

---

## Advogados e promotores devem se livrar do vício de fazer promessas

Nas alegações iniciais, é preciso tomar cuidado com promessas. De preferência, evitá-las. Parece inacreditável, mas alguns advogados de defesa cometem o erro crasso de prometer aos jurados, por exemplo, que vão provar a inocência de seu cliente, segundo o advogado e professor de Direito Elliott Wilcox, editor do *Trial Theater*.

"Por que fazer essa promessa descabida, se o ônus da prova cabe à acusação?", questiona Wilcox. Quando o advogado promete que vai provar a inocência do réu, ele transfere para a defesa o ônus da prova, na mente dos jurados — os mesmos que vão cobrar o cumprimento da promessa, antes de dar o veredicto.

Se não cumprir a promessa nos altos padrões esperados, porque o advogado assim os apregoou, o sentimento mais provável dos jurados será o de que a defesa não conseguiu provar a inocência do réu, como anunciou eloquentemente que o faria, e que, portanto, seu cliente é culpado.

Talvez fosse mais proveitoso para a defesa lembrar os jurados que o ônus da prova cabe à acusação e explicar porque o Estado terá dificuldades de provar a culpa do réu, sugere Wilcox.

Promessas nas alegações iniciais correm o risco de se assemelhar à "propaganda enganosa", quando não são integralmente cumpridas. Resultam em frustração. Promessas não cumpridas satisfatoriamente também trazem à mente os preconceitos que se tem contra políticos. Produzem descrédito. Lembram ainda as artimanhas de vendedores de lebres que, na verdade, só têm gatos.

Promessas podem ser necessárias, vez ou outra, para criar uma expectativa que, com certeza, será mais do que cumprida. Isto é, podem exercer um bom efeito, em algumas circunstâncias. Mas devem ser usadas com discricção por advogados e promotores. Elas elevam o nível de expectativas dos jurados. Qualquer falha resultará na destruição da credibilidade do trabalho.

A credibilidade, em qualquer circunstância, é construída em cima de elementos tão simples quanto os que se usa em um alicerce. São elementos facilmente identificáveis e facilmente comprováveis. São fatos, argumentos e provas que não deixam dúvidas. Os que deixam dúvidas serão sustentados pela credibilidade bem construída.

São elementos bem diferentes do que se vê, por exemplo, em anúncios publicitários. Recorde-se, sugere Wilcox, de como voos aéreos podem ser desastrosos. Reservas marcadas não encontradas, filas enormes no aeroporto, voos atrasados, bancos desconfortáveis no avião, falta de lugar para a bagagem de mão, serviço ruim, malas desaparecidas etc.

Compare essa situação com os anúncios da companhia aérea: atendimento rápido no balcão, voos no horário, bancos com amplo espaço para as pernas, grande conforto, serviço de primeira, tripulação e passageiros sorridentes, muito espaço para a bagagem etc. O sentimento de frustração é enorme. Se perguntados, qual seria o veredicto dos passageiros sobre a companhia aérea?

"Não caia na armadilha de elevar demais as expectativas dos jurados nas alegações iniciais, com promessas difíceis de cumprir", aconselha Wilcox. "Mesmo que você apresente um caso persuasivo, juridicamente suficiente, isso pode não ser o bastante para os jurados. Afinal, eles vão julgar suas grandes promessas, não exatamente o caso. Você pode ter um desempenho profissional acima do exigível e, ainda assim, amargar um veredicto desfavorável.

Isso não significa que as alegações iniciais possam (ou devam) ser fracas. Ao contrário, devem ser fortes, persuasivas, sustentadas com o que se tem em mãos: fatos, argumentos e, principalmente, uma história bem contada. As promessas, sim, devem ser fracas. A criação de expectativas deve ser evitada.

A interação com o júri tem elementos de uma negociação. Afinal, advogados e promotores negociam um veredicto. Em negócios, é comum se criar altas expectativas que, muitas vezes, geram muita frustração e perda de fregueses.

No tribunal do júri, a atitude tem de ser a contrária: criar pouca expectativa e oferecer muito mais do que esperam. Se a apresentação de provas, testemunhos e os argumentos forem superiores aos que os jurados aguardam, a probabilidade de se obter um veredicto favorável é alta. Exceder as expectativas é melhor negócio.

**Date Created**

14/08/2013