

TÉCNICAS DE ARGUMENTAÇÃO PARA O PROMOTOR DO JÚRI

Ythalo Frota Loureiro*

RESUMO

A argumentação no Tribunal do Júri possui características próprias que devem ser estudadas e treinadas pelos promotores de justiça. O trabalho tem como finalidade discorrer sobre as técnicas de argumentação que o promotor pode utilizar perante os jurados para conseguir deles a decisão certa.

Palavras-chaves: Júri. Técnicas. Argumentação. Promotor.

1. INTRODUÇÃO

A argumentação é o principal método de construção do convencimento no Tribunal do Júri. Como escreveram PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, “toda argumentação visa a adesão dos espíritos” de um determinado *auditório*, ou seja, de uma ou mais pessoas (2014: 16). Na visão aristotélica, o discurso persuasivo visa mover as pessoas até um determinado ponto, é “a arte de convencer as pessoas a fazerem algo que não fariam caso não fosse pedido” (BORG, 2011).

No Tribunal do Júri, uma das principais preocupações do promotor de justiça é convencer os jurados de que a tese da acusação pode fundamentar a decisão, que, paradoxalmente, não é fundamentada, eis que acobertada pelo sigilo das votações e assegurada pela soberania dos veredictos (art. 5º, inciso XXXVIII, da Constituição Federal de 1988). Assim, sustentar a acusação, no Tribunal do Júri, é um *exercício de fé* no funcionamento da Justiça Criminal. E é justamente por isto que a preparação do promotor para atuar no Tribunal do Júri deve ser diferenciada.

*Promotor de Justiça do Estado do Ceará. Titular da 4ª Promotoria de Justiça do Júri da Comarca de Fortaleza. E-mail: ythalo.loureiro@mpce.mp.br.

O erro mais comum do Promotor do Júri é acreditar que o orador deve impor o seu ponto de vista a qualquer custo, de forma mal planejada e pouco racional. Os jurados apreciam o esforço genuíno, planejado e racional. Os jurados não querem ser demandados como se fossem crianças ignorantes ou malcriadas. Desejam, sobretudo, que suas expectativas sejam consideradas e que sejam tratados como membros de uma sociedade mais ou menos igualitária.

O Promotor do Júri não deve tratar os jurados como um instrumento para obter o resultado esperado. Ainda que se critique a forma de seleção do Júri no Brasil e que os jurados se mostrem pessoas desinteressadas, jamais é aceitável usar os jurados como meio de obter satisfação profissional. Os jurados desejam ser tratados com respeito, esperam que sejam reconhecidas sua autonomia e sua capacidade de decidir sobre os fatos. Os jurados querem ser tratados como indivíduos que tomam suas próprias decisões, sejam quais forem suas qualificações sociais ou profissionais.

A principal virtude do sistema de justiça criminal é respeitar a natureza do Tribunal do Júri, como órgão cuja participação depende de pessoas comuns, sem conhecimentos jurídicos aprofundados – é até preferível que não tenham formação jurídica nenhuma –, mas com uma carga particular de experiência em sociedade. Portanto, o discurso no Tribunal do Júri deve ser simples, objetivo, sincero e franco, mas não pode ser grosseiro, tosco, relaxado ou indisciplinado.

Quando se tratar de assunto técnico, a linguagem científica deve ser corretamente empregada, o que, naturalmente, demandará uma explicação em termos mais simples. De nada adiantará a comunicação se a informação não chegar ao entendimento dos jurados.

Como revela DALE CARNEGIE, “o assunto favorito das pessoas é sempre elas mesmo” e a principal tarefa do orador é “equilibrar sua autopercepção positiva e saudável com o autointeresse da sua plateia” (TRAINING, 2012). O Promotor do Júri deve procurar demonstrar que a tese da acusação interessa aos jurados por ser mais vantajosa para eles próprios e à sociedade.

Não se pode perder de vista que, no momento do julgamento pelo Tribunal do Júri, os jurados necessitam de soluções plausíveis para o caso, portanto

devem ser sutilmente conduzidos a uma decisão que eles acreditem ter encontrado por si mesmos. E isto somente se consegue com o mínimo de preparo e dedicação.

Como bem ressaltou MAURICE GARÇON, “Por mais primitivo que seja, o homem odeia a injustiça (...) A consciência moral é como um sentido que leva o homem a apreciar o que lhe parece bem e a repelir o que parece mal.” (GARÇON, 2002: 27-28). No final das contas, são os jurados que decidem a causa, conforme suas consciências e os ditames da justiça, independentemente da força dos argumentos e da qualidade da prova.

