

Concordar com o promotor pode ser uma boa estratégia de defesa

Depois que o promotor concluiu sua apresentação do caso, o sentimento no tribunal era o de que ele havia garantido a condenação do réu já nas alegações iniciais. Ele havia capturado a atenção dos jurados nos primeiros segundos. Alguns deles chegaram a se inclinar para frente, como se isso ajudasse a se concentrar melhor na trama da história do assassinato de um jovem, que o promotor ia desenrolando com maestria.

Divulgação



Vale mais a pena concordar com fatos óbvios narrados na acusação do que contestar o indefensável, diz especialista.
Reprodução

Descrevendo o tiroteio em tempo presente, o promotor trouxe toda a cena do que apontava como homicídio para dentro da sala de julgamento. Ao falar sobre cada tiro que acertou a vítima, era possível ver os jurados se moverem para trás, em uma reação nervosa. Era como se a jovem vítima estivesse recebendo os tiros bem em frente de seus olhos: o primeiro, no peito; o segundo, no pescoço; e o tiro fatal, na cabeça.

O advogado e professor de Direito Elliott Wilcox, que narra essa história em seu blog *Trial Tips Newsletter*, conta que alguns jurados acenaram positivamente com a cabeça, quando o promotor anunciou que ia pedir a condenação do réu por homicídio doloso. Fez-se, então, silêncio na sala de julgamento. O promotor fez contato visual com cada um dos jurados, para sedimentar seu “compromisso” com eles e retornou para sua cadeira. Aparentemente, o veredicto era certo: culpado – 10 a 0 para o promotor.

Aliás, a apresentação do promotor foi tão poderosa, que até a juíza que presidia o julgamento se deixou levar pela emoção. Demorou alguns segundos para ela se lembrar de que teria de passar a vez para a defesa. Mas finalmente perguntou: “A defesa deseja fazer suas alegações iniciais?”.



A sensação que ficou na sala de julgamento foi a de que o advogado de defesa não teria muito o que dizer. Todos acabaram de ouvir uma das mais brilhantes alegações iniciais já feitas naquele fórum. O promotor havia usado uma combinação de destreza vocal com domínio verbal para imprimir uma imagem indelével na mente dos jurados. Como se pode apagar uma imagem indelével?

O advogado não tentou apagá-la. Levantou-se calmamente, abotoou o paletó, empurrou a cadeira para debaixo da mesa. De pé, ao lado do cliente e com a mão direita em seu ombro, ele fez a saudação convencional à juíza: “*May it please the court*”.

[Uma possível tradução de “*May it please the court*” é “que isso satisfaça o (meritíssimo) juiz” – ou juíza, no caso. É uma saudação formal, convencional, que não tem outro objetivo senão o de evitar saudações outras que possam não ser apropriadas no ambiente judicial.]

A juíza respondeu com a resposta padrão: “*You may proceed, counselor*”. O advogado prosseguiu com um movimento de cabeça em saudação ao promotor e se dirigiu para o centro da sala de julgamento, se postando de frente para o júri. Fez contato visual com cada um dos jurados e então, só então, ele falou:

“Nós concordamos com tudo o que o promotor acabou de dizer...” e fez uma pausa para que todos pudessem processar em suas mentes o que acabaram de ouvir. Foi uma declaração surpreendente, porque em um procedimento contraditório ninguém espera que as partes concordem em tudo. Não haveria nem razão para se estar ali.

Mas, após curta pausa, ele acrescentou mais algumas palavras: “... a não ser pelo fato de que...” [nova pausa] “... os tiros foram justificados, porque ele foi obrigado a agir em legítima defesa”. Os jurados se mexeram nas cadeiras. O veredicto de culpado já não era mais certo.

O jogo voltou a ficar zero a zero.

Na sequência do julgamento, não haveria porque o promotor voltar a usar sua história emocionante do tiroteio, como na inquirição direta de testemunhas, porque, afinal, a defesa já concordara com tudo o que ele disse. Assunto encerrado. Agora, a disputa se concentraria em outro aspecto: se foi legítima defesa ou não.

O poder das concessões

Segundo Wilcox, fazer concessões desse tipo certamente não é apropriado em todos os casos. Mas, algumas vezes, fazer uma concessão gigantesca nas alegações iniciais pode aumentar dramaticamente o poder da defesa de persuadir os jurados e ajudar a concentrar o foco das discussões em argumentos mais favoráveis.

“Como já disse em um post anterior, o advogado (ou o promotor) não precisa discutir cada fato e cada questão em seus casos. Por decidir que fatos são realmente importantes para seu caso e em que fatos deve concordar com o adversário, você pode se focar no que realmente importa com a precisão de um feixe de laser”, diz Wilcox.

Nesse caso em particular, o advogado não poderia alegar que seu cliente não estava na cena do tiroteio,



porque foi preso em flagrante. Não poderia alegar que seu cliente não disparou os tiros fatais, porque suas impressões digitais ficaram na arma e os testes de resíduos do tiro confirmaram que ele usara, recentemente, a arma que atirou.

Sabendo que não poderia apresentar argumentos razoáveis contra essas questões, ele concordou que elas ocorreram já nas alegações iniciais e, portanto, retirou esses detalhes da mesa de discussões e minimizou seu impacto. Ele fez a atenção dos jurados se deslocar desses fatos condenatórios para uma versão mais favorável dos eventos.

Ao concordar com a descrição de fatos óbvios, o advogado (ou promotor) pode cumprir três objetivos:

1. Você reforça sua credibilidade perante o júri. Normalmente, muitos advogados tratam todos os seus casos como se eles fossem os mais fortes do mundo, indistintamente. Mas, ao tratar casos mais fracos como se fossem fortes, em algum ponto as fraquezas irão emergir e ele perderá credibilidade e, conseqüentemente, a capacidade de persuadir os jurados. Ao fazer concessões, especialmente no que é indefensável de qualquer forma, os jurados irão perceber que o advogado não está tentando enganá-los e, portanto, o que ele sustenta como verdade deverá ser realmente verdadeiro.

2. Você diminui o impacto das alegações com maior carga emocional de seu oponente. Ao admitir que fatos (óbvios) ocorreram, você esvazia o poder que eles possam ter na história e induz os jurados a se concentrar em seus argumentos após os tais fatos. O que está em discussão não é mais se o cliente atirou na vítima, mas a razão aceitável que ele teve para fazer isso. E essa razão passa a ser o foco do julgamento.

3. Focar todo seu poder de fogo em um único ponto aumenta consideravelmente suas chances de ser bem-sucedido. Isso é o que acontece quando se tenta iniciar um fogo com uma lupa. Se você move a lupa de um ponto para outro, não vai atear fogo algum. Mas se você a mantém sobre um único ponto, certamente vai acender um fogo. A mesma coisa pode acontecer em um julgamento. Algumas vezes, se você concentrar toda a discussão sobre argumentos mais favoráveis e bater incansavelmente nas mesmas teclas, essa pode ser sua melhor aposta para ganhar um caso.

Date Created

06/07/2017