partes, de modo a ter início, meio e fim, correspondendo aos denominados atos:

> À maneira de uma apresentação deve ter diferentes partes. Ela começa por uma introdução, na qual é exposto o tema, segue com o desenvolvimento da ideia (parte central da apresentação), e no final, traz um desfecho ou conclusão. Tal qual um filme, este "início, meio" e fim também pode ser chamado do ato 1, ato 2 e ato 3 (ADAS, 2011, p. 70).

O primeiro ato consiste na criação de uma história. Contar uma história de maneira cativante e convincente desperta a atenção do público, que se envolve no enredo, ao imaginar personagens para a situação contada, se prendendo cada vez mais no apresentador.

Importante neste início que se apresente um slogan que será desenvolvido durante o decorrer da apresentação de maneira a deixar claro e transparente o tema a ser abordado para que o telespectador não se perca posteriormente.

[1] Metáfora utilizada por Carmine Gallo em sua obra: GALLO, Carmine. *Faça como Steve Jobs – e realize apresentações incríveis em qualquer situação*. São Paulo: LeYa, 2010, p.10.

Segundo Eduardo Galvão Adas, o slogan pode ser feito nos primeiros segundos de fala ou após uma breve introdução, devendo ser conciso e coerente com o objetivo da apresentação, podendo, também, em certos momentos, deixar algumas indagações ao público que serão respondidas ao longo da apresentação (ADAS, 2011, p.70).

Conforme Carmine Gallo, o primeiro ato é composto de sete cenas que ajudam na constituição e no sucesso do drama a ser apresentado:

> • Cena 1 – Planeje em analógico. Neste capítulo, você aprenderá como os grandes apresentadores, como Steve Jobs, visualizam, planejam e criam ideias muito antes de abrir o *software* de apresentação.
> • Cena 2 – Responda à pergunta mais importante. Seus ouvintes estão formulando uma pergunta e apenas uma única pergunta para si mesmos: "Por que eu devo me interessar?"
> Se você não levar em consideração essa pergunta, sua plateia vai rejeitá-lo.
> • Cena 3 – Elabore um propósito ideológico. Steve Jobs valia mais de 100 milhões de dólares quando tinha 25 anos de idade, e isso não tinha importância para ele. Compreender esse único fato o ajudará a descobrir o segredo subjacente ao carisma extraordinário de Jobs.
> • Cena 4 – Crie *slogans* como se escrevesse no Twitter. A rede social mudou a maneira como nos comunicamos. Criar *slogans* que cabem em textos de até 140 caracteres ajudará você a enxergar suas ideias de modo mais persuasivo.
> • Cena 5 – Elabore um roteiro. Steve Jobs torna seu raciocínio mais fácil de seguir adotando um dos princípios mais poderosos de persuasão: a regra de três.
> • Cena 6 – Introduza o antagonista. Toda grande apresentação de Steve Jobs apresenta um vilão para que a plateia torça contra. Depois que ele introduz um adversário, o palco está pronto para a próxima cena.
> • Cena 7 – Revele o herói vitorioso. Toda grande apresentação de Steve Jobs apresenta um herói para que a plateia torça a favor. O herói oferece uma maneira melhor de fazer algo, vai além do *status quo,* e motiva as pessoas a inovar. (GALLO, 2010, p. 12).

Planejar em analógico resume em começar no papel, em desenvolver primeiramente um roteiro e, só após um esboço, lançar as informações em um Power Point. A combinação de caneta, papel, lápis e borracha oferecem uma maior clareza e consistência no que se quer transmitir, de maneira a atingir os resultados esperados.

Uma boa apresentação não nasce do Power Point, mas em um processador de textos ou mesmo em uma folha de papel, por meio de um roteiro que representa em média 70% dos esforços utilizados para a construção do que se deseja apresentar (ADAS, 2011, p.37).