O Ministério Público, quando promove o melhor trabalho possível, não pode se preocupar em afiançar resultados. O Promotor do Júri deve assegurar que os jurados possam formar, de forma ampla e livre, uma decisão justa. Quando isto não ocorre, o sistema recursal pode corrigir esta falha.

Em caso de segundo e último julgamento, a decisão definitiva expressa a vontade soberana da sociedade. A única alternativa será procurar melhorar a produção da prova em outros casos e desenvolver uma oratória mais eficiente.

Os jurados são pessoas tão comuns quanto quaisquer outras, portanto padecem de seus próprios preconceitos e defeitos. Não adianta de nada estar bem preparado se o promotor de justiça falar para o público errado.

É recomendável reunir informações sobre a vida dos jurados. O objetivo é traçar um perfil que possa ser útil no sorteio dos 7 (sete) jurados para formação do Conselho de Sentença.

A forma de se vestir e de se comportar dos jurados pode denunciar aspectos relevantes, sendo preferível aqueles jurados que demonstram prudência e adequação ao ambiente do fórum.

A profissão dos jurados é relevante, sendo preferível dispensar jurados com formação em psicologia, sociologia ou filosofia. O *jurado psicólogo* procura motivos para colocar a culpa do crime no inconsciente e no subconsciente do acusado. O *jurado sociólogo* acredita que o acusado sempre é levado a cometer o crime por sua condição social, portanto a sociedade não pode ou merece julgá-lo. O *jurado filósofo* cria na sua mente tantas teorias contraditórias que não consegue encontrar uma razão para votar pela condenação do acusado. Enfim, o resultado já fica comprometido pela *vontade corrompida*.

O *jurado advogado*, em especial, aquele que trabalha em causas criminais, deve ser sumariamente dispensado pelo promotor. O advogado é o profissional que mais rivaliza com o Ministério Público na área criminal. O jurado advogado já estabelece barreiras mentais que impedem a consciência desimpedida.

A idade é fator que pode influenciar no resultado do julgamento, sendo preferível o jurado mais maduro, não tão jovem (que pode se impetuoso e inexperiente) e não tão idoso (que pode ser compassivo e misericordioso).

O sexo pode ser tão relevante, quanto irrelevante. Não há estudos, no Brasil, sobre o assunto. Como por exemplo, há uma crença que, para a acusação, é preferível que uma jurada (mulher) participe do julgamento de uma acusada bonita, pois o sentimento de inveja é inevitável. Mas, não há evidências seguras da confiabilidade desta estratégia e de outras semelhantes.

Não há entrevistas formais dos jurados, como ocorrem nos Estados Unidos da América, visando assegurar que preconceitos e defeitos morais dos jurados não prejudiquem o julgamento justo e o devido processo legal.

Como se verá mais adiante, uma das técnicas para uma boa argumentação é *ser um bom ouvinte*. Ouvir os jurados nos intervalos dos julgamentos é sempre precioso. Obviamente que, sob a fiscalização dos funcionários do fórum e da defesa, os jurados não devem comentar sobre o caso. A ética recomenda que o promotor não discorra sobre o caso antes ou depois do julgamento. Isto não impede que o promotor escute o que os jurados falam sobre quaisquer outros assuntos, como política, futebol, religião, etc.

Nada impede que o promotor investigue a vida dos jurados, colhendo informações disponíveis nos registros policiais. Os jurados podem ter sido vítimas de crime ou de situações inusitadas. As informações também podem ser coletadas com oficiais de justiça e com pessoas que, de alguma forma, conheçam os jurados.

Enfim, toda informação para seleção dos jurados pode ser fundamental para o resultado do julgamento, pois um jurado mal intencionado dificilmente será convencido. Talvez, esta seja uma das piores aflições de quem milita no Júri.

O presente ensaio tem como objetivo apresentar algumas técnicas de argumentação voltadas ao Tribunal do Júri.

2. HABILIDADES ESSENCIAIS DO PROMOTOR DO JÚRI

Para desenvolver uma oratória de impacto é preciso que o Promotor do Júri desenvolva uma técnica pessoal, única e intransferível, que pode ser formulada e praticada dentro de parâmetros simples e de fácil compreensão.

Para encontrar o próprio modelo de discurso, o Promotor do Júri deve ter em mente a máxima de Delfos: “conhece-te a ti mesmo”, o que significa fazer uma reflexão sobre si mesmo, antes de tentar compreender o mundo a sua volta.

