
Advogado deve exercer o papel de guia dos jurados em julgamentos

Em qualquer excursão por territórios inóspitos, as pessoas se sentirão especialmente gratas à ajuda de um bom guia, que as ajude a cumprir sua jornada com segurança e tranquilidade, apesar da presença de tantos elementos desconhecidos. Essa é quase uma descrição do tribunal do júri, diz o advogado e professor de Direito Elliott Wilcox, editor do *Trial Theater*.

Para os jurados, o tribunal do júri é um território inóspito, cheio de elementos desconhecidos, com alguns perigos, como o de tomar uma decisão errada por falta de orientação, quando a vontade maior é acertar no veredicto e ter a satisfação de haver ajudado a fazer justiça.

“O destino de qualquer jurado, em sua jornada na sala de julgamento, é dar um veredicto justo. Para chegar lá, ele precisa ser guiado pelo advogado (ou promotor), para quem o tribunal do júri é um território mais que conhecido”, diz Willcox.

Para ser um bom guia dos jurados no tribunal do júri, o advogado (ou promotor) deve seguir algumas “regras”. Entre elas:

1. Seja sincero(a). Não existe uma fórmula mágica para ativar a sinceridade. Qualquer pessoa pode ser sincera ou não. É uma decisão pessoal. Se o advogado não for sincero, todas as recomendações que se seguem são inúteis. O advogado tem de contar aos jurados uma história verossímil, convincente, que eles acreditem.

“Quando você mesmo não acredita na história que está contando, os jurados sentem isso e você deixará de ser eficiente”, diz Wilcox. “Reexamine os fatos, as provas, os testemunhos, a legislação e busque os aspectos da história que você acredita”. O estabelecimento da credibilidade é o princípio de tudo.

2. Não peça aos jurados para acreditar no impossível. Cada advogado (ou promotor) inicia um julgamento com uma “contra credibilidade” aberta com um certo valor, administrada pelos jurados. Para cada informação verossímil que lhes apresenta, os jurados fazem um depósito nessa “contra-credibilidade”.

Mas quando o advogado (ou promotor) pede aos jurados que acreditem em uma informação inverossímil (ou difícil de acreditar), há uma retirada substancial dessa conta. Os jurados, embora não conheçam a lei, têm uma vida inteira de experiência. Quando têm de escolher entre a própria experiência de vida e o que o advogado está dizendo, eles vão pensar que o advogado pensa que são tolos.

Os advogados são treinados para examinar nuances e minúcias. São capazes de ler as pequenas letras no verso de um ingresso para um evento esportivo. Mas a maioria das pessoas não dispõe de informações e conhecimentos tão detalhados como os dos profissionais de Direito. E são essas pessoas que estão sentadas na bancada dos jurados.

Antes do julgamento, o advogado (ou promotor) tem de preparar seus argumentos e apresentá-los a outras pessoas, como um teste para ver se são convincentes. Essas “outras pessoas” nunca serão os

colegas de profissão, que percebem facilmente o que o advogado quer dizer. Os argumentos têm de passar pelo crivo de leigos, tais como os jurados, que os julgam com base apenas em suas experiências de vida.

3. Não seja obstrucionista. Isto é, não proteste contra tudo que a outra parte fala ou apresenta. Os jurados querem ouvir a história contada pela defesa, pela acusação e pelas testemunhas, querem ver as provas e se informar tanto quanto possível sobre o caso, para formar uma convicção. Se o advogado impede seguidamente que a história seja contada, os jurados não o verão como o guia que podem confiar, mas como um obstrucionista.

Algumas vezes é necessário protestar. Mas não todo o tempo, em todas as oportunidades. Os jurados podem chegar à conclusão de que o advogado (ou promotor) está tentando impedir que a verdade venha à tona.

4. Não tente manipular os fatos, os testemunhos e as provas. Os jurados ouviram os fatos e as testemunhas e viram a apresentação de provas. E saberão que os está manipulando. Se não podem confiar no advogado, quando está discutindo os fatos e provas, também não irão acreditar em seus argumentos. Passarão a olhar para ele como um vendedor que quer vender alguma coisa que não querem comprar.

5. Admita os pontos fracos de seu caso. Se você admitir um ponto fraco antes que seu oponente o anuncie com toda a pompa e circunstância, você vai minimizá-lo aos olhos dos jurados. Quando o oponente o mencionar, o jurado irá processar a informação mais ou menos assim: “Sim, já sabemos disso. O outro advogado já disse que esse é um ponto fraco do caso. É por isso que posso confiar nele”.

Depois de admitir o(s) ponto(s) fraco(s), o advogado quebra a sequência com um “mas” (“porém, todavia, no entanto”) e apresenta os pontos fortes do caso. As pessoas tendem a prestar mais atenção ao que vem depois do “mas”. Se o advogado não admitir o ponto fraco, o oponente o fará, explicando aos jurados que esse “detalhe” é tão ruim para a outra parte, que seu oponente sequer o mencionou.

Date Created

22/09/2016