Oratória Jurídica: Falar, Convencer e Fazer Justiça

Curso Completo para Estudantes de Direito no Brasil

Sumário

Apresentação....4
Como usar este curso....4
O que diferencia este curso....6
MÓDULO 1 — FUNDAMENTOS DA ORATÓRIA JURÍDICA....7
Capítulo 1.1 — O que é oratória jurídica e por que ela importa....7
Capítulo 1.2 — Análise de público no contexto jurídico....10
Capítulo 1.3 — Superando o medo de falar em público....13
Capítulo 1.4 — Pesquisa, organização e estrutura do discurso jurídico....16
MÓDULO 2 — VOZ, CORPO E PRESENÇA....21
Capítulo 2.1 — A voz como instrumento jurídico....21
Capítulo 2.2 — Linguagem corporal e presença no espaço jurídico....24
Capítulo 2.3 — Linguagem jurídica clara: o fim do juridiquês....27
MÓDULO 3 — ARGUMENTAÇÃO E PERSUASÃO JURÍDICA....31
Capítulo 3.1 — A estrutura do argumento jurídico....31
Capítulo 3.2 — Precedentes, normas e evidências: como citar com eficácia....35
Capítulo 3.3 — Refutação, réplica e respostas a perguntas....38
MÓDULO 4 — GÊNEROS ORAIS JURÍDICOS BRASILEIROS....42
Capítulo 4.1 — A audiência: conciliação, instrução e audiência trabalhista....42
Capítulo 4.2 — A sustentação oral nos tribunais....45
Capítulo 4.3 — O Tribunal do Júri: oratória para leigos....48
Capítulo 4.4 — Mediação, conciliação e negociação....52
Capítulo 4.5 — Oratória no ambiente digital: videoconferência e sustentação gravada....55
MÓDULO 5 — EMOÇÃO, ÉTICA E NARRATIVA JURÍDICA....59
Capítulo 5.1 — Storytelling jurídico: a narrativa como argumento....59
Capítulo 5.2 — Ética na oratória jurídica....62
Capítulo 5.3 — Improviso e manejo do imprevisto....65
MÓDULO 6 — SITUAÇÕES ESPECÍFICAS....68
Capítulo 6.1 — Seminários, provas orais e defesa de TCC....68
Capítulo 6.2 — A entrevista com o cliente....72

Capítulo 6.3 — Debates jurídicos e moot court.....75
MÓDULO 7 — PROJETO FINAL.....79
Projeto final: sustentação oral simulada completa.....79
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....85
O caminho que começa aqui.....85
APÊNDICE A — GLOSSÁRIO.....86
APÊNDICE B — FICHA DE OBSERVAÇÃO DA FALA.....90
APÊNDICE C — GABARITOS DOS EXERCÍCIOS PRÁTICOS.....91
APÊNDICE D — FONTES CONSULTADAS.....101

> **Aviso importante:** Este curso tem finalidade exclusivamente educacional. Nenhum conteúdo aqui presente constitui aconselhamento jurídico, orientação processual ou consultoria legal. Para questões jurídicas concretas, consulte sempre um advogado habilitado e inscrito na OAB.

Apresentação

Você já parou para observar o que acontece no momento em que um advogado abre a boca numa audiência? Ou quando uma defensora pública se levanta no Tribunal do Júri e, com voz firme, começa a narrar a vida de seu cliente para sete pessoas leigas — os jurados do Conselho de Sentença? Nesse instante, o Direito deixa de ser apenas texto e se torna voz, presença, argumento vivo.

A oratória jurídica não é um talento raro com o qual alguns poucos nascem. É uma competência — treinável, estruturável, aperfeiçoável. E é, talvez, a competência mais subestimada na formação jurídica brasileira. As faculdades ensinam Direito Constitucional, Processo Civil, Direito Penal — mas raramente ensinam como sustentar um argumento em pé, como responder a uma pergunta difícil de um desembargador sem perder o fio, como narrar a história de um cliente de forma que o juiz queira ouvir até o fim.

Este curso foi criado para preencher essa lacuna. Ele é dirigido à estudante de Direito — e ao estudante, claro — que quer sair da faculdade não apenas com conhecimento doutrinário, mas com a capacidade de comunicar esse conhecimento com clareza, convicção e integridade.

O curso parte dos princípios atemporais da arte da fala pública — análise de público, organização do discurso, uso da voz, do corpo, da evidência, da narrativa, do argumento — e os traduz para a realidade do Direito brasileiro: a audiência trabalhista, o Júri popular, a sustentação oral no STJ, a mediação de família, a entrevista com o cliente no escritório, o seminário de Direito Constitucional, a prova oral dos concursos jurídicos.

Não há fórmulas mágicas aqui. Há método, prática e muitos exemplos concretos.

Como usar este curso

O curso tem sete módulos. Os três primeiros dão a base; os três seguintes aplicam essa base aos gêneros e situações da vida jurídica; o sétimo integra tudo num projeto final. Veja a Figura 1.

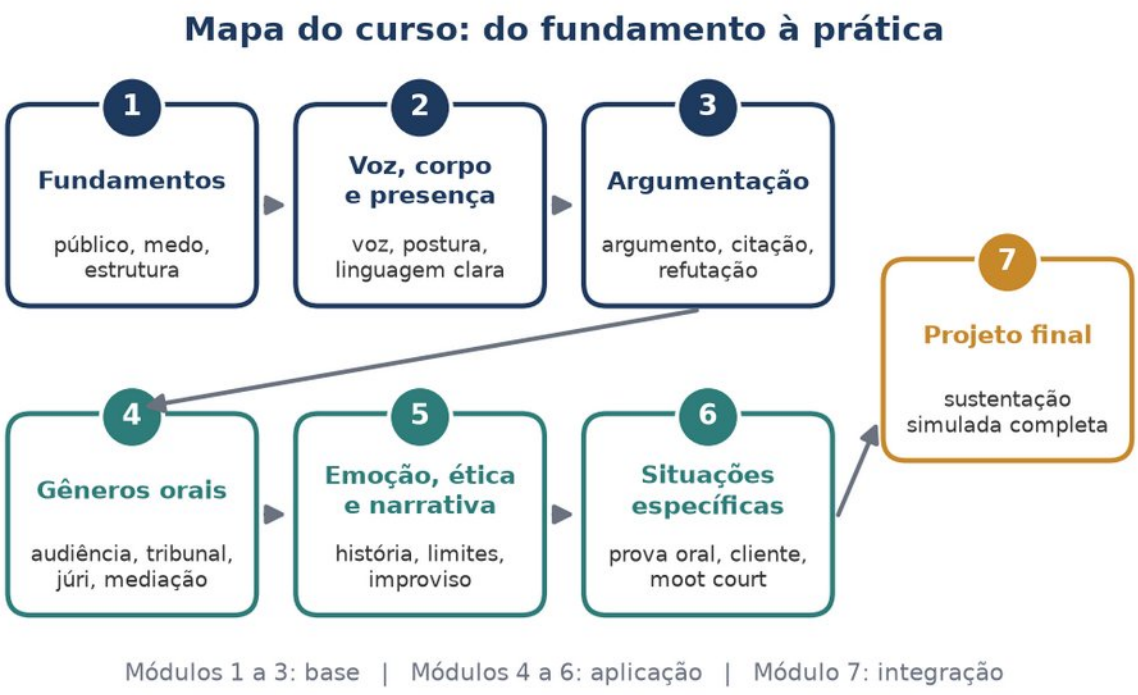


Figura 1 — Mapa do curso

Como cada capítulo está organizado

Seção	Para que serve
Neste capítulo você vai	lista dos objetivos do capítulo
Aula	a explicação do tema, com figuras e quadros
Exemplo jurídico comentado	um caso brasileiro, com análise do que funciona
Exercícios práticos	treinos para fazer sozinho ou em grupo
Exercício resolvido	uma resposta-modelo para comparar com a sua
Para lembrar	o resumo do capítulo em poucas linhas
Palavras-chave	os termos técnicos explicados
Autoavaliação	o que você deve conseguir fazer ao final

Os quadros coloridos

Azul — objetivos: o que você vai aprender no capítulo.

Âmbar — atenção: erros comuns e limites que não podem ser ultrapassados.

Verde — prática e ferramentas: exercícios rápidos, fichas e checklists.

Cinza-azulado — para lembrar: o resumo do capítulo.

Plano de estudo sugerido (oito semanas)

Semana	Conteúdo	Prática principal
1	Módulo 1	gravar uma fala de 2 minutos
2	Módulo 2	aquecimento vocal diário e vídeo sem som
3	Módulo 3	silogismo e respostas pela técnica PREP (Cap. 3.3)
4	Capítulos 4.1 e 4.2	razões finais e sustentação de 15 minutos
5	Capítulos 4.3 a 4.5	abertura de Júri, mediação simulada e gravação
6	Módulo 5	narrativa com teste da prova
7	Módulo 6	prova oral pela estrutura DICA (Cap. 6.1) e entrevista simulada
8	Módulo 7	projeto final completo

Como praticar: sempre que possível, grave-se, use cronômetro e peça a um colega que preencha a ficha de observação do Apêndice B. Uma prática curta todos os dias rende mais do que uma longa por semana.

O que diferencia este curso

Os manuais de oratória e comunicação pública existentes em português — e os traduzidos do inglês — pecam, para estudantes de Direito no Brasil, em pelo menos seis aspectos críticos:

1. **Contexto americano disfarçado de universal.** Muito do que se ensina sobre "public speaking" foi desenvolvido para a sala de aula americana, o discurso político democrático e a apresentação corporativa. O Brasil tem sua própria cultura oral jurídica — a sustentação oral nos Tribunais Superiores, o discurso no Júri popular, a audiência de mediação —, que tem dinâmicas próprias, vocabulário próprio e expectativas muito distintas.

2. **Ausência de gêneros jurídicos específicos.** Manuais genéricos falam de "apresentações" e "discursos". O estudante de Direito precisa saber falar em audiência de instrução, em conciliação trabalhista, em defesa de TCC, em prova oral de concurso público, em sustentação oral no Tribunal. São gêneros com regras, rituais e expectativas radicalmente diferentes entre si.

3. **Desconexão do raciocínio jurídico.** A oratória jurídica é inseparável da argumentação jurídica. Não basta ter boa voz se o argumento é falacioso. Não basta ter segurança se a estrutura lógica é inconsistente. Este curso integra retórica, lógica e dogmática jurídica.

4. **Exemplos abstratos ou corporativos.** "Suponha que você vai apresentar um produto a clientes" — esse tipo de exemplo não ajuda uma estudante de Direito. Aqui, todos os exemplos são jurídicos, brasileiros e concretos.

5. **Negligência com o corpo, a voz e o medo.** A maioria dos manuais trata o corpo e a voz como apêndices do discurso. Aqui, dedicamos capítulos inteiros ao treino vocal, à postura no Tribunal, ao controle da ansiedade no plenário do Júri.

6. **Ausência de ética.** Persuadir não é manipular. Este curso coloca a ética no centro da oratória jurídica — não como capítulo final, mas como fio condutor de todos os módulos.

MÓDULO 1 — FUNDAMENTOS DA ORATÓRIA JURÍDICA

Visão geral do Módulo 1

Capítulo	Você vai aprender
1.1	o que é oratória jurídica e por que importa
1.2	como analisar o público
1.3	como controlar o medo
1.4	como preparar e estruturar a fala

Capítulo 1.1 — O que é oratória jurídica e por que ela importa

Objetivo

Compreender a especificidade da fala pública no contexto jurídico brasileiro e reconhecer por que a oratória é uma competência profissional central, não um acessório.

Neste capítulo você vai:
• entender o que diferencia a fala jurídica de qualquer outra fala em público;
• conhecer as três dimensões da oratória jurídica: técnica, epistêmica e ética;
• perceber por que clareza vale mais do que erudição no Judiciário de hoje.

Aula

O Direito é, em sua essência, uma prática linguística. As leis são textos. As decisões são textos. Mas o processo jurídico acontece, em grande medida, na fala: no interrogatório, na sustentação, na audiência, no júri, na mediação, na defesa oral.

A oratória jurídica pode ser definida como **a arte de comunicar argumentos jurídicos de forma clara, estruturada, eticamente fundamentada e persuasiva, adaptada ao gênero, ao fórum e ao público específicos**.

Ela se distingue da oratória genérica em pelo menos três dimensões:

- **Técnica:** O discurso jurídico obedece a gêneros específicos (requerimento oral, sustentação, alegações finais), com estruturas, protocolos e rituais próprios.
- **Epistêmica:** O orador jurídico não pode inventar fatos. Sua persuasão deve ser fundada em provas, precedentes e normas.
- **Ética:** A advocacia tem deveres deontológicos que moldam o que pode e o que não pode ser dito. O advogado que mente ao Tribunal comete infração ética grave — e perde credibilidade para sempre. Veja a Figura 2.

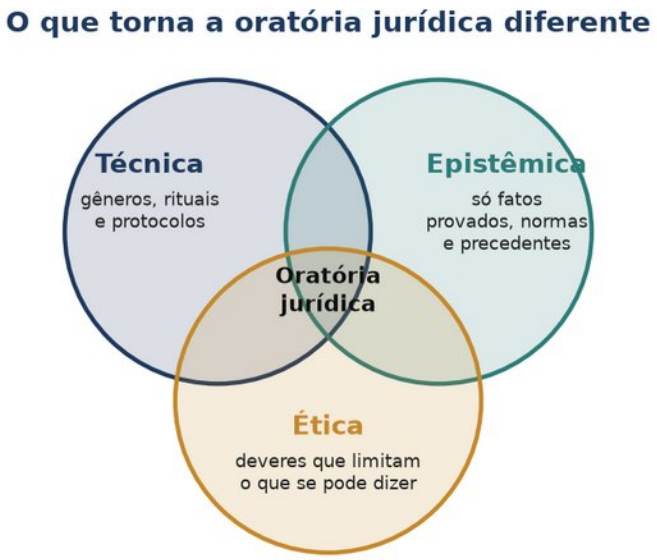


Figura 2 — As três dimensões que distinguem a oratória jurídica

Onde a fala acontece no Direito

Situação	Quem fala	Quem decide ou precisa ser convencido
Audiência de conciliação	advogados e partes	as próprias partes, com o conciliador
Audiência de instrução	advogados, partes e testemunhas	o juiz
Sustentação oral	advogados e Ministério Público	desembargadores ou ministros
Tribunal do Júri	promotor e defesa	sete jurados leigos
Mediação	mediador, partes e advogados	as próprias partes
Entrevista com o cliente	advogado e cliente	o cliente, que decide se confia
Prova oral ou banca	candidato ou estudante	examinadores

A tradição oratória no Direito brasileiro

O Brasil tem uma tradição oratória jurídica rica e singular. Rui Barbosa é seu ícone histórico — famoso por discursos elaborados, eruditos e de rara força retórica. Mas a oratória do século XXI exige algo diferente: clareza, objetividade, escuta ativa, linguagem acessível. O Tribunal não quer erudição vazia; quer argumento sólido, bem articulado e respeitoso.

O estudante moderno precisa aprender a ser **claro sem ser simplório, aprofundado sem ser pedante, persuasivo sem ser desonesto**.

Exemplo Jurídico Comentado

Situação: Uma estudante de Direito está na clínica jurídica da faculdade. Um cliente, José, carpinteiro, de 57 anos, perdeu o emprego e não recebeu suas verbas rescisórias. Ela precisa explicar a ele o que acontecerá na audiência de conciliação trabalhista.

Versão sem oratória:

> "O processo está na fase de audiência inicial. O reclamado deverá comparecer e as partes tentarão a composição dos litígios antes da instrução processual."

Versão com oratória adaptada ao público:

> "Seu José, o que vai acontecer é o seguinte: o juiz vai primeiro tentar um acordo. Ele vai perguntar ao seu antigo patrão se ele quer pagar o que deve. Se ele topar, o senhor recebe do jeito que ficar combinado no acordo. Se ele não topar, a gente vai para a fase de provas — e aí eu vou mostrar ao juiz tudo que tenho para provar que o senhor tem razão."

Comentário: A segunda versão usa linguagem acessível, explica o processo de forma sequencial, usa o nome do cliente, inclui a perspectiva de resultado sem prometer o que não depende do advogado e cria uma relação de confiança. Isso é oratória adaptada ao público — um dos princípios fundamentais deste curso.

Exercícios Práticos

Exercício 1.1-A — Análise de discurso: Assista a uma sustentação oral disponível no canal do STF ou do STJ no YouTube. Anote: (a) como o orador abre o discurso; (b) quais argumentos ele escolhe enfatizar; (c) como ele usa o tempo; (d) como reage, se houver, a perguntas ou intervenções dos ministros.

Exercício 1.1-B — Reescrita oral: Pegue um trecho de uma decisão judicial qualquer (de preferência uma que você tenha estudado). Reescreva-o como se fosse explicar para alguém sem formação jurídica — em voz alta, em no máximo dois minutos.

Exercício Resolvido

Enunciado: Explique em até 90 segundos, para um leigo, o que é o princípio do contraditório.

Resposta modelo:

> "Imagine que alguém acusa você de ter feito algo errado. Você concorda que deve ter o direito de se defender, de contar sua versão, de mostrar suas provas? Pois é exatamente isso que o princípio do contraditório garante no processo jurídico. Ele diz que ninguém pode ser condenado ou ter um direito negado sem antes ter a chance de falar, de apresentar suas razões. É como uma regra de jogo limpo: os dois lados jogam, os dois lados falam, e o juiz decide depois de ouvir todos. Sem contraditório, o processo vira um julgamento de mão única — e isso contraria a própria ideia de justiça."

Por que funciona: Usa analogia cotidiana, explica o conceito pelo efeito concreto (não pela definição técnica), termina com uma síntese clara. Dura aproximadamente 75 segundos.

> **Para lembrar — Capítulo 1.1**
> • Oratória jurídica é competência treinável, não dom.
> • Ela é a arte de comunicar argumentos jurídicos com clareza, estrutura, ética e persuasão, adaptados ao gênero, ao fórum e ao público.
> • Três dimensões a distinguem: técnica (rituais e gêneros), epistêmica (só fatos provados, normas e precedentes) e ética (deveres profissionais).
> • O ideal moderno: claro sem ser simplório, aprofundado sem ser pedante, persuasivo sem ser desonesto.

Palavras-chave do capítulo
Sustentação oral: fala do advogado perante um tribunal, antes do voto dos julgadores, para defender as razões do recurso.
Deontologia: conjunto de deveres éticos de uma profissão; na advocacia, está no Estatuto da OAB e no Código de Ética e Disciplina.
Gênero oral jurídico: tipo de fala com regras próprias, como alegações finais, sustentação, debate no Júri ou entrevista com cliente.

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer
☐ Explico com minhas palavras o que é oratória jurídica.
☐ Cito as três dimensões que a distinguem e dou um exemplo de cada.
☐ Reescrevo uma explicação técnica para um cliente leigo.

Capítulo 1.2 — Análise de público no contexto jurídico

Objetivo

Aprender a identificar e analisar os diferentes públicos jurídicos — juízes, jurados, clientes, bancas, colegas — e adaptar o discurso a cada um deles.

Neste capítulo você vai:
• identificar quem é o seu público em cada situação jurídica;
• ajustar tecnicidade, emoção e duração ao que esse público espera;
• distinguir adaptação legítima de manipulação.

Aula

Todo discurso tem um destinatário. E o erro mais comum entre estudantes de Direito é tratar todos os destinatários da mesma forma — falar com o júri como se fala com o juiz, falar com o cliente como se fala com a banca examinadora.

A análise de público é o processo de **conhecer quem vai ouvir você, o que essa pessoa sabe, o que ela quer, o que a motiva, quais são seus preconceitos e como ela tomará sua decisão**.

Os públicos jurídicos brasileiros e suas especificidades

Público	O que sabe	O que quer	Como decide
Juiz singular	Direito técnico profundo	Argumento pertinente, tempo respeitado	Razão, precedente, norma
Desembargadores/ Ministros	Direito muito especializado	Ponto novo, impacto sistêmico	Argumentação técnica de alto nível
Jurados (Tribunal do Júri)	Pouco Direito, muito senso comum	Narrativa, emoção, verdade	Intuição moral, empatia, convicção
Cliente	Quase nada de Direito	Clareza, segurança, acolhimento	Confiança no profissional
Banca examinadora	Direito acadêmico	Domínio do tema, raciocínio claro	Rigor intelectual
Partes em mediação ou conciliação	Variável	Solução prática, escuta	Interesse, viabilidade

A Figura 3, a seguir, resume visualmente este ponto.

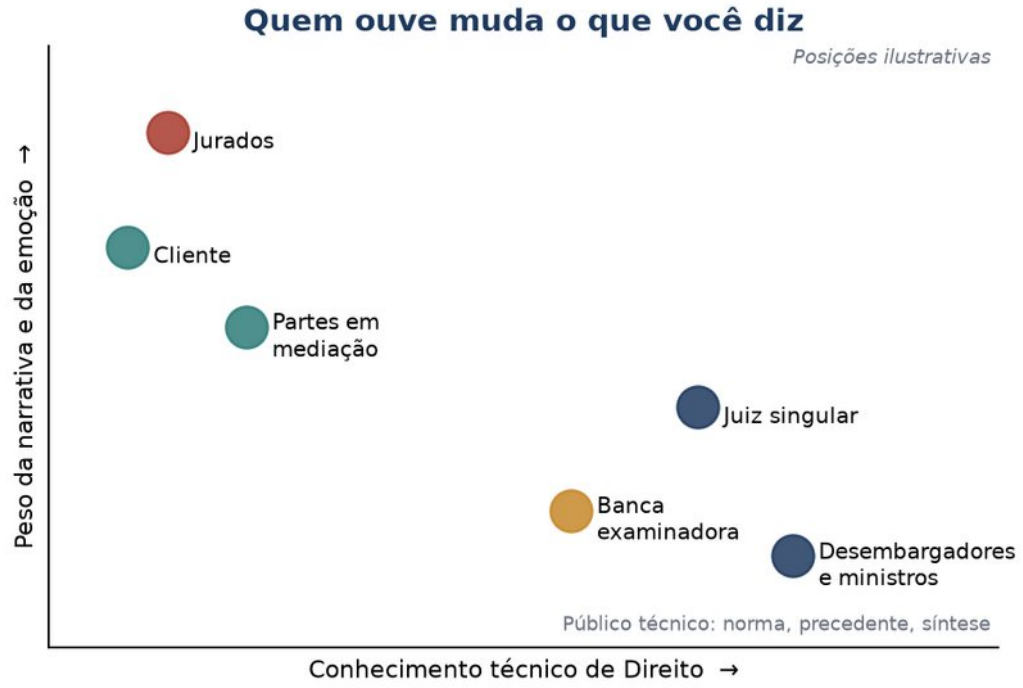


Figura 3 — Mapa de públicos: conhecimento técnico e peso da narrativa

> **Atenção**
> Adaptar a linguagem nunca significa adaptar os fatos. O que muda de um público para outro é o vocabulário, a ordem e o tom; o conteúdo verdadeiro é o mesmo para o juiz, para o jurado e para o cliente.

Adaptar não é fingir

Adaptar o discurso ao público não significa abandonar a verdade ou fingir ser outra pessoa. Significa escolher:

- O nível de tecnicidade adequado
- Os exemplos mais próximos da experiência do ouvinte
- A emoção na medida certa
- O vocabulário que o outro compreende sem se sentir subestimado

Exemplo Jurídico Comentado

Situação: Uma estudante precisa falar sobre o mesmo tema — a ilegalidade de uma demissão por justa causa — em três contextos diferentes.

Para o juiz do trabalho:

> "Excelência, o ato punitivo carece de proporcionalidade. A empregadora não observou a gradação das penalidades previstas em seu regulamento interno, o que configura violação ao artigo 482 da CLT interpretado à luz do princípio da proporcionalidade, conforme entendimento consolidado no TST."

Para o cliente:

> "Olha, o que a empresa fez com o senhor foi errado. Eles demitiram o senhor por justa causa, mas não seguiram as próprias regras internas deles. É como se o senhor fosse expulso do jogo por uma falta que nem estava no regulamento. O juiz vai ver isso."

Para a banca de TCC:

> "A demissão por justa causa, no caso analisado, revela uma tensão entre o poder disciplinar do empregador e o princípio da proporcionalidade. Argumento que a ausência de gradação de penalidades configura nulidade do ato, à luz da jurisprudência do TST e da teoria geral das sanções administrativas."

Comentário: O conteúdo jurídico é o mesmo. O que muda é o código — a linguagem, a emoção, o grau de tecnicidade e a relação construída com o interlocutor.

Exercícios Práticos

Exercício 1.2-A — Perfil de público: Escolha um caso jurídico hipotético simples (ex.: locatário que não pagou aluguel). Escreva em tópicos o perfil de cada um dos seguintes públicos: o juiz, o locatário (cliente), o locador (parte contrária), os jurados de um júri simulado.

Exercício 1.2-B — Tradução de texto: Pegue um artigo de lei (ex.: art. 186 do Código Civil, que define o ato ilícito). Explique-o em versões de 30 segundos para: (a) um juiz, (b) um adolescente de 16 anos, (c) um empresário sem formação jurídica.

Exercício Resolvido

Enunciado: Você precisa explicar o que é prisão preventiva para dois públicos diferentes: (a) a mãe do réu; (b) um professor de Direito Penal.

Resposta modelo — para a mãe:

> "Dona Rosa, a prisão preventiva é quando o juiz decide prender alguém antes do julgamento. Isso só pode acontecer quando há um risco concreto, por exemplo de que a pessoa fuja, destrua provas ou ameace alguém. Não significa que seu filho foi condenado. Ele ainda será julgado, e eu vou fazer tudo para conseguir a liberdade dele enquanto o processo corre."

Resposta modelo — para o professor:

> "A preventiva aqui foi decretada com fundamento no art. 312 do CPP, mas a decisão não demonstrou, de forma concreta e individualizada, o periculum libertatis (o perigo concreto que a liberdade do acusado representaria) — limitou-se a invocar a gravidade abstrata do delito, o que contraria a jurisprudência do STF sobre a necessidade de fundamentação empírica. Entendo que cabe HC."

Por que funciona: Para a mãe: humaniza, tranquiliza, dá esperança real sem mentir. Para o professor: usa a linguagem técnica correta, vai direto ao ponto jurídico, demonstra domínio do tema.

Para lembrar — Capítulo 1.2
• Antes de preparar a fala, pergunte: quem vai me ouvir, o que já sabe, o que quer e como decide?
• Juízes e tribunais pedem síntese, norma e precedente; jurados e clientes pedem história clara e linguagem simples.
• Adaptar a forma é técnica; alterar os fatos é infração ética.

Palavras-chave do capítulo
Colegiado: órgão julgador formado por vários magistrados, como uma câmara ou turma de tribunal.
Relator: magistrado do colegiado encarregado de estudar o processo, expor o caso e votar primeiro.
Jurado: cidadão leigo sorteado para integrar o Conselho de Sentença no Tribunal do Júri.

> **Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer**
> ☐ Descrevo o perfil de três públicos jurídicos diferentes.
> ☐ Transformo uma mesma mensagem em versão técnica e versão leiga.
> ☐ Explico por que adaptar não é mentir.

Capítulo 1.3 — Superando o medo de falar em público

Objetivo

Compreender as causas da ansiedade oratória, desenvolver estratégias práticas de controle e transformar o nervosismo em energia positiva.

> **Neste capítulo você vai:**
> • entender por que o nervosismo acontece e por que ele não é sinal de incompetência;
> • aplicar seis técnicas práticas de controle da ansiedade;
> • montar um ritual pessoal para os minutos antes de falar.

Aula

O medo de falar em público é uma das experiências mais universais entre seres humanos. Pesquisas de opinião frequentemente o colocam à frente do medo da morte em listas de medos comuns. Entre estudantes de Direito, essa ansiedade tem características específicas: o medo de ser questionado por um professor severo, o medo de parecer inseguro diante de um juiz, o medo de esquecer o argumento no meio da sustentação oral.

A boa notícia é que esse medo é **gerenciável, treinável e, com tempo, transformável em aliado**.

Por que o nervosismo acontece

Quando você sente que está sendo avaliado, o sistema nervoso autônomo ativa uma resposta de estresse: adrenalina, cortisol, taquicardia, tensão muscular, boca seca. Esse sistema evoluiu para nos proteger de predadores, não para nos ajudar a falar em tribunal — mas é o mesmo mecanismo.

O problema não é sentir nervosismo. O problema é interpretar o nervosismo como sinal de incompetência, o que retroalimenta a ansiedade e cria um ciclo paralisante. Veja a Figura 4.