Conhecer as próprias limitações e procurar desenvolver habilidades são fundamentais para atingir o objetivo de alcançar uma oratória poderosa.

O Promotor do Júri não precisa ter medo de nada, a não ser do próprio medo. O promotor deve ter em mente que, por tudo que passou (principalmente por um concurso público muito difícil e por situações cotidianas das mais complicadas), é, verdadeiramente, uma pessoa interessante.

Os jurados ficarão satisfeitos em ouvir o promotor de justiça. Os jurados desejam que o Promotor do Júri conquiste seu interesse e os convençam.

As técnicas de argumentação podem ser estudadas e praticadas. Cabe ao promotor procurar por elas e praticá-las, como parte do processo de sua preparação para atuar perante o Tribunal do Júri. Como defendem PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, “Todas as técnicas que favorecem a comunhão do orador com o *auditório* atenuarão a oposição entre eles, a qual é nefasta quando o papel do orador é persuadir” (PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, 2014: 365).

A seguir, descreverei as três habilidades essenciais do Promotor do Júri para convencer os jurados a proferir a decisão certa, ou seja, a decisão sugerida pelo promotor, de modo que os jurados acreditem tê-la encontrada conforme suas consciências e os ditames da justiça:

- 2.1. desenvolver uma boa memorização e organização de dados;
- 2.2. desenvolver uma boa percepção na análise da prova; e
- 2.3. desenvolver um bom plano de acusação.

2.1 MEMORIZAÇÃO E ORGANIZAÇÃO DE DADOS.

Não há nada mais embaraçador ao Promotor do Júri do que revelar aos jurados que teve um lapso de memória e que precisa procurar uma informação importante e urgente para comprovar o que acabou de alegar.

O promotor deve dominar o conteúdo dos autos, portanto memorização e organização são importantes. O principal material do Promotor do Júri é a prova produzida nos autos. Tudo é importante. O conhecimento profundo da prova é essencial. Se o Promotor do Júri for capaz de preencher o tempo da acusação com a demonstração das provas e dos principais argumentos, noventa por cento do trabalho já estará feito, antes mesmos de iniciar a sessão de julgamento.

O Promotor do Júri deve reunir, de forma organizada, a maior quantidade possível de informações, muito mais do que possa utilizar. Isto lhe trará mais confiança e segurança no plenário. Por este mesmo motivo, o Promotor do Júri deve estar disposto a utilizar todo o tempo destinado à acusação, inclusive a *réplica*.

O estudo aprofundado dos autos pode ser realizado em três etapas: uma primeira leitura superficial e rápida, uma segunda leitura mais aprofundada e uma terceira na qual o promotor de justiça deve decidir o que deverá postular no julgamento. Não há uma quantidade certa de leituras, o mais importante é que nada reste despercebido ao promotor de justiça. O pior cenário é ser surpreendido com uma informação não conhecida. É sempre útil conhecer todas as provas para debater a real dimensão das informações.

Ainda que o membro do Ministério Público tome o cuidado de catalogar todas as informações por escrito, é recomendável desenvolver a memória sensorial. É verdade que raras são as pessoas que conseguem proferir um discurso inteiro de memória, mas, até as pessoas de pouco instrução conseguem recitar passagens de texto após algum exercício.

A memória sensorial de curto prazo alimenta o cérebro com informações em um espaço de tempo entre uma fração de segundo e três segundos. O determinante para desenvolver uma boa memória sensorial é a concentração, o volume de informações e o tempo de duração de retenção das informações na

memória. A informação se fixa melhor por meio da repetição e do ensaio, sob pena de se perder tão depressa quanto entrou na mente.

É diferente a memória de longo prazo. A informação armazenada na memória de longo prazo não se perde, não necessita de repetição e ensaio, e pode ser acessada quando necessária, tem como característica principal a associação a informações já conhecidas. A maior parte das informações para a preparação do julgamento estão relacionadas à memória de curto prazo.

JAMES BORG sugere uma técnica de ensaio e recuperação de informações: observar, demonstrar interesse em reter a informação, criar uma associação e registrar na memória.

Ainda que se utilize técnicas modernas de apresentação de conteúdo, como *powerpoint*, ou que se tenha a mão todos os dados do processo em arquivos digitais ou em papel escrito, os jurados ficarão mais impressionados e convictos se o promotor conseguir indicar nos autos a prova que sustenta suas alegações, sem recorrer a anotações ou esquemas. Ainda assim, os jurados ficarão gratificados se o Promotor do Júri mostrar que não tem medo de consultar suas anotações, quando sofrer um lapso de memória. Recorrer ao material de apoio é fundamental para que o promotor jamais fique “sem palavras”.

