



Inquirição cruzada dá a oportunidade de advogados serem testemunhas

Advogados e promotores, no Tribunal do Júri, não se sentam no banco das testemunhas, mas nem por isso deixam de testemunhar. Aliás, são as principais testemunhas do caso, quando descrevem os fatos e apresentam provas aos jurados nas alegações iniciais e, depois, nas finais. Assim, existem pelo menos duas boas oportunidades para testemunharem durante um julgamento. Na verdade, três: a inquirição cruzada é mais uma grande oportunidade para o advogado (ou promotor) apresentar o seu próprio testemunho aos jurados.

Na inquirição cruzada, aquela em que a testemunha arrolada pela outra parte é interrogada, o advogado (ou promotor) pode fazer [perguntas "indutoras de resposta"](#) — que, na verdade, têm muito pouco de pergunta. O que se faz é narrar os fatos em frases curtas, com uma pequena pergunta ao final, que serve para pedir a confirmação da testemunha. Na sequência de frases curtas, o advogado (ou promotor) acaba oferecendo um testemunho aos jurados — mesmo que aparentemente indireto. Caberá à testemunha apenas responder "sim" ou "não" ou fazer um movimento com a cabeça com a mesma finalidade.

Assim, cada profissional tem sua chance de oferecer testemunhos aos jurados durante a inquirição direta (a de suas próprias testemunhas) e da inquirição indireta (a de testemunhas da outra parte). Na inquirição direta, os jurados estarão conectados à testemunha e dificilmente se dão conta de que o advogado (ou promotor) está regendo a apresentação. Nos dois casos, o objetivo do profissional é buscar o controle da situação, para que os "testemunhos" sejam convincentes, diz o advogado e professor de Direito Elliott Wilcox, editor do *TrialTheater*.

Para isso, é preciso uma boa preparação para o julgamento. "O melhor advogado de qualquer contencioso é o advogado que melhor se prepara para o contencioso", diz o professor. No entanto, existem algumas técnicas que podem ajudar o profissional a fazer um bom trabalho na inquirição cruzada. Uma é cortar toda a "gordura" das perguntas indutoras de resposta. Isto é, retirar delas todas as palavras irrelevantes. Palavras em excesso reduzem a força da inquirição, podem criar confusão e, pior, dão uma oportunidade à testemunha alheia para tergiversar em sua resposta, em vez oferecer um "sim" direto.

Eis três exemplos de "gorduras" que podem ser cortadas de uma inquirição direta que pretende ter a força de um testemunho convincente:

1 – Advérbios

Eles diluem o poder da inquirição cruzada porque fornecem à testemunha oportunidades de discordar de suas afirmações/perguntas. Por exemplo, você pode dizer à testemunha: "Você caminhou em direção à praça, afastando-se da cena do acidente". Se você tem a informação certa, não há espaço para discordância. A resposta será "sim".

Mas se você acrescenta um advérbio na formulação da sentença, as coisas mudam. Por exemplo: "Você caminhou rapidamente em direção à praça, afastando-se da cena do acidente". A testemunha pode não



gostar do "rapidamente" e dar uma resposta agressiva, que não convém a seu propósito. Afinal, advérbios carregam uma carga de interpretação subjetiva. Podem conter uma conotação pouco agradável, ao contrário de uma informação objetiva (que é diferente de uma informação estritamente objetiva ou possivelmente objetiva).

Se você escrever suas afirmações/perguntas com antecedência, revise o texto e considere cortar todas as palavras terminadas em "mente". Advérbios são fáceis de achar em qualquer texto: eles modificam os verbos, como os adjetivos modificam os substantivos e, portanto, estão sempre por perto de verbos (às vezes, estão muito perto, às vezes consideravelmente perto).

2 – Percepções

Alguns advogados e promotores tendem a perguntar a testemunhas o que elas perceberam de um acontecimento, em vez de perguntar o que aconteceu. Exemplos:

"Você viu quando o policial sacou sua arma?"

"Você viu quando o policial apontou o revólver para o suspeito?"

"Você notou se havia alguma coisa na mão do suspeito?"

"Você viu quando o policial acionou o gatilho da arma?"

"Você ouviu um único tiro?"

"Você viu quando o suspeito caiu no chão?"

Esse tipo de formulação da pergunta dá maior ênfase ao que a testemunha viu, enquanto o mais importante é definir o que o homem fez. Em outras palavras, os jurados podem ser convencer apenas de que a testemunha é, de fato, uma testemunha dos fatos. Para fortalecer o testemunho, é preciso se focar nos eventos e não nas percepções da testemunha. Refazendo as perguntas, para limitá-las aos fatos:

"O policial sacou sua arma?"

"O policial apontou o revólver para o suspeito?"

"Havia alguma coisa na mão do suspeito?"

"O policial acionou o gatilho?"

"Um único tiro foi disparado?"

"O suspeito caiu no chão?"

3 – Pergunta pós-afirmação

É uma técnica de inquirição cruzada. São perguntas que induzem a resposta, correto?



"Você tinha 30 milhões de ações da SuperMega, correto?"

"Seu melhor amigo é o presidente da empresa, não é verdade?"

"Ele lhe disse para vender todas suas ações em 2 de outubro, certo?"

"Você vendeu todas as suas ações, não foi?"

"Três dias mais tarde, a empresa entrou em falência, correto?"

Usada sem exagero, essa técnica de formular perguntas pode criar um impacto dramático, quando for necessário. Todavia, o uso em excesso, pode ser prejudicial, principalmente quando se repete várias vezes as mesmas coisas ("correto", "correto", "correto"). Parece um "disco furado". A eliminação da pergunta final pode racionalizar a inquirição cruzada. Basta dar à afirmação a entonação de pergunta:

"Você tinha 30 milhões de ações da SuperMega?"

"Seu melhor amigo é o presidente da empresa?"

"Ele lhe disse para vender todas suas ações em 2 de outubro?"

"Você vendeu todas as suas ações?"

"Três dias mais tarde, a empresa entrou em falência?"

Para fazer esse tipo de pergunta, você precisa ter certeza de que a resposta será "sim", conforme esperado — e que um "não" é inesperado. E não o contrário. Ou seja, pode ser contraproducente fazer uma pergunta que provoque a resposta "não", porque isso pode destruir sua autoridade. Imagine perguntar a uma testemunha: "Você gosta de levar vantagem em tudo?".

No caso dos Estados Unidos, há mais um pequeno problema: alguns juízes podem achar que não basta a entonação colocada em uma afirmação para convertê-la em pergunta. Isso se resolve alternando a formulação das sentenças — é útil da para se dar ênfase a determinadas perguntas:

"Você tinha 30 milhões de ações da SuperMega?"

"Seu melhor amigo é o presidente da empresa, correto?"

"Ele lhe disse para vender todas suas ações em 2 de outubro, certo?"

"Você vendeu todas as suas ações, não foi?"

"Três dias mais tarde, a empresa entrou em falência?"

Vale a pena investir em sua qualificação de "testemunha" em um julgamento. Pode ser a diferença entre ganhar e perder um julgamento, diz Elliott Wilcox.

Date Created



19/11/2012