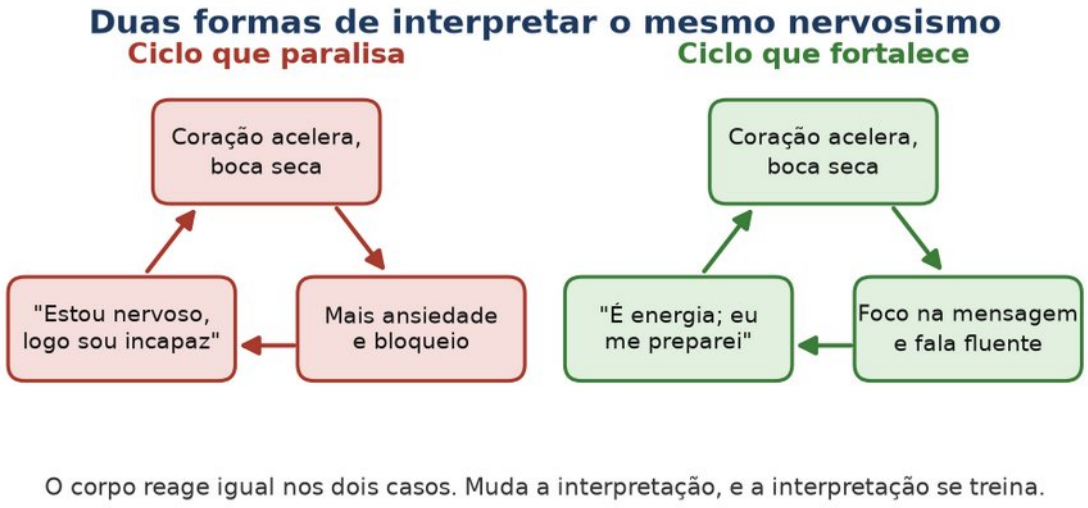


Figura 4 — O mesmo sinal do corpo pode alimentar o bloqueio ou a fluência

Técnicas práticas de controle

1. **Respiração diafragmática:** Inspire pelo nariz contando até 4, segure por 4, expire pela boca contando até 6. Três ciclos antes de começar a falar reduzem visivelmente a tensão.
2. **Preparação específica é o melhor ansiolítico:** Insegurança gera medo. Quanto mais você treinou o discurso, mais o corpo relaxa. Não é coragem — é preparo.
3. **Ressignificação cognitiva:** Em vez de pensar “eles vão me julgar”, pense “eu tenho algo importante para dizer e eles precisam ouvir”. A mudança de foco — de si mesmo para a mensagem — reduz a autoconsciência ansiosa.
4. **Aquecimento vocal e corporal:** Antes de uma audiência ou apresentação, movimente o corpo, faça sons de vibração com os lábios fechados (técnica do “bzzz”), articule exageradamente vogais e consoantes. Isso ativa a musculatura da fala.
5. **O truque do “especialista na sala”:** Lembre-se de que você estudou aquele caso, aquela matéria, aquele argumento. O juiz não sabe os detalhes do seu caso melhor do que você. O professor de Direito não sabe os detalhes do seu TCC melhor do que você. Você é o especialista naquele material específico.
6. **Prática deliberada em contexto real:** Simule. Fale sozinho. Fale para amigos. Grave-se. Participe de grupos de debate, moot court, simulados de júri. A exposição gradual e sistemática ao ato de falar em público é o único caminho seguro. Veja a Figura 5.



Figura 5 — Um ciclo de respiração diafragmática (4-4-6)

> **Experimente agora**
> Faça três ciclos completos de respiração 4-4-6, sentado, com a mão sobre o abdômen. Depois, diga em voz alta a primeira frase de uma fala que você precisa preparar. Repare se a voz saiu mais firme.

Exemplo Jurídico Comentado

Situação: Mariana, estudante do 9º semestre, tem sua primeira sustentação oral simulada no projeto de extensão da faculdade. Ela travou nos primeiros 30 segundos, esqueceu o argumento, ficou vermelha.

O que aconteceu: Ela estava em modo de autoconsciência total — pensando em como estava aparecendo, não no que estava dizendo. O corpo reagiu ao estresse com bloqueio cognitivo.

O que ela deveria ter feito: Antes de entrar, respirar fundo três vezes. Ao travar, pausar, sorrir levemente e dizer com calma: “Com licença, Excelência — vou retomar o raciocínio.” Retomar pelo argumento principal, não pela introdução. Lembrar que uma pausa de 3 segundos, que parece uma eternidade para quem fala, quase não é percebida por quem ouve.

Depois: Mariana gravou sua segunda tentativa. Assistiu com atenção. Na terceira, estava transformada — porque o treino, não a coragem, fez a diferença.

Exercícios Práticos

Exercício 1.3-A — Gravação e análise: Grave em vídeo uma fala de 2 minutos sobre qualquer tema jurídico. Assista sem julgamento. Anote: (a) o que você fez bem; (b) um aspecto a melhorar. Repita na semana seguinte e compare.

Exercício 1.3-B — Improvisação controlada: Peça a um colega que lhe dê um tema jurídico (ex.: “prazo de usucapião”) com 30 segundos de preparação e fale por 90 segundos. O objetivo não é perfeição — é treinar o reflexo de organizar e falar sob pressão mínima.

Exercício Resolvido

Enunciado: Você está na fila para a sustentação oral. Faltam cinco minutos. Descreva as ações concretas que você tomará para chegar à tribuna no melhor estado possível.

Resposta modelo:

> Cinco minutos antes: paro de ler as anotações — já estudei o suficiente, mais leitura agora só aumenta a ansiedade. Faço três ciclos de respiração diafragmática. Fico de pé, postura ereta, ombros relaxados. Articulo em voz baixa as primeiras duas frases da minha abertura — como

um atleta que visualiza o gesto antes de executá-lo. Lembro o ponto central do meu argumento: só um ponto, o mais importante. Quando meu nome for chamado, caminho com passos regulares, olho para os julgadores, faço uma saudação calma e começo pelo argumento — não pela desculpa, não pelo "bom dia, espero não tomar muito tempo do senhor".

Para lembrar — Capítulo 1.3
• Nervosismo é reação normal do corpo; o problema é interpretá-lo como incapacidade.
• Preparação específica é o melhor ansiolítico.
• Três ciclos de respiração 4-4-6 antes de falar reduzem a tensão.
• Se travar: pause, respire e retome pelo argumento principal.
• Exposição gradual (gravar-se, falar para colegas, simular) é o caminho seguro.

Palavras-chave do capítulo
Ressignificação cognitiva: trocar a interpretação de uma situação, por exemplo, de "vão me julgar" para "tenho algo importante a dizer".
Prática deliberada: treino planejado, com objetivo definido e retorno (gravação ou colega), repetido até virar hábito.

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer
☐ Faço a respiração 4-4-6 sem olhar o texto.
☐ Tenho um ritual de cinco minutos antes de falar.
☐ Sei o que dizer se esquecer o argumento no meio da fala.

Capítulo 1.4 — Pesquisa, organização e estrutura do discurso jurídico

Objetivo

Aprender a pesquisar, selecionar e organizar argumentos para diferentes gêneros de fala jurídica, construindo discursos com introdução, desenvolvimento e conclusão eficazes.

Neste capítulo você vai:
• seguir quatro etapas para preparar qualquer fala jurídica;
• escolher evidências adequadas para cada argumento;
• usar estruturas próprias para sustentação, razões finais e Júri.

Aula

Um discurso jurídico é tão bom quanto a pesquisa que o sustenta. E a pesquisa jurídica oral tem características próprias: não se trata apenas de encontrar a lei ou o precedente certo, mas de **selecionar, entre tudo que você encontrou, o que vai convencer aquele público específico, naquele tempo disponível**.

O processo de preparação em quatro etapas

1. Identificar a tese central: Antes de pesquisar qualquer coisa, responda: o que eu quero que o meu público acredite, decida ou faça ao final da minha fala? Essa é sua tese. Tudo o mais é suporte a ela.

2. Mapear os argumentos: Liste todos os argumentos possíveis em favor da sua tese. Depois, liste os contra-argumentos mais fortes. A refutação antecipada é uma das técnicas retóricas mais poderosas — e mais necessárias no contexto jurídico.

3. Selecionar evidências: No Direito, as evidências são: normas jurídicas, precedentes, doutrina, fatos provados, perícias, depoimentos. Para cada argumento, você precisa de pelo menos uma evidência. Evidência sem argumento é dado solto. Argumento sem evidência é afirmação vazia.

4. Organizar a sequência: A estrutura mais comum e eficaz no Direito é:

- **Introdução:** contexto + tese
- **Desenvolvimento:** argumentos em ordem de força (do mais forte ao mais fraco, ou do mais fraco ao mais forte — dependendo da estratégia)
- **Conclusão:** síntese + pedido

Veja o resumo na Figura 6, logo abaixo.

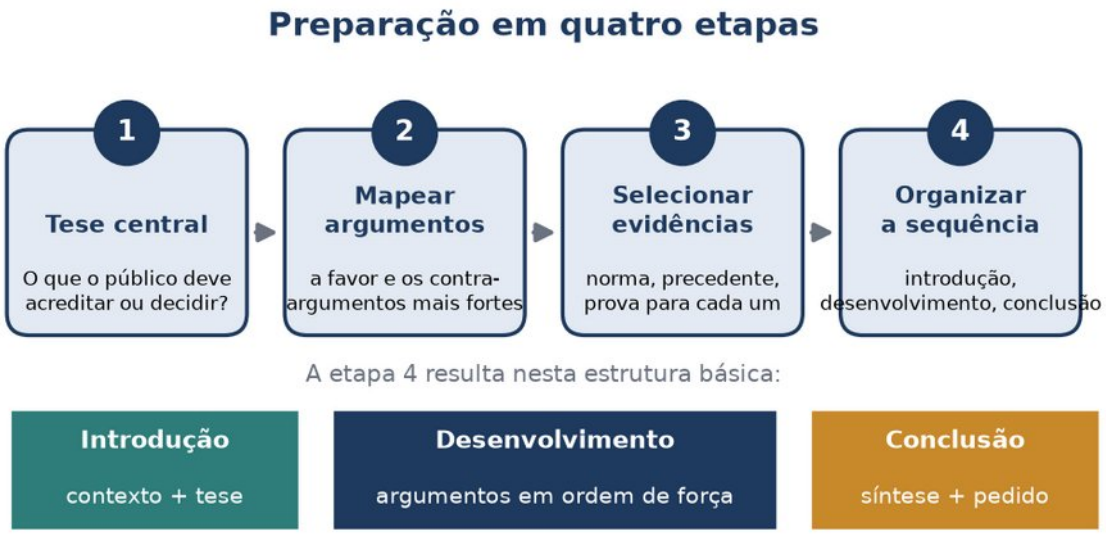


Figura 6 — Preparação em quatro etapas e a estrutura básica do discurso

Estruturas específicas para contextos jurídicos

Para sustentação oral: Saudação → Apresentação da tese → Argumento principal (com fundamento legal e precedente) → Argumento secundário → Antecipação e refutação do argumento contrário → Conclusão com pedido expresso

Para razões finais orais em audiência trabalhista (até 10 minutos para cada parte, art. 850 da CLT): Síntese dos fatos provados → Enquadramento jurídico → Reiteração objetiva dos pedidos, com destaque para o mais urgente (por exemplo, a reintegração ou a liberação das guias)

Para júri: Captação da atenção → Narrativa dos fatos (versão da defesa ou da acusação) → Análise das provas → Argumento jurídico simplificado → Apelo emocional dentro da ética → Pedido claro aos jurados

Ferramenta: ficha de preparação (copie e preencha)

Campo	O que escrever
Público	quem decide e o que já sabe
Tempo disponível	minutos e regra que o fixa
Tese em uma frase	o que o público deve decidir
Argumento 1 + evidência	norma, precedente ou prova
Argumento 2 + evidência	norma, precedente ou prova
Contra-argumento mais forte	e a sua refutação
Pedido final	exatamente o que você pede

Exemplo Jurídico Comentado — Modelo de Estrutura de Abertura

Contexto: Sustentação oral de 15 minutos no Tribunal de Justiça. Recurso de apelação em ação civil de improbidade administrativa. O cliente foi condenado em primeira instância, sem trânsito em julgado, por ato que a própria sentença qualificou como culposo. A tese da defesa é que a Lei de Improbidade, na redação da Lei 14.230/2021, exige dolo — e que essa exigência se aplica aos processos ainda sem condenação definitiva.

Modelo de abertura:

> "Excelentíssimos Desembargadores, a questão que trazemos a esta Corte é simples na sua formulação e profunda nas suas implicações: pode alguém ser condenado por improbidade administrativa sem que o dolo tenha sido demonstrado? A resposta da Lei 14.230 de 2021 é inequívoca: não. A lei passou a exigir dolo — a vontade livre e consciente de alcançar o resultado ilícito — e o Supremo Tribunal Federal, no Tema 1199, decidiu que essa exigência alcança os atos culposos ainda sem condenação transitada em julgado. A sentença recorrida, todavia, condenou o recorrente com base em alegada negligência — o que, à luz do novo marco legal, é insuficiente para a configuração do ato ímprobo. Pedimos a reforma da sentença e a improcedência do pedido."

Comentário: A abertura enuncia a tese com clareza, situa a questão no texto legal vigente e no precedente vinculante, antecipa o problema da sentença e termina com o pedido tecnicamente correto — improcedência, porque a ação de improbidade é cível, e não absolvição. Em menos de 40 segundos, o Tribunal já sabe exatamente o que você quer e por quê. Isso é eficiência oratória.

Exercícios Práticos

Exercício 1.4-A — Construção de estrutura: Escolha um caso hipotético simples (ex.: contrato de aluguel rescindido sem aviso prévio). Monte a estrutura de uma fala de 5 minutos: introdução (1 min), dois argumentos (1 min e 30 s cada), conclusão com pedido (1 min). Escreva apenas os tópicos, não o texto completo.

Exercício 1.4-B — Modelo de abertura: Escreva três aberturas diferentes para a mesma tese: "O réu deve ser absolvido por ausência de provas." Uma abertura para: (a) um juiz singular; (b) os jurados; (c) uma banca acadêmica em júri simulado.

Exercício Resolvido

Enunciado: Você tem 3 minutos para fazer alegações finais orais numa audiência de instrução em ação de reparação de danos morais. O caso envolve um consumidor que teve seu nome negativado indevidamente pelo banco. Monte a estrutura e escreva o texto completo.

Resposta modelo:

Atenção: nesta resposta-modelo, dados como o documento de fls. 34, o depoimento e o prazo de noventa dias não constam do enunciado; são fatos hipotéticos, acrescentados só para ilustrar a técnica. Numa fala real, use apenas o que estiver provado nos autos.

Estrutura:

1. Introdução: síntese dos fatos e tese (40 s)
2. Argumento 1: prova do dano (60 s)
3. Argumento 2: nexo de causalidade e conduta do banco (60 s)
4. Conclusão: pedido (20 s)

Texto:

> "Excelência, os autos demonstram com clareza que o autor, cidadão sem qualquer dívida pendente com o réu, teve seu nome indevidamente inscrito no cadastro de inadimplentes, o que lhe causou constrangimento público documentado e a negativa de crédito em ao menos duas ocasiões — fatos provados pelo documento de fls. 34 e pelo depoimento do autor, não contraditado pela parte ré.
>
> O dano moral, neste caso, é in re ipsa — decorre da própria negativação indevida, sem necessidade de prova adicional do sofrimento, conforme jurisprudência pacífica do STJ.
>
> A conduta do banco foi negligente: inseriu o nome do autor sem verificar a existência da dívida e manteve a inscrição por noventa dias após a notificação extrajudicial, ignorando a oportunidade de corrigir o erro administrativamente.
>
> Requeremos, portanto, a procedência total da demanda, com a condenação do réu ao pagamento de indenização por danos morais em valor que este Juízo entender proporcional — sugerimos R$ 15.000,00 — além da retirada definitiva do nome do autor dos cadastros restritivos. É o pedido."

Por que funciona: Usa o tempo com eficiência, apoia cada afirmação em prova dos autos, usa o conceito técnico "in re ipsa" com naturalidade mas sem ostentação, e termina com pedido específico e quantificado — em reais, porque a Constituição veda vincular o salário mínimo para qualquer fim (art. 7º, IV).

Ressalva: o dano moral presumido pela negativação indevida não se aplica quando o consumidor já tinha inscrição legítima anterior (Súmula 385 do STJ).

Para lembrar — Capítulo 1.4
• Comece pela tese: o que o público deve acreditar, decidir ou fazer.
• Mapeie também os contra-argumentos e prepare a refutação.
• Todo argumento precisa de ao menos uma evidência.
• Estrutura básica: introdução (contexto e tese), desenvolvimento (argumentos), conclusão (síntese e pedido).

Palavras-chave do capítulo
Tese: a afirmação central que você quer que o julgador aceite.
Refutação antecipada: responder ao argumento contrário antes que a outra parte o apresente.
Evidência: aquilo que sustenta o argumento: norma, precedente, doutrina, documento, perícia ou depoimento.

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer

☐ Escrevo a tese de um caso em uma frase.
☐ Para cada argumento, indico a evidência.
☐ Preencho a ficha de preparação em até 20 minutos.

MÓDULO 2 — VOZ, CORPO E PRESENÇA

Visão geral do Módulo 2

Capítulo	Você vai aprender
2.1	como usar a voz
2.2	postura, gestos e olhar
2.3	linguagem clara, sem juridiquês

Capítulo 2.1 — A voz como instrumento jurídico

Objetivo

Desenvolver consciência e controle dos elementos vocais — volume, ritmo, articulação, pausa, timbre — e aprender a usá-los estrategicamente na comunicação jurídica.

Neste capítulo você vai:
• conhecer os seis elementos da voz e como cada um afeta o ouvinte;
• controlar velocidade, pausa e ênfase;
• aplicar uma rotina de aquecimento vocal de cinco minutos.

Aula

A voz é o instrumento primário do orador. Não é o mais importante — o argumento o é —, mas é o veículo pelo qual o argumento chega ao ouvinte. Uma voz inaudível mata o melhor dos argumentos. Uma voz monótona adormece o júri mais atento.

Os elementos vocais controláveis são:

- **Volume:** A voz deve chegar com clareza ao ouvinte mais distante — sem gritar. Em Tribunal, isso significa projeção diafragmática, não força bruta. Fale para o fundo da sala, não para o microfone na sua frente.
- **Ritmo e velocidade:** O ritmo médio de um discurso eficaz fica entre 120 e 150 palavras por minuto. Mais rápido que isso, e o ouvinte perde informação. Mais lento, e a atenção se dispersa. A velocidade deve variar: acelerar em passagens narrativas, desacelerar em pontos técnicos cruciais.
- **Articulação:** Cada consoante deve ser pronunciada. “Constituição” não é “Constituição”. “Habeas corpus” não é “abescórpus”. A articulação cuidadosa transmite preparo, credibilidade e respeito pelo ouvinte.
- **Pausa:** A pausa é o sinal de pontuação da fala oral. Uma pausa de dois a três segundos antes de um argumento central o enfatiza mais do que qualquer adjetivo. A pausa também dá ao ouvinte tempo para processar o que acabou de ser dito.
- **Timbre e ressonância:** A voz que ressoa no peito (ressonância torácica) transmite autoridade. A que ressoa apenas na garganta soa tensa e insegura. Exercícios de aquecimento e postura correta favorecem a ressonância torácica.
- **Tom e inflexão:** A voz que não varia de tom é monótona. Mas a inflexão deve ser natural — não teatral. Uma entonação ascendente no fim de frases declarativas soa insegura (como se fosse uma pergunta). Frases afirmativas devem terminar com entonação descendente — que soa assertiva e convicta. Veja a Figura 7.

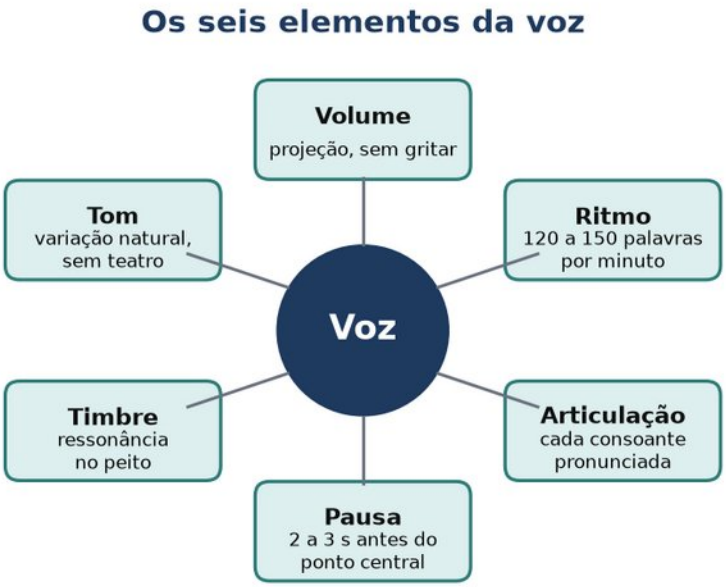


Figura 7 — Os seis elementos da voz

A Figura 8 mostra esse ponto em forma de esquema.



Figura 8 — Faixa de velocidade indicada para a fala

Como marcar o texto para falar (marcações usadas neste curso)

Marca	Significado
/	pausa curta
//	pausa longa
[pausa de 2 segundos]	pausa deliberada antes de um ponto central
[↓ ritmo mais lento]	desacelere para destacar
[↑ volume]	suba o volume, sem gritar
[↓ entonação]	termine a frase com a voz descendo, para transmitir convicção
sílaba sepa-rada	ênfase silábica na palavra

Aquecimento vocal — rotina de 5 minutos

1. Respiração diafragmática: 3 ciclos

2. Vibração labial (“bzzz”) em escala ascendente e descendente
3. Articulação exagerada de vogais: A-E-I-O-U em voz alta
4. Trava-línguas em velocidade crescente: “O rato roeu a roupa do rei de Roma”
5. Leitura em voz alta de um parágrafo de acórdão, variando o volume conscientemente

Exemplo Jurídico Comentado

Situação: Ana está fazendo sua sustentação oral no TJSP. Seu argumento mais importante — de que o contrato deve ser anulado por lesão — está no meio da fala.

Versão sem técnica vocal:

> “…e aí a gente tem o problema do contrato que foi assinado em condições de inferioridade que configura lesão que está no artigo 157 do Código Civil e isso anula o contrato portanto o recurso deve ser provido…”

Versão com técnica vocal:

> “…e aqui chegamos ao ponto central desta sustentação. [pausa de 2 segundos] O contrato foi assinado em condições de flagrante inferioridade. O recorrente, sem assistência jurídica, pressionado pela urgência, aceitou prestações equivalentes ao dobro do valor de mercado. // Isso tem nome no nosso Código Civil: chama-se lesão. // E a lesão — artigo 157 — torna o contrato anulável.”

Comentário: A segunda versão usa pausas para criar ênfase, varia o ritmo (mais lento no ponto técnico) e usa a pausa como equivalente oral de um negrito ou sublinhado. O argumento é o mesmo — a entrega é radicalmente diferente. Note também a precisão técnica: a lesão é vício do negócio jurídico que o torna **anulável** (art. 171, II, do Código Civil), não nulo.

Exercícios Práticos

Exercício 2.1-A — Leitura com marcação: Pegue um acórdão de três parágrafos. Marque o texto com o sistema do quadro “Como marcar o texto para falar”: / para pausa curta, // para pausa longa e as indicações entre colchetes para volume e entonação. Leia em voz alta respeitando as marcações.

Exercício 2.1-B — Gravação comparada: Grave a leitura de um mesmo parágrafo jurídico duas vezes: uma em velocidade normal, outra variando conscientemente ritmo, volume e pausas. Compare as gravações.

Exercício Resolvido

Enunciado: Transcreva e marque vocalmente a seguinte frase de uma tese defensiva, para máximo impacto em sustentação oral: “A confissão do réu, obtida sem a presença de advogado, deve ser excluída do processo.” (Trata-se de uma tese da defesa, não de uma regra automática.)

Resposta modelo com marcações:

> “A confissão do réu / — obtida sem a presença de advogado — // deve ser [↑ volume] excluída / do processo. [↓ entonação] //”

Instrução de execução: O travessão antes de “obtida” é uma pausa que destaca o dado mais relevante — a ausência de advogado. O volume sobe em “excluída” para enfatizar o efeito jurídico. A entonação descendente no final cria convicção. A frase inteira deve durar cerca de 6 segundos, não os habituais 3 segundos de leitura rápida.

Para lembrar — Capítulo 2.1
• Volume vem da projeção, não da força da garganta.
• Velocidade indicada: entre 120 e 150 palavras por minuto.
• A pausa é o negrito da fala oral.
• Varie o tom com naturalidade; monotonia cansa, teatralidade desacredita.
• Aqueça a voz antes de falar: respiração, vibração labial, vogais, trava-línguas e leitura.

Palavras-chave do capítulo
Projeção: capacidade de fazer a voz chegar ao ouvinte mais distante sem gritar, com apoio da respiração.
Articulação: pronúncia clara de cada som da palavra.
Inflexão: variação do tom da voz ao longo da frase.

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer
☐ Meço minha velocidade gravando um minuto de fala.
☐ Marco pausas e ênfases num parágrafo de acórdão.
☐ Faço o aquecimento vocal completo em cinco minutos.

Capítulo 2.2 — Linguagem corporal e presença no espaço jurídico

Objetivo

Compreender como postura, gestos, contato visual e movimento no espaço comunicam confiança e credibilidade nos diferentes fóruns jurídicos.

Neste capítulo você vai:
• adotar uma postura de base estável na tribuna;
• usar gestos que organizam o discurso e evitar os que distraem;
• distribuir o contato visual conforme o público.

Aula

O corpo fala antes da boca abrir. A forma como você entra numa sala, como fica de pé diante do Tribunal, como olha para o júri — tudo isso comunica sua relação com o papel que está exercendo.

Postura

A postura ereta não é vaidade — é sinal de presença e segurança. Ombros caídos, tronco curvado, peso jogado numa perna só: esses sinais comunicam insegurança e cansaço, mesmo que o argumento seja brilhante.

- Pés afastados na largura dos quadris, peso distribuído igualmente
- Joelhos levemente desbloqueados (não rígidos)
- Ombros para trás e para baixo (não levantados em tensão)
- Queixo paralelo ao chão (não abaixado, não levantado demais)
- Mãos na frente do corpo, livres para gesticular

Observe a Figura 9, a seguir.

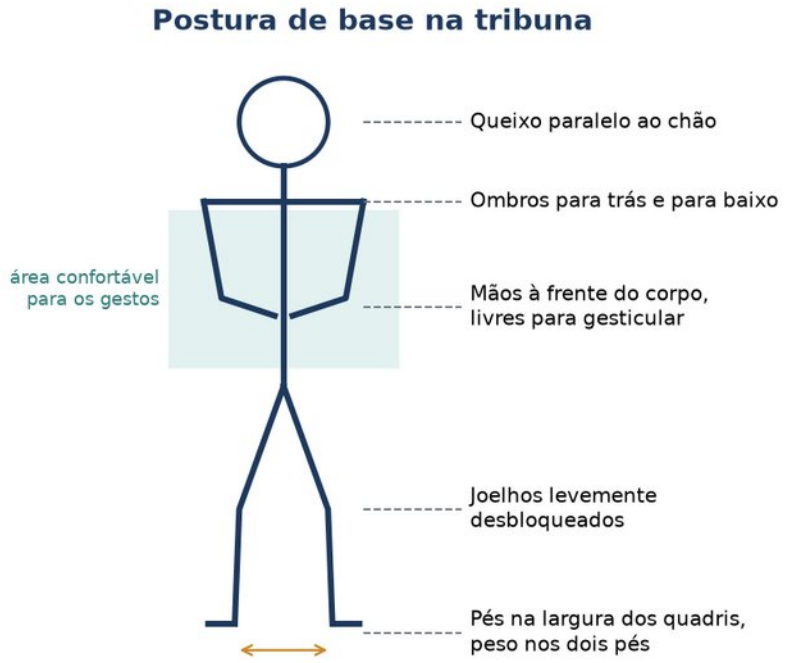


Figura 9 — Postura de base na tribuna

Gestos

Gestos ilustram, enfatizam e estruturam o discurso. Gestos nervosos (mexer no cabelo, cruzar os braços, tamborilar os dedos) comunicam ansiedade e distraem.

- **Gestos de enumeração:** dedo indicador para “primeiro”, dois dedos para “segundo” — ajudam o ouvinte a acompanhar a estrutura
- **Gestos de abertura:** mãos abertas para fora — comunicam honestidade e receptividade
- **Gestos de ênfase:** punho fechado, dedo apontado para cima (não para o interlocutor) — marcam pontos cruciais

Regra de ouro: os gestos devem terminar antes que você pare de falar sobre aquele ponto. Gestos que continuam depois que a ideia acabou confundem o ouvinte.

Gestos que ajudam e gestos que atrapalham

Ajudam	Atrapalham
enumerar com os dedos (“primeiro”, “segundo”)	mexer no cabelo, na caneta ou nos papéis
mãos abertas para fora (receptividade)	braços cruzados ou mãos nos bolsos
ênfase com a mão para cima	apontar o dedo para o julgador ou a outra parte
gesto que termina junto com a ideia	gesto que continua depois que a ideia acabou

Contato visual

- **No Tribunal:** divida o olhar entre todos os membros do colegiado, não foque apenas no relator. Mantenha contato por 2 a 3 segundos por pessoa — tempo suficiente para criar conexão sem causar desconforto.
- **No Júri:** o contato visual com os jurados é um dos recursos mais poderosos da oratória criminal. Olhar nos olhos de um jurado enquanto narra o fato cria empatia e responsabilidade — “eu estou falando para você, especificamente”.

- **Com o cliente:** contato visual constante e acolhedor — demonstra que você o ouve e o respeita. Veja a Figura 10.

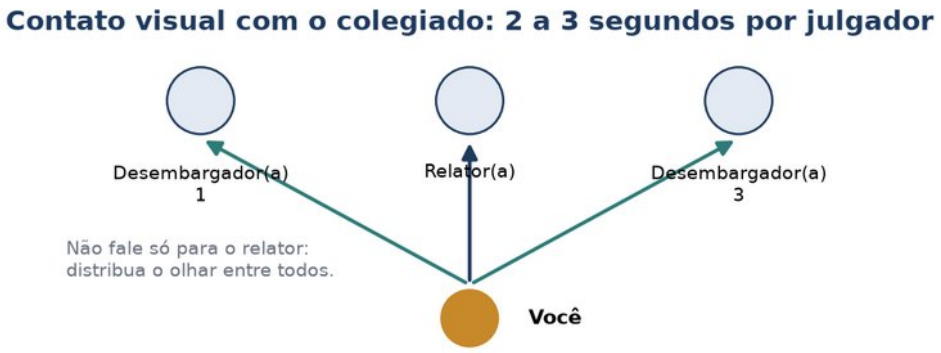


Figura 10 — Distribua o olhar entre todos os julgadores

O protocolo de entrada e saída

Como você entra na sala do Tribunal comunica sua segurança antes de qualquer palavra. Passos firmes, sem pressa excessiva. Ao chegar à tribuna, organize seus papéis com calma — não os deixe cair, não os agite nervosamente. Uma breve saudação com inclinação de cabeça, seguida de uma pausa de dois segundos antes de começar a falar. Isso estabelece que você controla o tempo.

Ao sair: agradeça com brevidade, recolha seus materiais com calma e saia com a mesma postura com que entrou. A impressão final é tão importante quanto a primeira.

Exemplo Jurídico Comentado

Situação: Dois estudantes fazem a mesma sustentação oral num tribunal simulado (moot court), diante de uma banca de três juízes.