"Os especialistas em *design,* incluindo aqueles que criam apresentações para a Apple, recomendam que os apresentadores dediquem a maior parte do seu tempo para pensar, esboçar e escrever um roteiro". (GALLO, 2010, p. 13).

Além de se preocupar em elaborar um roteiro[2], é importante se atentar para uma pergunta que certamente surgirá na cabeça de seus telespectadores: "Por que devo me interessar?" Procure abordar de forma objetiva e clara as qualidades de seu produto ou ideia. Surpreenda por meio de exemplos reais e próximos do seu público alvo, gerando motivação e entusiasmo em quem ouve.

"Pense nisso, há um lojista que faz exatamente isso: a Apple. Visite qualquer loja da rede e você será recebido por homens e mulheres empolgados, que se sentem ansiosos para explicar como os produtos da Apple tornarão sua vida melhor" (GALLO, 2010, p.24).

Outro passo é definir um propósito ideológico, por meio de um objetivo básico, seguindo seus ideais, paixões e vontades. Uma atividade se torna muito mais prazerosa quando se tem gosto e amor pelo que se faz.

Por fim, neste primeiro ato, crie um vilão e apresente um herói, como nas histórias em quadrinhos. "Steve Jobs estabelece a base de uma história convincente apresentando para sua plateia um antagonista, um inimigo e um problema que precisa de uma solução. Em 1984, o inimigo era a Big Blue, apelido da IBM nos Estados Unidos." (GALLO, 2010, p. 56)

> Steve Jobs é um mestre em criar vilões; e quanto mais traiçoeiros, melhor. Depois de Jobs introduzir o antagonista do momento (a limitação dos produtos da época), ele apresenta o herói, revelando a solução que facilitará sua vida e a tornará mais agradável. Em outras palavras, um produto da Apple chega na hora certa para salvar a situação. A IBM desempenhou o papel de antagonista no anúncio de TV de 1984.
> Jobs revelou o anúncio pela primeira vez para uma equipe de vendas interna, em um evento no outono de 1983 (GALLO, 2010, p.65).

De maneira a exemplificar e tornar mais claro o uso de vilões e mocinhos, Dan Ariely transcreve uma situação em seu livro "Previsivelmente irracional" que se enquadra no dito alhures:

> Contarei algo sobre máquinas de fazer pão. Quando Williams – Sonoma apresentou a "panificadora" doméstica (por $275), a maioria dos consumidores não se interessou. O que era uma panificadora doméstica, afinal? Era boa ou ruim? Alguém precisava mesmo de pão feito em casa? Por que não comprar a cafeteira de luxo que estava ao lado? Aturdido com as fracas vendas, o fabricante da máquina de fazer pão contratou uma empresa de pesquisa de marketing, que sugeriu um acerto: apresentar um outo modelo de panificadora, que não fosse apenas maior, mas com preço 50% mais alto do que o preço da outra máquina.
> Agora as vendas começaram a aumentar (junto com muitos pães), embora não fosse a máquina que estivesse vendendo. Por quê? Simplesmente porque os consumidores passaram a ter dois modelos de panificadoras para escolher. Já que um deles era claramente maior e muito mais caro que o outro, ninguém precisava tomar a decisão no vazio. Poderiam dizer: "Bom, não entendo de panificadoras, mas sei que se tivesse de comprar uma, preferia a menor e mais barata." (ARIELY, 2008, p.10-12).

[2] Apenas para fins explicativos, Eduardo Galvão Adas (2011, p.37) define roteiro como uma história, uma narrativa que mostra o caminho de um raciocínio estruturado e coerente com início, meio e fim.

Neste sentido, desenvolver um slogan e uma antagonista já no início da apresentação, definindo um problema que deverá ser solucionado posteriormente, por meio da criação de um herói causa expectativa na plateia e leva as pessoas a se interessarem pela mensagem que se quer transmitir.