2.2 PERCEPÇÃO NA ANÁLISE DA PROVA PRODUZIDA.

De nada adianta ter boa memória se o promotor tiver uma equivocada percepção sobre a prova.

Pesquisas realizadas por EDWARD DE BONO, psicólogo, professor da Universidade de Oxford (Inglaterra), demonstram que “90% dos erros relacionados ao pensamento dizem respeito a erro de percepção. Se você puder mudar sua percepção, poderá mudar as emoções, o que leva a novas ideias e *insights*” (BORG, 2011). A mudança de percepção pode levar a uma boa capacidade de discernimento. Este é o desafio instigante do processo no Tribunal do Júri: encontrar a *prova preponderante* que leve à *moral do julgamento*.

É tarefa do promotor de justiça demonstrar aos jurados a verdade dos fatos, ou seja, a correspondência do pensamento à realidade. Uma breve

autopercepção indica que o primeiro e principal erro que o Promotor do Júri costuma cometer é não ser sincero consigo mesmo. É sempre censurável sustentar uma percepção equivocada para satisfazer o desejo de uma condenação improvável, que quase sempre leva à absolvição ou à diminuição da pena de um réu culpado.

O Promotor do Júri tem que acreditar na própria mensagem e deve colocar sua consciência nela. O promotor deve manter uma profunda convicção na mensagem, deve conhecê-la de forma minuciosa, de modo que deva dizê-la como se estivesse destinado a entregá-la aos jurados.

Faz-se necessário desenvolver uma vontade insaciável de ler, escutar e refletir sobre a prova, inclusive de consultar a doutrina e a jurisprudência, procurar informações técnicas nos campos da perícia criminal, da medicina legal, da balística, da criminologia, etc. É sempre útil conversar com especialistas, policiais, peritos e, se for o caso, visitar local de crime, entre outras providências que visem melhor compreender os fatos do processo.

Ser um bom ouvinte com outros e consigo mesmo é fundamental na preparação para o julgamento. É preciso escutar para compreender, o que significa mais do que ler documentos ou ouvir depoimentos. É preciso refletir sobre a prova produzida. Testar os argumentos antes do julgamento do júri é sempre útil, quando se compartilham os casos com outros promotores, policiais e peritos.

Os métodos de raciocínio devem ser constantemente estimulados. A verdade sustentada por premissas e por uma consciência de contra-argumentos é como uma estátua fixada por cabos. SÓCRATES costumava dizer que “A vida (...) só vale a pena ser vivida quando pensamos no que estamos fazendo. Uma existência sem análise é adequada para o gado, mas não para os seres humanos.” (WARBURTON, 2013: 4).

O método socrático de raciocínio pode ser resumido no seguinte modelo: 1) selecione uma afirmação aparentemente incontestável; 2) imagine por um instante que, apesar da sua solidez, a afirmação seja falsa; 3) procure uma exceção que possa comprometer a verdade ou a credibilidade da afirmação; 4) procure encaixar a exceção na afirmação antes incontestável, ao ponto de tornar a afirmação maleável; 5) repita todo o processo até encontrar outras exceções a mesma afirmação; 6) conclua se as exceções superam ou não a afirmação inicial.

O método de raciocínio de KARL POPPER faz a tarefa do descobrimento da verdade ainda mais refinado quando conclui que “a dedução da verdade da conclusão está de alguma forma nas premissas, e a lógica simplesmente a revela” (WARBURTON, 2013: 232). No método de POPPER, não cabe ao cientista provar a verdade de suas teorias, mas, simplesmente comprovar que elas não são refutáveis. Assim, a tese é o campo mais próximo da verdade.

Como defendeu ALAIN DE BOTTON (2012: 33), “A verdade (...) está numa afirmação que parece impossível de ser refutada (...) O produto do pensamento é (...) superior ao produto da intuição.” Assim, a verificação da verdade é o teste constante de sua validade.

No processo criminal, o atingimento da “verdade real” é uma ilusão, um pleonasmo insustentável. A defesa que exige “verdade real” para condenação impõe uma realidade impossível, porque é cientificamente inalcançável. A verdade é mais pragmática. A verdade simplifica uma realidade que parece complicada. A virtude da verdade não é propriamente a explicação, é a simplificação dos fatos.

