
Fazer a testemunha repetir resposta favorável pode ser um tiro pela culatra

O Tribunal do Júri não é um ringue do UFC. Não tente “finalizar” o adversário, quando ele já está na lona. Você pode receber um golpe inesperado e perder a luta. O conselho é do advogado e professor de Direito Elliott Wilcox, editor do site *TrialTheater*. Para exemplificar, o advogado conta a história do julgamento de um traficante, em que a Promotoria era a favorita, até que uma resposta inesperada da testemunha da acusação mudou o rumo das coisas — ou poderia ter mudado, não fosse pela insistência da Defesa na mesma questão.

O objetivo da Promotoria, no julgamento, era provar que o réu teve participação ativa em uma conspiração para traficar 500 gramas de heroína. O objetivo da defesa, diante das circunstâncias, era tentar provar que o réu teve apenas uma pequena participação na transação: tudo o que fez foi negociar com apenas uma pessoa. Por acaso, essa pessoa era um informante da Polícia.

Mas o julgamento se revelou uma história de trapalhadas, explicável pela inexperiência do advogado de defesa e do promotor, ambos praticamente iniciantes no Tribunal do Júri.

O jovem promotor colocou no banco sua testemunha-chave, o informante da Polícia e, cumpridas as formalidades, fez a pergunta que incriminaria o réu:

— Desmond Llewellyn Witherspoon estava presente durante as negociações?

Resposta da testemunha, para a surpresa geral:

— Não que eu saiba.

O promotor, sobrecarregado de trabalho, sem tempo de ir a fundo nos casos e sem saber o que fazer nessa situação, informou ao juiz que não tinha mais perguntas e se sentou, abatido.

Nesse ponto, um advogado de defesa experiente, faria a mesma coisa: diria “sem perguntas” e se calaria. A acusação já estava na lona.

Mas não foi o que fez o empolgado e inexperiente advogado de defesa. Ele se levantou prontamente, fechou o botão do paletó e começou a interrogar a testemunha para “finalizar” o adversário de uma vez.

— O promotor lhe perguntou se Desmond Llewellyn Witherspoon estava presente nas negociações e você disse “não que eu saiba”. Correto?

— Sim, está correto. Não acho que ele estava.

— Então, Desmond Llewellyn Witherspoon não tem nada a ver com as negociações?

— Ao que eu saiba, não.

— Nesse caso, Desmond Llewellyn Witherspoon não acertou a venda de 500 gramas de heroína, não é?

— Não. Não que eu saiba.

— OK. Você já disse e repetiu “não que eu saiba”, mas acho que devemos deixar isso bem claro, de uma vez por todas. [*Aponta para o réu e continua*] Então, o réu não tem nada a ver com as negociações de heroína... Ou tem?

— Oh! O Pookie? Sim, Pookie foi o cara que acertou tudo. Ele me telefonou, me deu os preços, falou sobre a qualidade da heroína, contou que pode fornecer quantidades ilimitadas da droga, já que ele matou alguns traficantes que controlavam os negócios na Colômbia e que, além disso, ele tem patrulheiros da fronteira em sua folha de pagamentos. Ele me garantiu que tem o controle total dos negócios na região. Sim, Pookie é o chefe. Agora, esse tal Desmond, que vocês ficam mencionando, nem sei quem é. Aliás, nesse negócio ninguém sabe o nome verdadeiro de ninguém. Esse aí, todo mundo chama de “Pookie”.

Wilcox conta a história em tom de ficção — mais preocupado, talvez, em dar um exemplo radical para sedimentar facilmente uma ideia. Mas ele assegura que, muitas vezes, advogados e promotores inexperientes convertem uma resposta favorável de uma testemunha em desfavorável, apenas por insistir inadvertidamente na questão e, com isso, “sacramentar” a vitória. Outro exemplo comum:

— Você ouviu alguma coisa?

— Não. Ao que me recordo, não.

— Está seguro disso?

— Sim, estou.

— OK. Então você não ouviu absolutamente nada...

— Bem, a não ser por ... — e segue-se o relato de um ponto fundamental que parecia inócuo para a testemunha.

Para Wilcox, não há nada demais se, diante de uma resposta favorável, o advogado (ou promotor) mudar a linha de questionamento ou se calar. Insistir na confirmação do testemunho favorável pode gerar respostas inesperadas, porque abre-se oportunidade para a testemunha se explicar — ou falar o que quiser. A partir daí, ninguém sabe o que pode acontecer.

No Tribunal do Júri, nenhum advogado (ou promotor) pode deixar a testemunha da outra parte falar o que quiser e ficar à mercê de respostas inesperadas, diz Wilcox.

Date Created

10/01/2014
