

A psicologia da narrativa e a persuasão no Tribunal do Júri

08/12/2025

O Tribunal do Júri é, antes de tudo, um teatro humano de narrativas. Cada tese, cada fala, cada gesto busca ocupar o espaço cognitivo do jurado. Mas nem todas as narrativas têm o mesmo peso. Algumas se fixam pela lógica; outras, pela emoção; outras, pela estrutura psicológica que ativa atalhos mentais invisíveis. Ou seja, o conselho de sentença é um organismo autônomo e multifacetado, capaz de decidir a partir de diferentes impulsos e estímulos, sejam internos ou externos.

Decidir não é um ato puramente racional. A psicologia cognitiva demonstra que julgamentos humanos são afetados por heurísticas, expectativas, estereótipos, emoções e modelos mentais inconscientes. Dominar essas estruturas é dominar o modo como as pessoas entendem histórias — e, por consequência, como julgam vidas, sobretudo no júri, onde tudo comunica e é simbólico, como a roupa do sistema carcerário, que denota culpa, as algemas e marca-passos, que estão “gritando” “esse réu é perigoso”.

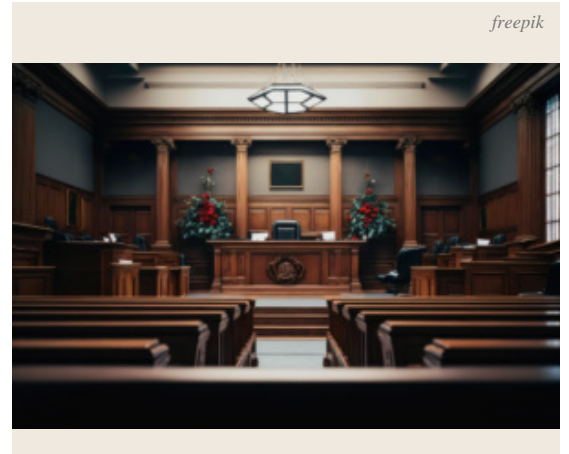
Em reuniões da comissão do Tribunal do Júri, com colegas atuantes no plenário e em algumas oportunidades que tive de conversar com jurados, eles são uníssonos em dizer que julgam muito mais em razão das personalidades e reputações dos envolvidos (réu e vítima) do que pelo que aconteceu concretamente, como se o direito penal do fato fosse deixado de lado por um momento, fazendo muito mais sentido para os jurados o caráter de *quem* morreu e *quem* matou. Daí decorrem absolvições que, ainda que suscitem debate jurídico, mostram-se profundamente coerentes com a moralidade intuitiva que orienta a decisão dos jurados.

O poder da narrativa reside no que ela faz o jurado sentir antes de fazê-lo pensar. Emoções são gatilhos de decisão: medo, repulsa, indignação e empatia podem alterar completamente a percepção de dolo, perigo ou crueldade. Assim, o discurso é a verdadeira arquitetura da decisão. A acusação frequentemente utiliza narrativas moralizadas: frieza, covardia, barbárie. São frames que deslocam a análise do plano factual para o plano moral. Jurados, como qualquer pessoa, tendem a punir comportamentos que percebem como moralmente deturpados, independentemente de sua aderência técnica ao fato.

Derrota antes da sustentação oral

É curioso notar como, no Júri, a derrota de um caso pode começar muito antes da sustentação oral. Já vi profissionais — defesa e acusação — munidos de argumentos sólidos e oratória impecável, comprometerem todo o julgamento por detalhes quase invisíveis: a forma como atravessaram o corredor ignorando os jurados, a impaciência ao tratar um servidor, o ar de superioridade que antecedia cada gesto. Pequenas percepções geram grandes efeitos. O cérebro humano opera com o chamado *efeito halo*: um único comportamento antipático contamina toda a impressão subsequente sobre aquela pessoa. Em contrapartida, já testemunhei júris decididos por um simples “bom dia” oferecido com autenticidade, antes mesmo de se falar em direito, quando ainda estamos no território comum da vida.

A defesa, portanto, não deve apenas rebater a narrativa acusatória — deve construir outra. Uma história coerente, humana, plausível e cognitivamente intuitiva. O cérebro não escolhe a narrativa mais sofisticada, mas aquela que mais se ajusta à sua própria arquitetura emocional e simbólica. É por isso que o defensor precisa reorganizar o caso sob outra ótica, libertando-se da narrativa padronizada e antiquada que costuma aparecer nas denúncias, uma construção saturada de vieses e pressupostos punitivos. No Júri, não vence quem argumenta mais, mas quem oferece a história mais forte, mais emocionalmente verdadeira e mais cognitivamente aderente.



freepik

Spacca

A boa narrativa de defesa se apoia em quatro pilares: coerência, plausibilidade, humanidade e necessidade. Se ela explica o fato sem exigir esforço cognitivo, o jurado tende a aceitá-la como verdadeira. A defesa deve narrar o que aconteceu, mas também por que aconteceu. Ao contrário do que muitos imaginam, narrativa não é enfeite. É matriz cognitiva. É ela que permite que fatos dispersos ganhem unidade, e que o jurado consiga organizar mentalmente os eventos. Oferecer fatos sem narrativa é como entregar peças sem o desenho do quebra-cabeça.

