



Advogados e promotores devem ser sempre os protagonistas

Alguns advogados se sentem ofendidos quando se associa o tribunal do júri ao teatro. Não deviam. É apenas uma associação de ideias para fins didáticos. Um advogado — ou promotor — que quer ser convincente no tribunal do júri tem muito a aprender com representações teatrais ou cinematográficas.

Existem muitos pontos de contato, como a forma de criar emoções, a maneira de contar uma história, o posicionamento na sala de julgamento ou no palco (nunca dar as costas para os jurados – ou para a audiência), a maneira de cativar a audiência e, enfim, o que se chama de capacidade dramática.

Além disso, tanto no teatro ou cinema como no tribunal do júri, há quem exerça o papel de protagonista, o de antagonista e de o coadjuvante. Advogados e promotores disputam, normalmente, os papéis de protagonista e antagonista, porque se sabe que isso influencia os jurados. Testemunhas exercem o papel de coadjuvantes, em uma visão teatral ou cinematográfica do tribunal do júri.

Porém, advogados e promotores correm o risco de transformar uma testemunha em antagonista ou, pior que isso, em protagonista. O advogado e professor de Direito Elliott Wilcox, editor do *TrialTheater*, diz que já presenciou isso algumas vezes. E conta um caso em que um advogado de defesa fez exatamente isso, apesar da estratégia inicial ter sido muito interessante.

O caso ocorreu há dois anos, ele conta. Durante as alegações iniciais, o advogado decidiu desacreditar uma testemunha importante da acusação, dizendo aos jurados que ele havia molestado sexualmente sua cliente, quando ela tinha apenas oito anos de idade. E que a testemunha foi acusada de acobertar a morte de uma criança.

Embora a denúncia tenha sido provavelmente necessária, a dose foi alta. Ele transformou a testemunha de coadjuvante a antagonista — ou, mais que isso, em um inimigo mortal. No dia seguinte, quando a testemunha foi chamada, “podia-se notar a vontade dele de dar um soco bem no meio da cara do advogado”, conta Wilcox.

O advogado sabia que a testemunha faria o que pudesse para conturbar seu desempenho na inquirição cruzada. Por isso, ele optou por uma estratégia de não deixar a testemunha falar nada, além de sim ou não. Isto é, ele fazia perguntas indutoras de resposta (*leading questions*), em que caberia à testemunha apenas confirmar os fatos — ou negá-los, embora isso fosse improvável.

Além disso, o ponto principal da inquirição era confirmar a cronologia dos fatos. Assim, ele colocou, na sala do julgamento, bem à vista dos jurados, um enorme calendário. A primeira pergunta, por exemplo, seria: “A última vez que o senhor viu sua neta foi em 15 de junho, correto?” A resposta seria “sim”, porque essa informação foi retirada do depoimento da testemunha e fazia parte dos autos.

Colocar essa e as outras informações sobre a cronologia dos fatos no enorme calendário criaria um efeito de dramatização que iria se sedimentar na mente dos jurados.

Então, ele cometeu um erro dramático. Em vez de ele mesmo preencher os espaços no calendário com



palavras-chave, ele pediu à testemunha para fazer isso, marcando um “X” em cada data relevante. Para isso, lhe entregou um marcador. Esse foi o primeiro erro: a testemunha, extremamente irada, poderia usar o marcador para atacá-lo. Isso acontece.

Mas o erro maior foi abdicar da posição de protagonista e entregá-la, de bandeja, à testemunha, diz Wilcox. Em primeiro lugar, toda a ação no julgamento (a parte que melhor tira o sono dos jurados) e, consequentemente, todo o foco de atenção foram transferidos para a testemunha. O advogado se posicionou em um ponto distante da ação. Os jurados mal olhavam para ele.

Em segundo lugar, em vez de colocar um “X” na data, a testemunha escreveu informações que lhe convinham. Wilcox não conta quais foram, mas pode-se imaginar que ele escreveu, no dia 15, algo como “Última vez que vi minha amada neta”. O que adianta o advogado dizer: “Ei, não foi isso que te pedi”. Ele deu autoridade à testemunha, ao pedir aos jurados, mesmo que involuntariamente, que focassem a atenção nele.

Em terceiro, a testemunha com um marcador na mão e um quadro a sua frente, para fazer demonstrações aos jurados, coloca na mente dos jurados a imagem de um professor ou de um palestrante — provavelmente que merece crédito. E as denúncias das alegações iniciais se esvaziam, pelo menos em certo grau.

“Por que transferir para a testemunha o protagonismo? Durante a inquirição cruzada, o advogado deve dirigir a ação e controlar o tempo”, diz Wilcox. Houvesse o advogado usado, ele mesmo, o calendário e o marcador, ele capturaria toda a atenção dos jurados, teria mais chance de manter uma comunicação visual com eles e usaria mais a linguagem corporal para se expressar, o que também é um recurso de peso. Assim, ele teria contado sua história com a ajuda da testemunha, por mais adversa que fosse.

Date Created

24/04/2015