Estudante A: entra com os papéis espalhados, fica com os braços cruzados, olha para as anotações quase o tempo todo, fala para o chão quando nervoso.

Estudante B: entra com uma pasta organizada, coloca-a na mesa com calma, fica de pé com postura ereta, divide o olhar entre os três juízes simulados, usa as mãos para enumerar seus argumentos.

Conteúdo dos dois: idêntico.

Resultado percebido: O estudante B foi avaliado como mais preparado, mais seguro e mais convincente — pelos mesmos avaliadores que ouviram o mesmo argumento. A forma entregou o conteúdo.

Exercícios Práticos

Exercício 2.2-A — Vídeo sem som: Grave 2 minutos de uma sustentação simulada, em pé. Assista à gravação sem áudio e anote apenas o que o corpo comunicou: postura, gestos nervosos, direção do olhar, momentos em que você se escondeu atrás do papel.

Exercício 2.2-B — Protocolo de entrada: Pratique cinco vezes o trajeto da cadeira até a tribuna e a primeira frase da fala. Peça a um colega que cronometre a pausa inicial (meta: dois segundos) e observe se o seu olhar percorre todo o colegiado antes de você começar.

Exercício Resolvido

Enunciado: Você vai entrar no plenário do júri para fazer sua fala nos debates. Descreva em detalhes as ações corporais desde o momento em que a palavra lhe é concedida até a primeira frase da fala.

Resposta modelo:

> A palavra me é concedida. Respiro fundo uma vez, solto os ombros. Levanto-me devagar, pego minha pasta com a mão direita. Caminho até a tribuna em passos regulares, sem correr, sem arrastar os pés. Coloco a pasta aberta na tribuna, mas não olho para ela ainda. Olho para os jurados — percorro o olhar da esquerda para a direita, como quem está criando uma conexão. Faço uma pausa de dois segundos. Então digo, com voz projetada e entonação descendente: "Senhoras e senhores jurados, esta é uma história sobre o que não foi provado."

Para lembrar — Capítulo 2.2
• O corpo comunica antes da primeira palavra.
• Postura de base: pés na largura dos quadris, joelhos soltos, ombros baixos, queixo paralelo ao chão, mãos à frente.
• Gestos devem organizar a fala e terminar com a ideia.
• No colegiado, olhe para todos, 2 a 3 segundos por pessoa; no Júri, olhe para cada jurado.

Palavras-chave do capítulo
Tribuna: local de onde o advogado fala na sessão; por extensão, o próprio ato de falar em sessão.
Moot court: tribunal simulado, usado em faculdades e competições para treinar sustentação oral.

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer
☐ Assisto à minha gravação sem som e identifico gestos nervosos.
☐ Mantenho a postura de base por três minutos.
☐ Faço o trajeto de entrada e a primeira frase sem olhar o papel.

Capítulo 2.3 — Linguagem jurídica clara: o fim do juridiquês

Objetivo

Aprender a comunicar com precisão técnica sem recorrer ao juridiquês desnecessário, desenvolvendo uma linguagem jurídica que seja ao mesmo tempo rigorosa e compreensível.

Neste capítulo você vai:
• distinguir termo técnico necessário de juridiquês desnecessário;
• aplicar cinco princípios de linguagem jurídica clara;
• reescrever frases longas e arcaicas em linguagem direta.

Aula

"Outrossim, em face da exegese da norma em comento, cumpre destacar que o ventre da quaestio iuris posta ad referendum desta Excelentíssima Corte…" — você já ouviu algo assim? Provavelmente sim. Isso é juridiquês — e é um problema.

O juridiquês é o uso de linguagem arcaica, rebuscada e desnecessariamente técnica que:

- Não contribui com precisão jurídica
- Dificulta a compreensão do ouvinte
- Frequentemente esconde argumentos fracos atrás de palavras pomposas

- Cria uma barreira artificial entre o Direito e a sociedade

A distinção crucial

Existe uma diferença fundamental entre:

- **Tecnoleto necessário:** vocabulário técnico que tem conteúdo jurídico específico e não tem equivalente leigo preciso. Ex.: “precatório”, “tutela de evidência”, “habeas corpus”, “in dubio pro reo”. Esses termos devem ser usados — e, quando necessário, explicados.
- **Juridiquês desnecessário:** expressões que poderiam ser substituídas por palavras comuns sem perda de precisão. Ex.: “eis que” (= “porque”), “outrossim” (= “além disso”), “em face de” (= “diante de”, “em razão de”), “mister” (= “necessário”), “venho, por meio desta, requerer” (= “requeiro”).

Os pronomes de tratamento (“Vossa Excelência”, “Excelência”) não são juridiquês: são protocolo, e devem ser mantidos.

Princípios da linguagem jurídica clara

1. **Frase curta:** Períodos longos e aninhados cansam o ouvinte. Na oralidade, o ideal é uma ideia por frase.
2. **Voz ativa:** “O banco negativou o nome do autor” é mais claro que “O nome do autor foi negativado pelo banco.”
3. **Verbos concretos:** “O réu fugiu” é mais preciso e vivo que “o réu empreendeu fuga”.
4. **Terminologia consistente:** Escolha um nome para cada conceito e mantenha-o durante toda a fala. Não chame de “réu”, “acusado”, “indiciado” e “imputado” de forma intercambiável sem necessidade.
5. **Explicar antes de nomear:** Ao usar um termo técnico inevitável, explique-o antes ou logo depois. “O contrato deve ser anulado por lesão — o artigo 157 do Código Civil chama assim a situação em que alguém, sob premente necessidade ou por inexperiência, assume uma prestação manifestamente desproporcional ao que recebe em troca.”

Exemplos Jurídicos Comentados

Juridiquês vs. Linguagem Jurídica Clara:

Juridiquês	Linguagem clara
“Outrossim, em face do exposto…”	“Além disso, por essas razões…”
“Mister se faz a análise…”	“É necessário analisar…”
“Eis que o lapso temporal…”	“Porque o prazo…”
“Venho, por meio desta, requerer…”	“Requeiro…”
“Em data pretérita…”	“Anteriormente…” ou “em [data]”
“O ora recorrente pugna pela reforma…”	“O recorrente pede que o Tribunal reforme…”
“Ao teor do quanto exposto…”	“Diante do que foi dito…”

Exemplo de abertura em juridiquês:

> “Excelentíssimo Senhor Desembargador, Excelentíssimas Senhoras e Senhores Desembargadores, vem o ora recorrente, por seu advogado que esta subscreve, mui respeitosamente, à presença de Vossas Excelências, interpor o presente recurso de apelação em face da r. sentença que julgou procedente a ação, e, eis que os fundamentos apresentados carecem de amparo legal e fático, pugna pela reforma do julgado, pelos motivos que a seguir aduzirá.”

A mesma abertura em linguagem clara:

> “Excelências, o recorrente pede a reforma da sentença que o condenou. A condenação não tem amparo nos fatos provados nos autos nem na legislação aplicável. Vou demonstrar por quê.”

Comentário: A segunda versão tem 29 palavras. A primeira tem 64. A segunda diz mais — porque é mais clara e vai direto ao ponto. Clareza é respeito pelo Tribunal.

O esquema da Figura 11 ajuda a fixar a ideia.

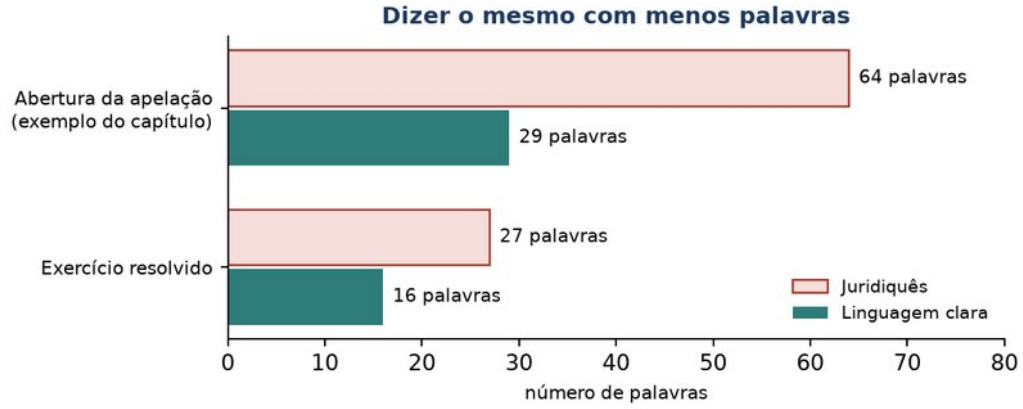


Figura 11 — Contagem de palavras antes e depois da reescrita (exemplos do capítulo)

Teste rápido: termo técnico ou juridiquês?
Classifique cada expressão e confira a resposta abaixo.
1. precatório
2. outrossim
3. tutela de urgência
4. mister se faz
5. litisconsórcio
6. em data pretérita
Respostas: termos técnicos necessários: 1, 3 e 5 (não têm equivalente leigo preciso; explique-os ao ouvinte). Juridiquês: 2 (“além disso”), 4 (“é necessário”) e 6 (“antes” ou a data).

Exercícios Práticos

Exercício 2.3-A — Caça ao juridiquês: Escolha uma petição ou sentença pública (há muitas nos sites dos tribunais). Marque dez expressões de juridiquês desnecessário e reescreva cada uma em linguagem clara, sem perder precisão.

Exercício 2.3-B — Explicar antes de nomear: Escolha três termos técnicos inevitáveis (por exemplo: preclusão, litispendência, tutela de urgência). Para cada um, escreva uma frase que explique a ideia antes de dizer o nome do instituto. Leia em voz alta para alguém sem formação jurídica e verifique se foi compreendido.

Exercício Resolvido

Enunciado: Reescreva em linguagem clara, mantendo o rigor técnico necessário: “Em que pese a pecha de inconstitucionalidade imputada ao dispositivo normativo em comento, certo é que a exegese jurisprudencial hodierna propende pela constitucionalidade do preceito em apreço.”

Resposta modelo:

> “Embora haja questionamentos sobre a constitucionalidade desse artigo, a jurisprudência atual entende que ele é constitucional.”

Análise: A versão rebuscada tem 27 palavras e quatro expressões desnecessariamente arcaicas (“pecha”, “hodierna”, “propende”, “preceito em apreço”). A versão clara tem 16 palavras e nenhum termo técnico foi retirado sem necessidade — “constitucionalidade” permanece porque é o termo preciso.

Para lembrar — Capítulo 2.3
• Termo técnico com conteúdo jurídico próprio fica, mas deve ser explicado.
• Juridiquês que tem equivalente comum deve sair.
• Uma ideia por frase, voz ativa e verbos concretos.
• Use sempre o mesmo nome para a mesma coisa.
• Clareza é respeito pelo ouvinte.

Palavras-chave do capítulo
Tecnoleto: vocabulário técnico necessário, sem equivalente leigo exato, como “precatório” ou “tutela de urgência”.
Juridiquês: expressões rebuscadas ou arcaicas que podem ser trocadas por palavras comuns sem perda de precisão.

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer
☐ Identifico juridiquês num parágrafo de petição.
☐ Reescrevo uma abertura reduzindo pela metade o número de palavras.
☐ Explico um termo técnico inevitável numa frase.

MÓDULO 3 — ARGUMENTAÇÃO E PERSUASÃO JURÍDICA

Visão geral do Módulo 3

Capítulo	Você vai aprender
3.1	a estrutura do argumento e as falácias
3.2	como citar normas e precedentes
3.3	como refutar e responder perguntas

Capítulo 3.1 — A estrutura do argumento jurídico

Objetivo

Compreender como estruturar argumentos sólidos, identificar e evitar falácias, e usar evidências jurídicas com rigor.

Neste capítulo você vai:
• reconhecer a estrutura de um argumento: premissas, garantia e conclusão;
• usar os cinco tipos de argumento do Direito;
• identificar e evitar as falácias mais comuns.

Aula

Argumentar é diferente de opinar. Um argumento é uma estrutura lógica composta de:

- **Premissa(s):** afirmações que sustentam a conclusão
- **Conclusão:** a posição que você quer que o ouvinte aceite
- **Garantia:** o princípio ou norma que conecta as premissas à conclusão

No Direito, esse modelo clássico aparece de forma muito concreta. Tome o silogismo jurídico básico:

> **Premissa maior (norma):** Aquele que, por ato ilícito, causar dano a outrem fica obrigado a repará-lo (arts. 186 e 927 do Código Civil).
>
> **Premissa menor (fato):** O réu causou dano ao autor ao negativar seu nome indevidamente.
>
> **Conclusão:** O réu deve reparar o autor.

Esse é o esqueleto. A oratória jurídica constrói a carne sobre esse esqueleto — a narrativa, a evidência, a emoção, o precedente — sem nunca abandonar a estrutura lógica. Veja a Figura 12.

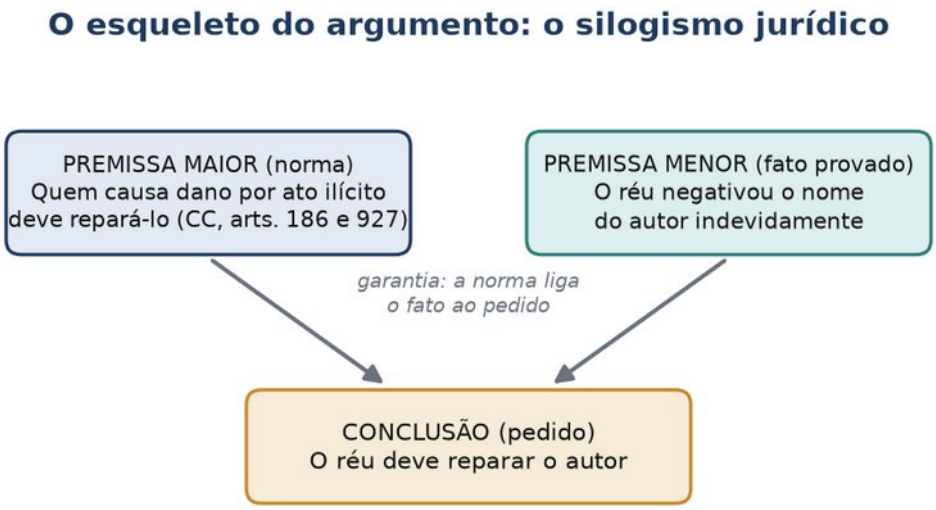


Figura 12 — O silogismo jurídico: norma, fato e conclusão

Tipos de argumento no Direito

Argumento normativo: fundamentado no texto legal.

> "O contrato é nulo porque não observou a forma que a lei prescreve — e o Código Civil, no artigo 166, inciso IV, declara nulo o negócio que não reveste essa forma."

Argumento jurisprudencial: fundamentado em precedente.

> "O STJ, em decisão de sua Segunda Seção, consolidou o entendimento de que a mera negativação indevida configura dano moral in re ipsa, dispensando prova do sofrimento."

Argumento doutrinário: fundamentado em autoridade acadêmica — usado com moderação, como reforço, não como fundamento primário.

Argumento fático: fundamentado nas provas dos autos.

> "O contrato de fls. 23 demonstra que a cláusula foi inserida sem negociação — é o que se extrai da comparação com o modelo padrão da empresa, juntado a fls. 67."

Argumento analógico: raciocínio por semelhança.

> "Assim como o STF decidiu em relação ao servidor estatutário, deve-se aplicar o mesmo entendimento ao servidor celetista em situação idêntica."

Os tipos de argumento num quadro

Tipo	Fundamento	Exemplo de frase
Normativo	texto da lei	“O artigo 927 do Código Civil impõe o dever de reparar.”
Jurisprudencial	precedente	“O STJ firmou esse entendimento em [julgado conferido].”
Doutrinário	autor reconhecido	“Como explica [autor e obra], …” (reforço, não base)
Fático	provas dos autos	“O laudo de folhas tal mostra que …”
Analógico	semelhança entre casos	“A mesma razão vale aqui, porque …”

Falácias que o jurista deve evitar

- **Apelo à autoridade vazia:** “Juristas renomados entendem que…” — sem citar quem, é retórica sem substância.
- **Ad hominem:** “O advogado da parte contrária é conhecido por suas teses fracas…” — atacar a pessoa, não o argumento, é argumento fraco e antiético.
- **Ladeira escorregadia (slippery slope):** “Se aceitarmos esse precedente, logo os contratos não terão mais valor nenhum” — exagero não demonstrado.
- **Petição de princípio:** usar como argumento aquilo que se quer provar. “O réu deve ser condenado porque cometeu o crime” — que crime? Isso é o que está em disputa.
- **Apelo à emoção sem substância:** “O autor é pai de família trabalhador e merece ganhar” — a emoção sem argumento não é argumento.

Falácias: como reconhecer e como corrigir

Falácia	Sinal de alerta	Como corrigir
Autoridade vazia	“juristas renomados entendem”	diga quem, onde e por quê
Ad hominem	ataque à pessoa	responda ao argumento
Ladeira escorregadia	“se aceitarmos isso, tudo desmorona”	demonstre a consequência ou retire
Petição de princípio	conclusão usada como prova	apresente a prova da premissa
Emoção sem substância	“ele merece porque é bom pai”	ligue a emoção a um fato provado

Exemplo Jurídico Comentado

Situação: Debate num júri simulado. A acusação argumenta que o réu é culpado com base no seguinte:

> “O réu estava no local do crime. Ele é reincidente. Todo mundo sabe que ele é violento. Além disso, se ele for absolvido, outros vão achar que podem fazer o mesmo.”

Análise crítica:

- “Todo mundo sabe que ele é violento” — generalização sem evidência; apelo à fama, não à prova.
- “Se ele for absolvido, outros vão achar que podem fazer o mesmo” — ladeira escorregadia; além disso, a função do júri é julgar o caso concreto, não fazer política criminal.
- A reincidência pode ser uma circunstância agravante, mas não é prova de culpa no caso concreto.

Contra-argumento da defesa:

> "A acusação não demonstrou que meu cliente praticou o ato. Demonstrou apenas que ele esteve no lugar — o que é compatível com a própria testemunha da acusação, que confirmou que havia dezesseis pessoas no local. A reincidência não é prova de culpa; é, quando muito, uma agravante para a pena — se e quando houver condenação por fato provado, o que não é o caso."

Exercícios Práticos

Exercício 3.1-A — Identificação de falácias: Leia o argumento abaixo e identifique a(s) falácia(s):

> "O Poder Judiciário não pode aceitar esse argumento da defesa. Se o fizer, estará permitindo que criminosos usem tecnicidades para escapar da Justiça, e logo ninguém mais vai respeitar as leis."

Exercício 3.1-B — Construção de argumento triplo: Para o caso "locatário que não pagou três meses de aluguel e se recusa a sair", construa três argumentos diferentes para o locador: um normativo, um fático e um analógico.

Exercício Resolvido

Enunciado (Exercício 3.1-A): Identifique as falácias do argumento: "O Poder Judiciário não pode aceitar esse argumento da defesa. Se o fizer, estará permitindo que criminosos usem tecnicidades para escapar da Justiça, e logo ninguém mais vai respeitar as leis."

Resposta modelo:

> O argumento contém duas falácias. A primeira é o apelo emocional sem substância: "tecnicidades" é um termo pejorativo usado para desqualificar o argumento da defesa sem analisá-lo. Direitos processuais não são "tecnicidades" — são garantias constitucionais. A segunda é a ladeira escorregadia: a afirmação de que a aceitação do argumento levará ao desrespeito generalizado às leis é uma generalização não demonstrada. O juiz decide o caso concreto; não há por que supor efeitos catastróficos sistêmicos sem evidência. O argumento deveria demonstrar por que, especificamente, a tese da defesa é juridicamente inconsistente.

Para lembrar — Capítulo 3.1
• Argumento = premissas + garantia + conclusão.
• No Direito, o esqueleto é o silogismo: norma, fato provado, pedido.
• Base preferencial: norma, precedente e prova; doutrina reforça.
• Falácia enfraquece a fala e a credibilidade, mesmo quando impressiona.

Palavras-chave do capítulo
Premissa: afirmação que serve de base para a conclusão.
Silogismo jurídico: raciocínio que aplica uma norma (premissa maior) a um fato (premissa menor) para chegar a uma conclusão.
Falácia: raciocínio com aparência de válido, mas logicamente defeituoso.
Analogia: aplicação a um caso da solução dada a outro semelhante.

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer
☐ Monto o silogismo de um caso que estudei.
☐ Classifico os argumentos de uma sentença por tipo.
☐ Identifico ao menos três falácias num discurso.

Capítulo 3.2 — Precedentes, normas e evidências: como citar com eficácia

Objetivo

Aprender a incorporar precedentes jurisprudenciais, normas legais e evidências fáticas de forma estratégica e fluida no discurso oral.

> **Neste capítulo você vai:**
> • integrar a citação de precedentes ao argumento, sem leitura mecânica;
> • citar normas com fluidez na fala;
> • conferir todo número de julgado ou súmula antes de usá-lo.

Aula

Um dos maiores erros de estudantes de Direito em contextos orais é citar precedentes de forma mecânica — "o STJ decidiu no REsp nº 1.234.567/SP que…" — sem integrar a citação ao argumento. A citação jurídica, no discurso oral, deve seguir três princípios:

1. Relevância antes da referência: Primeiro, diga por que aquele precedente importa. Depois, cite-o.

- *Errado:* "O STJ, no REsp 1.234.567, decidiu que a negativação indevida gera dano moral in re ipsa."
- *Certo:* "Não é necessário provar o sofrimento — basta provar que o nome foi negativado sem motivo. É o que o STJ decidiu no REsp [número conferido no site do tribunal] e vem reafirmando desde então."

2. Contexto do precedente: O Tribunal quer saber se o precedente se aplica ao caso. Não basta citar — é preciso demonstrar a identidade ou a analogia de situações.

3. Dosagem: Em sustentação oral de 15 minutos, não tente citar 12 precedentes. Escolha os dois ou três mais sólidos e os aplique com profundidade. Menos precedentes, mais bem explicados, valem mais que uma lista de números de processo.

Regra de ouro da citação: todo número de julgado ou de súmula dito na tribuna deve ter sido conferido, na véspera, no site oficial do tribunal. Os números usados neste curso entre colchetes são marcadores didáticos.

A Figura 13, a seguir, resume visualmente este ponto.



Figura 13 — Três perguntas antes de citar um julgado

Onde conferir antes de falar

O que conferir	Onde
Leis federais e códigos	Portal da Legislação do Planalto (planalto.gov.br)
Súmulas e julgados do STJ	pesquisa de jurisprudência do STJ (scon.stj.jus.br)
Súmulas, temas de repercussão geral e julgados do STF	portal do STF (portal.stf.jus.br)
Súmulas e julgados trabalhistas	site do TST e do TRT da região
Julgados do tribunal local	site oficial do próprio tribunal

Como citar normas na fala oral

Na escrita, você escreve o artigo por extenso. Na oralidade, a fluidez importa:

> "O artigo 5º, inciso LXXVIII, da Constituição garante a razoável duração do processo — e este processo já dura quase cinco anos sem sentença."

Diga o número do artigo com clareza, situe-o no diploma legal e logo conecte-o ao fato concreto. Norma sem fato é letra morta. Fato sem norma é narrativa sem respaldo.

Exemplo Jurídico Comentado — Mini-Discurso

Contexto: Sustentação oral de apelação criminal. A tese é que a pena-base foi fixada acima do mínimo sem fundamentação adequada.

> "Excelências, o artigo 59 do Código Penal é claro: para elevar a pena-base acima do mínimo legal, o juiz deve valorar as circunstâncias judiciais com base em elementos concretos, verificáveis nos autos. Não basta a invocação genérica da 'personalidade do acusado' ou da 'gravidade do delito' — a gravidade abstrata do crime já está considerada pelo legislador na pena cominada, e a jurisprudência do STJ é firme em exigir fundamentação concreta para cada circunstância valorada negativamente.
>
> O que a sentença recorrida fez? Elevou a pena em um ano e seis meses com a seguinte fundamentação — e peço licença para ler textualmente: 'considerando a personalidade do acusado e a gravidade do delito'. Só isso. Sem um fato concreto sequer.

> Pedimos a redução da pena-base ao mínimo legal, nos termos do artigo 59 do Código Penal e da jurisprudência desta própria Corte.”

Comentário: O discurso cita a norma (art. 59 do CP), invoca a jurisprudência pelo seu conteúdo, lê textualmente a fundamentação da sentença (o que cria contraste poderoso) e termina com pedido específico. É eficiente, técnico e narrativo ao mesmo tempo. Se houvesse inquéritos ou ações penais em curso usados para agravar a pena, aí sim caberia citar a Súmula 444 do STJ, que veda essa prática — escolher o precedente que corresponde exatamente ao vício da sentença é parte da técnica.

Exercícios Práticos

Exercício 3.2-A — Citação integrada: Escolha um precedente que você estudou. Apresente-o em 45 segundos seguindo os três princípios: primeiro a relevância, depois a referência, por fim a demonstração de que o caso é análogo.

Exercício 3.2-B — Norma e fato: Escolha cinco artigos de lei de matérias diferentes. Para cada um, escreva uma única frase oral que diga o artigo, situe o diploma e o conecte a um fato hipotético.

Exercício Resolvido

Enunciado: Construa um argumento oral de 60 segundos, integrando norma, prova e fato, para o seguinte caso: consumidor que comprou um produto durável com vício oculto; a empresa, notificada, não consertou o produto nem respondeu.

Resposta modelo:

Atenção: nesta resposta-modelo, dados como o laudo e o prazo de trinta dias não constam do enunciado; são fatos hipotéticos, acrescentados só para ilustrar a técnica. Numa fala real, use apenas o que estiver provado nos autos.

> “O Código de Defesa do Consumidor é explícito: o fornecedor responde pelo vício que torne o produto impróprio ao uso. Ele tem trinta dias para saná-lo; se não o fizer, o consumidor pode escolher entre a substituição do produto, a restituição do valor pago ou o abatimento do preço — artigo 18, parágrafo primeiro. Esse direito independe de prova de culpa do fornecedor; basta demonstrar o vício. E o vício aqui está documentado: o laudo técnico juntado aos autos comprova que o produto apresentou defeito estrutural menos de trinta dias após a compra — dentro do prazo de noventa dias que a lei dá para reclamar de vício em produto durável. A empresa, notificada extrajudicialmente em [data], deixou passar os trinta dias sem consertar nem responder. Pedimos a substituição imediata do produto e o ressarcimento das despesas documentadas.”

Para lembrar — Capítulo 3.2
• Relevância antes da referência: diga por que o precedente importa, depois cite.
• Mostre que o precedente se aplica ao seu caso.
• Em 15 minutos, dois ou três precedentes bem explicados bastam.
• Número não conferido não se diz na tribuna.

Palavras-chave do capítulo
Precedente: decisão anterior usada como referência para casos semelhantes.
Súmula: enunciado curto que resume o entendimento consolidado de um tribunal.
Tema de repercussão geral: questão constitucional selecionada pelo STF, cuja tese vale para casos iguais.
In re ipsa: dano presumido pelo próprio fato, que dispensa prova do sofrimento.

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer
☐ Confiro uma súmula no site oficial do tribunal.
☐ Cito um precedente começando pela razão, não pelo número.
☐ Digo um artigo de lei com clareza e o ligo a um fato.

Capítulo 3.3 — Refutação, réplica e respostas a perguntas

Objetivo

Desenvolver técnicas para refutar argumentos adversários, fazer réplica eficaz e responder com segurança a perguntas de juízes, desembargadores e bancas.

Neste capítulo você vai:
• responder perguntas difíceis com a técnica PREP;
• refutar com firmeza e respeito;
• lidar com a pergunta que você não sabe responder.

Aula

A capacidade de responder a perguntas difíceis sob pressão é uma das habilidades mais valorizadas — e mais temidas — na prática jurídica oral. Uma pergunta de um julgador, quando acontece, pode mudar o resultado de um julgamento. Uma réplica eficaz num debate pode desfazer o argumento mais aparentemente sólido do adversário.

Técnica PREP para respostas a perguntas

- **P — Posição:** Enuncie sua resposta diretamente.
- **R — Razão:** Diga por que essa é sua posição.
- **E — Exemplo ou Evidência:** Sustente com dado concreto.
- **P — Posição (reafirmação):** Repita a conclusão, brevemente.

Exemplo:

Pergunta do desembargador: “Mas não existe um precedente do próprio STJ em sentido contrário ao que a senhora está defendendo?”

Resposta PREP:

> “Existe, Excelência, e vou explicar por que não se aplica. [Posição] Aquele precedente foi decidido antes da reforma de 2021, sob a redação anterior da lei. [Razão] No caso analisado pelo STJ, o contrato era regido pela norma revogada, que tinha requisito diferente do atual. [Evidência/Exemplo] O caso dos autos é posterior à reforma — portanto, a nova legislação se aplica e o precedente citado não é paradigma adequado. [Posição] Por isso, com o respeito devido ao precedente, ele não altera nossa tese.”

Veja o resumo na Figura 14, logo abaixo.

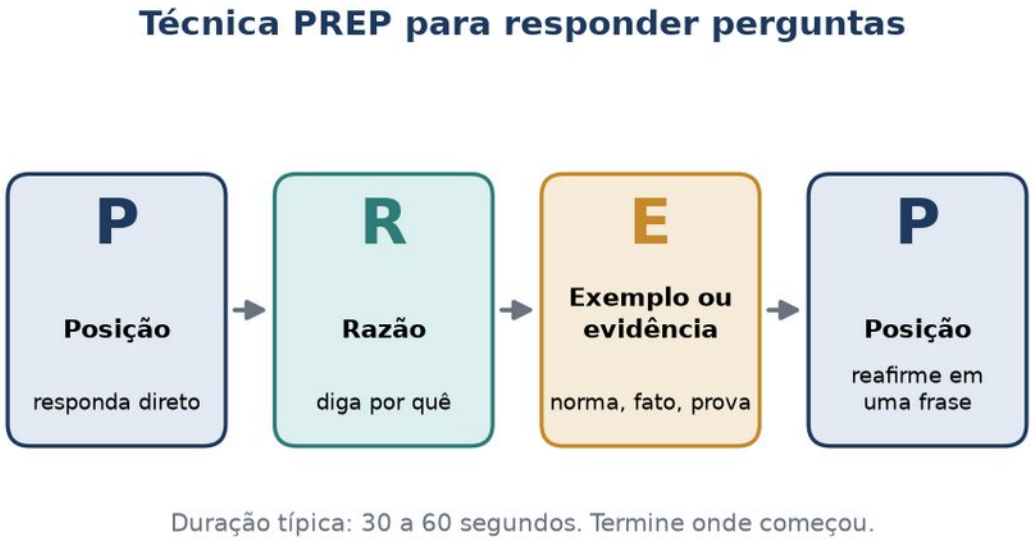


Figura 14 — Técnica PREP

Como refutar sem ser agressivo

No Direito, refutar o argumento adversário é necessário e esperado. Atacar a pessoa é vedado ética e estrategicamente.