Heurísticas como a da disponibilidade fazem com que eventos mais vívidos pareçam mais verdadeiros. A acusação sabe disso. O defensor que domina a psicologia reequilibra o jogo, substituindo “histórias fáceis” por compreensões honestas e estruturadas. A heurística da disponibilidade, descrita por Kahneman e Tversky, explica que a mente humana tende a julgar como mais prováveis, relevantes e verdadeiros os eventos que consegue lembrar com facilidade.

Emoção e dramaticidade ajudam na acusação

E o que torna um evento mais fácil de ser lembrado? Emoções, imagens fortes, linguagem carregada, dramaticidade, repetição e outros. A acusação sabe disso, daí vem algumas frases clichês, e que funcionam, como: “um jovem espancado até a morte”, “um crime cruel”, “uma barbárie”, todas ditas vociferando com emoção frente ao conselho de sentença, apontando para as algemas, reforçando a periculosidade do réu, essas ferramentas se aliam para encrustar nos jurados a ideia da condenação, pintam o réu como monstro e aí as coisas complicam para o advogado, pois quando o promotor é bom, a defesa precisa ser excelente.

A narrativa defensiva deve construir um “arco emocional” no jurado: uma jornada que apresenta o réu, humaniza-o, contextualiza seu comportamento e oferece explicações verossímeis. Não basta ser técnico; é preciso ser narrativo. Por isso em alguns julgamentos costumo fazer aquilo que chamo de “detox acusatório”, levando o conselho de sentença a esquecer um pouco das 1h30 que escutaram o promotor falar mal do réu, tentando oferecer algum conforto cognitivo amparado talvez em alguma história, ou rompendo o protocolo dos cumprimentos iniciais (que causa sono) e começar a conversar diretamente com os jurados. Ou até mesmo requerer ao juiz presidente que conceda um intervalo de poucos minutos para que possam ir ao banheiro, esticar as pernas. Isso já enfraquece um pouco o peso da acusação.

O defensor não é apenas um debatedor: é um arquiteto emocional. Ele precisa entender o que ativa culpa, o que ativa compaixão, o que ativa dúvida. A linguagem não-verbal do advogado também é narrativa — os jurados interpretam gestos tanto quanto argumentos. O profissional que desconhece os conceitos de cinésica, proxêmica e paralinguagem pode estar perdendo pontos no plenário, pois tudo comunica, até aquilo que não se fala. Aliás, a cor da sua gravata diz muito mais do que imagina.

Tentar convencer antes de criar sentido é um erro

Um dos maiores erros do advogado é tentar “convencer” antes de criar “sentido”. O jurado só aceita aquilo que consegue integrar à sua visão de mundo. Se a narrativa da defesa não dialoga com o repertório cognitivo dele, ela se perde. Isso me faz recordar de um júri que havia um médico e uma enfermeira no conselho de sentença, quando fui abordar a qualificadora do meio cruel, fiz questão de em alguns segundos trazer informações da medicina e olhar nos olhos deles para criar a conexão necessária. Ao final, eles confidenciaram que foi um fator definitivo no voto.

Ou quando você vai em cidades do interior, aquelas comarcas bem pequenas, onde se costuma ter um povo bem apegado à religião, talvez seja o dia de deixar informações muito técnicas em segundo plano e falar sobre alguma parábola bíblica, ou tocar em conceitos como compaixão, perdão, clemência. Essas informações acabam por aproximar o advogado desse tipo de jurado e com isso comunicar melhor. Por isso é muito importante o estudo prévio da lista de jurados, o perfilamento deixou de ser algo facultativo.

A narrativa é também ferramenta contra vieses da acusação. Quando o MP enquadra o réu dentro de arquétipos negativos, a defesa precisa reconfigurar o frame mental do jurado — não com negação direta, mas com uma história mais forte. A defesa que domina a psicologia cognitiva cria pontes onde a acusação cria muros. Ela não nega o fato; explica. Não omite;





contextualiza. Não confronta diretamente o jurado; convida-o a compreender.

O julgamento por jurados é, em essência, um julgamento de histórias. E vence a história que melhor responde às perguntas inconscientes que o cérebro humano formula diante da incerteza: “isso faz sentido?”, “eu acredito nessa pessoa?”, “eu poderia ter agido assim?”. A narrativa não é acessória ao Tribunal do Júri, mas sua própria estrutura. Quem compreende isso não apenas advoga melhor — transforma o julgamento em espaço de racionalidade, humanidade e justiça.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2025-dez-08/a-psicologia-da-narrativa-e-a-persuasao-no-tribunal-do-juri/>