



## Segunda Leitura: Palestra no exterior pede dose de diplomacia e ousadia

21/04/2013

Spacca

""Spacca" data-guid="vladimir\_passos\_freitas1.jpeg" />Os profissionais do Direito interessados em avançar nas suas carreiras, criar novas redes de relacionamento e crescer culturalmente, interessam-se por participar de atividades no exterior. Nada mais natural em um mundo que a cada dia se revela menor e com os países mais próximos.

Para estes vou passar o que a vida me ensinou, valendo-me da experiência de ter feito palestras no Brasil, Uruguai, Argentina, Paraguai, Honduras, México, Estados Unidos, Portugal, Itália, Marrocos, Tailândia, Quênia, Equador, Peru, Panamá, Nicarágua, El Salvador, Filipinas, Austrália, Trinidad/Tobago e Cuba, além de ter participado de outras atividades jurídicas em Israel, Colômbia, Venezuela, Bolívia, Espanha, África do Sul, Nova Zelândia e Canadá. Hoje estou a caminho da China, para palestrar no *Global Policy, Law and Intellectual Properties on Biodiversity Conservation at BioD-2013*, em Nanjing, China.

Como penetrar nesse mundo nebuloso, com regras próprias e desconhecidas? Como conseguir participar de painéis ou mesmo dar conferência em outros países? Como entrar nesse universo restrito a poucos profissionais, seja qual for a profissão na área do Direito?

Bem, a primeira regra, por certo, é ter amigos, relacionamento. Ninguém na Itália vai lembrar-se que no Brasil, em Caraguatutuba, existe um grande especialista em Direitos do Consumidor. É preciso circular, aparecer, relacionar-se, entregar o cartão de visita, enviar mensagens eletrônicas, enfim, estar disponível e atento às oportunidades.

Concomitantemente, é necessário ter uma boa cultura jurídica. Evidentemente, lá como cá, a plateia não deseja ouvir pessoas que se limitam a repetir a legislação ou afirmar coisas óbvias, como “é preciso por fim ao tráfico de drogas”.

Munido de bagagem cultural, ainda que não seja necessário ser um Pontes de Miranda, o passo seguinte é falar, ainda que não de forma perfeita, o idioma do país aonde se vai ou o adotado no congresso. Além disso, levar a palestra pronta em *Power Point* na língua local facilita a compreensão dos que assistem.

Aí um detalhe. O espanhol exige estudos, aulas. Não se pode ir à Colômbia e usar um portunhol impreciso e contraditório. Um curso de um ano costuma ser suficiente. E pode ser impulsionado assistindo a filmes ou noticiários na TV. O inglês é mais difícil. Exige longo tempo de estudo, que deve incluir palavras técnicas. Neste ponto, consultar livros especializados pode ser uma boa ajuda (por exemplo, Noronha, *Legal Dictionary*, Observador Legal Editora). Francês é importante, alcança não só a França como o Canadá e alguns países caribenhos e africanos. Italiano só na Itália, portanto, uso restrito.

Mas tudo isso não bastará se não houver uma dose mínima de ousadia. É que nenhum convite se passa com tranquilidade. É comum a passagem de avião chegar horas antes do embarque ou esquecerem-se de ir buscá-lo no aeroporto.

Manter o senso de humor, em todas as situações, é imprescindível. Nada mais errado que reclamar do hotel porque o apartamento não tem frente para o mar ou exigir um veículo especial para ir do hotel ao local do congresso, por entender que palestrante não deve ir no ônibus destinado aos demais participantes. É pedir para não ser mais convidado.

Conhecer o país aonde se vai também é relevante. Hábitos e culturas diferentes exigem posturas da mesma forma diversas. É um grave erro de conduta cumprimentar um juiz inglês com um beijo no rosto ou tapinhas nas costas. Falar alto na França é imperdoável. Assim, tal qual fazem os homens de negócios quando vêm ao Brasil a trabalho, é preciso ler e informar-se sobre a cultura local.

A palestra deve ser técnica e com informações precisas sobre o Brasil. Pode e deve-se mencionar a Constituição e as leis. Mas não ficar repetindo-as monotonamente. O que os estrangeiros querem saber do Brasil é como aqui se decide determinado assunto, como isso pode refletir-se na economia ou nos aspectos sociais. Em suma, é preciso objetividade, inclusive com citação de precedentes dos Tribunais. Posições políticas ou religiosas não devem ser exteriorizadas. Podem ser mal interpretadas e criar-se um incidente.



O palestrante deve ser honesto em suas posições. Deve apontar, sim, tudo o que há de bom no nosso sistema jurídico. Mas não deve atribuir-lhe a perfeição. O que há de mau também deve ser mostrado, sempre com a observação de que estão sendo feitos estudos para aperfeiçoar tal aspecto. Honestamente.

Se a organização pedir que se apresente um texto escrito para publicação, mesmo que isto lhe tire duas noites de sono, a solicitação deve ser atendida. E no idioma do evento, pois não adianta mandar um texto em português, que não será lido por ninguém. Uma pessoa articulada tem sempre disponível um tradutor para o inglês e o espanhol. E não deve lamentar o pagamento, pois, na verdade, está investindo em sua carreira.

Antes de embarcar, em meio àquela confusão (azáfama, diria um advogado 100 anos atrás) típica de viagem, recomenda-se comprar na livraria do aeroporto um belo livro sobre o Brasil, com tradução para o inglês, para presentear quem o convidou. É importante, ainda, comprar presentes menores para todos os que se mostrem gentis. As mulheres estrangeiras adoram receber mimos de capim dourado, do Jalapão, estado de Tocantins.

Além disso tudo, nunca se deve esquecer que quem o convida está querendo ser convidado. É um contrato tácito, mas exigido com rigor em íntimas avaliações. Portanto, assim que possível, convide seu amigo argentino ou australiano para vir palestrar no Brasil. E aqui, atenda-o bem, leve-o a passeios, mostre lugares interessantes. Se ele quiser conhecer o Amazonas, conecte-o com um amigo daquele estado para que seja recepcionado. Não é apenas nas atividades científicas que se consolidam as relações.

Aí estão regras básicas de conduta para aqueles que não se conformam com os horizontes limitados de sua cidade, estado ou país. Para aqueles que desejam romper horizontes e fronteiras e que da vida querem extrair o que há de melhor.

E para encerrar: por que estou me dispondo a passar tais informações a pessoas que não conheço? Por uma razão muito simples. A vida me ensinou que quanto mais se distribui, quanto mais se doa e auxilia o próximo, mais se recebe. Esta é uma das poucas certezas que guardo comigo. Boa sorte.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2013-abr-21/segunda-leitura-palestra-exterior-dose-diplomacia-ousadia/>