Estrutura de refutação respeitosa:

1. Reconheça o argumento adversário com brevidade
2. Aponte o ponto específico de discordância
3. Apresente o contra-argumento com fundamento
4. Não generalize, não ironize, não desqualifique a pessoa

> "A tese da parte contrária tem, à primeira vista, alguma coerência. Mas ela ignora um elemento essencial: [argumento]. E é exatamente aí que a fundamentação não se sustenta, porque [razão com evidência]."

A Figura 15 mostra esse ponto em forma de esquema.

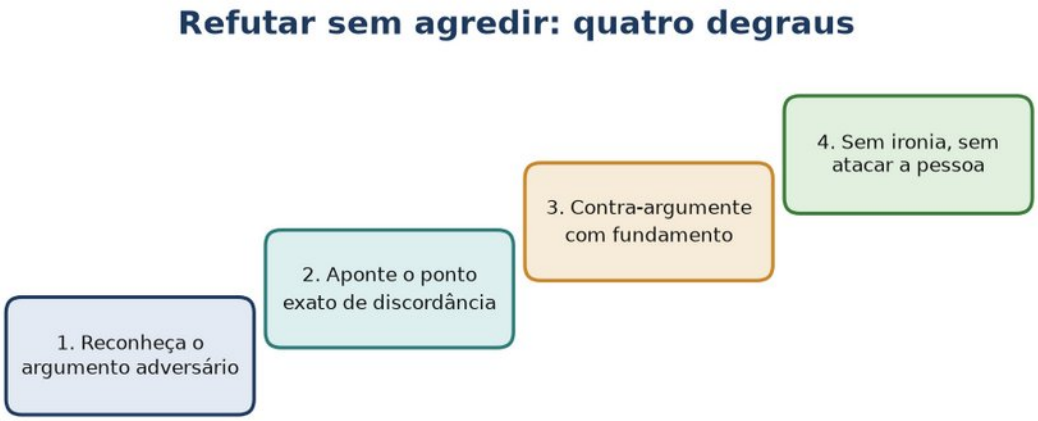


Figura 15 — Quatro degraus da refutação respeitosa

Como lidar com a pergunta que você não sabe responder

Todo orador jurídico, em algum momento, será perguntado sobre algo que não sabe. A resposta honesta é a única estratégica:

> "Excelência, não tenho o número exato do acórdão em mãos neste momento, mas posso encaminhá-lo por petição após a sessão. O que posso afirmar com certeza é que o entendimento da Corte nessa matéria é [posição geral]."

Nunca invente um precedente. Nunca afirme com certeza o que você não tem certeza. A credibilidade perante o Tribunal é um ativo que se constrói em anos e se destrói em segundos.

Exemplo Jurídico Comentado

Situação: Júri simulado. Durante os debates, a promotora pede um aparte ao advogado de defesa — intervenção que o juiz presidente pode conceder por até três minutos (art. 497, XII, do CPP):

Promotora: "A defesa fala em falta de provas, mas o senhor concorda que a testemunha identificou o réu com firmeza?"

Resposta fraca:

> "Bom… a testemunha… sim, ela disse que identificou, mas…"

Resposta com técnica:

> "A testemunha afirmou ter identificado o réu — isso é verdade. O que também é verdade é que ela fez essa identificação sob condições que a própria psicologia do testemunho classifica como de alto risco de erro: era noite, havia distância de aproximadamente vinte metros, e a testemunha passou por um reconhecimento fotográfico sugestivo, não por um reconhecimento presencial em fileira. A firmeza do depoimento não supre a fragilidade das condições em que ele foi formado."

Exercícios Práticos

Exercício 3.3-A — PREP sob pressão: Faça uma exposição de 3 minutos sobre um tema que você domina. Um colega deve interrompê-la com cinco perguntas inesperadas. Responda a cada uma em até 40 segundos, usando a estrutura PREP, e retome a exposição.

Exercício 3.3-B — Refutação respeitosa: Escreva e apresente, em 1 minuto, uma refutação ao argumento "o contrato foi assinado livremente; logo, não pode ser revisto", seguindo os quatro passos da refutação respeitosa.

Exercício Resolvido

Enunciado: Um professor faz a seguinte pergunta durante sua defesa de TCC: "A senhora não acha que sua análise ignora completamente a jurisprudência do TST sobre o tema?"

Resposta modelo:

> "Entendo a preocupação, professor. Meu trabalho não ignora a jurisprudência do TST — dedica o terceiro capítulo a ela. O que faço é questionar a adequação daquela jurisprudência ao cenário posterior à reforma trabalhista de 2017, argumentando que alguns julgados anteriores à reforma estão superados pelo novo texto legal. Reconheço que é uma posição crítica, e talvez controversa — mas é exatamente aí que localizo minha contribuição original. Gostaria de ouvir a opinião do senhor sobre esse ponto específico."

Por que funciona: Não se defendeu de forma defensiva. Não concordou de forma covarde. Explicou a posição, reconheceu a tensão acadêmica e devolveu ao professor — de forma respeitosa — a conversa como debate intelectual genuíno.

Para lembrar — Capítulo 3.3
• PREP: posição, razão, exemplo ou evidência, posição.
• Refute o argumento, nunca a pessoa.
• Não sabe? Diga o que sabe, admita o limite e ofereça complementar por escrito.
• Inventar uma resposta é sempre pior do que admitir a dúvida.

Palavras-chave do capítulo
Réplica: resposta à fala da parte contrária; no Júri, é a nova fala da acusação após a defesa.
Tréplica: resposta da defesa à réplica, no Júri.
Refutação: demonstração de que o argumento contrário é falso, fraco ou não se aplica ao caso.

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer
☐ Respondo em PREP a uma pergunta em até 60 segundos.
☐ Refuto um argumento sem adjetivar a outra parte.
☐ Tenho uma frase pronta para quando não souber a resposta.

MÓDULO 4 — GÊNEROS ORAIS JURÍDICOS BRASILEIROS

Visão geral do Módulo 4

Capítulo	Você vai aprender
4.1	audiências
4.2	sustentação oral
4.3	Tribunal do Júri
4.4	mediação e conciliação
4.5	atos por vídeo e sustentação gravada (novo)

Quanto tempo você terá para falar

Ato	Tempo	Base
Defesa oral do reclamado na audiência trabalhista	20 minutos	CLT, art. 847
Razões finais trabalhistas	até 10 minutos para cada parte	CLT, art. 850
Alegações finais orais no processo civil	20 minutos, prorrogáveis por 10	CPC, art. 364
Alegações finais orais no processo penal (rito comum)	20 minutos, prorrogáveis por 10	CPP, art. 403
Sustentação oral em tribunal	15 minutos, improrrogáveis	CPC, art. 937
Debates no Júri	1h30 para cada parte; réplica e tréplica de 1h	CPP, art. 477

Regimentos internos e leis especiais podem fixar outros tempos; confira sempre a regra do órgão em que você vai falar. As alegações finais orais podem ser substituídas por memoriais escritos (CPC, art. 364, § 2º; CPP, art. 403, § 3º), e, na Justiça do Trabalho, a defesa costuma ser apresentada por escrito no PJe até a audiência (CLT, art. 847, parágrafo único).

Capítulo 4.1 — A audiência: conciliação, instrução e audiência trabalhista

Objetivo

Desenvolver competência comunicativa específica para o ambiente da audiência judicial, nos seus diferentes tipos.

Neste capítulo você vai:
• diferenciar audiências de conciliação, de instrução e trabalhista;
• usar os protocolos de linguagem e tratamento corretos;
• fazer razões finais orais objetivas.

Aula

A audiência judicial é o espaço mais comum de fala jurídica profissional. Ela tem rituais, protocolos e expectativas específicas que o estudante precisa conhecer antes de entrar numa sala de audiência pela primeira vez.

Tipos de audiência e suas dinâmicas orais

Audiência de conciliação (cível e de família): É uma audiência de escuta e negociação, não de confronto. O papel do advogado aqui é facilitar a comunicação, não vencer. A linguagem deve ser moderada, empática e orientada para soluções.

- *Erros comuns:* usar linguagem combativa, interromper a parte contrária, despejar argumentos jurídicos técnicos numa fase em que ainda não são necessários.
- *Princípio central:* o bom advogado na conciliação sabe quando falar e — mais importante — quando ficar em silêncio.

Audiência de instrução e julgamento (cível): Aqui o advogado faz perguntas a testemunhas, apresenta documentos e, ao final, faz alegações orais. A escuta ativa é fundamental — você precisa ouvir o depoimento com atenção para fazer perguntas que corrijam, completem ou contradigam o que foi dito.

Audiência trabalhista: Tem dinâmica acelerada, informalidade relativa e, frequentemente, juízes que intervêm muito. A linguagem deve ser direta e objetiva. Terminada a instrução, cada parte pode apresentar razões finais em até 10 minutos (art. 850 da CLT). O reclamante muitas vezes está presente e ouve tudo — a comunicação não pode ignorar esse destinatário emocional.

As audiências num quadro

Audiência	Objetivo	Papel do advogado	Erro comum
Conciliação	acordo	facilitar, ouvir, propor	linguagem combativa
Instrução e julgamento	produzir provas e debater	perguntar, impugnar, alegar	perguntas longas ou indutivas
Trabalhista (una)	conciliar, instruir e julgar	ser direto e rápido	discurso extenso

Como tratar cada pessoa na sala

Pessoa	Forma de tratamento
Juiz	“Excelência” ou “Vossa Excelência”
Promotor, defensor, advogado da outra parte	“Doutor” ou “Doutora”; “o colega”, “a colega”
Parte, testemunha, perito	“o senhor”, “a senhora”
Jurados	“senhoras e senhores jurados”

Protocolos de linguagem na audiência

- Trate o juiz por “Excelência” ou “Vossa Excelência”. “Meritíssimo” ainda é aceito, mas soa antiquado; evite “senhor juiz” e, sobretudo, “você”.
- Peça a palavra antes de falar: “Excelência, pela ordem: peço a palavra para um esclarecimento.”
- Não interrompa a testemunha no meio de uma resposta — espere o fim, anote e explore depois.
- Nas alegações finais, seja objetivo: não repita o que já está nos autos; destaque o que foi provado e o que o juiz deve decidir.

Exemplo Jurídico Comentado — Modelo de Razões Finais Orais

Contexto: Reclamação trabalhista com pedido de indenização por acidente de trabalho. O trabalhador perdeu dois dedos ao operar máquina sem proteção adequada. A instrução foi concluída e o juiz concede a palavra para razões finais orais.

Modelo de razões finais:

> "Excelência, os autos demonstram com clareza três fatos que, em conjunto, determinam a procedência do pedido.
>
> Primeiro: o reclamante operava a máquina sem o protetor obrigatório. A testemunha da própria reclamada confirmou, em depoimento, que o dispositivo de segurança era 'às vezes retirado para ganhar tempo'. Isso não é negligência do trabalhador — é omissão da empresa no seu dever de fiscalizar a segurança do trabalho.
>
> Segundo: o nexo de causalidade é direto. O laudo pericial atestou que o acidente decorreu exatamente da ausência do protetor. Não há hipótese de culpa exclusiva do trabalhador — o equipamento de proteção não era individual, mas coletivo, e sua manutenção é responsabilidade exclusiva do empregador.
>
> Terceiro: os danos são graves e permanentes. O reclamante perdeu dois dedos da mão direita — sua mão dominante. Tem hoje limitação de 40% na capacidade de trabalho, conforme laudo médico. Tem 38 anos e a perspectiva de décadas de trabalho reduzido.
>
> Requeremos a condenação da reclamada ao pagamento de indenização por danos materiais — pensão mensal proporcional à redução da capacidade de trabalho, nos termos do artigo 950 do Código Civil — e por danos morais, em valor que Vossa Excelência entender proporcional à gravidade do caso. É o pedido."

Comentário: A estrutura de "três fatos" (numerados explicitamente) facilita a memória do juiz, que julgará depois. Cada fato está ancorado em prova (depoimento, laudo pericial, laudo médico). O pedido usa a categoria jurídica correta: a redução permanente da capacidade de trabalho gera pensão (art. 950 do Código Civil), e não apenas lucros cessantes, que cobrem o período até o fim da convalescença. A conclusão é humana sem ser sentimental.

Exercícios Práticos

Exercício 4.1-A — Conciliação simulada: Em trio (advogado do autor, advogado do réu e conciliador), simulem por 10 minutos uma audiência de conciliação numa cobrança de aluguéis atrasados. Ao final, o conciliador aponta um momento em que o silêncio teria sido melhor que a fala.

Exercício 4.1-B — O outro lado: Com base no modelo de razões finais acima, escreva e pratique, em 3 minutos, as razões finais da reclamada, sem negar fatos provados nos autos.

Exercício Resolvido

Enunciado: Você é advogada do réu numa ação de cobrança. A audiência de instrução revelou que a testemunha do autor não soube precisar a data em que foi feita a suposta entrega de mercadorias. Faça alegações finais orais em 90 segundos.

Resposta modelo:

Atenção: nesta resposta-modelo, dados como a ausência de nota fiscal e de recibo não constam do enunciado; são fatos hipotéticos, acrescentados só para ilustrar a técnica. Numa fala real, use apenas o que estiver provado nos autos.

“Excelência, a ação cobra o pagamento de mercadorias que o autor alega ter entregado ao réu. Para isso, seria necessário provar: que a entrega ocorreu, quando ocorreu e que o réu a recebeu. Nenhum desses três elementos foi demonstrado.

A única testemunha do autor não soube informar sequer o mês da suposta entrega — suas palavras exatas foram ‘acho que foi no segundo semestre, mas não tenho certeza’. Não há nota fiscal, não há recibo, não há qualquer documento que comprove a entrega.

O ônus da prova do fato constitutivo do direito pertence ao autor — artigo 373, inciso I, do CPC. E o autor não o provou. A consequência jurídica é uma só: a improcedência do pedido. É o que requeremos.”

Para lembrar — Capítulo 4.1
• Na conciliação, saber calar vale tanto quanto saber falar.
• Na instrução, pergunte com objetividade e não interrompa a testemunha.
• Trate o juiz por “Excelência” e peça a palavra “pela ordem”.
• Razões finais: fatos provados, enquadramento jurídico e pedido, sem repetir os autos.

Palavras-chave do capítulo
Audiência de instrução e julgamento: audiência em que se produzem provas orais e, ao final, as partes debatem e o juiz pode sentenciar.
Razões finais: fala final das partes, depois das provas, para mostrar ao juiz o que ficou demonstrado.
Reclamante e reclamado: autor e réu no processo do trabalho.
Preposto: pessoa que representa a empresa na audiência trabalhista.

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer
☐ Explico a diferença entre conciliação e instrução.
☐ Uso o tratamento correto para cada pessoa da audiência.
☐ Faço razões finais trabalhistas em menos de 10 minutos.

Capítulo 4.2 — A sustentação oral nos tribunais

Objetivo

Dominar a estrutura, o protocolo e as estratégias específicas da sustentação oral perante colegiados — Tribunais de Justiça, TRFs, STJ e STF.

Neste capítulo você vai:
• planejar uma sustentação oral de 15 minutos;
• responder a perguntas do colegiado sem perder o fio;
• usar corretamente a intervenção “pela ordem”.

Aula

A sustentação oral é o pico da oratória jurídica formal. Em 15 minutos — o prazo improrrogável que o art. 937 do CPC assegura a cada parte nos recursos e ações ali previstos —, o advogado tem a oportunidade de falar diretamente aos julgadores de um recurso que pode mudar o destino de seu cliente.

Esse gênero tem características únicas:

- **Em regra, é uma exposição contínua — mas o advogado precisa estar pronto para o diálogo.** No Brasil, a sustentação costuma correr sem interrupções: depois da exposição do relator, o recorrente fala, depois o recorrido. Ainda assim, um julgador pode pedir

esclarecimentos, e o advogado pode pedir a palavra “pela ordem” para esclarecer equívoco ou dúvida sobre fatos, documentos ou afirmações que influam no julgamento (art. 7º, X, do Estatuto da Advocacia). Quem não sabe ouvir e responder não domina a sustentação oral.

- **O Tribunal já leu — ou deveria ter lido — o processo.** Não resuma o que está nos autos. Apresente argumentos. Dê ao Tribunal um motivo para mudar de ideia — ou para confirmar a sentença, se você representa o recorrido.
- **O tempo é curto e precioso.** Cada minuto gasto em introdução protocolar é um minuto a menos para o argumento. Adapte o protocolo: uma saudação breve, e vá direto ao ponto.

Estrutura recomendada para sustentação de 15 minutos

Tempo	Conteúdo
0:00 – 0:30	Saudação, identificação, enunciação da tese
0:30 – 5:00	Argumento principal com fundamento (norma + precedente + fato)
5:00 – 9:00	Argumento secundário e refutação antecipada do argumento contrário
9:00 – 12:00	Análise das provas mais relevantes
12:00 – 14:00	Implicações sistêmicas ou de equidade (se pertinente)
14:00 – 15:00	Conclusão clara com pedido específico

Observe a Figura 16, a seguir.



Figura 16 — Distribuição sugerida dos 15 minutos

> **Atenção**
> O prazo do art. 937 do CPC é improrrogável. Ensaie com cronômetro e prepare uma versão curta da conclusão, para usar se o tempo apertar.

Como lidar com perguntas durante a sustentação

Quando um ministro ou desembargador faz uma pergunta — o que não é frequente, mas acontece:

1. Pare de falar imediatamente — não continue o raciocínio anterior.
2. Ouça a pergunta até o fim.

3. Se não entendeu, peça esclarecimento com brevidade: “Com licença, Excelência, para que eu possa responder com precisão: a pergunta se refere à fase de instrução ou à fase recursal?”
4. Responda de forma direta, usando a técnica PREP.
5. Se a resposta for favorável ao seu caso, conecte-a ao argumento: “E é exatamente por isso, Excelência, que a reforma da sentença é necessária.”
6. Não tente recuperar o tempo perdido com a pergunta — adapte o restante da fala ao novo contexto.

Exemplo Jurídico Comentado — Mini-Discurso Completo de Sustentação

Contexto: Apelação criminal. Réu condenado por furto qualificado mediante escalada. A defesa alega que não houve escalada — o réu entrou por uma janela que não estava travada.

> “Excelentíssimos Desembargadores, sustento o recurso do apelante.
>
> A condenação por furto qualificado mediante escalada está sendo impugnada por um motivo simples: não houve escalada. A qualificadora do artigo 155, § 4º, II, do Código Penal exige um esforço incomum — uma superação de obstáculo — para o ingresso no local do crime. Essa é a lição da doutrina e da jurisprudência desta própria Corte.
>
> O que os autos demonstram? Que o apelante entrou por uma janela que, segundo o próprio depoimento da vítima, estava ‘quase fechada, mas não travada’. A perícia não encontrou marcas de arrombamento, não encontrou marcas de escalada, não encontrou qualquer rastro de esforço físico para a superação de obstáculo.
>
> Sem esforço incomum, não há escalada. Sem escalada, não há qualificadora. Sem qualificadora, o furto é simples — e a pena mínima cai para um ano, o que, nos termos da Súmula 337 do STJ, abre caminho para a proposta de suspensão condicional do processo, já que o apelante é primário e tem bons antecedentes.
>
> Pedimos a reforma da sentença para afastar a qualificadora e, reconhecido o furto simples, abrir vista ao Ministério Público para a proposta de suspensão condicional do processo; subsidiariamente, a redução da pena ao mínimo do tipo simples. É o que requeremos.”

Exercícios Práticos

Exercício 4.2-A — Roteiro cronometrado: Escolha um recurso que você estudou. Preencha a tabela de 15 minutos com os seus argumentos, fale com cronômetro e ajuste os blocos até caber no tempo sem acelerar a fala.

Exercício 4.2-B — Pela ordem: Escreva e pratique uma intervenção de no máximo 30 segundos, pedindo a palavra pela ordem para corrigir um erro de fato no relatório (por exemplo, a data de um documento).

Exercício Resolvido

Enunciado: Escreva a abertura (primeiros 45 segundos) de uma sustentação oral em recurso de apelação em que você, como advogada da parte recorrida, quer que a sentença seja mantida. A sentença condenou um banco ao pagamento de danos morais por cobranças abusivas.

Resposta modelo:

Atenção: nesta resposta-modelo, dados como as três cobranças e o prazo de noventa dias não constam do enunciado; são fatos hipotéticos, acrescentados só para ilustrar a técnica. Numa fala real, use apenas o que estiver provado nos autos.

"Excelentíssimos Desembargadores, como advogada do recorrido, sustento a manutenção da sentença.

O banco recorrente insiste que não há prova de dano. Mas os autos demonstram exatamente o contrário: há três cobranças em duplicidade, há uma ameaça de negativação documentada por escrito, e há um consumidor que, por noventa dias, viveu sob a ameaça de ter seu crédito destruído por uma dívida que não existia.

A sentença aplicou o direito com precisão. Pedimos sua manutenção integral."

Para lembrar — Capítulo 4.2
• O tribunal já conhece o processo: traga argumentos, não resumo.
• Comece pela tese e termine com um pedido específico.
• Se houver pergunta, pare, ouça, responda em PREP e volte à tese.
• "Pela ordem" serve para esclarecer equívoco sobre fato, documento ou afirmação, não para nova sustentação.

Palavras-chave do capítulo
Acórdão: decisão de um órgão colegiado de tribunal.
Pauta: lista dos processos que serão julgados numa sessão.
Pela ordem: pedido de palavra para intervenção pontual e breve, previsto no art. 7º, X, do Estatuto da Advocacia.

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer
☐ Escrevo o roteiro de 15 minutos com tempos marcados.
☐ Ensaio a sustentação com cronômetro e termino no prazo.
☐ Respondo a uma interrupção e retomo o roteiro.

Capítulo 4.3 — O Tribunal do Júri: oratória para leigos

Objetivo

Compreender a lógica específica da comunicação com os jurados e desenvolver técnicas de narrativa, emoção e argumentação acessíveis para esse público.

Neste capítulo você vai:
• entender quem decide no Júri e como a decisão é tomada;
• falar para leigos sem perder a precisão jurídica;
• organizar a fala pensando nas perguntas que os jurados vão responder.

Aula

O Júri popular é o único espaço no sistema jurídico brasileiro em que leigos decidem — e onde a oratória, no sentido mais completo da palavra, determina o resultado. Ele julga os crimes dolosos contra a vida (art. 5º, XXXVIII, da Constituição), e o Conselho de Sentença é formado por sete jurados, sorteados entre os jurados presentes na sessão: dos 25 convocados para a reunião, ao menos 15 precisam comparecer (arts. 447, 463 e 467 do CPP). No sorteio, cada parte pode recusar até três jurados sem dar motivo (CPP, art. 468).

Os jurados não analisam teses jurídicas como técnicos. Fazem o que os seres humanos fazem naturalmente: ouvem histórias, formam impressões, julgam com base em valores morais. E decidem por íntima convicção, em votação sigilosa, sem fundamentar o voto.

Isso não significa que o Júri seja irracional. Significa que a racionalidade do júri é diferente da racionalidade técnico-jurídica. O advogado que chega ao plenário com a mesma linguagem que usaria num colegiado de desembargadores vai perder. Veja a Figura 17.

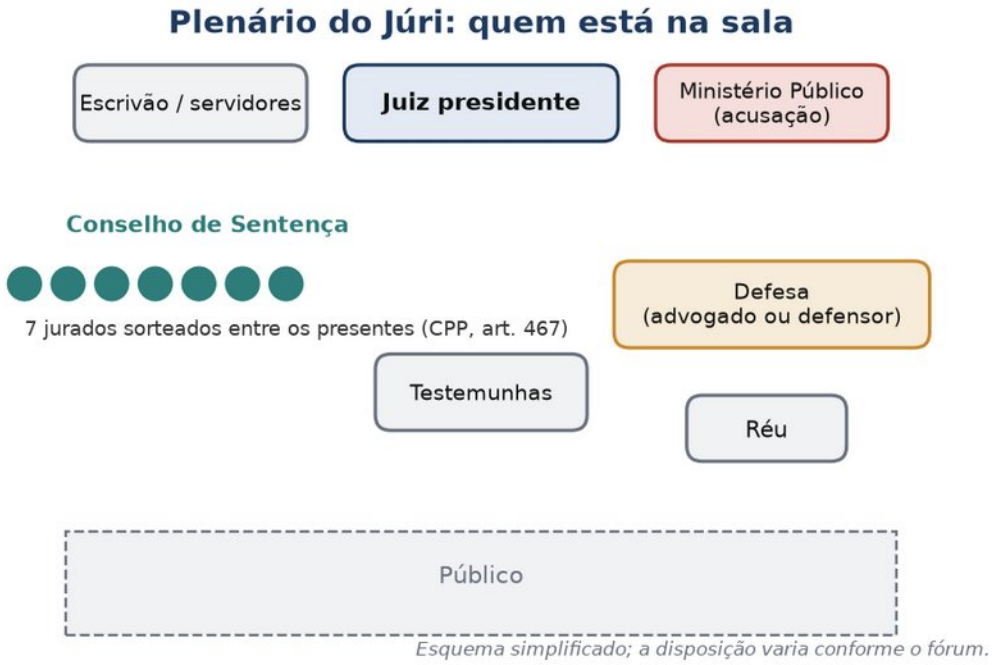


Figura 17 — Plenário do Júri em esquema simplificado

O esquema da Figura 18 ajuda a fixar a ideia.

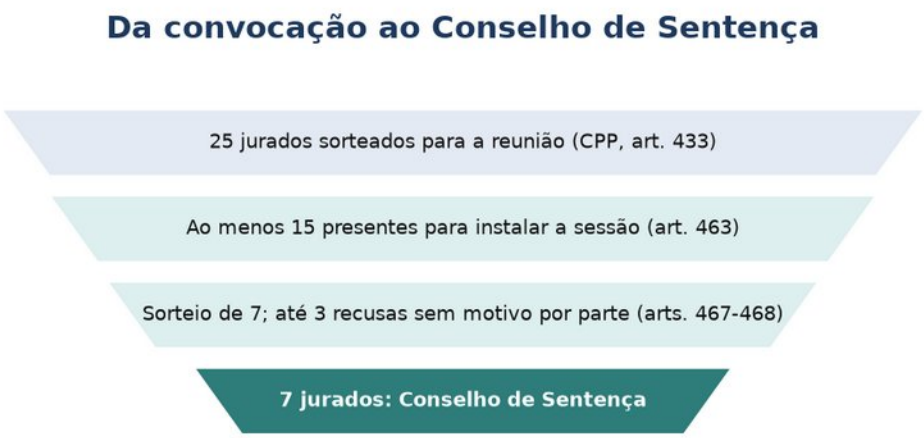


Figura 18 — Como se forma o Conselho de Sentença

Princípios da oratória para o júri

1. **Conte uma história, não faça um relatório.** Os jurados precisam conseguir imaginar o que aconteceu. A narrativa é o veículo da verdade no plenário do Júri. Antes de qualquer argumento jurídico, o orador precisa criar na mente dos jurados uma imagem coerente, verossímil e humana dos fatos.

2. **Humanize as pessoas.** O réu não pode ser apenas “o acusado”, nem a vítima apenas “a vítima”. São pessoas com nome, história, família, circunstâncias. A humanização cria empatia — e empatia influencia o julgamento moral.
3. **Simplicidade técnica.** Quando um argumento jurídico for necessário, explique-o em linguagem de sala de estar. “Em caso de dúvida, o júri deve absolver” é mais eficaz que “o in dubio pro reo determina que a dúvida razoável beneficia o acusado”.
4. **Emoção com ética.** A emoção genuína é permitida e eficaz. A emoção fabricada é percebida e contraproducente. Mais: a manipulação emocional que distorce fatos é vedada pela ética profissional.
5. **Olho no olho.** Cada jurado deve sentir que você está falando com ele, não para a sala em geral.

Estrutura de discurso no júri (defesa)

1. **Captação de atenção:** uma pergunta retórica, uma frase de impacto, um paradoxo
2. **Humanização do réu:** quem é essa pessoa fora do processo?
3. **Versão dos fatos pela defesa:** narrativa coerente e detalhada
4. **Análise das provas:** o que foi provado, o que não foi, o que é especulação
5. **Argumento jurídico central:** explicado em linguagem simples
6. **Apelo moral e conclusão:** o que a justiça exige neste caso?

> **Fale pensando nos quesitos**
> Ao final, os jurados respondem, por votação sigilosa e por maioria (CPP, arts. 487 e 489), a perguntas chamadas quesitos, nesta ordem (CPP, art. 483):
> 1. a materialidade do fato;
> 2. a autoria ou participação;
> 3. se o acusado deve ser absolvido;
> 4. se existe causa de diminuição de pena alegada pela defesa;
> 5. se existe qualificadora ou causa de aumento reconhecida na pronúncia ou em decisão posterior.
> Os quesitos 4 e 5 só são votados se os jurados condenarem. Se a defesa sustentar a desclassificação, há um quesito próprio, votado após o 2º ou o 3º (CPP, art. 483, §§ 3º e 4º).
> Uma boa fala no Júri deixa claro qual resposta você pede em cada quesito relevante.

Quanto tempo cada lado tem nos debates (CPP, art. 477)

Fala	Tempo
Acusação	1 hora e 30 minutos
Defesa	1 hora e 30 minutos
Réplica da acusação	1 hora
Tréplica da defesa	1 hora

Havendo mais de um acusado, os tempos aumentam (CPP, art. 477, § 2º).

