
Diga aos jurados o que você quer, não o que não quer, diz consultor

Qualquer um já pode ter ouvido pedidos como: “Esse cliente é muito importante, portanto, não pise na bola”. Ou: “Esse caso é fundamental para o escritório, portanto, não estrague tudo”. Essa é uma maneira improdutiva de fazer um pedido, diz o advogado e professor de Direito Elliott Wilcox, editor de Trial Theater.

A razão para isso é que tudo o que o cérebro imprime na memória é feito através de imagens. E não existem imagens negativas. Não existe, por exemplo, a imagem de “não pisar na bola”. Existe a imagem de “pisar na bola” – a versão positiva. Portanto, o pedido de “não pisar na bola” pode se esvaecer na memória em um tempo mais curto do que devia.

É melhor usar as versões positivas dos mesmos pedidos: “Esse cliente é muito importante, portanto, trate-o com muito carinho”. Ou: “Esse caso é fundamental para o escritório, portanto, empenhe seu melhor esforço para tudo sair bem”. Para esses pedidos, o interlocutor pode criar e imprimir imagens duradouras em seu cérebro sobre “tratar com carinho”, “fazer o melhor esforço” ou “tudo vai sair bem”.

No tribunal do júri, o advogado de defesa (ou o promotor) devem fazer um claro pedido aos jurados, depois de apresentar suas razões, falar sobre fatos, provas e testemunhos – todos sabem disso. Se quiser aumentar as chances de que seu pedido esteja vivo na memória dos jurados até o momento da deliberação, terá mais chance de que isso aconteça se fizer o pedido de uma maneira positiva, diz Wilcox.

Para se convencer, pense em como as memórias se formam em sua mente e em como você “vê” as memórias de acontecimentos passados em sua mente. Por exemplo, se alguém mencionar a palavra “laranja”, você vai pensar na fruta, especialmente nos tempos em que era de graça na xácara do amigo, no suco, na cor do uniforme dos presos de Guantánamo Bay ou no coitado que serviu de laranja em algum esquema criminoso. Você não conseguirá se lembrar de nada para “não laranja”, afirma Wilcox.

Assim, ao se preparar para as alegações finais no tribunal do júri ou para uma palestra em um seminário, construa imagens positivas, para que a memória as retenha mais facilmente. Se for fazer um pedido a um colega no escritório, em vez de dizer “precisamos recorrer, portanto não vá perder o prazo”, diga “precisamos recorrer, portanto protocole a petição até sexta-feira”.

Ao ajudar o jurado (ou qualquer interlocutor) a criar uma imagem em sua mente, o advogado (ou promotor) deve pensar como pode mudar um resultado negativo para um resultado positivo, simplesmente por formular o pedido de maneira correta. A palavra “não” e expressões negativas devem ser eliminadas do vocabulário e substituídas por palavras e expressões positivas, para aumentar a capacidade de persuasão.

Date Created

08/09/2019