

Estilo pessoal de advogado e promotor ajudam a influenciar os jurados

21/10/2012

Provas factuais e testemunhais, bem como uma boa sustentação jurídica, são elementos fundamentais no Tribunal do Júri. Mas não são os únicos fatores que influenciam o veredicto final dos jurados. O desempenho do advogado de defesa (ou do promotor) pode ter influência igual ou maior na decisão do júri. Os jurados têm de gostar do advogado. Só assim, ele conseguirá fazê-los gostar do réu, que é o seu objetivo final. "Os jurados raramente condenam uma pessoa de que gostam ou absolvem uma pessoa de que não gostam", dizia o consagrado advogado Clarence Darrow, nos idos dos anos 30. "Assim, o principal trabalho do advogado é fazer os jurados gostarem de seu cliente", ele ensinava.

Há muitas maneiras de capturar a simpatia dos jurados, para levá-los a gostar do réu ou pelo menos sentir simpatia por ele. Uma delas, para o advogado, é desenvolver um estilo próprio, peculiar, diz o advogado americano Richard Marcus, em um artigo sobre "Estilos de grandes advogados criminalistas". Há muitos estilos que agradam. Dificilmente um deles será o do advogado agressivo ou do monótono. Os estilos preferidos de Richard Marcus, entre todos os que já viu, são "o humilde", "o pensador" e "o animador".

O humilde é um estilo que ajuda o advogado de defesa a impressionar bem os jurados e a obter um veredicto favorável. É um estilo simples e tradicional, que produz efeitos extraordinários no Tribunal do Júri. Ele se opõe ao estilo agressivo ou arrogante, de um advogado que exibe orgulho de sua própria atuação. Diferentemente do estilo de outros advogados, que de alguma forma ameaçam ou intimidam as testemunhas em inquirições cruzadas, esse advogado trabalha diligentemente, com paciência, o interrogatório da testemunha da outra parte, levando-a, progressivamente, a contradizer ou rejeitar a acusação. É um advogado modesto, mas mortal. Você nunca pode julgar esse advogado discreto, de aparência despreziosa, porque ele pode chegar onde quer, sem agressividade, apenas cozinhando a outra parte em banho-maria.

O pensador é também um estilo não agressivo, à semelhança do "humilde". Por exemplo, ele encara a inquirição direta como uma espécie de jogo. E, de certa forma, "brinca" com a testemunha da outra parte, como uma arma para fazer a defesa de seu cliente e ganhar o caso. Ele usa estratégias e técnicas bem elaboradas para chegar onde quer. É o advogado que tem uma mente arguta e pode, por exemplo, atrair a testemunha para uma armadilha. Ele é capaz de provocar uma reviravolta no caso, quando tudo parece ser desfavorável, e minar a credibilidade de testemunhas, quando é preciso, até o momento em que dá o xaque-mate.

O animador. É um estilo que impressiona os jurados desde o primeiro momento. Ele sabe como se vestir para o "acontecimento" (para não dizer para o "show"). Sabe como utilizar os mantos do "humilde" e do "pensador", quando lhe convém. Mas impõe um tom dramático a sua atuação. Ele não diz, ele enuncia frases de efeito e proclama dispositivos jurídicos com a eloquência de um grande ator. Ao derrubar uma testemunha ou uma prova factual, parece encostar a espada no peito do adversário e exclamar "touchê!". Domina a fala e a expressão corporal e comunica com graça o veredicto de inocente que espera dos jurados.

Descubra-se

Muitos são os estilos que podem empolgar essa plateia *sui generis*, chamada de Júri. Um estilo professoral ou um estilo tecnológico deixarão os jurados com vontade de aprender. Mas o melhor de todos, diz a consultora Katherine James, que se especializa em treinamento de advogados criminalistas e foi fundadora do ACT of Communication, é o estilo em que o advogado se comporta como ele mesmo — ou do jeito que ele é. Esse é o ponto, a partir do qual, ele deve desenvolver seu estilo e seu carisma.

Mas como descobrir esse ponto de partida para reconhecer qual é seu estilo e desenvolvê-lo? Ela ensina uma maneira:

Coloque uma câmara de vídeo em um tripé, em casa. Peça a um familiar ou amigo para ficar em pé em frente da câmara e enquadre a pessoa de frente, a uma distância conveniente. Faça o enquadramento e marque o ponto, no chão, onde está a pessoa. Ligue a câmara e se poste exatamente naquele ponto. Comece a falar.

Minuto um: faça uma apresentação de alegações iniciais de um caso para a câmara, que está substituindo o Júri — uma apresentação que você já conheça de cor. Fale por um minuto.



Minuto dois: passe, então, a contar uma história familiar (para a câmera). Por exemplo, como você e seu cônjuge se conheceram. Tente contar a história como se fosse para familiares ou amigos — não para um Júri.

Minuto três: volte à apresentação de suas alegações iniciais, do ponto em que a deixou. Desta vez, volte a se dirigir à câmera como se ela fosse um Júri.

Minuto quatro: torne a contar para a câmera, como se fosse para amigos, um episódio de sua vida, como o momento mais embaraçoso que já passou na vida. Ou o momento mais assustador. Alguma coisa que valha a pena contar.

Minuto cinco: Volte à apresentação de suas alegações iniciais, a partir do ponto que a deixou. Fale por mais um minuto e desligue a câmera.

Veja agora no monitor da própria câmera ou em um aparelho de TV o seu desempenho. O mais provável — a não ser que você já seja bem treinado nisso — é que você vai observar duas pessoas diferentes em seu vídeo. A que faz a apresentação de alegações iniciais é o seu lado “advogado”. A que conta fatos de sua vida é o seu lado “real”. Você vai notar que quando muda sua personalidade “advocacia” para sua personalidade “real”, você é quase o mesmo por alguns segundos — e vice-versa.

Em algum momento, você pode ter dificuldades para lembrar o texto de suas alegações iniciais. Quando isso acontece, é porque o “você real” está brigando com o “você advogado”. Repita o exercício, se achar necessário. Seu objetivo é o de se expressar, na apresentação das alegações iniciais ou finais, de uma maneira bem próxima da que você se expressa quando conta uma história de sua vida. Afinal, no tribunal do Júri, você é um contador de histórias. E você vai desenvolver um estilo autêntico.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2012-out-21/estilo-pessoal-advogado-promotor-ajudam-influenciar-jurados/>