

Como o advogado pode aprimorar sua técnica de argumentação e estratégia jurídica

MÉTODOS ANALÍTICOS E INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Entenda como técnicas e metodologias de analíticas utilizadas no mundo corporativo podem ser adaptadas à realidade da advocacia com a ajuda da Inteligência Artificial.

1. Técnica dos Cinco Porquês

A Técnica dos Cinco Porquês é uma ferramenta poderosa de análise de causa raiz, ideal para desvendar as raízes de problemas complexos e identificar falhas sistêmicas. Utilizada inicialmente na Toyota, essa técnica se baseia em uma sequência de perguntas "por quê?", explorando sucessivas camadas de causas até chegar à raiz do problema.

- **Objetivo:** Identificar a causa raiz de um problema, revelando as causas subjacentes e as falhas sistêmicas.

Prompt: "Aja como um Analista de Causa Raiz experiente na técnica dos Cinco Porquês."

"Aja como um Analista de Causa Raiz experiente na técnica dos Cinco Porquês. Um cliente me procurou por causa de uma ação trabalhista. Ele alega ter sido demitido sem justa causa e está buscando indenização. Utilize a Técnica dos Cinco Porquês para investigar as causas da demissão e identificar possíveis falhas que podem ser usadas como argumento na ação. Comece com a pergunta: 'Por que o cliente foi demitido?'"

Como você pode usar esta técnica como advogado:

A ideia aqui é investigar melhor a causa-raiz ou as causas, que fizerem os problemas chegarem aonde chegaram, ou seja, muitas vezes temos uma resposta rápida aos problemas apresentados pelo cliente.

Contudo, você pode ser muito mais convincente e persuasivo se apresentar melhor as causas-raízes e embasar melhor seus argumentos. Por exemplo: Use-a ao entrevistar clientes para entender profundamente as raízes de seus problemas legais. Faça perguntas sucessivas "por que isso está acontecendo?" para revelar causas fundamentais.

Exemplo do problema: O cliente foi demitido sem justa causa e busca indenização por danos morais e materiais.

Perguntas:

1. **Por que o cliente foi demitido?** Resposta: "A empresa alegou que houve redução de custos."
2. **Por que a empresa decidiu reduzir custos?** Resposta: "A empresa teve queda nas vendas no último trimestre."
3. **Por que as vendas diminuíram?** Resposta: "A empresa enfrentou problemas com a concorrência, que lançou um produto similar com preço mais baixo."
4. **Por que a empresa não conseguiu competir com o novo produto?** Resposta: "A empresa não investiu em pesquisa e desenvolvimento para inovar seus produtos."
5. **Por que a empresa não investiu em pesquisa e desenvolvimento?** Resposta: "A empresa priorizou o lucro de curto prazo em detrimento de investimentos a longo prazo."

Análise:

Causa Raiz: A falta de investimento em pesquisa e desenvolvimento, priorizando o lucro de curto prazo, levou a uma perda de competitividade, queda nas vendas e, conseqüentemente, a redução de custos que culminou na demissão do cliente.

Argumento Jurídico: Essa análise revela falhas estratégicas da empresa, demonstrando uma possível negligência na gestão e uma causa direta para a demissão do cliente. Essas informações podem ser usadas como argumento na ação trabalhista, buscando a responsabilização da empresa e a compensação por danos ao cliente.

Pontos Relevantes:

As perguntas devem ser direcionadas para desvendar a raiz do problema e não apenas para identificar as causas imediatas da demissão.

As respostas devem ser usadas como base para a próxima pergunta, aprofundando a análise e revelando as causas subjacentes.

A análise final deve identificar a causa raiz e gerar argumentos relevantes para a estratégia jurídica.

Observação: É importante ressaltar que a técnica dos 5 porquês é uma ferramenta de análise inicial. É essencial investigar os fatos com mais profundidade, buscando documentos, testemunhos e outros elementos que possam corroborar a causa raiz e fortalecer os argumentos jurídicos.

2. TRIZ

TRIZ (Teoria da Resolução de Problemas Inventivos) é uma metodologia sistemática para solucionar problemas complexos, utilizando princípios de inovação para superar contradições e gerar soluções criativas. Criada pelo engenheiro soviético Genrich Altshuller, essa ferramenta oferece um sistema de princípios inventivos e padrões de resolução de problemas.

