



Especialista dá dicas para escolher jurados no Tribunal do Júri

Todo processo de seleção de jurados, nos Estados Unidos, começa com uma solene mentira: "Senhoras e senhores, estamos aqui para escolher um júri justo e imparcial". Em seguida, promotores e advogados entrevistam cada jurado prospectivo, para identificar os claramente tendenciosos e eliminá-los. Mas a tendenciosidade de alguns entrevistados não é óbvia. É sutil. Esses são os alvos da seleção de advogados e promotores com capacidade para perceber sutilezas. "Nenhum promotor ou advogado, no melhor uso de suas faculdades mentais, quer escolher um jurado justo e imparcial", diz o advogado e professor Elliot Wilcox, editor do site *TrialTheater*.

Nos EUA, o processo de escolha dos 12 jurados para um tribunal do júri em casos criminais é, muitas vezes, uma grande produção. Servem, em alguns casos, de enredo para obras literárias e cinematográficas. Em casos civis, em que apenas seis jurados são selecionados e a carga emocional do julgamento é menor, os procedimentos são mais simples. Em muitas jurisdições, os "candidatos" a jurado são sabatinados na sala do tribunal pelo juiz, pelo promotor e pelo advogado de defesa. Especialistas podem colaborar com as partes. Cada "candidato" é entrevistado individualmente, na frente de todos.

Apesar de o processo ser diferente em outras jurisdições — como as do Brasil — pode ser interessante conhecer nuances da seleção de jurados, quando advogados e promotores estão envolvidos no procedimento. E também é interessante para reforçar a noção de que os profissionais que atuam no tribunal do júri devem aprender a interpretar a linguagem corporal de todos os participantes do julgamento, especialmente a dos jurados.

Detectar sinais de aprovação ou desaprovação na expressão corporal de jurados é uma técnica que craques do tribunal do júri dominam. Por várias razões. O advogado pode perceber, por exemplo, quais são as provas materiais ou testemunhais que impressionam mais os jurados, ao observar os argumentos que provocam apreciação, rejeição ou coisa alguma. E notar os jurados que parecem não aceitar as provas e argumentos e que, nas alegações finais, terão de ser olhados nos olhos, em um último esforço de convencimento.

No caso dos advogados e promotores americanos, que atuam em jurisdições em que o sistema é adotado, aprender a detectar sinais que revelam as tendências sutis dos jurados prospectivos é fundamental, diz Wilcox. Nos EUA, advogados e promotores têm dois objetivos importantes no processo de seleção do júri: "Escolher os jurados que tendem a se posicionar a favor de seu cliente e eliminar os que tendem a ficar contra ele". A capacidade de identificar as tendências sutis do "candidatos" ajuda a compor um júri, tanto quanto possível, mais favorável.



Para descobrir que atitudes, convicções e experiências de vida os jurados prospectivos vão levar para a sala de deliberação, ao fim do julgamento, é preciso fazer os "candidatos" falarem, como se sabe. Mas há um tipo de "candidato" que o advogado (ou promotor) precisa fazer falar muito: o que é claramente tendencioso em favor da outra parte. Ele será eliminado, no final das contas. Mas não rapidamente. A entrevista deve continuar, porque esse tipo de "candidato" pode ajudar a descobrir muitas coisas interessantes sobre os demais "candidatos" num assento no júri.

O exemplo de uma entrevista com um jurado prospectivo para o julgamento de um caso de motorista embriagado mostra como um promotor não teve pressa de eliminar um "candidato", apesar de sua postura agressiva contra a acusação. "Eu não entendo porque esse caso tem de vir a julgamento. Nós não estamos em um país comunista para sermos impedidos de dirigir um carro quando quisermos e para onde quisermos. Também temos o direito constitucional inalienável de sermos felizes. E quando eu bebo, eu fico mais feliz. Nunca vou condenar alguém por fazer o que tem direito a fazer", ele declarou na entrevista.

Em vez de dispensar o "candidato", o promotor voltou a lhe fazer perguntas, para que ele continuasse falando. "Por que você está convencido disso?" "Desde quando você pensa assim?" "Você não considera que isso pode causar danos a outras pessoas?" Ou simplesmente: "Pode me explicar isso melhor, por favor?" Na verdade, a pergunta não interessa. Muito menos a resposta. O promotor (ou o advogado, em outras circunstâncias) quer apenas que o "falastrão" continue falando, para ele ter oportunidade de observar os demais "candidatos" a jurado, através de suas expressões corporais.

Em outras palavras, o promotor (ou advogado) transforma um jurado prospectivo claramente tendencioso em uma "caixa de ressonância" de pontos de vista desfavoráveis, às vezes preconceituosos, que provocam reações nos demais "candidatos". O trabalho do profissional é abrir seu ângulo de visão e observar. Os demais jurados prospectivos "julgam" o entrevistado da vez, enquanto ele fala, e manifestam seus próprios pontos de vista por meio de expressão corporal — algumas vezes sutilmente, outras nem tanto.

Para definir de que lado do muro os demais jurados prospectivos estão, o advogado (ou promotor) deve prestar atenção em sinais de aprovação ou desaprovação, tais como:



- Movimentos da cabeça verticalmente (em aprovação);
- Movimentos da cabeça horizontalmente (em reprovação);
- Movimento do corpo para a frente (favorável, por buscar proximidade, se é uma reação instantânea);
- Movimento do corpo para trás (desfavorável, por buscar distanciamento, se é uma reação instantânea);
- Movimento dos olhos (tem diversos significados. Um comum é a expressão da pergunta "e daí?");
- Levantar as sobrancelhas (geralmente, indica surpresa ou espanto; mas pode significar também interesse em saber mais);
- Enrugar os olhos (pode ter significados diferentes, tais como sinal de concentração ou, se acompanhado de certa expressão facial, de dúvida);
- Fazer contato visual com o advogado ou com o promotor (de uma maneira geral, é um bom sinal);
- Suspirar;
- Olhar o relógio na parede ou no pulso;
- Cruzar os braços.

Date Created

29/10/2012