A análise da prova exige uma atenção especial quando se trata do testemunho das pessoas ouvidas durante a investigação policial, a instrução processual e na sessão de julgamento. As testemunhas não são avaliadas pela sua hígidez moral, mas sim pelo conteúdo das informações prestadas.

Na área criminal, as testemunhas de acusação não se escolhem, aparecem conforme as circunstâncias do delito. Geralmente a prova testemunhal se faz através do testemunho daquelas pessoas que frequentaram o ambiente do crime. O que interessa no bom testemunho é o peso da veracidade.

Não se pode ignorar que as informações das testemunhas são sempre de caráter subjetivo, de ordem interpretativo e de cunho pessoal. Como explicam VELHO, COSTA e DAMASCENO, o que as pessoas observam e testemunham é sempre uma parte da realidade: “Nossa percepção e nosso julgamento dos fatos são construídos com base em dados da nossa experiência anterior com fatos similares (...)” (VELHO *et alii*, 2015: 13). Assim, as testemunhas podem cometer erros de percepção (distorção, fadiga e emoção), de fixação, de conservação e de evocação.

Há casos em que a testemunha pensa falar a verdade, e faz com sincera convicção, mas está incorrendo em erro de percepção. Esta exceção tem tanto valor

quanto a regra. Ainda assim, não se pode excluir o peso da veracidade das informações das testemunhas, quando estão de acordo com a lógica de suas proposições. As informações das testemunhas deve ser analisadas conforme o conteúdo geral dos autos.

No crime de homicídio, as testemunhas constituem a prova mais comum e a mais utilizada. O processo de convergência dos testemunhos é a técnica mais importante para análise do conteúdo probatório. Mas, deve-se advertir que a quantidade de testemunhos convergentes pode revelar uma fraude, enquanto que um único testemunho pode suplantar todas as demais informações dos autos. Como ensina, de forma magistral, ROBERTO LYRA:

Todo depoimento acusa as condições pessoais e até personalíssimas, objetivas e subjetivas, fisiológicas e psicológicas da testemunha, ao receber, fixar e reproduzir as mensagens. Atuam ainda as influências da inquirição e da escrituração. Por mais idônea e veraz, a testemunha não pode escapar a fenômenos extremados pela conjuntura do crime e do castigo, como drama vivo no palco da Justiça. A autenticidade deve ser procurada nas diferenças, e não nas semelhanças dos depoimentos. A prova verdadeira traz as imperfeições do homem, do meio e da vida. (LYRA, 2012: 103)

A verdade é objetiva, universal e permanente. A verdade existe. Ela deve ser descoberta e revelada. Para combater testemunhas evasivas e mentirosas, o promotor deve perguntar à exaustão até que elas sejam desmascaradas.

Na análise das testemunhas, suas relações com o acusado são fundamentais. Segundo o Código de Processo Penal (art. 202 e 206), a suspeição recai sobre os parentes do acusado, que podem se eximir de depor. Por outro lado, as vítimas e seus parentes devem prestar o compromisso de dizer a verdade. Não há norma jurídica que impeça as vítimas e seus parentes de firmarem o compromisso de dizer a verdade. Ora, é inconcebível que a vítima e seus parentes tenham interesse na condenação de um inocente.

A condenação exige apenas a prova além da dúvida razoável. A prova da condenação deve ser sustentada em certezas cujas exceções (muitas delas *criações de laboratório* da defesa) não consigam abalar a credibilidade e confiabilidade da tese acusatória. O juízo de certeza jamais poderá ser absoluto, pois o Direito é criação do homem. Como dado cultural, é uma construção necessariamente imperfeita, mas suficiente para a promoção da Justiça terrena.

Deve ser refutado imediatamente o argumento de que a liberdade do acusado é direito absoluto e que seu encarceramento sem a “certeza absoluta” é violação a seus direitos mais elementares. “Certeza absoluta”, como “verdade real”, é um pleonasmo. Com muita propriedade, a professora titular da Universidade de Servilla, Espanha, MARÍA DEL MAR DÍAZ PITA ensina que:

(...) o objetivo do processo penal não será o descobrimento da verdade empírica mas a *verdade forense*, ou seja, aquela parcela à qual o juiz tem acesso através das provas legalmente estabelecidas, que deverão ser, por sua vez, respeitadas com os direitos fundamentais de todos aqueles que participam do processo. (BUSATO, 2014: 12).