É imperioso que o público se questione quanto ao assunto desenvolvido e que ao longo da apresentação encontre respostas para as indagações criadas. Entretanto, isso só é possível a partir da elaboração de um roteiro estruturado e com conteúdo definido.

4 SEGUNDO ATO: TRASMITIR A EXPERIÊNCIA

"Steve Jobs não realiza uma apresentação. Ele oferece uma experiência" (GALLO, 2010, p. 72). Este é o ponto central do segundo ato: passar uma mensagem de maneira estruturada, baseada em uma experiência, vinculando emocionalmente a plateia.

Este momento corresponde a 90% da apresentação. É o desenvolvimento do argumento, a defesa do slogan apresentado na introdução. Baseia-se em responder a indagações como: Quem?; Quando?; Onde?; Quanto?; Como?; Por quê?; Para quê? (ADAS, 2011, p.72).

O segundo ato se divide nas seguintes cenas:

> • Cena 8 – Direcione sua plateia para o zen. A simplificação é um recurso-chave em todos projetos da Apple. Jobs aplica a mesma abordagem na criação dos seus. Todo *slide* é simples, visual e sedutor.
> • Cena 9 – Dê uma nova roupagem a seus números. Os dados ficam sem sentido fora de um contexto. Jobs dá vida à estatística e, mais importante, discute os números em um contexto pertinente à sua plateia.
> • Cena 10 – Utilize palavras superempolgantes. Os meros mortais que assistem a uma apresentação inacreditável de Steve Jobs descrevem-na como descolada, incrível e impressionante. Essas são apenas algumas das palavras vivas que Jobs utiliza com frequência. Descubra por que ele utiliza essas palavras e por que elas funcionam.
> • Cena 11 – Compartilhe o palco. A Apple é uma das raras empresas em que seu destino está intimamente ligado ao seu cofundador. Apesar do fato de a Apple ter diversos líderes brilhantes, muitos analistas consideram que ela é uma empresa de um autocrata. Talvez. Mas Jobs trata as apresentações como uma sinfonia.
> • Cena 12 – Realize sua apresentação com objetos cênicos. As demonstrações desempenham um papel de apoio muito importante em cada apresentação de Jobs. Aprenda a realizar demonstrações com entusiasmo.
> • Cena 13 – Surpreenda com um momento inesquecível. Desde suas primeiras apresentações, Jobs demonstrou talento para a dramatização. Justamente quando você acha que já viu tudo o que tinha para ver e ouviu tudo o que tinha para ouvir, Jobs surpreende. O momento é planejado e roteirizado para causar o máximo de impacto. (GALLO, 2010, p.72).

Uma apresentação deve ser simples e clara, sem muitas palavras rebuscadas ou jargões. O telespectador deve se sentir a vontade e próximo da fala do apresentador. Motivo de se direcionar a plateia para o zen e de se dar uma nova roupagem a seus números. Ou seja, é importante que se trate de dados e informações que sejam acessíveis a quem ouve, não causando estranheza e nem sendo surreal ao público.

Neste sentido, Carmine Gallo explica que:

> Raramente os números repercutem nas pessoas até serem postos em um contexto capaz de ser compreendido por elas. A melhor forma de ajudá-las a compreender é tornar esses números pertinentes a algo com que elas já estão familiarizadas. Cinco *gigabytes* podem não dizer nada para você, mas mil músicas em seu bolso abrem um caminho inteiramente novo para você ouvir música. Jobs dá uma nova roupagem aos números para deixá-los mais interessantes (GALLO, 2010, p.88).

Quando se acredita que algo será bom, por conseguinte, em geral, será bom e o mesmo ocorre se se imagina que será ruim. Logo, as expectativas podem influenciar o comportamento das pessoas em suas situações rotineiras[3]. O que se quer concluir com tal raciocínio é que um bom apresentador deve ter em mente quem irá assisti-lo cria em seu pensamento, em um momento anterior, o que espera daquela apresentação e não desejam de ser decepcionados.