- **Objetivo:** Desenvolver soluções inovadoras e eficazes para problemas complexos, quebrando paradigmas e explorando novas possibilidades.

Prompt: "Aja como um Especialista em TRIZ, utilizando seus princípios inventivos para solucionar [problema]."

"Aja como um Especialista em TRIZ. Um cliente, um renomado artista plástico, teve uma de suas obras copiada e comercializada ilegalmente na internet. Ele busca impedir a reprodução e comercialização da obra, mas enfrenta dificuldades em identificar e processar os infratores. Utilizando os princípios inventivos da TRIZ, encontre soluções criativas para essa situação, considerando os seguintes aspectos: a) Identificar e processar os infratores, b) Bloquear a reprodução e comercialização da obra online, c) Minimizar os danos à reputação do artista."

Como você pode usar esta técnica como advogado:

Aplice seus princípios inventivos para desenvolver soluções legais criativas que resolvem contradições aparentemente irreconciliáveis. Encontre maneiras "fora da caixa" de defender os interesses do cliente. A ideia central é fazer a inteligência artificial 'pensar' em coisas que a outra parte ainda não pensou, ou mesmo aprimorar sua estratégia jurídica.

Exemplo:

Um cliente sofreu danos devido a uma patente, mas não pode pagar um longo processo judicial. O advogado mapeia as contradições usando os princípios da TRIZ e sugere uma solução criativa: oferecer royalty sobre um novo produto em troca de cessar a disputa, salvaguardando os interesses do cliente.

3. Estrutura Jobs-to-be-Done

A Estrutura Jobs-to-be-Done é uma abordagem centrada no cliente que busca entender as necessidades e motivações por trás do consumo de um produto ou serviço. Em vez de focar nas características do produto, essa estrutura investiga o "trabalho" que o cliente deseja realizar, os problemas que deseja resolver e os resultados que busca alcançar.

- **Objetivo:** Entender o "trabalho" que o cliente deseja realizar ao contratar um serviço jurídico, identificando suas necessidades, motivações e expectativas.

Prompt: "Aja como um Especialista treinado na estrutura Jobs-to-be-Done."

"Aja como um Especialista em Jobs-to-be-Done. Uma jovem que está grávida procura meus serviços jurídicos para saber sobre seus direitos e deveres durante a gravidez e o parto. Utilize a estrutura Jobs-to-be-Done para entender o verdadeiro "job" que a cliente deseja realizar ao procurar meus serviços. Quais são suas necessidades, seus medos, e as dores que ela busca solucionar? Explore os contextos, as situações e os resultados que a cliente espera alcançar."

Como você pode usar esta técnica como advogado:

Entenda o verdadeiro "job" que o cliente quer realizar ao buscar seus serviços jurídicos. Alinhe suas soluções e estratégias para entregar esse "job", não apenas vencer a questão legal. Essa técnica é essencial para evitar retrabalhos ou ineficiências.

Exemplo:

Um empreendedor busca assessoria jurídica para seu novo negócio. O advogado explora seu real "job" usando a estrutura Jobs-to-be-Done: ter tranquilidade para focar no crescimento da empresa. Então monta um plano jurídico preventivo, economizando futuros custos e preocupações.

4. Diagrama de Ishikawa

O Diagrama de Ishikawa, também conhecido como Diagrama de Espinha de Peixe, é uma ferramenta gráfica utilizada para mapear as causas potenciais de um problema, organizando-as em categorias e relacionamentos causais. Essa ferramenta visual facilita a análise de problemas complexos e a identificação das causas subjacentes.

- **Objetivo:** Identificar as causas potenciais de um problema, mapeando suas múltiplas causas e relacionamentos causais.