Exemplo Jurídico Comentado — Abertura do Júri

Contexto: O réu foi denunciado por homicídio com dolo eventual na direção de veículo — o Ministério Público sustenta que ele assumiu o risco de matar — e pronunciado para julgamento pelo Júri. A defesa pede aos jurados a desclassificação para homicídio culposo de trânsito (art. 302 do Código de Trânsito Brasileiro): o réu reagiu a uma emergência criada por terceiro e não assumiu risco algum.

Abertura da defesa:

> “Senhoras e senhores jurados, eu quero fazer a vocês uma pergunta antes de qualquer coisa. Imaginem que vocês estão dirigindo, à noite, numa estrada com pouca iluminação. De repente, um carro entra na frente de vocês, sem sinal, em alta velocidade. Vocês têm menos de um segundo para decidir. Viram para a direita — e batem na mureta. Ou viram para a esquerda — e atingem outro veículo.
>
> Agora me digam: em menos de um segundo, alguém consegue calcular todas as consequências possíveis? Ou simplesmente reage, como qualquer ser humano reagiria?
>
> É exatamente isso que aconteceu com Carlos Silva naquela noite de março. Não um homem que aceitou matar alguém. Um pai de família que tentou evitar um acidente — e não conseguiu. E hoje está aqui, respondendo pelo pior momento de sua vida, enquanto o outro motorista, que causou tudo isso, nunca prestou contas.”

Comentário: A abertura começa com uma pergunta retórica que coloca os jurados na pele do réu. Cria empatia antes de qualquer argumento. Humaniza o réu (“pai de família”). Planta a ideia central da tese — reação a uma emergência não é aceitar o risco de matar — e a ideia de injustiça (o outro motorista ficou impune), que será desenvolvida ao longo do discurso. Se os jurados acolherem a desclassificação, o caso deixa a competência do Júri e a sentença passa a ser proferida pelo juiz presidente (art. 492, § 1º, do CPP).

Exercícios Práticos

Exercício 4.3-A — Narrativa para leigos: Conte, em 3 minutos, os fatos de um caso de júri que você estudou a uma pessoa sem formação jurídica. Depois peça que ela reconte a história. O que ela esqueceu indica o que a sua narrativa não fixou.

Exercício 4.3-B — Linguagem de sala de estar: Explique em uma ou duas frases simples, como faria diante dos jurados: legítima defesa, dolo eventual, qualificadora e desclassificação.

Exercício Resolvido

Enunciado: Escreva um apelo de encerramento do Ministério Público no plenário do Júri, em caso de homicídio doloso. A acusação está pedindo a condenação. Em 90 segundos.

Resposta modelo:

Atenção: nesta resposta-modelo, dados como nomes, horário e objeto (Lucas, 23h47, a faca) não constam do enunciado; são fatos hipotéticos, acrescentados só para ilustrar a técnica. Numa fala real, use apenas o que estiver provado nos autos.

> “Senhoras e senhores jurados, vocês ouviram durante horas argumentos técnicos, discussões sobre provas, análises de laudos. Mas, no fim, a pergunta é simples: o que os fatos mostram?
>
> Mostram que Lucas Ferreira foi à casa de João — e João não voltou para casa.
>
> Mostram que Lucas foi visto saindo de lá às 23h47.
>
> Mostram que a faca com o sangue de João estava no carro de Lucas.
>
> Não há coincidências suficientes para explicar tudo isso. Há um crime. E há um responsável.
>
> Vocês têm agora a única oportunidade de fazer o que o Estado e a lei lhes confiam: dizer a verdade pelo voto. João não pode mais falar. Mas vocês podem. E devem.”

Por que funciona: Usa repetição de estrutura (“Mostram que…”) para criar ritmo e acumulação de evidências. Termina com o apelo moral à responsabilidade dos jurados. Evita juridiquês. É emocional sem ser manipulador.

Para lembrar — Capítulo 4.3
• O Júri julga crimes dolosos contra a vida; quem decide são sete jurados leigos.
• Conte uma história, humanize as pessoas e explique o Direito em linguagem simples.
• Emoção, sim; manipulação, não.
• Organize a fala para as respostas que você pede nos quesitos.

Palavras-chave do capítulo
Pronúncia: decisão do juiz que manda o acusado a julgamento pelo Júri.
Quesito: pergunta, respondida com sim ou não, que os jurados votam ao final.
Conselho de Sentença: os sete jurados que julgam o caso.
Dolo eventual: quando o agente assume o risco de produzir o resultado.
Desclassificação: reconhecimento de que o fato é outro crime, que pode sair da competência do Júri.
Qualificadora: circunstância prevista na lei que torna o crime mais grave e eleva os limites da pena (por exemplo, o motivo fútil no homicídio).

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer
☐ Explico a um leigo como funciona o Júri.
☐ Ligo cada parte da minha fala a um quesito.
☐ Humanizo o réu e a vítima sem distorcer fatos.

Capítulo 4.4 — Mediação, conciliação e negociação

Objetivo

Desenvolver habilidades comunicativas específicas para ambientes de resolução consensual de conflitos, com ênfase em escuta ativa e linguagem de negociação.

Neste capítulo você vai:
• diferenciar falar para convencer de falar para construir acordo;
• praticar escuta ativa;
• transformar posições em interesses.

Aula

A mediação e a conciliação ocupam espaço crescente na resolução de conflitos no Brasil — seja nos CEJUSCs (Centros Judiciários de Solução de Conflitos e Cidadania), nas câmaras privadas de mediação, nos centros de conciliação da Justiça do Trabalho ou nas mediações extrajudiciais. O profissional que domina a comunicação nesses ambientes tem uma vantagem competitiva enorme.

A lógica comunicativa da mediação é inversa à do Tribunal:

- **No Tribunal,** você fala para convencer um terceiro (o juiz).
- **Na mediação,** você fala para criar condições de que as próprias partes cheguem a um acordo.

Escuta ativa: a habilidade mais subestimada

Escuta ativa é mais do que não interromper. É:

- **Fazer perguntas abertas** que ajudam a parte a explorar seus interesses reais.

- **Reformular** o que foi dito para confirmar compreensão: “Se entendi bem, o que o senhor está dizendo é que o principal problema não é o valor, mas a falta de reconhecimento — estou certo?”
- **Nomear sentimentos sem manipular:** “Percebo que essa situação causou muita frustração.”
- **Silêncio funcional:** às vezes, não falar por 5 segundos depois de uma resposta emocional dá espaço para que a parte diga o que realmente pensa.

Linguagem de interesse vs. linguagem de posição

- **Posição:** o que a parte diz que quer. Ex.: “Quero quinze mil reais.”
- **Interesse:** o que a parte realmente precisa. Ex.: reconhecimento de que foi prejudicada, segurança financeira, não ser negativada.

O mediador e o advogado habilidoso na conciliação trabalham nos interesses, não nas posições. A pergunta poderosa é: “O que precisa acontecer para o senhor sair satisfeito desta reunião?” — e não “qual é o seu número?”. Veja a Figura 19.

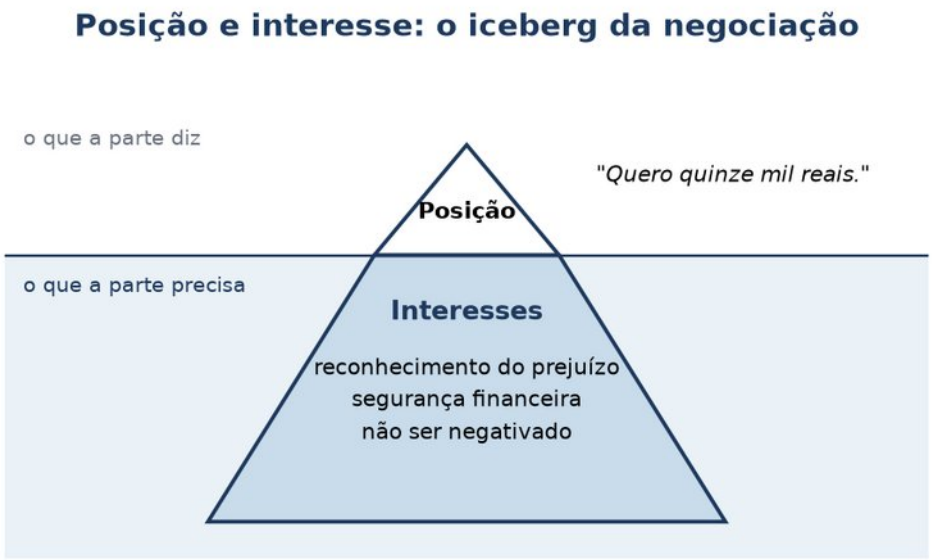


Figura 19 — Posição e interesse

Conciliação e mediação no CPC

	Conciliação	Mediação
Quando se usa, de preferência	sem vínculo anterior entre as partes	com vínculo anterior (família, vizinhança, sociedade)
O que o terceiro faz	pode sugerir soluções	ajuda as partes a entender interesses e achar a solução
Base	CPC, art. 165, § 2º	CPC, art. 165, § 3º

Os dois métodos seguem os princípios do art. 166 do CPC, entre eles confidencialidade, oralidade, informalidade e decisão informada.

Técnicas de linguagem na mediação

- **Perguntas abertas:** “O que o senhor espera que aconteça a partir daqui?”
- **Perguntas de futuro:** “Imaginando que chegamos a um acordo hoje — como seria a sua vida daqui a seis meses?”

- **Normalização:** “É muito comum que situações como esta gerem esse tipo de conflito. Muitas pessoas se sentem exatamente como o senhor está se sentindo.”
- **Proposta de realinhamento:** “Parece que os dois lados querem resolver isso. Talvez a gente possa explorar formas que atendam às necessidades de ambos.”

Exemplo Jurídico Comentado

Situação: Mediação de conflito entre vizinhos — um alega que o outro construiu muro que bloqueia a iluminação.

Fala do advogado do requerente (sem técnica):

> “Meu cliente tem direito à luminosidade. O muro viola as normas do Código Civil e do plano diretor municipal. A construção é ilegal.”

Fala do advogado do requerente (com técnica de mediação):

> “Quero entender a situação de ambos os lados. Para meu cliente, a questão principal é a qualidade de vida em casa — a sala ficou escura, as plantas morreram, e ele sente que sua propriedade foi desvalorizada. Mas estou curioso: o que motivou a construção do muro? Se entendermos os interesses dos dois lados, talvez encontremos uma saída que sirva para todos.”

Comentário: A segunda fala não desiste dos direitos do cliente — mas abre espaço para que a mediação funcione como deve. Isso aumenta as chances de um acordo vantajoso, sem processo.

Exercícios Práticos

Exercício 4.4-A — Posição e interesse: Para três conflitos (vizinhos, divórcio com filhos, consumidor contra loja), escreva a posição declarada e o interesse provável de cada parte. Depois formule uma pergunta aberta que leve cada parte a revelar o seu interesse.

Exercício 4.4-B — Reformulação: Em dupla, um colega narra uma queixa pessoal por 2 minutos. O outro reformula o que ouviu em 30 segundos, sem julgar nem aconselhar, e pergunta: “É isso?”. Troquem os papéis.

Exercício Resolvido

Enunciado: Na mediação, a parte contrária diz: “Não tem conversa. Quero o meu dinheiro de volta, completo, ou vou embora e processo.” Você é o advogado da outra parte. Como responde?

Resposta modelo:

> “Agradeço a clareza. Entendo que para o senhor o valor é importante — e tenho certeza de que há um motivo sério por trás disso. Posso perguntar: além do valor em si, há alguma outra preocupação que o senhor gostaria que fosse reconhecida aqui? Pergunto porque às vezes há questões que vão além do dinheiro, e, se pudermos tratá-las, chegamos a um acordo mais rápido do que pelo processo judicial. Mas, se a decisão for mesmo sair, respeitamos totalmente. Só quero garantir que saímos daqui tendo explorado todas as opções.”

Para lembrar — Capítulo 4.4
• No Tribunal, você convence um terceiro; na mediação, cria condições para que as partes decidam.
• Escuta ativa: perguntas abertas, reformulação, nomear sentimentos e silêncio funcional.
• Por trás da posição (“quero quinze mil”) há interesses (reconhecimento, segurança).
• Conciliador pode sugerir soluções; mediador ajuda as partes a encontrá-las.

Palavras-chave do capítulo
Escuta ativa: ouvir para compreender, confirmando o que entendeu por meio de reformulação.
Posição: o que a parte diz que quer.
Interesse: a necessidade real que está por trás da posição.

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer
☐ Reformulo a fala de alguém sem distorcê-la.
☐ Identifico o interesse por trás de uma posição.
☐ Faço três perguntas abertas numa simulação de mediação.

Capítulo 4.5 — Oratória no ambiente digital: videoconferência e sustentação gravada

Objetivo

Adaptar a fala jurídica aos atos por vídeo: audiências telepresenciais, sustentação oral por videoconferência e sustentação gravada para julgamento em sessão virtual.

Neste capítulo você vai:
• conhecer os três formatos de fala jurídica por vídeo e suas regras de referência;
• ajustar olhar, pausa, gesto e roteiro à câmera;
• preparar e enviar uma sustentação gravada sem erros formais.

Aula

Uma parte crescente da vida forense acontece diante de uma câmera. O CPC admite a prática de atos processuais por videoconferência ou outro recurso de transmissão de sons e imagens em tempo real (art. 236, § 3º), inclusive o depoimento pessoal e a oitiva de testemunhas que moram em outra comarca (arts. 385, § 3º, e 453, § 1º). A técnica oratória é a mesma dos capítulos anteriores, mas o meio muda o que funciona.

Três formatos que você vai encontrar

Formato	Como funciona	Regra de referência
Audiência por videoconferência ou telepresencial	ao vivo; os participantes estão em locais diferentes	Res. CNJ 354/2020: videoconferência ocorre a partir de unidades judiciárias; telepresencial, a partir de ambiente externo (art. 2º)
Sustentação oral por videoconferência	ao vivo, na sessão do tribunal	CPC, art. 937, § 4º: permitida ao advogado com domicílio profissional em cidade diversa da sede do tribunal, se requerida até o dia anterior à sessão
Sustentação gravada em sessão virtual	o advogado envia arquivo de áudio ou vídeo; os julgadores votam em ambiente eletrônico, sem sessão simultânea	Res. CNJ 591/2024, art. 9º: envio após a publicação da pauta e até 48 horas antes do início do julgamento, ou prazo menor fixado pelo tribunal

Cada tribunal detalha esses procedimentos em regimento e atos próprios: prazo de envio, formato e tamanho do arquivo, forma de pedir que o processo saia da sessão virtual (pedido de destaque) e tempo máximo. Confira sempre as regras do tribunal do seu processo antes de preparar a fala.

O que muda diante da câmera

- **Liturgia igual à do ato presencial.** A participação por vídeo segue a mesma liturgia dos atos presenciais, inclusive quanto às vestimentas (Res. CNJ 354/2020, art. 7º, VI).
- **O olhar vai para a lente.** Olhar para o rosto do juiz na tela parece, para ele, que você olha para baixo. Olhe para a câmera nos pontos centrais da fala.
- **A pausa precisa ser um pouco maior.** O atraso da transmissão faz falas se sobreporem. Espere um instante antes de responder e não comece a falar enquanto outra pessoa termina.
- **Os gestos ficam menores.** Mantenha as mãos dentro do quadro, na altura do peito; gestos amplos saem da imagem.
- **O roteiro fica mais enxuto.** A atenção diante de uma tela cai mais rápido. Anuncie a estrutura no início (“três pontos”) e numere-os.
- **Técnica é parte da preparação.** Teste câmera, microfone e conexão antes; tenha à mão o telefone da secretaria e um segundo meio de conexão. Veja a Figura 20.

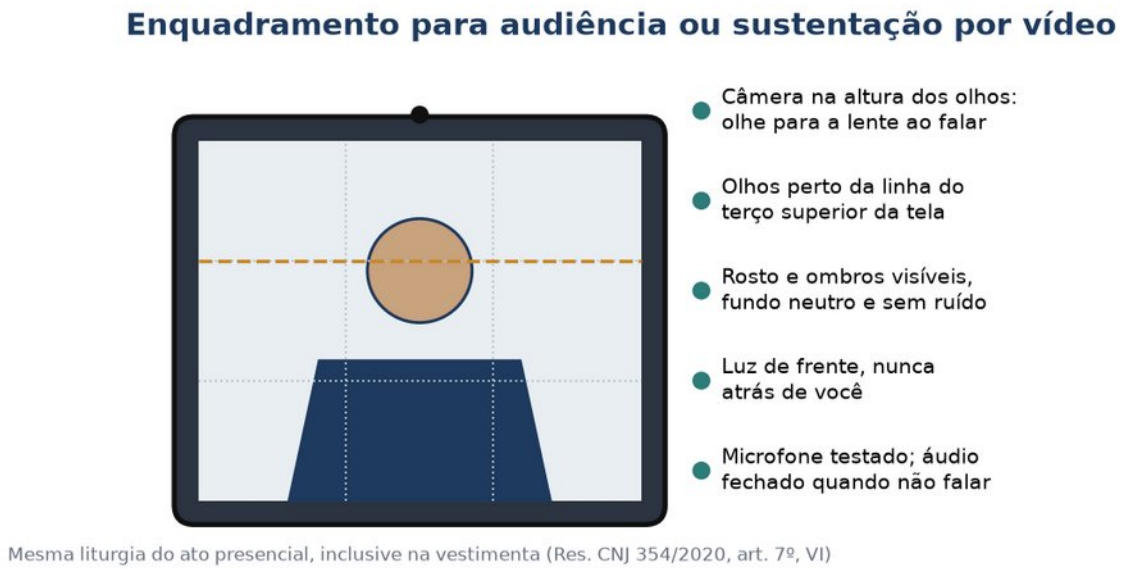


Figura 20 — Enquadramento recomendado para falar por vídeo

Sustentação gravada: cuidados próprios

- Comece identificando o número do processo, a parte que você representa e o pedido.
- Respeite o tempo máximo da sustentação e as especificações técnicas do tribunal: arquivo fora do padrão pode ser desconsiderado (Res. CNJ 591/2024, art. 9º, § 2º).
- O advogado firma declaração de que está habilitado nos autos e de que responde pelo conteúdo do arquivo (art. 9º, § 3º).
- Grave em tomada contínua, com boa luz e som, e assista ao arquivo inteiro antes de enviar.
- Se preferir sustentar ao vivo, verifique como o tribunal trata o pedido de destaque: nos casos de destaque, o julgamento recomeça em sessão presencial, com sustentação oral quando cabível. O destaque pedido pela parte deve ser requerido até 48 horas antes do início da sessão e depende de deferimento do relator (Res. CNJ 591/2024, art. 8º, II e § 2º).

Exemplo Jurídico Comentado — Abertura de Sustentação Gravada

> “Excelentíssimos Desembargadores, falo em nome de Maria Clara Souza, apelada na Apelação nº [número], contra o Banco Âncora. / Peço a manutenção da sentença. // Em três pontos: / primeiro, não havia dívida — e o cadastro de inadimplentes deve conter dados

> verdadeiros, como exige o artigo 43, parágrafo primeiro, do Código de Defesa do Consumidor; / segundo, o dano moral decorre da própria negativação indevida; / terceiro, o dano material está documentado nos autos.”

Comentário: Em menos de 40 segundos, a abertura identifica o processo e a parte, diz o pedido e anuncia a estrutura numerada. Num julgamento virtual, o desembargador pode ouvir o arquivo isolado do restante dos autos: a fala precisa ser compreensível por si só.

Exercícios Práticos

Exercício 4.5-A — Teste de câmera: Grave 60 segundos da sua abertura de sustentação pelo celular ou computador. Confira: olhar na lente, enquadramento, luz, som e tempo. Grave de novo corrigindo um item por vez.

Exercício 4.5-B — Pesquisa de regras: Escolha um tribunal do seu estado e encontre, no site oficial, as regras para sustentação oral em sessão virtual: prazo de envio, formato do arquivo, tempo máximo e pedido de destaque. Monte um quadro de uma página.

Exercício Resolvido

Enunciado: No meio da sua sustentação por videoconferência, a conexão cai por cerca de um minuto. Quando você volta, o relator está falando. O que você faz e o que você diz?

Resposta modelo:

> Espero o relator terminar, sem interromper. Depois, peço a palavra: “Excelência, peço desculpas: minha conexão caiu por cerca de um minuto e retornei agora. Peço que a interrupção conste da ata e solicito a gentileza de me permitir concluir a sustentação no tempo que restava. Se Vossa Excelência preferir, faço uma síntese de um minuto do ponto em que parei.” Se a queda se repetir, comunico imediatamente a secretaria pelo telefone ou meio indicado pelo tribunal.

Por que funciona: Não disputa a palavra com o julgador, registra o fato que pode afetar o direito de sustentar e oferece uma solução breve, deixando a decisão com quem preside.

Para lembrar — Capítulo 4.5
• Ato por vídeo segue a mesma liturgia do presencial.
• Olhe para a lente nos pontos centrais e aumente um pouco as pausas.
• Sustentação gravada: identifique processo, parte e pedido logo no início e respeite tempo e formato.
• As regras de prazo, formato e destaque variam: confira as do tribunal do seu processo.

Palavras-chave do capítulo
Audiência telepresencial: audiência realizada a partir de ambiente externo às unidades judiciárias (Res. CNJ 354/2020).
Sessão virtual: julgamento em ambiente eletrônico, de forma assíncrona, sem sessão simultânea dos julgadores (Res. CNJ 591/2024).
Pedido de destaque: pedido para retirar o processo da sessão virtual e levá-lo a julgamento presencial; feito pela parte, deve ser apresentado até 48 horas antes da sessão e depende do relator (Res. CNJ 591/2024, art. 8º).

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer

☐ Gravo uma abertura de 60 segundos olhando para a lente.

☐ Encontro as regras de sustentação virtual de um tribunal.

☐ Sei o que dizer se a conexão cair.

MÓDULO 5 — EMOÇÃO, ÉTICA E NARRATIVA JURÍDICA

Visão geral do Módulo 5

Capítulo	Você vai aprender
5.1	narrativa a serviço da prova
5.2	limites éticos da persuasão
5.3	improviso diante do imprevisto

Capítulo 5.1 — Storytelling jurídico: a narrativa como argumento

Objetivo

Aprender a usar a narrativa como ferramenta retórica no contexto jurídico, construindo histórias que sustentam teses sem distorcer os fatos.

Neste capítulo você vai:
• usar personagens, contexto, conflito e resolução para sustentar uma tese;
• separar fato provado, fato não provado e interpretação;
• construir narrativas que respeitam a prova.

Aula

Os seres humanos não processam apenas fatos — processam histórias. Isso não é uma fraqueza a ser evitada; é uma característica da cognição humana que o orador jurídico eficaz deve compreender e usar com integridade.

O storytelling jurídico é a arte de apresentar os fatos de um caso em forma narrativa, com personagens, motivações, contexto e consequências, de modo que o argumento jurídico seja sustentado pela força da história.

Há uma razão pela qual os grandes julgamentos da história são lembrados por suas narrativas, não por suas teses técnicas. A narrativa cria imagens mentais. Imagens mentais criam emoção. Emoção cria memória. Memória influencia decisão.

Os elementos da narrativa jurídica eficaz

- **Personagens:** toda história tem protagonistas. No Direito, são as partes, as testemunhas, os peritos. Não são abstrações — são pessoas com motivações, limitações e histórias. Apresente-os como tais.
- **Contexto:** o que estava acontecendo antes do evento central? O contexto justifica, explica e às vezes exculpa. “Era uma madrugada de fevereiro, o réu acabava de sair do trabalho após doze horas de turno” — isso não é sentimentalismo; é contexto que a lei reconhece como relevante (o art. 59 do Código Penal inclui a culpabilidade, a conduta social e as circunstâncias do crime entre os critérios de fixação da pena).
- **Conflito:** todo caso tem um conflito central. Identifique-o com clareza e nomeie-o. O conflito é o que cria tensão dramática e mantém o ouvinte engajado.

- **Resolução:** a resolução que você propõe é o pedido. A narrativa deve conduzir naturalmente a essa resolução — de modo que o ouvinte sinta que a decisão favorável é não apenas juridicamente correta, mas moralmente inevitável. Veja a Figura 21.



Figura 21 — O arco da narrativa jurídica

A linha entre narrativa e distorção

Há uma linha ética que jamais pode ser cruzada: os fatos narrados devem ser verdadeiros, ou ao menos compatíveis com as provas dos autos. Narrar fatos não provados como se fossem certos é antiético e pode configurar infração disciplinar. A narrativa jurídica trabalha com:

- Fatos provados (narrados com ênfase)
- Fatos não provados pela parte contrária (narrados como ausência de prova)
- Interpretações dos fatos (explicitamente apresentadas como perspectiva)

Exemplo Jurídico Comentado — Mini-Discurso com Narrativa

Contexto: Alegações finais orais da defesa perante o juiz criminal, em processo por tráfico de drogas (crime julgado pelo juiz singular, não pelo Júri). A defesa sustenta que o réu foi usado como "mula" por terceiros, sem conhecer o conteúdo do pacote — portanto, sem o dolo que o crime exige.

> "Excelência, permita-me contar quem é Rafael Silva.
>
> Rafael tem 22 anos. Criou-se no Jardim Helena, filho de mãe solo que trabalha como auxiliar de limpeza. Nunca concluiu o ensino médio — saiu da escola com 16 anos para ajudar em casa. Trabalhou como entregador, como ajudante de obra, como carregador em feira. Nunca teve ficha policial. Nunca.
>
> Em dezembro do ano passado, um homem que Rafael conhecia da feira — e que hoje não foi indiciado, não está no banco dos réus, não está nem sendo investigado — ofereceu a ele duzentos reais para entregar um pacote. Rafael precisava do dinheiro. Sua mãe estava sem remédio. Ele aceitou.
>
> Não sabia o que estava no pacote. Não perguntou — erro grave, reconheço. Mas o crime de tráfico exige dolo: é preciso saber o que se transporta. Quem desconhece o conteúdo age em erro sobre elemento do tipo, e esse erro exclui o dolo — artigo 20 do Código Penal. A prova dos autos não demonstra que Rafael sabia o conteúdo. Demonstra apenas que ele o carregava.
>
> A diferença entre saber e carregar pode ser a diferença entre uma pena de seis anos e a liberdade de um jovem que ainda tem vida pela frente."

Comentário: A narrativa humaniza o réu sem mentir. Reconhece o erro (Rafael deveria ter perguntado) — o que aumenta a credibilidade. Termina com o argumento jurídico central, nomeado com precisão: ausência de dolo por erro de tipo, que é a tese da defesa. Repare que o destinatário é o juiz ("Excelência"): tráfico não é crime da competência do Júri.

Aplicando o teste da prova ao caso Rafael

Frase da narrativa	Classificação	Cuidado necessário
"Nunca teve ficha policial."	P, se houver certidão de antecedentes nos autos	cite a prova
"Sua mãe estava sem remédio."	NP, se não houver documento ou testemunha	só diga se estiver provado
"Não sabia o que estava no pacote."	I (é a tese da defesa)	apresente como tese: "a prova não demonstra que ele sabia"
"Um homem ofereceu duzentos reais."	P ou NP, conforme o depoimento	indique a fonte

Exercícios Práticos

Exercício 5.1-A — Mapa narrativo: Escolha um julgado que você estudou. Identifique personagens, contexto, conflito e resolução, e escreva a história do caso em no máximo 150 palavras.

Exercício 5.1-B — Teste da prova: Na narrativa do exercício anterior, marque cada afirmação com P (provado nos autos), NP (não provado) ou I (interpretação). Reescreva toda frase NP ou I que esteja narrada como se fosse fato certo.

Exercício Resolvido

Enunciado: Escreva uma abertura narrativa de 60 segundos para uma ação de alimentos movida por três filhos, representados pela mãe, que os sustenta sozinha; o pai nunca contribuiu. Fatos comprovados nos autos: a mãe trabalha das 6h às 19h e usa dois ônibus para chegar ao emprego; o pai mora no mesmo bairro, tem emprego formal e carro. Use só esses fatos.

Resposta modelo:

> "Excelência, a mãe destas três crianças sai de casa antes das 6h da manhã. Pega dois ônibus até o trabalho. Só volta depois das 19h. E, no dia seguinte, repete tudo.
>
> O pai dessas crianças mora no mesmo bairro. Tem emprego formal. Tem carro. E nunca contribuiu.
>
> Pedimos ao Juízo que obrigue o réu a cumprir o que a paternidade exige — não por favor, mas por dever legal. E que fixe os alimentos em valor que efetivamente cubra as necessidades dessas três crianças."

Por que funciona: usa apenas os fatos comprovados que o enunciado fornece, em frases curtas e concretas, e deixa o contraste entre a rotina da mãe e a omissão do pai falar por si. Nomes, idades ou tarefas domésticas que não constam dos autos não devem ser acrescentados, por mais que deixem a história mais viva.

Para lembrar — Capítulo 5.1
• Narrativa cria imagem, imagem cria emoção, emoção cria memória.
• Os quatro elementos: personagens, contexto, conflito e resolução (o pedido).
• Fato não provado não pode ser narrado como certo.
• Reconhecer um erro do cliente aumenta a credibilidade da história.

Palavras-chave do capítulo
Dolo: consciência e vontade de realizar o crime descrito na lei; inclui querer o resultado ou assumir o risco de produzi-lo (CP, art. 18, I).
Erro de tipo: engano sobre um elemento do crime; exclui o dolo, mas permite punir por crime culposo, se a lei o previr (CP, art. 20).
Narrativa jurídica: apresentação dos fatos em forma de história, fiel às provas.

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer
☐ Conto um caso em 150 palavras com os quatro elementos.
☐ Classifico frases como P, NP ou I.
☐ Reescrevo uma frase não provada como tese ou ausência de prova.

Capítulo 5.2 — Ética na oratória jurídica

Objetivo

Compreender os limites éticos da persuasão no Direito e desenvolver uma prática oratória que respeite a deontologia profissional e a integridade do sistema de justiça.

Neste capítulo você vai:
• conhecer os deveres que limitam a fala do advogado;
• separar a causa (sempre defensável) dos meios (que têm limites);
• agir corretamente quando o cliente pede algo ilícito.

Aula

A persuasão é o coração da oratória jurídica. Mas persuasão não é manipulação — e a diferença não é apenas filosófica; é deontológica.

