



Técnica para ganhar no Tribunal do Júri é imunizar os pontos fracos

Abraham Lincoln, o 16º presidente dos Estados Unidos, enfrentou alguns conflitos de grandes proporções em seu governo, como a Guerra Civil Americana e a Libertação dos Escravos. Mas a resolução de conflitos já fazia parte de sua vida há tempos. Por 24 anos (quase metade de sua vida), ele atuou como advogado. Em seu legado, há algumas recomendações para a classe. Ele disse, por exemplo, que o sucesso do advogado em um contencioso é diretamente proporcional ao empenho que ele coloca no caso. E mostrou o que, para ele, era o caminho das pedras para ganhar qualquer litígio nos tribunais: conhecer o caso do oponente melhor do que ele mesmo.

O advogado e professor de Direito Paul Sandler diz que "Lincoln articulou uma verdade básica sobre estratégias no Tribunal do Júri: ganhar envolve a arte da imunização e da contradição. Isto é, o advogado tem de entender bem os pontos fracos e fortes de seu caso, bem como os pontos fortes e fracos da outra parte, para definir sua estratégia. A estratégia proposta por ele é a de "imunizar" seus pontos fracos contra os possíveis ataques da outra parte, refutar os pontos fortes do oponente e atacar seus pontos fracos (apenas os que são significativos para persuadir o júri).

A imunização significa apresentar os pontos fracos de seu próprio caso, antes que o oponente o faça. Isso mostra aos jurados e ao juiz, desde logo, que o advogado examinou todas as facetas do caso. E está preparado para discutir seus pontos fracos e seus pontos fortes, levando à conclusão de que, no conjunto, o seu caso é o único que faz sentido. A apresentação antecipada dos pontos fracos do caso pelo advogado desestabiliza os argumentos de seu oponente, diz o professor. Isso porque, quando o oponente atacar a questão, se o fizer, ele vai trombar com respostas que já estão nas mentes dos jurados. Isto é, à medida que o oponente argumenta, a mente de cada jurado pode processar uma explicação por conta própria, de forma consciente ou inconsciente.

Uma maneira de fazer isso é antecipar para os jurados o que seu oponente vai argumentar. Por exemplo, em um caso de lesão corporal, em que a outra parte vai alegar negligência do demandante (isto é, que a conduta do demandante contribuiu para sua própria lesão), o advogado pode alegar: "A defesa do Sr. Sandler vai sustentar que o Sr. Smith também foi negligente e que sua negligência o impede de solicitar indenização por danos, porém...". A tendência é a de que os jurados, quando ouvirem a outra parte, vão absorver o ataque sem abandonar as razões que o advogado já apresentou, diz o professor.

A explicação completa do ponto fraco do caso pode ser deixada para um momento subsequente, como o do contraditório, em que o advogado terá a oportunidade de demonstrar que o argumento do oponente é imperfeito. Mas a explicação completa exerce um efeito maior sobre os jurados se apresentada antes que o oponente mostre o seu argumento crucial. O professor entende essa técnica como uma espécie de "inoculação" (ou vacinação) contra um possível ataque devastador da parte adversária.

Na contradição, o advogado já ouviu a outra parte e trata de revelar — e atacar — as fraquezas de seus argumentos e provas, com o propósito de torná-los inaceitáveis pelo juiz e pelos jurados, explica Paul Sandler. Enquanto a parte adversária expõe o seu caso ao juiz e aos jurados, o advogado deve anotar rapidamente seus argumentos, para selecionar o que vai contestar e o que vai, pelo menos, "minar" (ou colocar em dúvida). Mas, sem tirar os olhos dos jurados, por muito tempo. As reações dos jurados



podem ser uma boa indicação dos pontos que devem ser contraditados. Na hora da contradição, a linha de argumentação deve ser forte, mas não excessivamente longa ou exagerada, a ponto de exaurir a paciência dos jurados e do juiz.

Entretanto, não basta atacar a argumentação do oponente. "É preciso apresentar um caso superior ao dele", diz Paul Sandler. "Em termos simples, isso significa que o advogado deve persuadir o juiz e os jurados de que seus argumentos fazem mais sentido do que os de seu oponente", diz. Quando o advogado cria uma teoria positiva, ele oferece aos jurados mais do que um cenário alternativo aceitável. Ele também ajuda os jurados e o juiz entender que, afinal, a outra parte, a que cabia o ônus da prova, falhou em sua missão.

Exceções são difíceis de existir, mas existem, diz o professor. Por exemplo, se o advogado conseguir demonstrar que a outra parte não satisfaz sua obrigação de arcar com o ônus da prova, ele não precisa se preocupar em construir uma teoria positiva no contexto da contradição.

Date Created

29/08/2012