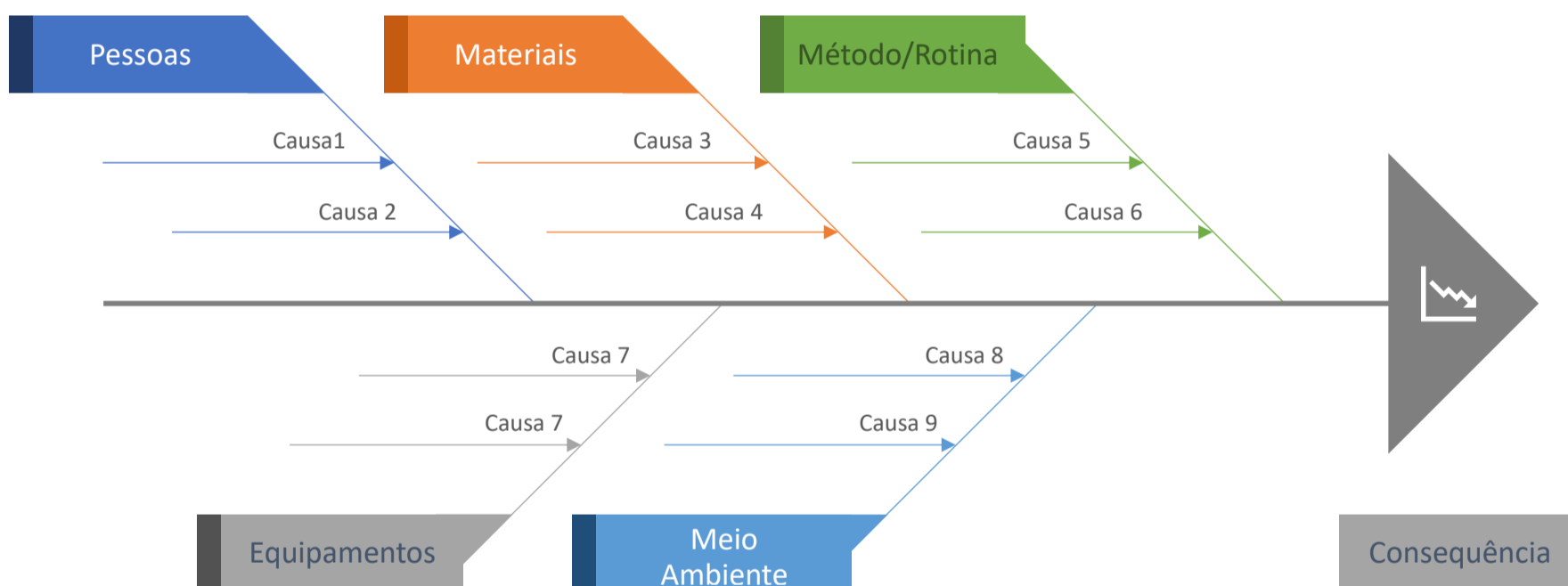
Prompt: "Aja como um Especialista experiente em diagramas de Ishikawa."

"Aja como um Especialista em Diagramas de Ishikawa. Um cliente, uma empresa de transportes, está sofrendo com o aumento de processos trabalhistas por conta de acidentes de trabalho. Utilize o Diagrama de Ishikawa para mapear as causas potenciais desses acidentes, considerando as seguintes categorias: Pessoas, Materiais, Métodos, Equipamentos, Meio Ambiente. Identifique as causas raiz e proponha ações para minimizar o risco de acidentes."

Como você pode usar esta técnica como advogado:

Mapeie as múltiplas causas subjacentes aos problemas legais do cliente. Isso permite tratá-los de forma holística, não apenas os sintomas.

No diagrama abaixo, você pode ver que podem existir várias causas que levaram às consequências. Imagine fazer uma análise mais aprofundada para determinar melhor como a situação se apresenta e como investigar melhor suas causas. Essa metodologia pode ser utilizada em conjunto com a **técnica dos cinco porquês**.



Exemplo:

Um cliente sofreu danos de um defeito de produto. O advogado mapeia todas as causas usando um diagrama de Ishikawa, desde questões de engenharia até problemas de gestão. Isso fortalece o caso e permite corrigir falhas sistêmicas na empresa por meio de um acordo.

5. Caixa de Zwicky

A Caixa de Zwicky, também conhecida como Matriz de Zwicky, é uma ferramenta de geração de ideias que utiliza uma matriz para explorar todas as combinações possíveis entre as variáveis de um problema, gerando um amplo leque de soluções potenciais.

- **Objetivo:** Gerar um amplo espectro de soluções potenciais para um problema, explorando todas as combinações possíveis entre as variáveis.