O Estatuto da Advocacia e da OAB, o Código de Ética e Disciplina e o próprio CPC estabelecem deveres que moldam o que o advogado pode e não pode fazer ao falar:

- **Dever de lealdade e de veracidade:** as partes e seus procuradores devem expor os fatos em juízo conforme a verdade (art. 77, I, do CPC). O advogado não pode afirmar como verdadeiro aquilo que sabe ser falso, não pode citar precedente que não existe e não pode deturpar o teor de lei, de julgado ou de depoimento para iludir o juiz — o Código de Ética veda expor os fatos falseando deliberadamente a verdade (art. 6º), e deturpar o teor de lei, julgado ou depoimento é infração disciplinar (art. 34, XIV, do Estatuto).
- **Dever de sigilo:** o advogado não pode revelar na tribuna informações cobertas pelo sigilo profissional, mesmo que isso beneficiasse seu cliente.
- **Dever de urbanidade:** tratamento respeitoso com o Tribunal, com a parte contrária e com as testemunhas é obrigação ética, não cortesia opcional.
- **O limite está nos meios, não na causa:** o advogado não precisa acreditar na inocência do cliente para defendê-lo. O Código de Ética afirma que é direito e dever do advogado assumir a defesa criminal sem considerar sua própria opinião sobre a culpa do acusado, e que não há causa

criminal indigna de defesa (art. 23). O que lhe é vedado é usar meios desleais: mentir, fabricar prova ou colaborar com ato destinado a fraudar a lei (art. 34, XVII, do Estatuto). Se o cliente exigir isso, o advogado deve recusar — e, se ele insistir, renunciar ao mandato. Veja a Figura 22.



Figura 22 — Semáforo ético da fala jurídica

O limite da emoção

Emoção é legítima na oratória jurídica. Ela conecta o argumento técnico à dimensão humana do conflito. O que não é permitido:

- **Usar emoção para substituir prova:** "Meu cliente não pode ser culpado porque tem família" não é argumento.
- **Exagerar sofrimento não documentado:** "Ele passou meses em agonia indescritível" — se isso não está nos autos, não pode ser afirmado como fato.
- **Criar empatia por meio de preconceitos:** "O réu é trabalhador, família honesta, não é como esses marginais…" — apelo discriminatório que nada tem a ver com o processo.

Integridade como estratégia

Além de ser um imperativo ético, a integridade é também uma estratégia de longo prazo. O advogado que mente ao juiz uma vez perde credibilidade para sempre naquele foro. O advogado conhecido por suas sustentações honestas, bem fundamentadas e objetivas constrói um capital de reputação que vale muito mais do que qualquer vitória obtida por meios duvidosos.

Exemplo Jurídico Comentado

Situação: Uma advogada descobre, na véspera da sustentação, que o precedente que pretendia citar foi recentemente superado por decisão posterior do mesmo Tribunal.

Conduta antiética: citar o precedente antigo como se ainda fosse válido, esperando que o Tribunal não perceba.

Conduta ética (e inteligente):

> "Excelências, reconheço que o precedente que embasava parte do nosso argumento foi superado por decisão mais recente desta Corte. Isso, porém, não invalida nossa tese — porque o fundamento central, que é o artigo 157 do Código Civil, permanece intacto e não foi abordado naquela decisão. Peço que a análise se concentre neste ponto."

Comentário: Reconhecer a superação do precedente antes que o Tribunal o faça demonstra honestidade e conhecimento profundo da jurisprudência. Isso constrói credibilidade. E o argumento alternativo salva a tese.

Exercícios Práticos

Exercício 5.2-A — Dilema em grupo: Discutam: o juiz determinou a juntada de um documento que prejudica o seu cliente, e o cliente pede que você diga que o documento "não existe". O que você pode e o que você não pode fazer? Fundamentem a resposta nos deveres estudados neste capítulo.

Exercício 5.2-B — Auditoria ética: Revise um discurso que você já escreveu neste curso e sublinhe toda afirmação que não tem base nos autos ou em fonte verificável. Reescreva cada uma como fato provado, ausência de prova ou interpretação declarada.

Exercício Resolvido

Enunciado: Seu cliente, réu numa ação de indenização por acidente de trânsito, quer que você diga, na audiência, que não havia testemunhas no local do acidente — mas você sabe, porque ele mesmo lhe contou, que havia uma testemunha que viu tudo. O que você faz e o que você diz?

Resposta modelo:

> Não posso afirmar, em juízo, algo que sei ser falso. Isso violaria o dever de expor os fatos conforme a verdade (art. 77, I, do CPC), exporia o cliente à condenação por litigância de má-fé por alteração da verdade dos fatos (art. 80, II, do CPC) e me sujeitaria a responder por infração disciplinar (art. 34, XIV e XVII, do Estatuto, e art. 6º do Código de Ética). O que devo fazer: conversar com o cliente antes da audiência e explicar que não posso afirmar a inexistência de testemunhas. Não sou obrigado a mencionar espontaneamente a testemunha — isso é diferente de afirmar a sua inexistência. Se o juiz perguntar diretamente ao cliente, devo orientá-lo a responder com a verdade. Se o cliente insistir que eu minta, devo renunciar ao mandato — pois a única estratégia honesta e viável é construir o argumento a partir dos fatos reais, não dos fatos inventados.
>
> Na audiência, minha fala seria: "Meu cliente está presente e responderá às perguntas do Juízo. Quanto ao mérito, a defesa está fundada nos documentos juntados, que demonstram [argumento verdadeiro disponível]."

Para lembrar — Capítulo 5.2
- Defender alguém não depende de acreditar na sua inocência (Código de Ética, art. 23).
- O limite está nos meios: não mentir, não deturpar lei, julgado ou depoimento, não fraudar.
- Expor os fatos conforme a verdade é dever das partes e dos advogados (CPC, art. 77, I).
- Se o cliente insistir no ilícito, recuse e, se necessário, renuncie ao mandato.
- Integridade é também estratégia: credibilidade perdida não volta.

Palavras-chave do capítulo
Litigância de má-fé: conduta processual desleal, como alterar a verdade dos fatos (CPC, art. 80, II), punida com multa.
Sigilo profissional: dever do advogado de não revelar o que soube em razão da profissão.
Urbanidade: dever de tratamento respeitoso com todos no processo.
Renúncia ao mandato: ato pelo qual o advogado deixa de representar o cliente, com comunicação formal.

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer
☐ Explico a diferença entre omitir e mentir.
☐ Cito o dever de veracidade e sua base legal.
☐ Sei o que fazer se o cliente pedir para esconder um documento.

Capítulo 5.3 — Improviso e manejo do imprevisto

Objetivo

Desenvolver a capacidade de improvisar com inteligência em situações jurídicas imprevistas: perguntas inesperadas, falhas de planejamento, documentos novos trazidos pela parte contrária.

Neste capítulo você vai:
• manter a calma diante do imprevisto;
• aplicar cinco técnicas de improviso estruturado;
• pedir tempo ou vista de forma técnica quando surgir algo novo.

Aula

Todo profissional do Direito, por mais preparado que seja, enfrentará situações imprevistas. O testemunho que contradiz o que era esperado. A pergunta do desembargador que vai na direção oposta da sua preparação. A parte contrária que traz à audiência um documento que você não conhecia.

O improviso eficaz não é falar sem pensar. É a capacidade de usar o que você sabe para responder ao que não esperava.

Técnicas de improviso estruturado

1. **A âncora:** Quando pego de surpresa, retorne ao seu argumento central — sua âncora. Não importa o que aconteceu, você sabe qual é a sua tese. Retorne a ela. “Excelência, independentemente desse ponto específico, nossa tese central permanece intacta: [tese].”
2. **A pausa deliberada:** Silêncio pensativo não é fraqueza. É sinal de que você leva a questão a sério. Uma pausa de 3 a 4 segundos para organizar o pensamento parece longa para quem fala, mas quase não é notada pelo ouvinte — e salva a resposta.
3. **A reformulação para ganhar tempo:** “Se entendi corretamente a questão levantada por Vossa Excelência, a preocupação é… [reformulação]. Permita-me abordar esse ponto.” Reformular dá 10 segundos preciosos para pensar.
4. **O reconhecimento honesto:** “Esse é um ponto que não havia antecipado. Posso abordar a questão geral, mas, para dar uma resposta precisa, precisaria verificar os autos — o que posso fazer e informar ao Tribunal por petição.” Honestidade sobre o que você sabe e o que não sabe é sempre estratégia superior a improvisar uma resposta errada.

5. **O pivô:** Se a pergunta o pega em terreno desfavorável, responda brevemente e pivote para seu terreno forte. “Vossa Excelência toca num ponto que a doutrina debate — e minha posição é [resposta]. Mas o que é mais relevante para este caso é [argumento forte], porque [razão].”

A Figura 23, a seguir, resume visualmente este ponto.

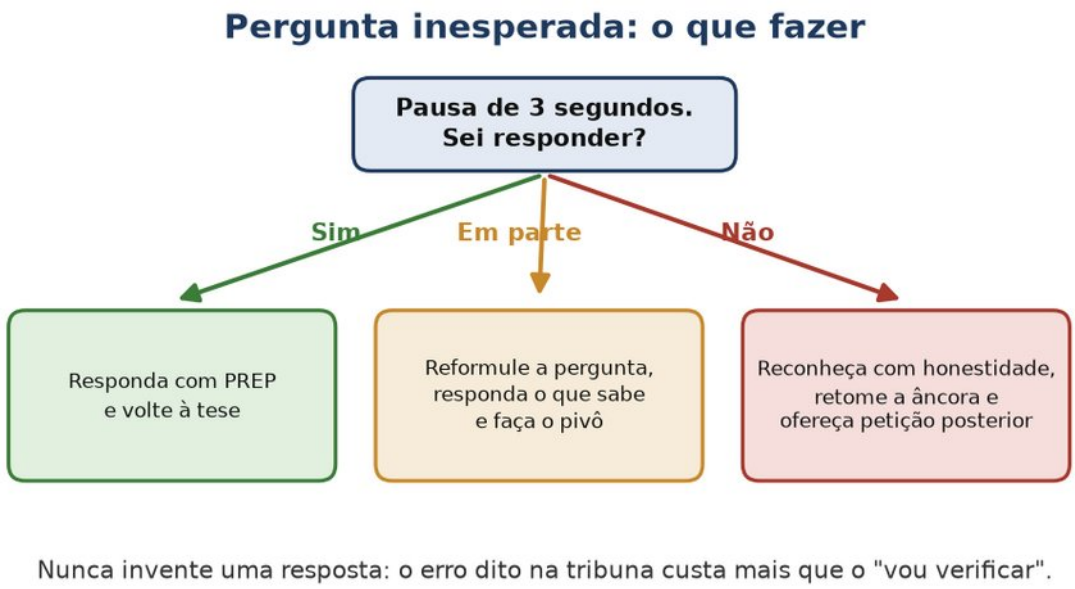


Figura 23 — Árvore de decisão para a pergunta inesperada

As cinco técnicas num quadro

Técnica	Quando usar	Frase-modelo
Âncora	quando perder o rumo	“Independentemente desse ponto, a tese central permanece: …”
Pausa deliberada	sempre, antes de responder	três segundos de silêncio
Reformulação	para entender e ganhar tempo	“Se entendi bem, a preocupação é …”
Reconhecimento honesto	quando não souber	“Posso verificar e informar por petição.”
Pivô	em terreno desfavorável	“Respondo brevemente; o mais relevante, porém, é …”

Exercícios Práticos

Exercício 5.3-A — Interrupções: Faça uma fala de 3 minutos. Um colega deve interrompê-la duas vezes com perguntas desfavoráveis. Use a âncora na primeira e o pivô na segunda; ao final, o colega diz se você voltou à tese.

Exercício 5.3-B — Documento surpresa: Simule que a parte contrária junta um documento novo na audiência. Pratique, em 30 segundos, o pedido para examinar o documento e se manifestar sobre ele antes de qualquer decisão — garantia do contraditório.

Exercício Resolvido

Enunciado: Você está na sustentação oral. O relator interrompe e diz: “Doutora, mas não há um precedente desta própria Câmara, de 2022, que decide exatamente o contrário do que a senhora defende?” Você não conhece esse precedente. O que você faz?

Resposta modelo:

> [Pausa de 3 segundos] “Excelência, não tenho neste momento o acórdão específico ao qual Vossa Excelência se refere para analisá-lo em detalhe. Mas posso afirmar que a tese que apresento está fundamentada em dois pilares que, salvo melhor juízo, não são afastados por aquela decisão: o texto literal do artigo 157 e a posição do STJ sobre o tema. Se Vossa Excelência puder indicar o número do acórdão, comprometemo-nos a analisá-lo e, se necessário, apresentar razões adicionais por petição. O que posso dizer desde já é que circunstâncias distintas entre casos análogos frequentemente explicam decisões divergentes — e as circunstâncias deste caso são [argumento]. Peço a compreensão de Vossa Excelência para que possamos examinar a questão com a devida profundidade.”

Por que funciona: Não fingiu conhecer o precedente. Não entrou em pânico. Manteve a âncora (dois pilares do argumento). Ofereceu uma saída honesta (petição posterior). Sinalizou competência técnica ao mencionar que divergências jurisprudenciais frequentemente se explicam por distinções fáticas.

Para lembrar — Capítulo 5.3
• Improviso bom é preparo usado de forma flexível.
• Volte sempre à âncora: a sua tese central.
• Três segundos de pausa quase não são notados por quem ouve.
• Diante de documento novo, peça para examiná-lo e se manifestar antes da decisão.

Palavras-chave do capítulo
Âncora: a tese central à qual você retorna quando surpreendido.
Pivô: resposta breve seguida de retorno ao seu argumento mais forte.
Contraditório: garantia de ser ouvido e de reagir a tudo o que a outra parte traz ao processo.

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer
☐ Reformulo uma pergunta difícil antes de responder.
☐ Uso âncora e pivô numa simulação com interrupções.
☐ Peço tempo para examinar um documento novo com uma frase técnica.

MÓDULO 6 — SITUAÇÕES ESPECÍFICAS

Visão geral do Módulo 6

Capítulo	Você vai aprender
6.1	seminários, provas orais e TCC
6.2	entrevista com o cliente
6.3	debates e moot court

Capítulo 6.1 — Seminários, provas orais e defesa de TCC

Objetivo

Desenvolver competências orais para contextos acadêmicos e de seleção: seminários, provas orais (na faculdade e em concursos públicos) e defesa de trabalho de conclusão de curso.

Neste capítulo você vai:
• preparar seminários sem depender dos slides;
• responder em prova oral com a estrutura DICA;
• conduzir a defesa de TCC e responder a críticas da banca.

Aula

O contexto acadêmico tem exigências comunicativas distintas do contexto profissional. O público é formado por avaliadores que conhecem o tema e estão avaliando não apenas o conteúdo, mas a capacidade do estudante de pensar em voz alta, responder a questionamentos e demonstrar domínio genuíno da matéria.

O Seminário Jurídico

O seminário é frequentemente subestimado pelos estudantes — tratado como uma obrigação burocrática, não como oportunidade de desenvolver oratória. Mas é exatamente o espaço ideal para treinar, com baixo risco, as habilidades que serão usadas no Tribunal.

Preparação eficaz para um seminário:

1. **Domine o conteúdo além dos slides.** Se você só sabe o que está no slide, não sabe o suficiente. Prepare-se para perguntas que vão além do que você apresentará.
2. **Estruture para o ouvinte, não para você.** O seminário deve conduzir o ouvinte de onde ele está (o que já sabe) para onde você quer levá-lo (o argumento principal).
3. **Nunca leia os slides.** Slides são apoio visual para o público, não roteiro para você. Se você está lendo o slide, está sinalizando que não domina o conteúdo.
4. **Pratique com cronômetro.** Estourar o tempo é falta de respeito com o público e com os colegas.
5. **Prepare a transição entre subtópicos.** Frases de transição (“Vistas as origens históricas, passemos à aplicação contemporânea…”) dão coesão e mostram que você tem controle da estrutura.

Estrutura recomendada para seminário de 20 minutos:

- Contextualização e relevância do tema (2 min)
- Desenvolvimento do conteúdo central (14 min, dividido em 3 blocos temáticos)

- Conclusão e posição pessoal (2 min)
- Abertura para perguntas (2 min)

A Prova Oral

A prova oral aparece na faculdade e nos concursos jurídicos — magistratura, Ministério Público, Defensoria Pública. O Exame de Ordem, atualmente, não tem prova oral: é composto de uma prova objetiva e de uma prova prático-profissional, ambas escritas (Provimento 144/2011 do Conselho Federal da OAB, art. 11).

A prova oral é diferente do seminário: aqui, quem controla o tema é o examinador. A competência principal não é falar — é ouvir a pergunta com atenção, identificar o que está sendo realmente perguntado e responder de forma organizada.

Erros mais comuns na prova oral:

- Responder antes de entender a pergunta
- Falar sem estrutura (correndo), gerando uma resposta caótica
- Tentar esconder a dúvida com palavras — o examinador percebe
- Dar respostas muito longas para não ser interrompido — isso sinaliza insegurança

A estrutura DICA para respostas em prova oral:

- **D — Definição:** o que é o conceito
- **I — Identificação:** de onde vem (norma, doutrina, jurisprudência)
- **C — Consequência:** qual o efeito jurídico
- **A — Aplicação:** um exemplo prático ou uma analogia

Exemplo: Pergunta: “O que é o princípio da presunção de inocência?”

> “O princípio da presunção de inocência — ou estado de inocência — é uma garantia constitucional prevista no artigo 5º, LVII, da Constituição, segundo a qual ninguém será considerado culpado antes do trânsito em julgado de sentença penal condenatória. Essa presunção tem efeitos processuais relevantes: cabe à acusação provar a culpa, a prisão cautelar só é justificada em hipóteses excepcionais, e a dúvida sempre beneficia o acusado. Na prática, significa que o Estado precisa provar a culpa — não é o réu que precisa provar sua inocência.”

Veja o resumo na Figura 24, logo abaixo.

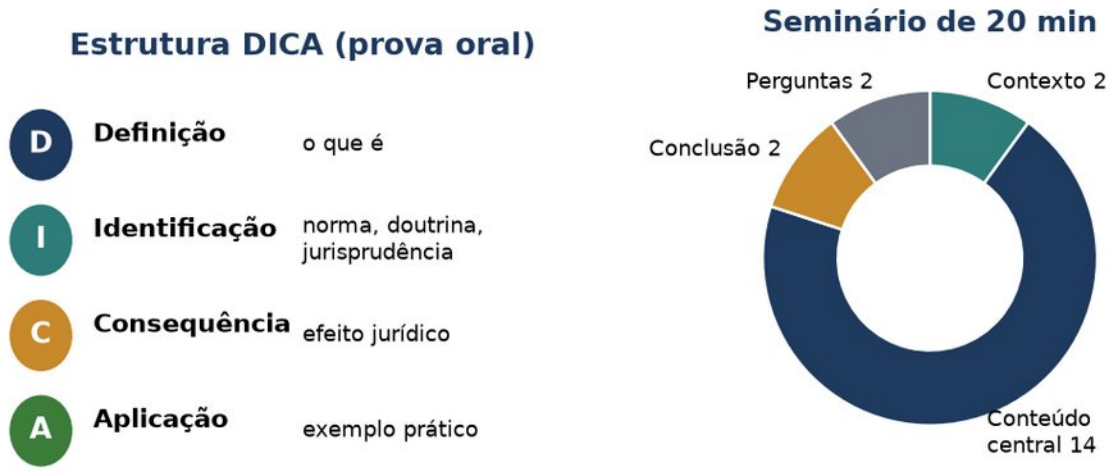


Figura 24 — Estrutura DICA e divisão de um seminário de 20 minutos

Três situações acadêmicas comparadas

	Seminário	Prova oral	Defesa de TCC
Quem controla o tema	você	o examinador	você, depois a banca
O que se avalia	domínio e clareza	precisão e raciocínio	método e argumento
Erro mais grave	ler os slides	responder antes de entender	resumir o trabalho

A Defesa de TCC

A banca de TCC é composta por professores que leram seu trabalho. Eles sabem o que está lá. Não resuma o trabalho — apresente seus argumentos centrais, explicite suas escolhas metodológicas e mostre por que suas conclusões são sustentáveis.

Estrutura de defesa de TCC (20 a 30 minutos):

1. Problema de pesquisa e hipótese (3 min)
2. Metodologia e delimitação (2 min)
3. Principais achados e argumentos centrais (12 min)
4. Limitações e agenda de pesquisa futura (3 min)
5. Conclusão (2 min)

Como responder a críticas da banca: Críticas de banca são convites ao diálogo acadêmico, não ataques pessoais. Responda com:

1. Reconhecimento genuíno da crítica (“A observação do professor toca num ponto que de fato gera tensão no argumento…”)
2. Sua resposta fundamentada (“…mas minha opção metodológica se justifica porque…”)
3. Se a crítica for procedente: “O professor tem razão, e esse é um limite que reconheço na pesquisa. Uma investigação futura poderia abordar exatamente esse ponto.”

Exemplo Jurídico Comentado — Abertura de Defesa de TCC

Tema do TCC: A constitucionalidade da execução provisória da pena após condenação em segunda instância.

> “Bom dia. Meu trabalho parte de uma tensão real no sistema jurídico brasileiro: a Constituição diz que ninguém é culpado antes do trânsito em julgado — mas os Tribunais, durante anos, autorizaram a prisão antes disso. Como isso é possível? Argumento que não é — e que o STF, ao voltar a exigir o trânsito em julgado, fez a escolha constitucionalmente correta, ainda que politicamente impopular. Minha contribuição é demonstrar, por análise da jurisprudência entre 2016 e 2022, que os fundamentos usados para justificar a execução provisória eram retóricos, não jurídicos — e que a reversão do entendimento não foi fragilidade institucional, mas lealdade constitucional.”

Exercícios Práticos

Exercício 6.1-A — Treino DICA: Responda, com a estrutura DICA e em até 90 segundos cada, a três perguntas: “O que é coisa julgada?”, “O que é prescrição?” e “O que é devido processo legal?”. Grave e confira se as quatro etapas aparecem em todas.

Exercício 6.1-B — Seminário sem leitura: Prepare um seminário de 5 minutos com no máximo três slides, sem frases completas neles. Apresente sem ler e peça a um colega que conte quantas vezes você olhou para a tela.

Exercício Resolvido

Enunciado: Você está na prova oral de um concurso para a magistratura. O examinador pergunta: “O que é a fungibilidade recursal?”

Resposta modelo (estrutura DICA):

> “A fungibilidade recursal é a possibilidade de o tribunal conhecer de um recurso interposto de forma equivocada — quando a parte usa um recurso em vez de outro — desde que não haja má-fé nem erro grosseiro, e que o prazo do recurso correto tenha sido respeitado. [Definição] Ela não está enunciada como princípio geral no CPC de 2015, mas o Código a aplica em hipóteses específicas: os embargos de declaração podem ser conhecidos como agravo interno (art. 1.024, § 3º), e o recurso especial pode ser remetido ao STF como extraordinário, e vice-versa (arts. 1.032 e 1.033). Fora dessas hipóteses, a jurisprudência a admite quando há dúvida objetiva sobre o recurso cabível. [Identificação] Seu efeito é garantir que erros formais não impeçam a análise do mérito — priorizando a efetividade da prestação jurisdicional sobre o formalismo estéril. [Consequência] Um exemplo prático: se há genuína divergência doutrinária sobre qual recurso cabe numa situação, e a parte interpõe o errado de boa-fé e no prazo, o tribunal pode aproveitá-lo como se fosse o correto. [Aplicação]”

Para lembrar — Capítulo 6.1
• Domine o conteúdo além dos slides e nunca os leia.
• Na prova oral, ouça até o fim e responda com DICA: definição, identificação, consequência, aplicação.
• O Exame de Ordem não tem prova oral; ela aparece em concursos e na faculdade.
• Crítica da banca é convite ao diálogo: reconheça, responda e, se for o caso, admita o limite.

Palavras-chave do capítulo
Fungibilidade recursal: aproveitamento de um recurso interposto no lugar de outro, quando a lei ou a jurisprudência admitem.
Banca: grupo de professores que avalia uma defesa ou prova oral.
Arguição: momento em que a banca faz perguntas e críticas ao candidato.

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer
☐ Respondo em DICA a três perguntas, 90 segundos cada.
☐ Apresento cinco minutos sem ler os slides.
☐ Tenho uma frase pronta para reconhecer uma crítica procedente.

Capítulo 6.2 — A entrevista com o cliente

Objetivo

Desenvolver habilidades de comunicação para a entrevista inicial com o cliente: escuta, coleta de informações, explicação de direitos e construção de confiança.

Neste capítulo você vai:
• conduzir a entrevista inicial em quatro fases;
• equilibrar acolhimento e coleta de informações;
• explicar direitos e chances com honestidade.

Aula

A entrevista com o cliente é frequentemente o momento mais negligenciado na formação em oratória jurídica — e um dos mais importantes na prática profissional. É o momento em que o relacionamento advogado-cliente se estabelece ou se desfaz.

A comunicação eficaz na entrevista tem dois propósitos simultâneos:

1. **Coleta de informações:** entender o caso em seus detalhes fáticos
2. **Construção de confiança:** fazer o cliente sentir que está em boas mãos

Esses dois propósitos às vezes entram em tensão. A pressa em coletar fatos pode comunicar desinteresse pelo ser humano que está na sua frente. A preocupação excessiva com o acolhimento pode impedir que você obtenha as informações de que precisa.

Estrutura da entrevista com o cliente

Fase 1 — Acolhimento (5-10 min):

- Apresentação pessoal com clareza (nome, função, como a sessão funcionará)
- Pergunta aberta: “Me conte o que aconteceu — do jeito que o senhor quiser.”
- Silêncio ativo: deixe o cliente falar sem interromper, mesmo que a narrativa não seja linear

Fase 2 — Aprofundamento (15-25 min):

- Perguntas específicas sobre fatos, datas, documentos, testemunhas
- Organização cronológica: “Então, antes disso, o que havia acontecido?”
- Exploração de perspectivas: “Como o senhor interpreta o comportamento da outra parte?”

Fase 3 — Explicação jurídica (10-15 min):

- Explicar, em linguagem acessível, as opções jurídicas disponíveis
- Ser honesto sobre as chances de sucesso — sem falsas promessas e sem pessimismo excessivo
- Explicar os próximos passos de forma concreta: “O que faremos agora é…”

Fase 4 — Perguntas do cliente (5-10 min):

- Espaço para o cliente perguntar o que quiser

- Confirmar que ele entendeu as informações principais

A Figura 25 mostra esse ponto em forma de esquema.

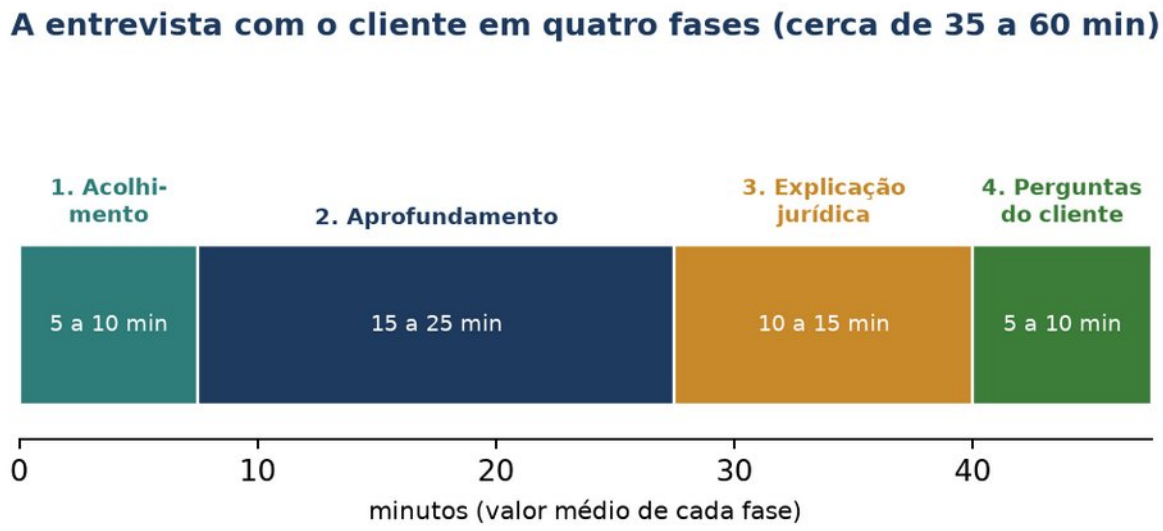


Figura 25 — As quatro fases da entrevista com o cliente

Ferramenta: roteiro mínimo da primeira entrevista
☐ O que aconteceu, com as palavras do cliente
☐ Datas principais e prazos que podem estar correndo
☐ Documentos que o cliente tem e os que faltam
☐ Testemunhas e quem mais sabe dos fatos
☐ O que o cliente espera e o que mais o preocupa
☐ Próximo passo combinado e quem fará o quê

Erros comuns na entrevista

- **Interromper com frequência:** o cliente perde o fio e perde a confiança.
- **Usar juridiquês em excesso:** o cliente não entende e se sente diminuído.
- **Prometer resultados:** “Vai ganhar, pode deixar comigo” é uma promessa vazia disfarçada de conforto.
- **Subestimar a emoção:** o cliente está em sofrimento. Reconhecer isso não é fraqueza — é competência.
- **Não verificar a compreensão:** ao final da explicação, pergunte: “Ficou alguma dúvida sobre o que conversamos?”

Exemplo Jurídico Comentado

Situação: Um cliente de 65 anos, agricultor, chega ao escritório da clínica jurídica. Seu pedido de aposentadoria por idade como trabalhador rural foi indeferido pelo INSS. Ele está visivelmente abalado.

Fala inicial da estudante (inadequada):

> “Bom dia. Para dar entrada no seu caso preciso saber: o senhor tem a certidão de nascimento, o CPF, o NIS, os documentos que comprovem a atividade rural nos quinze anos anteriores ao pedido e o extrato do CNIS. Também vou precisar da decisão de indeferimento. O prazo para recurso é de trinta dias.”