Dessa forma, saber montar um slide de forma simplificada e sutil é um acerto que garantirá o bom andamento da apresentação. A definição do jogo de cores, do contraste envolvendo as imagens e escrita, a forma como as informações serão apresentadas é de suma importância para a montagem dos slides no Power Point.

O Power Point é visto por muitos como um recurso tedioso, utilizado apenas para enrolar a apresentação, entretanto, os culpados em criar apresentações chatas são as próprias pessoas que as desenvolvem. Sabendo fazer uso dessa ferramenta, ela se tona muito útil. O intuito do Power Point é apenas repassar as informações desejadas de forma harmônica e auxiliar na apresentação.

Não é aconselhável preencher os slides com textos longos, escritos densos e imagens pesadas. “Muita informação e adereços exigem muito esforço da plateia. A simplicidade é poderosa. O espaço vazio significa elegância, qualidade e clareza.” (GALLO, 2010, p.81). O

[3] Este tema das expectativas que o ser humano cria anteriormente a uma data situação, é melhor tratado no livro Previsivelmente Irracional: como as situações do dia a dia influenciam as nossas decisões, de Dan Ariely, 2008, p. 125.

ideal é que se utilize uma imagem por slide e apenas três palavras de maneira a não causar uma poluição visual e falta de interesse em que vê.

Para "uma unidade visual, os slides devem ser feitos com base em cores e elementos gráficos (fotos, ícones, linhas, formas, etc.) previamente determinados. Trata-se do estilo visual da apresentação, que deve ser coerente com a marca e o tema que estão por trás dela" (ADAS, 2011, p.34).

Para a montagem dos slides é importante se ater ao design visual, a escolha das fontes, do tamanho, das cores, das figuras, das palavras e dos demais elementos que podem compô-lo. Se deve pensar no perfil do público alvo para o qual ele será confeccionado, utilizando o recurso de maneira a tornar a apresentação atraente, organizada e produtiva.

Outro passo essencial é usar e abusar de palavras "superempolgantes[4]" e expressões divertidas, tangíveis e claras que atraem a atenção do público, eliminando frases redundantes, a tautologia, informações comuns e clichês. Confiança é divertir-se "com as palavras. Tudo bem expressar entusiasmo por seu produto mediante superlativos ou adjetivos descritivos." (GALLO, 2010, p.103).

Uma apresentação não deve ser chata e tediosa, é necessário não ficar preso apenas aos dados apontados nos slides e nas histórias contadas. Recomenda-se compartilhar o palco e criar momentos inusitados junto com a plateia, contado uma piada ou fazendo uma demonstração exemplificativa, enfim, o segredo é se envolver e fazer com que o outro também se envolva de maneira a não ficar atento aos ponteiros do relógio.

Uma maneira de auxiliar o apresentador a ter domínio de palco é utilizar os objetos cênicos que são encontrados nas apresentações de circos e teatros. Eles atraem os olhares e a atenção do público. O ideal é, ao optar por fazer uso desses elementos, o apresentador esteja ciente que uma plateia é diversificada, podendo conter pessoas com deficiência auditiva, visual ou motora, logo deve estar preparado para qualquer situação.

O objetivo é trabalhar de maneira que sua mensagem seja transmitida de forma clara, simples e concisa e que durante o desenvolvimento da apresentação se crie momentos, dos quais um deverá ser inesquecível, marcante e motivo de comentários e lembranças posteriores. Steven Jobs ao apresentar o notebook mais fino da Apple, o MacBook Air, baseou-se nisso:

> O segredo de criar um momento inesquecível é identificar a única coisa – o único tema– que você quer que sua plateia lembre depois de deixar o recinto. Sua plateia

[4] Palavra utilizada por Carmine Gallo em seu livro: GALLO, Carmine. *Faça como Steve Jobs – e realize apresentações incríveis em qualquer situação*. São Paulo: LeYa, 2010.

> não precisa rever anotações, *slides* ou transcrições da apresentação para lembrar a *única coisa*. Ela esquecerá muitos detalhes, mas lembrará 100% do que sente. Considere a única coisa que a Apple quis que você soubesse sobre o MacBook Air: é o *notebook* mais fino do mundo (GALLO, 2010, p. 122).

5 TERCEIRO ATO: REFINAR E ENSAIAR

Até o presente momento objetivou-se discorrer sobre os passos necessários para a montagem de uma boa apresentação. Os atos 1 e 2 buscam definir como planejar uma apresentação, preocupando-se com os recursos a serem utilizados, além das palavras e expressões certas para tornar o momento empolgante aos olhos do público.

Já este terceiro ato se propõe a refinar e ensaiar o planejado. O já esboçado anteriormente em Word ou na folha em branco e repassado para os slides do Power Point de maneira simplificada, harmônica e concisa.

O terceiro ato se resume no fechamento da apresentação, que acaba por retomar, retornar, reforçar e consolidar a mensagem principal da apresentação. O interessante é que a conclusão direcione o raciocínio da audiência para o slogan mencionado na introdução (ADAS, 2011, p.71).

Da mesma maneira que os demais atos, este ato também se divide em cenas:

> • Cena 14 – Presença de palco primorosa. *Como* você diz é tão importante quanto *o que* você diz, se não for mais. A linguagem corporal e a comunicação verbal são responsáveis por 63% a 90% da impressão que você causa em sua plateia, dependendo do estudo mencionado. O estilo de Jobs vem do poder de suas palavras.
> • Cena 15 – Faça parecer fácil. Poucos apresentadores ensaiam mais do que Steve Jobs. Seu tempo de preparação é famoso entre as pessoas próximas a ele. Os pesquisadores científicos descobriram exatamente quantas horas de prática são necessárias para se alcançar a maestria em uma determinada habilidade. Neste capítulo, saberemos como Jobs confirma essas teorias e como você pode aplicá-las para melhorar suas próprias habilidades de apresentação.
> • Cena 16 – Use roupas adequadas. Jobs possui a seleção de guarda-roupa mais fácil do mundo: é a mesma para todas as suas apresentações. Seus trajes são tão conhecidos que até os programas de humor da TV *Saturday Night Live* e *30 Rock* os ridicularizam. Aprenda por que os trajes que Jobs usa são adequados para ele, mas podem representar o fim da sua carreira.
> • Cena 17 – Ponha de lado o roteiro. Jobs fala para a plateia e não para seus *slides*. Ele estabelece um contato visual intenso, pois ensaiou efetivamente. Este capítulo ensinará a você como praticar de forma certa, e, assim, você também poderá pôr de lado o roteiro.
> • Cena 18 – Divirta-se. Apesar da ampla preparação por trás de uma apresentação de Steve Jobs, as coisas nem sempre acontecem conforme o planejado. Nada abala Jobs, pois seu primeiro objetivo é se divertir!(GALLO, 2011, p. 129).

Ao subir em um palco é necessário se atentar para todo o espaço físico disponível para uso e utilizá-lo da melhor forma possível. O apresentador deve dar o seu máximo, deve,

após elaborar um roteiro planejado e coerente, treiná-lo repetidas vezes, verificando as informações densas e eliminando-as a cada treino.

A repetição e o treino constante permitirá ao apresentador um maior domínio do assunto, da própria fala e da postura e, consequentemente, uma maior abertura e proximidade com o público. O segredo de Jobs consiste em ensaiar exaustivamente por horas, dias e semanas.

O treino permite que se crie uma espontaneidade, necessária e essencial, para as apresentações, uma vez que se desligando dos roteiros, a segurança em si aumenta, e aprende-se a lidar com as situações inesperadas que possam surgir no decorrer do tempo.

