

Consultores ensinam como tratar testemunhas na inquirição cruzada

Quando o vigilante de condomínio George Zimmerman matou o estudante Trayvon Martin, em uma noite fria e chuvosa de 2012, não havia mais ninguém na rua, mas havia uma testemunha. Rachel Jeantel, 19, estava ao telefone com a vítima e ouviu partes da discussão entre os dois.

No julgamento de Zimmerman, em 2013, esperava-se que a “testemunha-estrela” da acusação, como os americanos costumam chamar uma testemunha fundamental, iria garantir a condenação do réu. Porém, não foi isso que aconteceu. A defesa praticamente anulou a testemunha, usando técnicas simples para destruir sua credibilidade, na inquirição cruzada.

O site *Law & Order*, da publicação *Business Insider*, perguntou a dois consultores como advogados e promotores devem lidar com mentiras ou destruir a credibilidade de testemunhas em inquirições, como aconteceu no caso do julgamento de Zimmerman. As técnicas mas eficazes — e ao mesmo tempo simples — são as seguintes, na opinião desses consultores:

1. Sempre faça perguntas indutoras de respostas “sim ou não”

A consultora Amy Singer, especializada em psicologia de julgamentos e contenciosos em geral, diz que a técnica mais simples, que nunca deve ser quebrada, é fazer perguntas com “respostas fechadas” — isto é, “sim ou não”, em inquirições cruzadas — como é sabido por qualquer criminalista experiente.

Ao fazer perguntas “sim ou não”, o advogado (ou promotor) não dá oportunidade à testemunha de explicar suas respostas de uma maneira mais favorável. Tais perguntas começam, com frequência, com uma afirmação do profissional, encerrada com uma pergunta curta, tal como “não é verdade” ou “isso é correto?”, entre outras. Ou faz uma pergunta que se inicia com algo como “não é verdade que...?” ou “é possível que...?”.

Nesse caso, um advogado (ou promotor) nunca faz perguntas tais como “Você matou sua mãe?” ou qualquer outra pergunta direta. Em vez disso, perguntará “É verdade que você tinha problemas com sua mãe?” e “É possível que havia uma faca na casa naquele dia?”. É uma forma de fazer perguntas que causam desconforto à testemunha, porque ela é obrigada a responder “sim”, sem poder se explicar.

2. Nunca pergunte “por que”

Qualquer pergunta iniciada por “por que” (ou “como”, “quem” etc.) dá à testemunha a oportunidade de se explicar e contar sua história, como quiser. Tais perguntas resultam em “respostas abertas” e não devem ser feitas em inquirições cruzadas. São apropriadas para inquirições diretas.

“É um jogo de controle. Quando se faz uma pergunta desse tipo, a pessoa que irá dar a resposta irá assumir o controle”, diz Amy Singer.

3. Aponte as inconsistências na história da testemunha

Durante a inquirição cruzada, no julgamento de Zimmerman, Rachel Jeantel se tornou “combativa” quando algumas discrepâncias em seu testemunho foram apontadas pela defesa. Isso deu oportunidade à defesa de mencionar, evidentemente para os jurados, que ela se tornou agressiva contra a defesa, disse à

publicação o consultor de júri Marshall Hennington.

Assim foi no primeiro dia de julgamento. No segundo, ela se tornou bastante cortês. Deixou o antagonismo de lado. E a defesa lhe perguntou se ela recebeu instruções da acusação para mudar de atitude no julgamento — uma indicação de inconsistência no comportamento.

“A defesa conseguiu indicar aos jurados que a testemunha não era particularmente confiável”, diz Hennington. “Em um momento, ela se portou agressivamente em relação à defesa, em outro, cordial com a defesa, em vez de se limitar a testemunhar normalmente.”

4. Não chame a testemunha de mentirosa

Muito menos de mentirosa descarada. Em alguns estados americanos, há regras que proíbem advogados e promotores de chamar testemunhas de mentirosas, diz o advogado Tre Critelli, que faz parte do conselho disciplinar do Tribunal Superior de Iowa. Tal atitude é considerada uma violação da ética.

“E nunca há razão para isso, mesmo que a testemunha esteja obviamente mentindo”, diz Critelli. “Cabe a mim fazer com que os jurados, sim, a considerem mentirosa, pelo que viram e ouviram.” Uma vez que o jurado assume que a testemunha é mentirosa, tudo o que ela disser será duvidoso. E isso irá influenciar seus pensamentos ao considerarem o testemunho, na hora de dar o veredicto.

5. Descubra maneiras de “apertar” a testemunha sem agressividade excessiva

Durante a inquirição direta e no início da inquirição cruzada, o advogado ou promotor deve prestar atenção na maneira que a testemunha se expressa. “Por exemplo, se ela fala muito rapidamente, você deve falar devagar. Se ela fala muito devagar, você deve falar rapidamente”, diz Amy Singer.

“Isso cria desconforto a qualquer um. No meu caso, eu falo muito rapidamente. Quando uma pessoa fala muito devagar, eu sinto vontade de matá-la”, diz a consultora.

Os advogados e promotores devem prestar atenção na respiração da testemunha, enquanto ela fala. Se ela fala muito calmamente, é preciso fazer com que seu coração acelere. No entanto, isso tem de ser feito de uma forma sutil, não agressiva.

“Se você ataca abertamente a testemunha na inquirição cruzada, fica a impressão de que você é o agressor”, diz a consultora. Nesse caso, a simpatia dos jurados penderá para o lado da testemunha, porque eles irão se identificar com ela.

“Quando o advogado se torna muito agressivo, os jurados se sentem desconfortáveis com uma situação, ao que lhes parece, em que o advogado tem todas as cartas e que a testemunha está em nítida desvantagem”, diz Critelli. “É preciso fazer a testemunha chegar a um comportamento que levará os jurados a pensar que não podem confiar nela”, afirma.

Date Created

02/03/2016