Fala inicial adequada:

> “Bom dia, seu Antônio. Meu nome é Beatriz, sou estudante de Direito e vou atendê-lo hoje junto com o supervisor do nosso escritório. Fique à vontade. Sei que vir até aqui não é fácil, e estamos aqui para ajudar.
>
> Pode me contar o que aconteceu com seu benefício? Do jeito que o senhor achar melhor — não precisa se preocupar com ordem nem com detalhes técnicos. Só me conte.”

Comentário: A segunda fala cria confiança antes de qualquer coleta de informação. Nomeia o cliente (personalização). Reconhece implicitamente o esforço de vir ao escritório. Usa linguagem completamente acessível. A lista de documentos virá depois — quando a relação de confiança já estiver estabelecida. E, quando vier, deve estar correta: o trabalhador rural precisa comprovar a atividade rural por período igual à carência do benefício, que é de 180 meses — quinze anos — imediatamente anteriores ao requerimento, ainda que de forma descontínua (arts. 25, II, 39, I, e 48 da Lei 8.213/1991).

Exercícios Práticos

Exercício 6.2-A — Entrevista simulada: Em trio (estudante, cliente e observador), simulem uma entrevista de 20 minutos. O observador marca, num roteiro com as quatro fases, o tempo gasto em cada uma e os momentos em que o cliente foi interrompido.

Exercício 6.2-B — A notícia difícil: Explique, em 1 minuto, a um cliente que as chances do caso dele são baixas, sem desanimá-lo e sem prometer nada. Termine com um próximo passo concreto.

Exercício Resolvido

Enunciado: O cliente diz: “Minha filha foi dispensada grávida. A empresa disse que foi por justa causa, mas ela não fez nada de errado. Preciso saber se tem como recorrer.” Escreva sua resposta inicial completa.

Resposta modelo:

> “Entendo, e esse tipo de situação é muito sério. A lei brasileira protege a gestante contra a dispensa — existe o que chamamos de estabilidade da gestante, que impede a dispensa sem justa causa desde a confirmação da gravidez até cinco meses após o parto. Isso vale mesmo que o empregador não soubesse da gravidez no momento da dispensa.
>
> Agora, o empregador alegou justa causa — isso é diferente de uma dispensa comum. A justa causa afasta a estabilidade, mas apenas se os motivos forem graves e bem comprovados. O senhor mencionou que sua filha não fez nada de errado — e, se for isso mesmo, a justa causa pode ser contestada na Justiça do Trabalho.
>
> Para entender melhor, preciso fazer algumas perguntas: o senhor sabe qual motivo a empresa indicou como justa causa? Sua filha recebeu algum documento, alguma carta? Quantas semanas de gravidez ela tem? E há quanto tempo estava na empresa?”

Por que funciona: Explica o direito com clareza e esperança realista (não promete vitória). Usa a experiência do cliente como ponto de partida (“o senhor mencionou que ela não fez nada de errado”). Vai para as perguntas específicas de forma natural, depois de estabelecer o contexto jurídico.

Para lembrar — Capítulo 6.2
• Primeiro a confiança, depois a lista de documentos.
• Deixe o cliente contar a história sem interrupções.
• Seja honesto sobre as chances; nunca prometa resultado.
• Confirme no final se o cliente entendeu os próximos passos.

Palavras-chave do capítulo
Carência: número mínimo de contribuições ou de meses de atividade exigido para um benefício previdenciário.
CNIS: Cadastro Nacional de Informações Sociais, com o histórico de vínculos e contribuições do segurado.
Estabilidade da gestante: proteção contra dispensa sem justa causa desde a confirmação da gravidez até cinco meses após o parto (ADCT, art. 10, II, b).

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer
☐ Abro uma entrevista com acolhimento e pergunta aberta.
☐ Explico uma regra jurídica sem juridiquês.
☐ Comunico chances baixas sem desanimar nem prometer.

Capítulo 6.3 — Debates jurídicos e moot court

Objetivo

Desenvolver técnicas específicas para participação eficaz em debates acadêmicos e competições de moot court (tribunal simulado).

Neste capítulo você vai:
• preparar-se estrategicamente para competições de moot court;
• participar de debates acadêmicos com escuta e respeito;
• usar o argumento adversário a seu favor.

Aula

O debate jurídico e o moot court são os laboratórios mais ricos da oratória jurídica. Reúnem todos os elementos: argumentação, refutação, improviso, análise de público, linguagem corporal, gestão do tempo, ética.

O Moot Court — Estrutura e Estratégia

O moot court simula um julgamento real. As equipes representam acusação e defesa, ou recorrente e recorrido, pesquisam o caso dado, desenvolvem memoriais escritos e fazem a sustentação oral perante uma banca de “juízes” (geralmente professores e advogados). Diferentemente da sustentação real no Brasil, no moot court as perguntas da banca durante a fala são a regra — por isso ele é um treino tão valioso.

Estratégias orais para o moot court:

1. **Conheça o caso da parte contrária tão bem quanto o seu.** Os juízes do moot court fazem perguntas baseadas nos pontos fracos do seu argumento — que geralmente são os pontos fortes da parte contrária. Se você não conhece a tese adversária, não consegue refutá-la nem se defender das perguntas.

2. **Prepare respostas para as 10 perguntas mais difíceis.** Antes da competição, liste as perguntas que você mais teme que os juízes façam. Prepare respostas para cada uma. Pratique até que a resposta flua naturalmente.
3. **A abertura vale mais do que o meio.** Os primeiros 60 segundos da sustentação criam uma impressão que é difícil de reverter. Dedique atenção especial à abertura e ensaie os primeiros 60 segundos.
4. **Não dependa das anotações.** Você pode — e deve — ter anotações. Mas o argumento deve sair de você, não do papel. Anotações são âncora de segurança, não roteiro de leitura.
5. **Coordenação com o parceiro de equipe.** No moot court em dupla, a coordenação é fundamental. Definam quem apresenta qual argumento, como os argumentos se complementam e o que fazer se um dos dois travar. Veja a Figura 26.

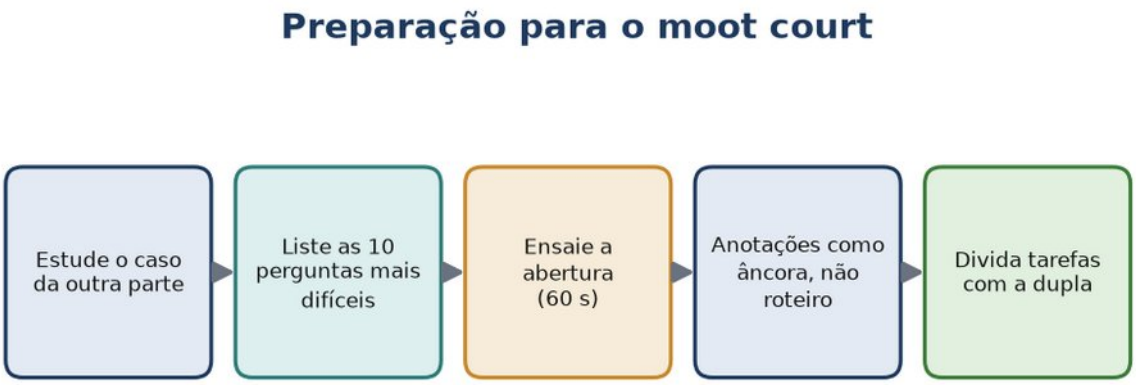


Figura 26 — Cinco passos de preparação para o moot court

Técnicas de debate em sala de aula

O debate acadêmico tem uma dinâmica diferente do moot court — é mais livre, mais dialógico e frequentemente mais improvisado. As técnicas-chave:

- **Ouça para entender, não para responder.** A maioria das refutações fracas acontece porque o debatedor estava preparando sua resposta enquanto o adversário falava — e perdeu o argumento central.
- **Ataque o argumento, nunca a pessoa.** "A tese apresentada ignora…" é diferente de "A colega não entende que…".
- **Use o argumento adversário como trampolim.** "A colega levantou exatamente o ponto que preciso explorar — e, quando fazemos isso, chegamos a uma conclusão diferente da que ela propõe…"

Exemplo Jurídico Comentado — Abertura de Moot Court

Problema: Competição de moot court sobre direito à educação. A equipe recorrente argumenta que a Constituição garante o direito à educação bilíngue para crianças surdas em escolas regulares.

> "Excelências, o artigo 208 da Constituição Federal não é uma aspiração — é uma garantia. E garante, expressamente, o atendimento educacional especializado às pessoas com deficiência, preferencialmente na rede regular de ensino.

A questão que esta Corte é chamada a resolver é se ‘atendimento especializado’ inclui o direito à instrução em Libras — a primeira língua das crianças surdas — dentro da escola regular. Nossa resposta é: inclui, e não poderia ser diferente.

Excluir a Libras do ambiente escolar regular não é incluir a criança surda — é fingir que a inclui, enquanto a mantém isolada numa língua que não é a sua. Pedimos que este Tribunal afirme o que a Constituição já diz.”

Exercícios Práticos

Exercício 6.3-A — As dez perguntas: Para o caso de moot court do exemplo deste capítulo (a equipe recorrente sustenta que o art. 208 da Constituição garante às crianças surdas instrução em Libras na escola regular), liste as dez perguntas mais difíceis que a banca poderia fazer à equipe recorrente e responda por escrito a cada uma em até cinco linhas.

Exercício 6.3-B — Trampolim: Em dupla, debatam um tema por 4 minutos. Regra: cada réplica deve começar retomando, com fidelidade, o último argumento do adversário antes de discordar dele.

Exercício Resolvido

Enunciado: Você está num debate em sala sobre a descriminalização do aborto até a 12ª semana. Você defende a posição contrária à descriminalização. Seu adversário acaba de dizer que “quem é contra está impondo sua religião aos outros”. Como responde?

Resposta modelo:

“A colega toca num ponto importante — e eu preciso responder com clareza, porque o argumento merece respeito. Minha posição não é religiosa — é jurídica. O debate é sobre quando a proteção à vida começa e como o Estado deve garanti-la. Essa é uma questão filosófica e constitucional, não teológica.

O artigo 2º do Código Civil põe a salvo, desde a concepção, os direitos do nascituro. Isso não é dogma religioso — é uma escolha normativa do nosso ordenamento que pode ser debatida, questionada e reformada pelo legislador — mas que existe e tem fundamento jurídico.

Podemos discordar sobre onde traçar a linha. O que não podemos é reduzir quem discorda a uma motivação religiosa — isso encerra o debate antes que ele comece. E eu estou aqui para debater.”

Ressalva: o art. 2º do Código Civil trata da tutela civil dos direitos do nascituro. É um argumento legítimo no debate, mas não resolve sozinho a questão constitucional e penal. O foco do exercício é a técnica: usar o argumento adversário como ponto de partida, com respeito.

Para lembrar — Capítulo 6.3
• Conheça o caso da outra parte tão bem quanto o seu.
• Prepare respostas para as dez perguntas mais difíceis.
• Dedique atenção especial à abertura e ensaie os primeiros 60 segundos.
• No debate, ouça para entender e ataque o argumento, nunca a pessoa.

Palavras-chave do capítulo
Memorial: texto escrito com os argumentos da equipe, entregue antes da fase oral.
Recorrente e recorrido: quem interpõe o recurso e quem responde a ele.

Autoavaliação: marque o que você já consegue fazer

☐ Listo as dez perguntas mais difíceis do meu caso.

☐ Retomo com fidelidade o argumento do adversário antes de discordar.

☐ Faço uma abertura de 60 segundos sem ler.

MÓDULO 7 — PROJETO FINAL

Projeto final: sustentação oral simulada completa

Objetivo Geral

Integrar todos os conhecimentos e habilidades desenvolvidos ao longo do curso numa performance oral completa, estruturada e eticamente fundamentada.

O Caso

> **CASO FICTÍCIO — meramente educacional. Nomes, fatos e dados são inteiramente inventados.**
>
> **Proc. nº 0012.345/2024 — Ação de Indenização por Danos Morais e Materiais**
>
> **Partes:** Autora: Maria Clara Souza, 34 anos, professora. Ré: Banco Âncora S.A.
>
> **Fatos:** Maria Clara tinha uma conta corrente no Banco Âncora havia oito anos, sem qualquer histórico de inadimplência. Em março de 2024, depois de ter um pedido de empréstimo negado internamente, o banco encerrou sua conta unilateralmente, sem aviso prévio, e inseriu seu nome nos cadastros de proteção ao crédito da Serasa e do SPC. A justificativa informada — em carta enviada trinta dias depois — foi "suspeita de movimentação atípica", sem qualquer detalhe adicional. Não havia dívida.
>
> Maria Clara tentou abrir conta em quatro outros bancos — todos negaram, citando a restrição cadastral. Em abril de 2024, perdeu uma vaga de emprego em escola privada que exigia conta bancária para o pagamento do salário; a carta de recusa da escola menciona expressamente a restrição. Foi constrangida publicamente ao ter seu cartão recusado num mercado, na frente de colegas. A restrição durou quatro meses, até ser retirada por decisão liminar.
>
> **Na primeira instância:** a sentença condenou o banco ao pagamento de R$ 8.000 em danos morais e R$ 2.200 em danos materiais (comprovados por documento). O banco apelou, alegando que agiu no exercício regular de seu direito e que a inserção no cadastro de inadimplentes foi ato de mera cautela.
>
> **Você é a advogada de Maria Clara, apelada (recorrida). Deve sustentar a manutenção da sentença.**

Observe a Figura 27, a seguir.

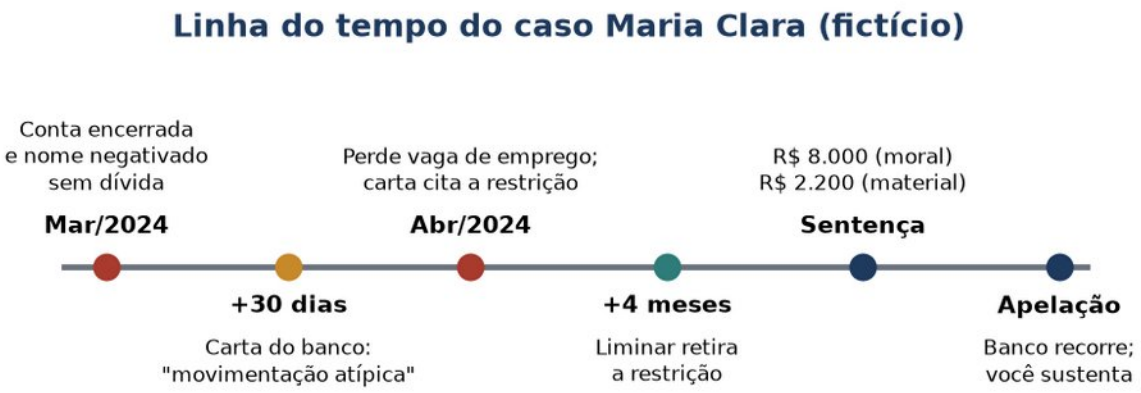


Figura 27 — Linha do tempo do caso

Estrutura do Projeto

O esquema da Figura 28 ajuda a fixar a ideia.



Figura 28 — As cinco partes do projeto

Cronograma sugerido (quatro semanas)

Semana	Tarefa	Entrega
1	ler o caso, montar a linha do tempo, pesquisar e conferir as fontes	Partes 1 e 2
2	escrever o roteiro e marcar pausas e ênfases	Parte 3
3	listar perguntas, ensaiar com cronômetro e gravar	Parte 4
4	apresentar, receber retorno e refletir	Parte 5

O projeto completo tem cinco partes.

Parte 1 — Análise de Público (entregue por escrito, 1 página)

Descreva o perfil do colegiado ao qual você se dirigirá. O que esses desembargadores provavelmente sabem sobre o tema? Quais são as questões mais sensíveis? Qual é o precedente mais relevante que você deve estar preparada para citar?

Resposta modelo:

> O colegiado de uma câmara de direito privado do TJSP é formado por desembargadores com longa experiência em direito privado e do consumidor. O tema — danos morais por negativação indevida — é altamente sedimentado na jurisprudência do STJ. A súmula a ter na ponta da língua é a 385 do STJ, que afasta o dano moral quando já existe inscrição legítima anterior — o que não ocorre aqui, porque Maria Clara não tinha nenhuma restrição. A questão sensível é: havia ou não motivo para a negativação? O banco vai insistir que a "suspeita de movimentação atípica" justifica a cautela. Precisamos demonstrar que cautela não justifica negativação sem dívida — e que o procedimento do banco violou o CDC, que exige cadastros verdadeiros (art. 43, § 1º) e informação adequada e clara ao consumidor (art. 6º, III).

Parte 2 — Mapa Argumentativo (entregue por escrito, 1 página)

Liste: (a) sua tese central; (b) seus três principais argumentos; (c) o argumento mais forte da parte contrária; (d) sua refutação a esse argumento.

Resposta modelo:

Tese central: A sentença deve ser mantida integralmente porque o banco negativou o nome de Maria Clara sem dívida que a justificasse, violando o CDC e causando danos moral e material documentados.

Três argumentos principais:

1. A negativação sem dívida é ilícita: o cadastro deve conter dados verdadeiros — CDC, art. 43, § 1º.
2. O dano moral é in re ipsa, segundo a jurisprudência do STJ — dispensada a prova do sofrimento.
3. O dano material está provado documentalmente — perda da vaga de emprego, com carta que cita a restrição.

Argumento mais forte do banco: Bancos têm o direito de encerrar contas e de tomar medidas preventivas contra lavagem de dinheiro.

Refutação: O direito de encerrar a conta não inclui o direito de negativar o nome sem dívida. A "suspeita de movimentação atípica" não é dívida. São institutos distintos. A negativação indevida — sem dívida real — é ilícita independentemente das razões para o encerramento da conta, e o uso de um instrumento no lugar do outro caracteriza abuso de direito (art. 187 do Código Civil).

Parte 3 — Roteiro da Sustentação (escrito, com marcações vocais)

Escreva o roteiro completo da sua sustentação oral de 15 minutos, com indicações de pausa, ênfase e variação de ritmo.

Roteiro modelo (excerto — abertura e primeiro argumento):

> [Pausa de 2 segundos após chegar à tribuna. Olho para o colegiado, da esquerda para a direita.]
>
> "Excelentíssimos Desembargadores, / a sentença recorrida fez o que o direito exigia: / [pausa] / protegeu uma consumidora que foi negativada sem dever um centavo ao banco.

[↓ Ritmo mais lento] Maria Clara Souza não tinha dívida. Nunca teve. / Mas o Banco Âncora colocou seu nome nos cadastros de inadimplentes — / e as consequências foram reais, / documentadas, / devastadoras.

[Pausa longa]

Nosso primeiro ponto: / a negativação era ilícita. // O CDC é explícito no artigo 43: / os cadastros de consumidores devem ser verdadeiros. / E anotar alguém como inadimplente pressupõe uma dívida. / [↑ volume] Não havia dívida. / Portanto, não havia direito de negativar.

O banco vai dizer que agiu por 'suspeita de movimentação atípica'. / [pausa] / Mas suspeita / não é dívida. / [entonação descendente, pausa] / E a lei não autoriza negativação por suspeita — / permite investigação. / São instrumentos distintos, / com consequências jurídicas distintas.

A confusão entre os dois — / ou o uso deliberado de um no lugar do outro — / é exatamente o que caracteriza o abuso de direito / do artigo 187 do Código Civil."

Parte 4 — Preparação para Perguntas (entregue por escrito)

Liste cinco perguntas difíceis que os desembargadores poderiam fazer e escreva sua resposta para cada uma.

Perguntas e respostas modelo:

P1: "Mas o banco não tem o direito de proteger seus sistemas contra fraudes?"

"Tem, Excelência — e pode exercê-lo. Pode encerrar a conta, pode investigar a movimentação, pode comunicar ao COAF (Conselho de Controle de Atividades Financeiras). O que não pode é transformar esse exercício em negativação indevida. O banco apelante confunde cautela preventiva com punição pública. Maria Clara não estava sendo investigada por crime — estava sendo negativada sem dever. Isso é diferente e é ilícito."

P2: "O valor de R$ 8.000 não é excessivo para o caso?"

"Excelência, o valor considera: a extensão temporal do dano — quatro meses de restrição; a gravidade do constrangimento — recusa pública do cartão; e, principalmente, a consequência concreta e comprovada — a perda de um emprego por impossibilidade de abrir conta. O valor não é simbólico nem exorbitante — é proporcional ao que está provado nos autos."

P3: "Não haveria culpa concorrente de Maria Clara por não ter documentado melhor a situação?"

"Excelência, o ônus da prova é do banco — que afirma ter tido razão para negativar (CPC, art. 373, II: cabe ao réu provar fato impeditivo, modificativo ou extintivo do direito do autor; a inversão do ônus prevista no CDC, art. 6º, VIII, não é automática e depende de decisão do juiz). Maria Clara não precisa provar que não deve; o banco precisaria provar que ela devia. E não provou. Quanto à documentação do dano, ela trouxe a carta de recusa do emprego, que menciona expressamente a restrição cadastral. O dano moral dispensaria qualquer documentação adicional — e o dano material está comprovado."

P4: "Existe precedente desta Câmara em sentido contrário?"

"Excelência, não tenho neste momento o acórdão específico que Vossa Excelência menciona. Mas posso afirmar que a tese que defendemos está alinhada com a jurisprudência pacífica do STJ sobre negativação indevida — e que a distinção entre encerramento de conta e negativação sem dívida é um ponto que, salvo melhor juízo, não foi enfrentado nesse

precedente. Se Vossa Excelência puder indicar o número, comprometo-me a analisá-lo e a apresentar a distinção por petição.”

P5: “A sentença não deveria ter sido mais detalhada na fundamentação do nexo causal?”

“A fundamentação da sentença poderia ter sido mais extensa — concordo. Mas o nexo está provado pelos documentos: a negativação ocorreu em março, a candidatura ao emprego foi em abril, a carta de recusa cita a restrição. O nexo é cronológico e documental. A ausência de maior detalhamento não torna a sentença nula — é questão de grau de fundamentação, não de ausência dela.”

Parte 5 — Avaliação e Reflexão (após a performance)

Depois de realizar a sustentação oral (em sala, com colegas como “Tribunal”, ou gravada em vídeo), responda às seguintes perguntas:

1. Qual foi o momento em que me senti mais segura? O que explica essa segurança?
2. Qual foi o momento mais difícil? O que faria diferente?
3. Minha voz comunicou convicção? Em que momentos poderia ter usado melhor as pausas?
4. Meu corpo estava presente e comprometido, ou estava na defensiva?
5. Meu argumento mais forte foi apresentado com clareza suficiente?
6. As perguntas me pegaram de surpresa? Como lidei com elas?
7. O que este exercício me ensinou sobre minha prática oral?

Rubrica de Avaliação do Projeto Final

Critério	Peso	Indicadores de excelência
Estrutura e organização	15%	Introdução clara, desenvolvimento coeso, conclusão com pedido específico
Qualidade argumentativa	20%	Argumentos sustentados em norma, precedente e fato; refutação antecipada; sem falácias
Adequação ao público	10%	Linguagem, tecnicidade e emoção calibradas para o colegiado
Voz e presença	15%	Volume, ritmo, pausas, postura, gestos, contato visual
Linguagem jurídica	10%	Clara, sem juridiquês desnecessário, técnica quando necessário
Resposta a perguntas	15%	Direta, honesta, sustentada, sem evasão e sem invenção
Ética e integridade	15%	Nenhuma afirmação falsa, citações conferidas, tratamento respeitoso, reconhecimento de limites

A Figura 29, a seguir, resume visualmente este ponto.

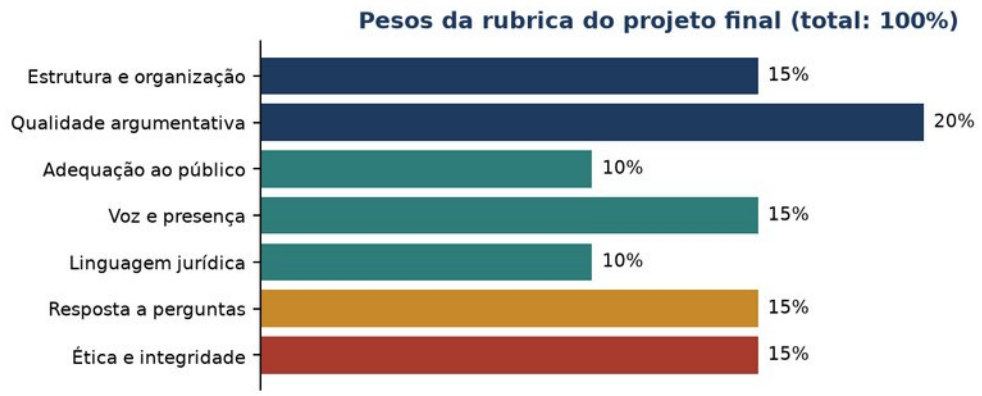


Figura 29 — Pesos da rubrica

Regra eliminatória: precedente inventado ou fato afirmado sem base nos autos zera o critério de ética e exige nova apresentação.

Checklist do dia da apresentação

☐ Todos os números de lei, súmula e julgado conferidos em site oficial
☐ Roteiro cronometrado em até 15 minutos, com versão curta da conclusão
☐ Respostas preparadas para as cinco perguntas mais difíceis
☐ Aquecimento vocal e respiração feitos antes de entrar
☐ Pedido final escrito numa frase, pronto para ser dito de memória

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O caminho que começa aqui

Este curso chegou ao fim — mas a prática, não. Oratória é uma habilidade que se desenvolve na fricção com o real: na audiência que corre diferente do planejado, na pergunta do juiz que você não esperava, no cliente que chora no meio da entrevista e desestabiliza todo o seu roteiro.

O que você aprendeu aqui é um mapa — não o território. O território você vai construir com anos de prática, de análise honesta das suas performances, de aprendizado com seus erros e com os erros e acertos de quem veio antes de você.

Três princípios para levar além deste curso:

1. **Prepare mais do que precisará usar.** A segurança no improviso vem do excesso de preparação. Quem preparou três argumentos e vai usar dois fala com muito mais liberdade do que quem preparou exatamente o que vai dizer.
2. **Grave-se regularmente.** Você não sabe como soa para os outros até ouvir a si mesmo. A gravação é o espelho mais honesto que um orador tem.
3. **Nunca perca de vista o humano.** No centro de cada processo, de cada audiência, de cada argumento, há uma pessoa — o cliente, a vítima, o réu, o trabalhador, o consumidor. Falar bem pelo Direito significa, sempre, falar bem por alguém. Que esse propósito seja o que calibra sua voz quando o nervosismo aparecer e quando as palavras faltarem.

O Direito tem voz. E agora, também a tem quem o pratica.

> Este curso foi elaborado para fins exclusivamente educacionais. Nenhum conteúdo aqui presente constitui aconselhamento jurídico, orientação processual ou consultoria legal para casos concretos. Para questões jurídicas individuais, consulte sempre um advogado habilitado e inscrito nos quadros da Ordem dos Advogados do Brasil.

APÊNDICE A — GLOSSÁRIO

Os termos abaixo aparecem nos quadros “Palavras-chave” dos capítulos. Use esta lista para revisar antes de provas e apresentações.

Termo	Significado
Acórdão	decisão de um órgão colegiado de tribunal.
Analogia	aplicação a um caso da solução dada a outro semelhante.
Âncora	a tese central à qual você retorna quando surpreendido.
Arguição	momento em que a banca faz perguntas e críticas ao candidato.
Articulação	pronúncia clara de cada som da palavra.
Audiência de instrução e julgamento	audiência em que se produzem provas orais e, ao final, as partes debatem e o juiz pode sentenciar.
Audiência telepresencial	audiência realizada a partir de ambiente externo às unidades judiciárias (Res. CNJ 354/2020).
Banca	grupo de professores que avalia uma defesa ou prova oral.
Carência	número mínimo de contribuições ou de meses de atividade exigido para um benefício previdenciário.
CEJUSC	Centro Judiciário de Solução de Conflitos e Cidadania, unidade do tribunal que realiza sessões de conciliação e mediação.
Circunstâncias judiciais	fatores do art. 59 do Código Penal (culpabilidade, antecedentes, conduta social, personalidade, motivos, circunstâncias, consequências do crime e comportamento da vítima) que o juiz avalia para fixar a pena-base.
CNIS	Cadastro Nacional de Informações Sociais, com o histórico de vínculos e contribuições do segurado.
COAF	Conselho de Controle de Atividades Financeiras, órgão que recebe comunicações de operações financeiras suspeitas.
Colegiado	órgão julgador formado por vários magistrados, como uma câmara ou turma de tribunal.
Conselho de Sentença	os sete jurados que julgam o caso.
Contraditório	garantia de ser ouvido e de reagir a tudo o que a outra parte traz ao processo.
Deontologia	conjunto de deveres éticos de uma profissão; na advocacia, está no Estatuto da OAB e no Código de Ética e Disciplina.
Desclassificação	reconhecimento de que o fato é outro crime, que pode sair da competência do Júri.
Dolo	consciência e vontade de realizar o crime descrito na lei; inclui querer o resultado ou assumir o risco de produzi-lo (CP, art. 18, I).
Dolo eventual	quando o agente assume o risco de produzir o resultado.