Prompt: "Aja como um Analista de Sistemas Complexos experiente na Caixa de Zwicky."

"Aja como um Analista de Sistemas Complexos experiente na Caixa de Zwicky. Um cliente, uma empresa de tecnologia, está negociando um contrato de licenciamento de software com uma empresa multinacional. As negociações estão complexas e o cliente precisa de uma estratégia robusta para garantir seus interesses. Utilizando a Caixa de Zwicky, explore as diversas combinações de estratégias e ações"

possíveis para aumentar as chances de sucesso da negociação, considerando os seguintes aspectos: a) Negociação direta, b) Mediação, c) Arbitragem, d) Consultoria especializada, e) Ação judicial. Identifique as combinações mais promissoras e seus potenciais resultados."

Como você pode usar esta técnica como advogado:

Use-a para gerar uma ampla gama de opções e cenários na estratégia jurídica. Isso amplia seus insights e flexibilidade.

Exemplo:

Um cliente é processado por violação de patente e corre risco de ter seu produto retirado do mercado. O advogado aplica a Caixa de Zwicky para gerar múltiplas combinações de defesa, desde contestar a patente até propor acordos de licenciamento. Isso fornece opções para defender os interesses do cliente.

6. Diagrama de Afinidade

O Diagrama de Afinidade é uma ferramenta de organização de ideias que utiliza a técnica de agrupamento para reunir insights, ideias ou informações relacionadas, revelando padrões e temas centrais. Essa ferramenta facilita a análise e a síntese de grandes quantidades de informações.

- **Objetivo:** Organizar e sintetizar grandes volumes de informações, agrupando ideias e insights por afinidade natural, revelando temas e padrões subjacentes.

Prompt: "Aja como um Facilitador experiente em diagramas de afinidade."

"Aja como um Facilitador experiente em diagramas de afinidade. Estou preparando a defesa de um cliente acusado de sonegação fiscal. Organize as evidências, documentos e depoimentos do caso em um Diagrama de Afinidade, agrupando as informações por categorias, como: Motivação, Ação, Consequência, Provas, Testemunhas. Identifique padrões, relações e temas relevantes que possam fortalecer a defesa do meu cliente e apresente uma lista dos principais argumentos para a defesa."

Como você pode usar esta técnica como advogado:

Organize fatos, depoimentos e evidências por afinidade para derivar temas-chave e relacionamentos. Isso aprimora seus argumentos legais.

Exemplo:

Um cliente é acusado de fraude financeira com ampla gama de evidências. O advogado organiza tudo em um diagrama de afinidade, revelando padrões nas provas que apontam para inocência do cliente. Isso resulta na absolvição no julgamento.

7. Matriz de Ansoff

A Matriz de Ansoff é uma ferramenta estratégica que utiliza uma matriz para mapear as opções de crescimento de uma empresa, considerando a combinação entre produtos existentes vs. novos e mercados existentes vs. novos. Essa ferramenta oferece um guia para decisões de expansão e diversificação de negócios.

- **Objetivo:** Identificar e avaliar as diferentes opções de crescimento para uma empresa, considerando a combinação de produtos e mercados.

Prompt: "Aja como um Estrategista treinado na Matriz de Ansoff."

"Aja como um Estrategista treinado na Matriz de Ansoff. O escritório de advocacia busca se expandir para o mercado internacional, oferecendo serviços para empresas que desejam investir no Brasil. Utilize a Matriz de Ansoff para analisar as opções de crescimento, considerando: a) Oferecer novos serviços jurídicos para os clientes atuais que desejam se internacionalizar, b) Atrair novos clientes estrangeiros com os serviços atuais, c) Criar novos serviços especializados para o mercado internacional, d) Investir em escritórios internacionais ou parcerias estratégicas. Identifique a melhor estratégia de expansão para o escritório, considerando os recursos, as competências e os objetivos do escritório."

Como você pode usar esta técnica como advogado:

Avalie opções de expansão dos serviços jurídicos, como novos mercados ou serviços complementares. Isso beneficia o cliente. Se você tem apenas um tipo de abordagem, como Tributário, por exemplo, você pode avaliar a possibilidade de expandir seus serviços ofertando, diagnósticos ou mesmo assessorar os clientes em outras áreas correlatas, ou mesmo novas.

