



Jurados esperam que advogados e promotores cumpram promessas

Em julgamentos nos EUA, muitos advogados e promotores padecem do mal que desacredita a classe política há séculos: prometer e não cumprir. Isso acontece, com frequência, nas alegações iniciais, em que prometer aos jurados provas e testemunhos que serão apresentados durante o julgamento é o padrão. Fazer esse tipo de promessa é inevitável. O problema é prometer demais ou fazer promessas que não serão cumpridas por alguma razão, como a de uma mudança de estratégia no decorrer do julgamento, diz o advogado e professor de Direito, Elliott Wilcox, editor do *TrialTheater*.

No tribunal do júri, o sucesso de um advogado (ou promotor) depende, fundamentalmente, de sua credibilidade — uma qualidade que deve ser cuidadosamente construída ao longo do julgamento, perante cada corpo de jurados. Os jurados precisam confiar no profissional. Promessas em excesso minam a confiança. Por isso devem ser feitas na dose certa. Promessas não cumpridas exercem um efeito pior ainda.

Algumas poucas promessas bem formuladas, integralmente cumpridas, por sua vez, fortalecem a credibilidade, gera confiança, criam uma boa expectativa e ajudam a ganhar o caso. Por exemplo: “Durante o julgamento, vocês verão um vídeo em que a senhora Jones aparece jogando tênis em um clube privado, embora ela diga que não pode mais caminhar”. Os jurados esperarão com ansiedade para ver esse vídeo e se sentirão satisfeitos quando o fizerem.

Mas, às vezes, mudanças de estratégia durante o julgamento podem causar um efeito danoso. Por exemplo: “Durante o julgamento, o réu vai testemunhar e ele irá revelar que é realmente o assassino”. Porém, quando a acusação encerra sua participação e a defesa acredita que o caso já está ganho, decide não colocar o réu no banco das testemunhas, porque a inquirição cruzada poderá ressuscitar o caso para a Promotoria. A promessa não cumprida irá frustrar os jurados e desacreditar a defesa.

Embora não haja lei ou código processual que obrigue o advogado ou promotor cumprir promessas feitas, os jurados pouco se importam com isso. Se sentirão decepcionados com o descumprimento da promessa e a credibilidade do profissional ficará comprometida. Mesmo que haja uma boa explicação: “A testemunha que prometi nas alegações, que iria esclarecer o carro, não pode comparecer porque sofreu um acidente...”.

Como se diz, explica mas não justifica. Os jurados, como qualquer pessoa, valorizam os homens e mulheres “de palavra”. E estão cansados, como todo mundo, de pessoas — não só de políticos, mas de amigos, familiares, profissionais — que não cumprem o que foi combinado ou prometido. Veem explicações como uma “desculpa” — muitas vezes, “esfarrapada”.



Conclusão: há que se fazer promessas nas alegações iniciais. Esse é o momento em que se dá uma visão antecipada aos jurados do que irá ocorrer durante o julgamento e de prepará-los, convenientemente, para aceitar o seu caso. No entanto, na preparação das alegações iniciais, as promessas devem ser muito bem avaliadas. As que têm um alto nível de certeza devem ser mantidas. As que estão sujeitas a falhas, devem ser evitadas. Se um testemunho — ou uma prova fundamental — ocorrer durante o julgamento, apesar de não prometido, será uma surpresa positiva.

Em caso de falha, como a da testemunha prometida que sofreu um acidente e está hospitalizada, melhor que explicar o que aconteceu aos jurados é pedir a um médico do hospital que se sente no banco das testemunhas e explique — e prove — a situação aos jurados. Isso evita que os jurados pensem que a explicação pode ser apenas uma “desculpa esfarrapada”, de mais um profissional que não merece confiança, diz Wilcox.

Date Created

12/11/2014