Termo	Significado
Erro de tipo	engano sobre um elemento do crime; exclui o dolo, mas permite punir por crime culposo, se a lei o previr (CP, art. 20).
Escuta ativa	ouvir para compreender, confirmando o que entendeu por meio de reformulação.
Estabilidade da gestante	proteção contra dispensa sem justa causa desde a confirmação da gravidez até cinco meses após o parto (ADCT, art. 10, II, b).
Evidência	aquilo que sustenta o argumento: norma, precedente, doutrina, documento, perícia ou depoimento.
Falácia	raciocínio com aparência de válido, mas logicamente defeituoso.
Fungibilidade recursal	aproveitamento de um recurso interposto no lugar de outro, quando a lei ou a jurisprudência admitem.
Gênero oral jurídico	tipo de fala com regras próprias, como alegações finais, sustentação, debate no Júri ou entrevista com cliente.
Habeas corpus (HC)	ação constitucional para proteger a liberdade de locomoção contra prisão ou ameaça ilegal (CF, art. 5º, LXVIII).
In re ipsa	dano presumido pelo próprio fato, que dispensa prova do sofrimento.
Inflexão	variação do tom da voz ao longo da frase.
Interesse	a necessidade real que está por trás da posição.
Jurado	cidadão leigo sorteado para integrar o Conselho de Sentença no Tribunal do Júri.
Juridiquês	expressões rebuscadas ou arcaicas que podem ser trocadas por palavras comuns sem perda de precisão.
Liminar	decisão provisória e urgente, dada no início ou no curso do processo, antes da decisão final.
Litigância de má-fé	conduta processual desleal, como alterar a verdade dos fatos (CPC, art. 80, II), punida com multa.
Memorial	texto escrito com os argumentos da equipe, entregue antes da fase oral.
Moot court	tribunal simulado, usado em faculdades e competições para treinar sustentação oral.
Narrativa jurídica	apresentação dos fatos em forma de história, fiel às provas.
Pauta	lista dos processos que serão julgados numa sessão.
Pedido de destaque	pedido para retirar o processo da sessão virtual e levá-lo a julgamento presencial; feito pela parte, deve ser apresentado até 48 horas antes da sessão e depende do relator (Res. CNJ 591/2024, art. 8º).
Pela ordem	pedido de palavra para intervenção pontual e breve, previsto no art. 7º, X, do Estatuto da Advocacia.
Pena-base	primeira etapa do cálculo da pena, fixada pelo juiz entre o mínimo e o máximo legal a partir das circunstâncias judiciais (CP, arts. 59 e 68).

Termo	Significado
Periculum libertatis	o perigo concreto que a liberdade do acusado representa (fuga, destruição de provas, ameaça), exigido para a prisão preventiva (CPP, art. 312).
Pivô	resposta breve seguida de retorno ao seu argumento mais forte.
Posição	o que a parte diz que quer.
Prática deliberada	treino planejado, com objetivo definido e retorno (gravação ou colega), repetido até virar hábito.
Precedente	decisão anterior usada como referência para casos semelhantes.
Premissa	afirmação que serve de base para a conclusão.
Preposto	pessoa que representa a empresa na audiência trabalhista.
Projeção	capacidade de fazer a voz chegar ao ouvinte mais distante sem gritar, com apoio da respiração.
Pronúncia	decisão do juiz que manda o acusado a julgamento pelo Júri.
Qualificadora	circunstância prevista na lei que torna o crime mais grave e eleva os limites da pena (por exemplo, o motivo fútil no homicídio).
Quesito	pergunta, respondida com sim ou não, que os jurados votam ao final.
Razões finais	fala final das partes, depois das provas, para mostrar ao juiz o que ficou demonstrado.
Reclamante e reclamado	autor e réu no processo do trabalho.
Recorrente e recorrido	quem interpõe o recurso e quem responde a ele.
Refutação	demonstração de que o argumento contrário é falso, fraco ou não se aplica ao caso.
Refutação antecipada	responder ao argumento contrário antes que a outra parte o apresente.
Relator	magistrado do colegiado encarregado de estudar o processo, expor o caso e votar primeiro.
Renúncia ao mandato	ato pelo qual o advogado deixa de representar o cliente, com comunicação formal.
Réplica	resposta à fala da parte contrária; no Júri, é a nova fala da acusação após a defesa.
Ressignificação cognitiva	trocar a interpretação de uma situação, por exemplo, de “vão me julgar” para “tenho algo importante a dizer”.
Sessão virtual	julgamento em ambiente eletrônico, de forma assíncrona, sem sessão simultânea dos julgadores (Res. CNJ 591/2024).
Sigilo profissional	dever do advogado de não revelar o que soube em razão da profissão.
Silogismo jurídico	raciocínio que aplica uma norma (premissa maior) a um fato (premissa menor) para chegar a uma conclusão.
Súmula	enunciado curto que resume o entendimento consolidado de um tribunal.

Termo	Significado
Sustentação oral	fala do advogado perante um tribunal, antes do voto dos julgadores, para defender as razões do recurso.
Tecnoleto	vocabulário técnico necessário, sem equivalente leigo exato, como “precatório” ou “tutela de urgência”.
Tema de repercussão geral	questão constitucional selecionada pelo STF, cuja tese vale para casos iguais.
Tese	a afirmação central que você quer que o julgador aceite.
Trânsito em julgado	momento em que a decisão se torna definitiva, porque não cabe mais recurso.
Tréplica	resposta da defesa à réplica, no Júri.
Tribuna	local de onde o advogado fala na sessão; por extensão, o próprio ato de falar em sessão.
Urbanidade	dever de tratamento respeitoso com todos no processo.

APÊNDICE B — FICHA DE OBSERVAÇÃO DA FALA

Use esta ficha para avaliar a sua gravação ou a apresentação de um colega. Dê uma nota de 1 (precisa melhorar muito) a 5 (excelente) e escreva um comentário concreto: o que foi visto ou ouvido, não uma impressão genérica.

Item observado	Nota (1 a 5)	Comentário concreto
A tese foi dita no primeiro minuto		
Os argumentos tinham evidência (norma, precedente ou prova)		
A estrutura era fácil de acompanhar		
Volume e velocidade adequados		
Pausas antes dos pontos centrais		
Postura estável e gestos que ajudam		
Contato visual distribuído		
Linguagem clara, sem juridiquês		
Respostas a perguntas diretas e honestas		
Pedido final claro e específico		
Nenhuma afirmação sem base nos autos		
Tempo respeitado		

O que a pessoa fez de melhor:

Uma única coisa para melhorar na próxima vez:

APÊNDICE C — GABARITOS DOS EXERCÍCIOS PRÁTICOS

Os exercícios práticos admitem mais de uma boa resposta. Use estes gabaritos para conferir se a sua resposta contém o essencial; o exemplo de trecho mostra um caminho possível, não o único.

Capítulo 1.1

Exercício 1.1-A — Análise de discurso

- Identifica como o orador abre a sustentação, sem confundir a abertura com os argumentos centrais.
- Registra quais argumentos o orador enfatiza e como os apresenta.
- Observa como o orador distribui o tempo disponível.
- Anota se houve perguntas ou intervenções dos ministros e como o orador reagiu.

Exercício 1.1-B — Reescrita oral

- Escolhe um trecho de uma decisão judicial e identifica a ideia principal.
- Explica essa ideia com palavras simples, sem alterar o sentido.
- Organiza a explicação de forma clara e compreensível para uma pessoa leiga.
- Apresenta a versão oral em até dois minutos.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “Trecho hipotético sobre o contraditório: cada lado tem a chance de falar e apresentar suas razões antes de o juiz decidir.”

Capítulo 1.2

Exercício 1.2-A — Perfil de público

- Usa o caso hipotético do locatário que não pagou aluguel.
- Para o juiz, indica foco em argumento pertinente, síntese e decisão baseada em razão, norma ou precedente.
- Para o locatário, considera pouco conhecimento jurídico e necessidade de clareza, segurança e acolhimento.
- Para o locador, descreve o que precisa saber, o que busca e como decide, sem tratar hipóteses como fatos.
- Para os jurados, considera pouco conhecimento jurídico e valoriza narrativa clara, empatia e convicção.

Exemplo de trecho: “Hipotético — Locatário: pode precisar de uma explicação clara sobre o caso e de acolhimento; sua decisão de confiar no profissional depende da segurança transmitida.”

Exercício 1.2-B — Tradução de texto

- Apresenta três versões de cerca de 30 segundos: para juiz, adolescente de 16 anos e empresário sem formação jurídica.
- Usa linguagem técnica e direta na versão para o juiz.
- Explica o conceito em linguagem simples para o adolescente, sem tratar o ouvinte com condescendência.

- Usa vocabulário claro e adequado ao contexto do empresário.
- Mantém o mesmo conteúdo do art. 186 do Código Civil nas três versões, sem acrescentar fatos ou informações jurídicas.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Capítulo 1.3

Exercício 1.3-A — Gravação e análise

- Grava uma fala em vídeo de 2 minutos sobre um tema jurídico.
- Assiste à gravação sem se julgar e anota um aspecto que fez bem.
- Anota um aspecto específico que pode melhorar.
- Repete a gravação na semana seguinte e compara as duas tentativas.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exercício 1.3-B — Improvisação controlada

- Escolhe um tema jurídico dado pelo colega.
- Usa 30 segundos para preparar a fala.
- Fala por 90 segundos, mantendo-se no tema.
- Organiza as ideias de modo compreensível, sem exigir perfeição.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “Hipoteticamente, vou apresentar o tema do prazo de usucapião e organizar minha fala em pontos principais.”

Capítulo 1.4

Exercício 1.4-A — Construção de estrutura

- Divide a fala em introdução de 1 minuto, dois argumentos de 1 minuto e 30 segundos cada e conclusão de 1 minuto.
- Apresenta contexto e tese na introdução, sem escrever o discurso completo.
- Indica dois argumentos distintos e uma evidência para cada um.
- Fecha com uma síntese e um pedido claro.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exercício 1.4-B — Modelo de abertura

- Três aberturas diferentes para a mesma tese: ausência de provas e pedido de absolvição.
- Na abertura ao juiz singular, tratamento formal e exposição direta da tese.
- Na abertura aos jurados, linguagem simples e clara.
- Na abertura à banca acadêmica, apresentação objetiva da tese e do critério de análise das provas.

Exemplo de trecho: “Excelência, diante da ausência de provas suficientes, requeremos a absolvição do réu.”

Capítulo 2.1

Exercício 2.1-A — Leitura com marcação

- Usa um trecho de acórdão com três parágrafos.
- Marca pausas curtas com / e pausas longas com //.

- Inclui indicações entre colchetes para volume ou entonação em pontos específicos.
- Lê o texto em voz alta, respeitando as marcações.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exercício 2.1-B — Gravação comparada

- Lê o mesmo parágrafo jurídico nas duas gravações.
- Faz a primeira leitura em velocidade normal e a segunda variando ritmo, volume e pausas.
- Compara as gravações e identifica diferenças concretas de ritmo, volume e pausas.
- Indica qual leitura ficou mais clara para o ouvinte.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Capítulo 2.2

Exercício 2.2-A — Vídeo sem som

- Registra se os pés estão na largura dos quadris e o peso está distribuído igualmente.
- Identifica gestos nervosos, como mexer na caneta ou nos papéis, ou cruzar os braços.
- Descreve para onde o olhar se dirige e se percorre o público.
- Anota quando o papel esconde o rosto ou impede o contato visual.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “Hipotético: mantive os pés na largura dos quadris, mas olhei para as anotações quase todo o tempo e mexi nos papéis.”

Exercício 2.2-B — Protocolo de entrada

- Pratica cinco vezes o trajeto da cadeira até a tribuna e a primeira frase.
- Caminha em passos regulares, sem correr nem arrastar os pés, e organiza os papéis com calma.
- Faz uma pausa inicial de dois segundos, cronometrada por um colega.
- Percorre com o olhar todo o colegiado antes de começar a falar.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “Caminho até a tribuna em passos regulares, organizo meus papéis com calma, olho para todos os julgadores e faço uma pausa de dois segundos antes da primeira frase.”

Capítulo 2.3

Exercício 2.3-A — Caça ao juridiquês

- Identifica a petição ou sentença pública escolhida.
- Aponta dez expressões de juridiquês desnecessário.
- Reescreve cada expressão com palavras comuns, sem alterar o sentido.
- Mantém os termos técnicos necessários e os explica quando preciso.

Exemplo de trecho: “Outrossim, em face do exposto…” → “Além disso, por essas razões…”

Exercício 2.3-B — Explicar antes de nomear

- Escolhe três termos técnicos inevitáveis, como os exemplos indicados no exercício.
- Explica cada ideia com palavras comuns antes de apresentar o nome do instituto.
- Usa uma frase clara para cada termo e mantém o nome do instituto correto.
- Lê as frases para alguém sem formação jurídica e verifica se essa pessoa compreendeu.

- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “Quando alguém, por necessidade urgente ou por inexperiência, aceita uma prestação muito desproporcional ao que recebe, o Código Civil chama essa situação de lesão.”

Capítulo 3.1

Exercício 3.1-A — Identificação de falácias

- Identifica o apelo emocional sem substância no uso pejorativo de “tecnicidades”.
- Explica que o argumento desqualifica a defesa sem analisar sua tese.
- Identifica a ladeira escorregadia na previsão de que ninguém mais respeitará as leis.
- Observa que essa consequência generalizada não foi demonstrada.

Exemplo de trecho: “Há apelo emocional e ladeira escorregadia: o argumento ataca a defesa e prevê, sem demonstrar, o desrespeito generalizado às leis.”

Exercício 3.1-B — Construção de argumento triplo

- Apresenta um argumento normativo e identifica a regra aplicável, sem inventar artigo ou citação.
- Apresenta um argumento fático que usa os dois fatos do enunciado: três meses de aluguel não pagos e recusa em sair.
- Apresenta um argumento analógico e explica a semelhança relevante com outro caso.
- Distingue claramente os fundamentos normativo, fático e analógico.

Exemplo de trecho: “Normativo: a regra aplicável à locação fundamenta o pedido do locador. Fático: o locatário não pagou três meses de aluguel e se recusa a sair. Analógico: em caso semelhante (hipotético), a mesma razão jurídica pode justificar solução equivalente.”

Capítulo 3.2

Exercício 3.2-A — Citação integrada

- Apresenta primeiro a razão pela qual o precedente importa.
- Cita o precedente escolhido somente depois de explicar sua relevância.
- Compara o precedente com os fatos do caso e mostra a semelhança entre eles.
- Mantém a fala dentro de 45 segundos e confere a referência no site oficial do tribunal.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “Inquéritos ou ações em curso não devem agravar a pena-base. A Súmula 444 do STJ veda essa prática. No caso hipotético, a sentença usou ações em curso para elevar a pena; por isso, o precedente corresponde ao vício discutido.”

Exercício 3.2-B — Norma e fato

- Apresenta cinco frases, uma para cada artigo escolhido.
- Usa artigos de matérias diferentes e identifica o diploma legal de cada um.
- Em cada frase, liga a norma a um fato hipotético concreto.
- Mantém frases claras e naturais para dizer em voz alta.

Exemplo de trecho: “O artigo 5º, inciso LXXVIII, da Constituição garante a razoável duração do processo, e este processo já dura quase cinco anos sem sentença.”

Capítulo 3.3

Exercício 3.3-A — PREP sob pressão

- Uma exposição inicial de 3 minutos sobre um tema que você domina.
- Cinco perguntas inesperadas feitas por um colega durante a exposição.
- Respostas de até 40 segundos, cada uma seguindo posição, razão, exemplo ou evidência e reafirmação da posição.
- Retomada da exposição após responder às perguntas.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “Minha posição é [posição]. Isso porque [razão]. Por exemplo, [evidência]. Portanto, [posição reafirmada].”

Exercício 3.3-B — Refutação respeitosa

- Reconhece brevemente que a assinatura livre é relevante para o argumento contrário.
- Indica que o ponto de discordância é concluir que a assinatura, sozinha, impede qualquer revisão.
- Apresenta um contra-argumento fundamentado na necessidade de examinar o fundamento concreto da revisão.
- Mantém o foco no argumento, sem ironias ou ataques pessoais.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “A assinatura livre é relevante, mas não resolve, por si só, a questão. É preciso examinar o fundamento concreto apresentado para a revisão.”

Capítulo 4.1

Exercício 4.1-A — Conciliação simulada

- Os três participantes assumem seus papéis: advogado do autor, advogado do réu e conciliador.
- A conversa busca um acordo para a cobrança de aluguéis atrasados, com linguagem moderada e propostas claras.
- Os advogados escutam sem interromper e evitam transformar a conciliação em confronto jurídico.
- O conciliador aponta um momento específico em que o silêncio teria permitido ouvir ou negociar melhor.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “(Hipotético) Vamos ouvir a proposta até o fim e, depois, avaliar se há uma forma de acordo.”

Exercício 4.1-B — O outro lado

- Reconhece a ausência do protetor, o nexo causal e a perda de dois dedos, sem negar fatos provados.
- Organiza a fala em pontos objetivos, ligados aos depoimentos e laudos mencionados.
- Aborda os danos materiais e morais e pede que os valores observem a proporcionalidade.
- Mantém linguagem respeitosa e conclui com um pedido claro em nome da reclamada.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “Excelência, não negamos a ausência do protetor nem a gravidade da lesão. Pedimos que eventual indenização observe a redução de 40% da capacidade de trabalho e seja fixada com proporcionalidade.”

Capítulo 4.2

Exercício 4.2-A — Roteiro cronometrado

- Preenche todos os blocos da tabela e soma 15 minutos.
- Enuncia a tese nos primeiros 30 segundos e indica um pedido específico para a conclusão.
- Liga o argumento principal a uma norma, a um precedente e a um fato dos autos.
- Reserva tempo para provas relevantes e para responder ao argumento contrário; ensaia com cronômetro sem ultrapassar o prazo.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “Hipotético: Sustento o recurso para afastar a qualificadora de escalada. A vítima disse que a janela estava quase fechada, mas não travada, e a perícia não encontrou marcas de escalada. Peço a reforma da sentença.”

Exercício 4.2-B — Pela ordem

- Pede a palavra “pela ordem” de forma respeitosa e breve.
- Identifica com precisão o erro de fato no relatório.
- Informa o dado correto conforme o documento, sem acrescentar argumentos sobre o mérito.
- Mantém a intervenção em até 30 segundos.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “Com licença, Excelência, pela ordem: apenas para corrigir um dado factual, o documento está datado de [data correta], e não de [data mencionada no relatório].”

Capítulo 4.3

Exercício 4.3-A — Narrativa para leigos

- Apresenta os fatos em até 3 minutos, numa sequência fácil de acompanhar.
- Usa linguagem simples e explica termos jurídicos necessários.
- Distingue o que aconteceu do que é argumento ou interpretação.
- Pede ao ouvinte que reconte a história e identifica os fatos que ele esqueceu.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “No exemplo hipotético do capítulo, Carlos reagiu a uma emergência na estrada e tentou evitar um acidente, mas não conseguiu.”

Exercício 4.3-B — Linguagem de sala de estar

- Explica cada conceito em uma ou duas frases, com palavras simples e sem juridiquês.
- Define dolo eventual como assumir o risco de produzir o resultado.
- Explica qualificadora como circunstância que torna o crime mais grave e desclassificação como reconhecimento de que o fato é outro crime.
- Define legítima defesa como reagir, com moderação e usando os meios necessários, a uma agressão injusta que está acontecendo ou prestes a acontecer, para proteger a si ou a outra pessoa (CP, art. 25).
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “Legítima defesa é reagir, com moderação e com os meios necessários, a uma agressão injusta que está acontecendo ou prestes a acontecer, para proteger a si ou a outra pessoa. Dolo eventual é assumir o risco de causar o resultado. Qualificadora é uma circunstância que torna o crime mais grave. Desclassificação é reconhecer que o fato é outro crime.”

Capítulo 4.4

Exercício 4.4-A — Posição e interesse

- Para o conflito entre vizinhos, indica a posição e o interesse provável de cada parte e propõe perguntas abertas para explorar esses interesses.
- Para o divórcio com filhos, distingue o que cada parte declara querer das necessidades que podem estar por trás disso; inclui uma pergunta aberta para cada parte.
- Para o conflito entre consumidor e loja, apresenta posições e interesses prováveis de ambos os lados, sem tratá-los como fatos certos.
- As perguntas convidam a explicar necessidades e expectativas, em vez de pedir apenas um valor ou uma resposta de sim ou não.

Exemplo de trecho: “No caso hipotético dos vizinhos, uma posição é pedir que o muro seja alterado; um interesse provável é recuperar a iluminação da sala. Pergunta: ‘O que precisa acontecer para sua casa voltar a atender às suas necessidades?’”

Exercício 4.4-B — Reformulação

- Ouve o colega narrar a queixa por 2 minutos, sem interromper.
- Reformula em até 30 segundos, resumindo os pontos principais com fidelidade.
- Não julga, não aconselha e não acrescenta fatos à queixa.
- Pergunta “É isso?” e troca os papéis com o colega.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “Entendi que a sala ficou escura, as plantas morreram e você sente que sua propriedade foi desvalorizada. É isso?” (exemplo hipotético, baseado no capítulo)

Capítulo 4.5

Exercício 4.5-A — Teste de câmera

- A gravação dura 60 segundos e apresenta uma abertura de sustentação.
- O olhar se dirige à lente nos pontos centrais da fala.
- O enquadramento mantém o rosto e as mãos visíveis, com boa luz e som.
- A pessoa grava novamente, corrigindo um item por vez.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exercício 4.5-B — Pesquisa de regras

- Identifica o tribunal escolhido e inclui o link da página ou do ato oficial consultado.
- Informa o prazo de envio da sustentação gravada, conforme a regra encontrada.
- Registra o formato do arquivo e o tempo máximo, sem completar informações ausentes.
- Explica como pedir destaque e indica prazo e condição, se constarem da regra consultada.
- Organiza os dados em um quadro com tribunal, link oficial, prazo, formato e tempo.

Exemplo de trecho: “Tribunal: [nome]. Link oficial: [URL]. Prazo: [conforme a regra consultada]. Formato: [conforme a regra consultada]. Tempo máximo: [conforme a regra consultada].”

Capítulo 5.1

Exercício 5.1-A — Mapa narrativo

- Identifica o julgado escolhido e seus personagens principais.
- Apresenta o contexto relevante antes do evento central.
- Explica o conflito central do caso com clareza.
- Indica a resolução ou o pedido, sem ultrapassar 150 palavras.
- Mantém a narrativa compatível com os fatos do julgado.

Exemplo de trecho: “Exemplo hipotético: Rafael transportou um pacote; a defesa sustentou que ele desconhecia o conteúdo. O conflito era saber se havia prova de dolo. A defesa pediu o reconhecimento de que a prova não demonstrava esse conhecimento.”

Exercício 5.1-B — Teste da prova

- Marca cada afirmação da narrativa como P, NP ou I.
- Classifica como P apenas o que tem apoio nas provas dos autos.
- Identifica como NP o que não foi comprovado e como I o que é interpretação ou tese.
- Reescreve frases NP ou I apresentadas como certezas, indicando a falta de prova ou formulando-as como perspectiva.

Capítulo 5.2

Exercício 5.2-A — Dilema em grupo

- Afirma que não se pode dizer que o documento não existe se isso for falso.
- Fundamenta a resposta no dever de expor os fatos conforme a verdade (art. 77, I, do CPC).
- Explica que o advogado deve recusar a mentira e não colaborar com fraude ou deturpação dos fatos.
- Indica que, se o cliente insistir no pedido ilícito, o advogado deve renunciar ao mandato.

Exemplo de trecho: “Não posso afirmar que o documento não existe. Vou explicar ao cliente que devo agir com veracidade e, se ele insistir na mentira, renunciarei ao mandato.”

Exercício 5.2-B — Auditoria ética

- Identifica afirmações do discurso sem apoio nos autos ou em fonte verificável.
- Confere cada afirmação com os autos ou com a fonte citada.
- Reescreve cada uma como fato provado, ausência de prova ou interpretação declarada.
- Evita apresentar como fato aquilo que não foi comprovado.

Capítulo 5.3

Exercício 5.3-A — Interrupções

- Uma fala de 3 minutos com duas interrupções desfavoráveis.
- Na primeira interrupção, retoma a tese central com uma âncora.
- Na segunda, responde brevemente e usa um pivô para voltar ao argumento forte.
- Ao final, o colega informa se você voltou à tese.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “Independentemente desse ponto, a tese central permanece: [tese].”

Exercício 5.3-B — Documento surpresa

- Identifica que a parte contrária apresentou um documento novo.
- Pede tempo para examinar o documento.
- Solicita oportunidade para se manifestar antes de qualquer decisão.
- Faz o pedido de forma clara e técnica, em até 30 segundos.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “Excelência, a parte contrária apresentou um documento novo. Peço tempo para examiná-lo e me manifestar antes de qualquer decisão, em respeito ao contraditório.”

Capítulo 6.1

Exercício 6.1-A — Treino DICA

- Responde separadamente às três perguntas: coisa julgada, prescrição e devido processo legal.
- Em cada resposta, apresenta uma definição clara do conceito (D).
- Identifica de onde vem o conceito, como norma, doutrina ou jurisprudência (I).
- Explica uma consequência jurídica (C) e dá um exemplo prático ou uma analogia (A).
- Mantém cada resposta em até 90 segundos e confere se as quatro etapas aparecem.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exercício 6.1-B — Seminário sem leitura

- Apresenta o tema em até cinco minutos.
- Usa no máximo três slides, sem frases completas.
- Explica o conteúdo sem ler os slides.
- Pede a um colega que conte quantas vezes olha para a tela.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “Seminário jurídico | domínio além dos slides | transições entre tópicos”

Capítulo 6.2

Exercício 6.2-A — Entrevista simulada

- Simula as quatro fases: acolhimento, aprofundamento, explicação jurídica e perguntas do cliente.
- Registra quanto tempo foi gasto em cada fase, somando 20 minutos.
- O estudante começa com uma pergunta aberta e deixa o cliente falar sem interromper.
- O observador marca cada interrupção e verifica se houve espaço para dúvidas e confirmação de compreensão.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exercício 6.2-B — A notícia difícil

- Reconhece a preocupação do cliente com respeito e acolhimento.
- Informa claramente que as chances são baixas, sem tratar o resultado como certo.
- Não promete vitória nem usa pessimismo excessivo.
- Indica um próximo passo concreto e explica quem fará o quê.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “Entendo sua preocupação. Pelo que sabemos até agora, as chances são baixas, e não posso prometer um resultado. O próximo passo é revisar os documentos que temos e combinar o que ainda precisamos buscar.”

Capítulo 6.3

Exercício 6.3-A — As dez perguntas

- Apresenta dez perguntas difíceis que a banca poderia fazer sobre o direito à educação bilíngue em escolas regulares.
- Responde a cada pergunta em até cinco linhas, sem deixar nenhuma sem resposta.
- Considera os pontos fracos da tese recorrente e os argumentos que a parte contrária poderia levantar.
- Fundamenta as respostas nos elementos do caso e no artigo 208 mencionados no capítulo, sem acrescentar fatos ou normas.

Exemplo de trecho: “Pergunta hipotética: ‘O atendimento especializado pode ocorrer fora da escola regular?’ Resposta: ‘A Constituição prevê esse atendimento preferencialmente na rede regular. A equipe sustenta que, neste caso, incluir a instrução em Libras nesse ambiente garante a inclusão das crianças surdas.’”

Exercício 6.3-B — Trampolim

- Cada réplica começa resumindo fielmente o último argumento do adversário.
- A resposta discorda da ideia, sem atacar a pessoa.
- O resumo mantém o sentido do argumento, sem distorcê-lo.
- A dupla mantém o debate por 4 minutos e escuta para entender antes de responder.
- Grave-se e confira com a ficha de observação do Apêndice B.

Exemplo de trecho: “A colega afirma que [argumento hipotético]. Entendo esse ponto, mas discordo porque [razão].”

APÊNDICE D — FONTES CONSULTADAS

Legislação, jurisprudência e demais referências citadas no curso, com o endereço para consulta do texto atualizado.

1. Código de Processo Penal (Decreto-Lei 3.689/1941) — Planalto: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del3689.htm
2. Provimento 144/2011 do Conselho Federal da OAB (Exame de Ordem): http://www.oab.org.br/leisnormas/legislacao/provimentos/144-2011
3. Razões finais no processo do trabalho — Jus.com.br: https://jus.com.br/artigos/84502/razoes-finais-no-processo-do-trabalho
4. Lei de Improbidade Administrativa (Lei 8.429/1992) — Planalto: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8429.htm
5. Tema 1199 da repercussão geral — STF: https://portal.stf.jus.br/jurisprudenciaRepercussao/verAndamentoProcesso.asp?incidente=4652910&numeroProcesso=843989&classeProcesso=RE&numeroTema=1199
6. Código Civil, art. 171 — Normas.leg.br: https://normas.leg.br/?urn=urn:lex:br:federal:lei:2002-01-10;10406!art171
7. Código Civil, art. 927 — Normas.leg.br: https://normas.leg.br/?urn=urn:lex:br:federal:lei:2002-01-10;10406!art927
8. Súmula 444 do STJ: https://scon.stj.jus.br/SCON/sumstj/doc.jsp?livre=%22444%22.num.&b=SUMU
9. Código de Defesa do Consumidor (Lei 8.078/1990) — Planalto: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078compilado.htm
10. Acórdão do TST sobre o art. 950 do Código Civil — LexML: https://www.lexml.gov.br/urn/urn:lex:br:tribunal.superior.trabalho;turma.2:acordao;rr:2019-10-09;607-2015-28-9-0
11. Código de Processo Civil (Lei 13.105/2015) — Planalto: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm
12. Estatuto da Advocacia e da OAB (Lei 8.906/1994) — Planalto: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8906.htm
13. Súmula 337 do STJ: https://scon.stj.jus.br/SCON/sumstj/doc.jsp?livre=SUMULA+INPATH(TIPO)+AND+337+INPATH(NUM)&b=SUMU&p=false&l=10&i=1&operador=AND&ordenacao=-@NUM
14. Código de Trânsito Brasileiro (Lei 9.503/1997) — Planalto: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9503compilado.htm
15. Código de Ética e Disciplina da OAB (Resolução 02/2015): https://www.oab.org.br/leisnormas/legislacao/resolucoes/02-2015
16. Lei de Benefícios da Previdência Social (Lei 8.213/1991) — Planalto: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8213cons.htm
17. Súmula 244 do TST — LexML: https://www.lexml.gov.br/urn/urn:lex:br:tribunal.superior.trabalho:sumula:2012;244
18. Súmula 385 do STJ: https://scon.stj.jus.br/SCON/sumstj/toc.jsp?livre=@num=385
19. Consolidação das Leis do Trabalho — Planalto: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del5452compilado.htm

20. Resolução CNJ 354/2020 (audiências por videoconferência e telepresenciais): https://atos.cnj.jus.br/atos/detalhar/3579
21. Resolução CNJ 591/2024 (julgamentos em sessão virtual): https://atos.cnj.jus.br/atos/detalhar/5820
22. Código Penal (Decreto-Lei 2.848/1940) — Planalto: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del2848compilado.htm
23. Código Civil (Lei 10.406/2002) — Planalto: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm