

Recursos visuais no Tribunal do JÃºri podem fazer a diferenÃ§a no veredicto



"É preciso ver para crer". Para advogados e promotores que

atuam no Tribunal do Júri, a frase é mais que uma negação da fé. Ela representa a aplicação de uma técnica eficiente de persuasão: a da apresentação de imagens. Isso não é novidade, entretanto. Afinal, todos sabem que "uma imagem vale mais do que mil palavras". Mas há quem acredite que mesmo uma apresentação visual, organizada no *Power Point*, pode ser tediosa para os jurados, de forma que podem perder ou esquecer algum ponto importante. Por isso, com a ajuda da tecnologia e de *designers* gráficos, é melhor transformar a apresentação em uma espécie de show, muito mais interessante e, quiçá, inesquecível.

No fundo, muita gente aprecia ter, na vida real, uma oportunidade de repetir a famosa frase do personagem Joe Gideon, interpretado por Roy Scheider, no filme *All That Jazz*. "It's show time!" não deixa de ser um brado retumbante, com capacidade de resgatar o *show-man* de dentro de uma mente tímida, que enleva o ânimo para cumprir bem a tarefa de fazer uma apresentação. "Mas não é preciso exagerar", diz o advogado Paul Sandler, há anos no *métier*. Ele escreve o blog [The Art of Advocacy](#), ou "A Arte da Advocacia".

"É preciso criar um impacto visual, o que pode ser conseguido com a alta tecnologia disponível hoje e com a ajuda de *designers* gráficos, porque eles podem criar maravilhas na sala do Tribunal do Júri. Mas não é a sofisticação que conta e sim a forma com que as imagens são usadas para persuadir os jurados", ele diz. A ideia pode ser particularmente útil a advogados e promotores quando têm de se dirigir a jurados com mentes de "São Tomé".

Sandler prefere usar uma combinação de técnicas, com desde imagens gráficas mais simples, como quadros e diagramas feitos em cartolina, dispostos em um cavalete, até apresentações no *Power Point* e vídeos, com imagens *high tech* saltando de seu *laptop* para a sala do tribunal. Para ele, tudo isso mesclado com as tradicionais inquirições de testemunhas cria um show vívido, de memória duradoura, na mente dos jurados.

É de conhecimento geral que as pessoas tendem a acreditar mais no que veem do que no que escutam.



Mas pessoas diferentes processam as informações de formas diferentes. "Com isso em mente, é melhor variar o tipo de apresentação de provas visuais, para que sua mensagem seja recebida por todos os jurados", explica o advogado.

De acordo com Sandler, alguns jurados são mais receptivos a informações lógicas, diretas e objetivas. A eles deve ser dirigida uma quantidade de mensagens expressadas em palavras, quadros, gráficos e diagramas, isto é, um conjunto de argumentos técnicos. Outros jurados são mais sensíveis a apresentações que trazem carga emocional. Sob esse aspecto, fazem mais sucesso as histórias contadas, os exemplos, as analogias familiares e recursos visuais como fotos, vídeos e imagens no *Power Point*.

"Os juízes e jurados mais jovens estão bem mais acostumados a provas e argumentos visuais do que as pessoas de gerações mais antigas. Assim, pode ajudar muito maximizar o uso de recursos visuais no julgamento", recomenda. Mas o advogado alerta que a variedade é fundamental. "A uniformidade ou a monotonia reduzem o impacto de qualquer apresentação. Balancear esses recursos é uma arte. Faz parte da arte da advocacia."

"Os recursos visuais devem ser usados como elementos de prova ou como instrumento de apoio a seus argumentos. Nada mais que isso. Uma apresentação que valoriza apenas os recursos visuais ou os efeitos tecnológicos pode ser um tiro pela culatra. O juiz e os jurados irão notar, facilmente, que é uma artimanha para acobertar a falta de conteúdo", avisa Sandler.

Ele recomenda que antes do início de qualquer sessão no tribunal, o advogado ou promotor chegue mais cedo e contate os auxiliares do juiz, para entrar em acordo sobre a melhor posição da tela (ou do cavelete) e a conexão dos equipamentos etc. Ele lembra que tribunais podem ter seus próprios equipamentos para apresentações visuais.

A maior vantagem de uma apresentação de Power Point, por exemplo, feita a partir do laptop do advogado ou do promotor, é uma certa indisponibilidade do material para seu oponente. Em apresentações visuais, uma parte pode, como ocorre muitas vezes, usar os recursos visuais da outra parte, para desenvolver seus argumentos. "Mas se o laptop é seu, depois de terminada a apresentação, desligue-o. Frequentemente a outra parte acha inapropriado pedir seu laptop emprestado, para usá-lo contra você", diz.