

Concordar com a acusação pode ser a melhor defesa no Tribunal do Júri

Imagine uma alegação inicial arrasadora da acusação. Em 30 segundos, o tempo de um comercial de TV, o promotor cativa os jurados. A linguagem corporal dos membros do júri parece ensaiada. Eles fazem um movimento de aprovação a cada descrição que o promotor faz do crime. Ele descreve com precisão — e com a medida certa de emoção — cada tiro que o réu deu na vítima. Os jurados parecem "ver", bem em sua frente, a cena terrível: O jovem, que apenas começa a vida, caindo ensanguentado no estacionamento, por causa dos tiros disparados pelo réu — um no peito, outro no pescoço e, finalmente, o tiro fatal na cabeça. A descrição é feita pelo advogado e professor Elliot Wilcox, editor do *TrialTheater*.

Os jurados acompanham passo a passo os fios da meada, com movimentos de aprovação com a cabeça, a cada detalhe da história bem contada pelo promotor. Uma história convincente, sem falhas. Nem percebem que estão dizendo "sim" ao promotor, em sua linguagem corporal, quando ele lhes pede para fazer o ele espera que façam. Finalmente, o promotor se cala, olha fixamente para os jurados que retribuem o olhar. Um compromisso tácito está selado: Os jurados estão com o promotor.

O promotor retorna para seu assento e o silêncio toma conta do tribunal. Sua alegação inicial foi tão vigorosa e eficiente, que até o juiz se deixou contagiar, por um momento, pela emoção da narrativa. Mas o juiz reage rapidamente: "A defesa deseja fazer uma alegação inicial?", pergunta. A pergunta é de praxe, mas soa, para todos na sala do tribunal, como uma sugestão para a defesa ficar calada, depois das alegações irrefutáveis do promotor. O que ele vai dizer?

O advogado se levanta, abotoa o paletó, coloca a mão sobre o ombro de seu cliente e se dirige ao juiz: "May it please the court?" — essa é uma expressão formal, usada nos EUA por advogados em algumas situações, para pedir permissão para se dirigir ao juiz e aos jurados. Uma espécie de "Se o tribunal me der a honra!".

Quando o juiz o autoriza a ir em frente, o advogado se movimenta para assumir sua posição na sala. Primeiro, passa em frente do promotor e, com um leve sorriso, movimenta sua cabeça em sinal de cumprimento — e aprovação. Afinal, o promotor fez um ótimo trabalho. Vai até um ponto na sala, que o coloca de frente para os jurados e, ao mesmo tempo, no campo visual do juiz e de todos no tribunal.

O advogado faz contato visual com os jurados. O que é que ele vai dizer? Na verdade, ele tem o que dizer e suas primeiras palavras foram...as mais improváveis possíveis:

"Nós concordamos com tudo o que o senhor promotor disse..."

Realmente improváveis, porque ninguém espera que, em um Tribunal do Júri, alguém faça alguma coisa diferente do que contestar o que a outra parte diz ou mostra. Afinal, para que ir ao tribunal se as partes concordam uma com a outra?

Mas, não é intenção da defesa ajudar a condenar o réu. Depois de uma pausa de segundos, o advogado

levanta a voz para enunciar as palavras seguintes:

"Nós concordamos com tudo o que o senhor promotor disse... (levantando a voz)... Porém... (pausa) falta um detalhe muito importante nessa história... (e em tom didático): o de que o réu fez o que fez porque foi obrigado a agir em legítima defesa".

Os jurados, o juiz e todos na sala do tribunal estão prontos para ouvir o outro lado da história. O julgamento está ficando cada vez mais interessante! O advogado faz contato visual com os jurados que, em sua linguagem visual, estão lhe pedindo para lhes dar os detalhes de sua história.

O poder do reconhecimento

Reconhecer que a outra parte está certa não é apropriado na maioria das circunstâncias em um Tribunal do Júri. No entanto, às vezes, é melhor reconhecer o que é óbvio, do que dar soco em ponta de faca. "Uma concessão gigantesca à outra parte, na alegação inicial, pode aumentar dramaticamente sua capacidade de persuasão e os jurados ficarão muito mais sensíveis a seus argumentos", diz o advogado e professor Elliot Wilcox, editor do *TrialTheater*.

Como um princípio geral, [a defesa não precisa rebater todas as acusações](#) no Tribunal do Júri. A defesa deve selecionar apenas os fatos ou argumentos que realmente podem pesar na decisão dos jurados, na hora de decidir, para contestá-los, quando são contestáveis. E deve utilizar todo o restante de seu tempo, seja nas alegações iniciais, seja nas finais, para apresentar seus próprios fatos, suas próprias provas e seus próprios argumentos aos jurados. Ou seja, concentrar-se no seu próprio caso, tanto quanto possível.

No caso apresentado aqui, não havia o que contestar. A descrição dos fatos pelo promotor fora perfeita, convincente. A defesa não poderia negar que o réu estava na "cena do crime", porque ele foi preso em flagrante. Não poderia alegar que seu cliente não atirou porque suas impressões digitais estavam na arma que foi apreendida e foram detectados resíduos da arma disparada em seus dedos.

A melhor estratégia da defesa foi, então, confirmar os fatos para minimizar o sucesso da acusação. Com isso, o advogado capturou a atenção do júri e criou um impacto para a apresentação de seu caso. Essa estratégia ajuda a cumprir três objetivos, diz Wilcox:

Credibilidade

O advogado reforça sua credibilidade perante o júri, o que é fundamental para seu sucesso em qualquer julgamento. O advogado não pode subestimar a inteligência dos jurados, tentando lutar contra fatos que são óbvios, provas e argumentos que são irrefutáveis, só porque está do outro lado da bancada. Isso seria um erro que ele deve deixar para os políticos. Ao sustentar a verdade, explícita e cara, no entanto, ele ganha a confiança dos jurados e prepara o campo para seu contra-ataque.

Impacto

Ao reconhecer que os fatos apresentados pela outra parte correspondem à verdade, o advogado reduz o impacto das alegações da outra parte. De certa forma, "rouba" a cena que, até então, era totalmente favorável à acusação. E estimula os jurados a prestar atenção nos fatos, provas e argumentos que ele tem a apresentar. "Sim, meu cliente atirou na vítima. Mas, isso foi consequência de uma necessidade...". Agora o foco não é mais o tiroteio e sim o que o provocou.

Contra-ataque

Nesse caso — como deve ser feito em muitos outros casos — a defesa, ao sair para o contra-ataque, procura concentrar todo seu poder de fogo em um único ponto, o da legítima defesa. "Imagine alguém tentando colocar fogo em um papel com uma lupa", sugere Wilcox. "Se a pessoa movimentar a lupa de um ponto do papel para outro, não consegue acender fogo algum. Mas se, com a lupa na mão, concentra os raios solares sobre um único ponto, certamente vai fazer a coisa pegar fogo", diz. Muitas vezes, em um julgamento, acontece a mesma coisa. Concentrar todo o poder de fogo sobre um mesmo ponto pode ser a melhor estratégia para chegar à vitória.

Date Created

01/10/2012