Exemplo:

Um escritório de advocacia busca expandir para novos mercados. O advogado aplica a Matriz de Ansoff avaliando opções como:

- Penetração de mercado - oferecer novos serviços para clientes existentes.
- Desenvolvimento de mercado - atrair novos clientes com a oferta atual.
- Desenvolvimento de produto - criar novos serviços jurídicos especiais.
- Diversificação - entrar em novos segmentos como advocacia esportiva.

Com base nessa análise, o escritório pode traçar uma estratégia de crescimento sistemática e estruturada.

8. Matriz de Impacto/Esforço

A Matriz de Impacto/Esforço é uma ferramenta de priorização utilizada em gestão de projetos, que mapeia as opções de ação em termos de seu impacto potencial e esforço necessário para sua implementação. Essa ferramenta permite focar nos itens de alto impacto e baixo esforço para otimizar o tempo e os recursos.

- **Objetivo:** Priorizar as ações, projetos ou tarefas, com base em seu impacto potencial e esforço necessário para sua implementação.

Prompt: "Aja como um Gerente de Projetos experiente em matrizes de impacto/esforço."

"Aja como um Gerente de Projetos experiente em matrizes de impacto/esforço. Meu cliente, uma grande empresa, enfrenta diversos processos judiciais, com diferentes níveis de risco e impacto. Utilize a Matriz de Impacto/Esforço para priorizar os casos, considerando: a) Risco do processo, b) Potencial impacto financeiro, c) Esforço necessário para a resolução. Defina um plano de ação priorizando os casos com maior impacto e menor esforço, garantindo um uso eficiente dos recursos e uma gestão estratégica dos processos."

Como você pode usar esta técnica como advogado:

Priorize ações jurídicas pelo impacto e esforço. Foque em alto retorno para o cliente e eficiência dos recursos. Aqui o conceito de 80/20 é muito prático.

Exemplo:

Um cliente enfrenta múltiplas ações trabalhistas. O advogado prioriza usando a matriz de impacto/esforço, resolvendo primeiro os casos de maior risco e menor custo. Isso gera economia de recursos e melhores resultados.

9. Recursos Adicionais para Aprimorar sua Prática Jurídica com Análise de Dados e IA:

Este guia apresentou oito ferramentas poderosas para auxiliar advogados na análise de dados, resolução de problemas e tomada de decisões estratégicas. Para aprofundar seu conhecimento e aplicar essas ferramentas em seus projetos, indicamos alguns recursos adicionais:

Livros:

- **Thinking, Fast and Slow**, de Daniel Kahneman: <https://www.amazon.com/Thinking-Fast-Slow-Daniel-Kahneman/dp/0143116806>
- **The Lean Startup**, de Eric Ries: <https://www.amazon.com/Lean-Startup-How-Constant-Innovation/dp/0307887898>
- **The Innovator's Dilemma**, de Clayton M. Christensen: <https://www.amazon.com/Innovators-Dilemma-When-New-Technologies/dp/0684848153>
- **The Black Swan**, de Nassim Nicholas Taleb: <https://www.amazon.com/Black-Swan-Improbable-Second-Edition/dp/081297381X>
- **TRIZ: A Methodology for Inventive Problem Solving**, de Genrich Altshuller: <https://www.amazon.com/TRIZ-Methodology-Inventive-Problem-Solving/dp/0971653101>

Artigos:

- **"The Five Whys: A Simple but Powerful Tool for Problem Solving"**: <https://www.mindtools.com/commskills/fivewhys.htm>
- **"Jobs-to-be-Done: A Framework for Innovation"**: <https://hbr.org/2016/09/jobs-to-be-done-a-framework-for-innovation>
- **"The Power of Affinity Diagramming"**: <https://www.mindtools.com/commskills/affinitydiagramming.htm>
- **"Using the Ansoff Matrix to Achieve Business Growth"**: <https://www.mindtools.com/commskills/ansoffmatrix.htm>
- **"How to Use a Force Field Analysis to Achieve Change"**: <https://www.mindtools.com/changemanage/forcefieldanalysis.htm>

Por André Medeiros – Advoco Brasil