Steve Jobs é a figura de um apresentador perfeito. Possuía um estilo casual e informal de oratória devido aos treinos constante e repetitivos. Essa prática rotineira permitia que ele trabalhasse geralmente sem um roteiro. Ele ocultava suas anotações, tornando-as fichas de sugestão para a próxima etapa da demonstração, não recorrendo aos resumos e roteiros. (GALLO, 2010, p.153).

O ideal é que se grave a própria voz e escute-a repetidas vezes, que se apresente para outras pessoas ou que se treine na frente do espelho gesticulando e andando. "A preparação contínua é a melhor maneira de superar o medo do palco"[5] e de garantir o sucesso que almeja:

> Pratique, pratique e pratique. Não dê ponto sem nó. Analise cada *slide,* cada demonstração e cada mensagem-chave. Você deve saber exatamente o que vai dizer, quando vai dizer e como vai dizer.
> Grave em vídeo sua apresentação. Arranje uma câmera de vídeo e grave seu desempenho. Você não precisa gravar toda sua apresentação. Os primeiros cinco minutos são capazes lhe dar muita informação. Preste atenção à linguagem corporal e aos cacoetes verbais. Eles atrapalham e distraem. Se possível, analise o vídeo com a ajuda de outra pessoa. (GALLO, 2010, p.150).

O anunciador deve falar a linguagem de quem o ouve, como se estivesse em um bate papo informal, utilizando-se de expressões afirmativas que dão crédito à informação que deseja transmitir. Ele precisa ser coerente com a fala e com seus gestos, deve saber gesticular verbal e fisicamente de modo simultâneo com o que apresenta em seus slides e com o que fala. *Mister* manter um contato visual com a plateia, uma postura aberta ao público, saber o momento exato de alterar o ritmo e o volume da apresentação ou de fazer pausas.

As pausas devem ser usadas em hora adequada, devendo ser utilizadas para permitir que os ouvintes absorvam algo que acabou de ser explanado, para gerar expectativa ou para que o apresentador ganhe tempo entre uma fala e outra (ADAS, 2011, p.141).

---

[5] Expressão utilizada por Carmine Gallo em seu livro: GALLO,Carmine. *Faça como Steve Jobs – e realize apresentações incríveis em qualquer situação*. São Paulo: LeYa, 2010, p.150.

O cuidado com a voz é essencial. É pela voz que se demonstra o entusiasmo da apresentação. O volume do tom de voz deve estar adequado ao ambiente, variando de acordo com a necessidade ou não de chamar a atenção do público. Em síntese, essas técnicas objetivam uma presença de palco primorosa.

Outro passo é se atentar para as roupas. A aparência diz muito do que se quer transmitir e da imagem que se quer passar:

> Vista-se como o líder que você quer se tornar, e não de acordo com a posição que você tem atualmente. Os grandes líderes se vestem um pouco melhor que todos os demais do recinto. Lembre-se: quando Jobs foi procurar financiamento em um banco, ele usava um terno caríssimo.
> Use roupas apropriadas para a situação. Steve Jobs pode se dar ao luxo de vestir camiseta preta, jeans e tênis porque tudo a respeito de sua marca é construído sobre o conceitode abalar o *status quo*.
> Se você for se vestir como um rebelde, vista-se como um rebelde bem-sucedido. Jobs usa camisetas St. Croix. Pode parecer uma camiseta preta, mas, no mínimo, ele gastou muito dinheiro nela (GALLO, 2010, p.152).

Utilizando-se dessas técnicas, é possível fazer tudo parecer mais fácil, mesmo que se esteja inseguro ou amedrontado. O apresentador torna-se envolvente, cheio de energia e inspirador, como Steven Jobs. Ele se diverte em cima dos palcos e a plateia diverte junto. Torna-se uma relação harmônica e recíproca.

As apresentações devem conter informação e entretenimento. O público deseja aprender e, ao mesmo tempo, divertir-se. Pular, dançar, cantar, gritar, dar cambalhotas, são atitudes que fazem parte do *show* e da montagem do drama. O sucesso de uma apresentação consiste em deixar transparecer o natural do apresentador somando a um roteiro bem elaborado e prazeroso.

6 A IMPORTÂNCIA DO DESIGN DE APRESENTAÇÃO NO ENSINO JURÍDICO

A metodologia de design de apresentação no ensino jurídico consiste, portanto, em inovar os métodos utilizados no exercício das atividades jurídicas. É buscar uma nova postura dos magistrados e advogados com seus clientes, é saber como transmitir uma informação independente do público, saber se expressar e gesticular corretamente, obtendo um resultado esperado e satisfatório.

Como dito em capítulo anterior, talvez seja nas salas de aulas que tal metodologia deva iniciar. É no bacharelado em Direito que as pessoas possuem um primeiro contato com o mundo jurídico, estando dispostas e abertas ao conhecimento e ao novo, sendo, portanto, mais

fácil desprender da dogmática tradicional de ensino, o qual se busca uma domesticação e restrita proximidade entre aluno e professor.

Esse padrão rígido encontrado no âmbito do Direito vai de encontro às palavras de Frederico de Andrade Gabrich (2008):

> O modelo mental dominante na ciência do Direito, usado sistemática e prioritariamente por professores, bacharéis, advogados, juízes, promotores etc, está fortemente vinculado ao uso de uma linguagem indireta, rebuscada e repleta de jargões, voltada fundamentalmente para sustentar uma lógica negativista, legalista e belicosa (GABRICH, 2008, p. 14-15).

Introduzir as dicas apresentadas por Carmine Gallo em sua obra é dar um novo olhar para o ensino da ciência do Direito. É trabalhar de forma motivacional, prática e simples, trazendo os alunos para dentro do conteúdo abordado de maneira dinâmica e prazerosa.

Prender a atenção dos alunos e transmitir a mensagem de forma clara são alguns dos desafios enfrentados pelos professores nas salas de aula. Assim, buscar um agir inovador garante o sucesso profissional e a satisfação pessoal.

É importante que o docente de hoje acompanhe as mudanças sociais e o comportamento de seus alunos, que sofre fortes influências do mundo globalizado. O graduando almeja aprender sem dor e sem tédio. Deseja aulas produtivas e práticas, professores proativos e preparados, além de criativos, que recorrem a recursos visuais de forma a auxiliá-los.

"A inovação pressupõe fazer o novo, fazer diferente, surpreender, mudar e proporcionar novas experiências" (GABRICH, 2010, p. 4565-4589). A ciência do Direito necessita buscar novas respostas para os novos conflitos que surgem em razão dessa dinâmica social e desse anseio de conhecimento cada vez maior da sociedade.

"De qualquer maneira, é importante destacar que inovação normalmente implica mudança, e esta geralmente significa incerteza. Seja por medo, insegurança, resistência, ou até por questões culturais, o ser humano muitas vezes se mostra refratário às inovações." (GABRICH, 2008, p. 08).

Importante, portanto, se abrir ao novo e ao público ao qual se direciona sem receios. Arriscar novas metodologias de ensino, como apresentações semelhantes a um drama clássico, conforme Steven Jobs conduzia, é traçar o sucesso profissional e a satisfação de quem presencia o espetáculo.

Falta ao profissional do Direito arriscar nesta nova metodologia e investir em apresentações que passem informação e entretenimento. O conhecimento compartilhado de

maneira clara e divertido é muito mais valorizado e memorizado, sendo lembrado e repassado com mais facilidade.

Desperta no interlocutor o interesse pelo assunto, o faz aprender de maneira didática e envolvente. O segredo de uma boa aula consiste em uma apresentação na qual o professor possa se sentir seguro, dinâmico, claro e coerente, sendo que para atingir tais objetivos é necessário repensar e inovar os métodos jurídicos utilizados.

Neste sentido, uma releitura do Direito se faz importante, principalmente quanto a forma de ensiná-lo e repassá-lo nas salas de aula. Ser transparente e envolvente nas falas, desperta o interesse de quem ouve e garante a segurança de quem fala. A comunicação torna-se mais fácil e objetiva, o que acaba auxiliando nas mais variadas situações encontradas no mundo jurídico.

7 CONCLUSÃO

O presente estudo teve por espoco em dissertar a cerca do Design de Aprendizagem no Ensino Jurídico, por meio da obra "Faça como Steven Jobs e realize apresentações incríveis em qualquer situação", de Carmine Gallo. Objetivou-se, por meio da leitura, discorrer sobre o modo de apresentação de Steven Jobs, abordando as táticas utilizadas para garantir uma apresentação clara e empolgante.

Observou-se no decorrer do exposto que uma boa apresentação deve ser divida em atos que se subdividem em cenas, contendo os passos básicos a serem seguidos pelo apresentador e que o sucesso de uma apresentação reside em seguir estes passos, muitas vezes inobservados, evidenciando o quanto a comunicação coerente e eficaz influencia diretamente na transmissão da mensagem desejada.

Neste sentido, a pesquisa consistiu em introduzir no âmbito do direito uma nova metodologia de ensino, a partir da técnica do design de apresentações e assim, de uma melhor comunicação.

A ideia central foi mostrar o quanto inovadores os professores podem ser em sala de aula, o quanto podem tornar suas aulas produtivas e divertidas, passando informação e entretenimento ao mesmo tempo. Sendo que tal método comunicativo deve abranger aos demais profissionais do meio jurídico.

O Direito, enquanto ciência, se interessa pela solução dos conflitos resultantes da constante dinâmica social na qual a sociedade se encontra. Os profissionais do Direito estão acostumados a lidar com prazos e processos cotidianamente, e com isso criou-se uma cultura

de formalidades, na qual não há uma preocupação e interesse pela maioria dos juristas de desenvolverem métodos inovadores para a execução de suas atividades.

Entretanto, as mudanças que envolvem a sociedade como um todo exige que as ciências acompanhem todo esse processo de crescimento e evoluam juntas. No Direito isso não é diferente. As diferentes disputas e situações sociais que surgem com o decorrer do tempo e o imenso número de bacharéis em direito que se formam por ano, exige daqueles que querem o sucesso profissional, algo inovador.

O diferencial de um profissional não está no diploma da graduação ou no quanto competitivo ele se mostra, mas, sim, na capacidade de criação, inovação e de aceitação do novo que o define. Aquele que possui uma visão ampla de mundo e procura se desprender de paradigmas antigos e tradicionais consegue atravessar barreiras em suas atividades rotineiras com muito mais facilidade e agilidade.

Portanto, vislumbrou-se com o presente labor inovar o ensino jurídico, a partir de uma metodologia de design de apresentação, muito utilizada por Steven Jobs e para o sucesso de suas apresentações. E, dessa maneira, incentivar a leitura de temas inerentes ao assunto e reflexões sobre a necessidade se refletir a cerca do Direito e se repensar a forma do ensino jurídico.

8 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ADAS, Eduardo. GALVÃO, Joni. **Super apresentações:** como vender ideias e conquistar audiências. São Paulo: Panda Books, 2011.

ARIELY, Dan. **Previsivelmente irracional:** as forças ocultas que formam as nossas decisões. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

GALLO, Carmine. **Faça como Steve Jobs** – e realize apresentações incríveis em qualquer situação. São Paulo: LeYa, 2010.

GABRICH, Frederico de Andrade. Análise Estratégica do Direito. **Anais do XVII Congresso Nacional do CONPEDI – Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito**, Brasília, 2008.

GABRICH, Frederico de Andrade. **Inovação Estratégica no Direito**. Florianópolis/SC: CONPEDI, 2010, v. 1, p. 4565-4589.