A argumentação torna-se preocupante quando é inteiramente levada para o campo da defesa. Neste contexto, o que impede o reconhecimento da verdade é a *vontade corrompida*. É uma falácia exigir do Estado-Juiz o alcance absoluto da verdade. Como escreveu ANTOINE DE SAINT-EXUPÉRY, “Há uma verdade maior do que os enunciados da inteligência (...) Há verdades que são evidentes, ainda que informáveis” (SAINT-EXUPÉRY, 2015: 113).

O Promotor do Júri deve ponderar e demonstrar que a tese da acusação preenche de forma mais satisfatória a *verdade forense* e os *enunciados da inteligência*, dentro de uma perspectiva de que a prova produzida nos autos é suficiente para atingir o grau de certeza que exige a condenação. O promotor deve demonstrar que a melhor decisão é a que leva a condenação aos culpados quando a prova é suficiente.

É interesse dos jurados e da sociedade a promoção da justiça. Afinal de contas, como sustentou GLAUCO BARREIRA MAGALHÃES FILHO:

(...) quando um homicida é preso, a pena 'privativa da liberdade' não desmerece a dignidade de sua humanidade, mas a evidencia, ao demonstrar que o homicida é um agente moral livre e responsável. O comportamento adequado revela a dignidade do ser humano, conduzindo o indivíduo a sua *entelêquia* ou plenitude. O comportamento reprovável, por sua vez, o degrada, mas a pena revela o seu valor, na medida em que o proclama condutor consciente e responsável de seu próprio caminho. Além disso, a pena, pelo menos em tese, objetiva levar o infrator a uma retomada da administração de seus impulsos (...) O crime constitui-se em tragédia exatamente porque o ser humano, seu autor, é dotado de potencialidades sublimes. (MAGALHÃES FILHO, 2006: 145/146)

2.3 PLANO DE ACUSAÇÃO: A LÓGICA E A EMOÇÃO, A LINGUAGEM CORPORAL E O PODER DAS PALAVRAS.

No *Tratado da Argumentação*, PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA estabelecem a classificação quadripartida da argumentação: os argumentos *quase-lógicos* (que dependem de raciocínios formais, lógicos e matemáticos), os argumentos baseados na *estrutura do real* (que expressam a relação entre o real e os juízos que se buscam admitir), os argumentos que fundamentam a *estrutura do real* (que residem na capacidade de construir generalizações, regras e princípios) e os argumentos por *dissociação* (que visam estabelecer as distinções de pares argumentativos como *aparência-realidade*, *meio-fim*, *social-individual*, etc.).

Os argumentos *quase-lógicos* discorrem sobre a contradição e incompatibilidade; o uso do ridículo; as identidades e definições; a análise e a tautologia; a regra de justiça; a regra de reciprocidade; a regra de transitividade; a relação entre o todo e a parte; os argumentos de comparação; a argumentação pelo sacrifício e as probabilidades.

Os argumentos baseados na *estrutura do real* dizem respeito ao vínculo causal, ao argumento pragmático, aos fins e os meios, aos argumentos do desperdício e da direção, a superação, aos argumentos relacionados à pessoa e seus atos, ao argumento de autoridade e a outras ligações de coexistência.

Os argumentos que *fundamentam a estrutura do real* relacionam a argumentação pelo exemplo, a ilustração, o modelo e o antimodelo, a analogia e a metáfora.

Os argumentos por *dissociação* dizem respeito aos pares filosóficos de *aparência-realidade*, *teoria-prática*, *particular-geral*, etc.

A descrição exaustiva das técnicas expostas por PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA não é objeto do presente trabalho, até porque a utilização de referidas técnicas depende do caso concreto e das circunstâncias no desenvolvimento do discurso.

Para fins deste trabalho, as técnicas do *Tratado da Argumentação* podem ser definidas como elementos de natureza *intrínseca*, enquanto que as premissas básicas de uma oratória de impacto e a construção do plano de acusação são

estabelecidos como elementos *extrínsecos*, sem os quais, a execução do plano argumentativo não será eficiente.

Os elementos básicos de um orador persuasivo são: *ethos* (ética, caráter e reputação); *pathos* (apelo emocional); e *logos* (lógica). JAMES BORG defende que a sinceridade (fonte de credibilidade) e a empatia (habilidade de identificar e compreender os sentimentos) oferecem uma persuasão bem-sucedida. É a fórmula SEP: Sinceridade + Empatia = Persuasão.

O Promotor do Júri deve sempre compartilhar, com natural entusiasmo, o seu ponto de vista, de forma autêntica e livre. A empatia exige do Promotor do Júri uma sensibilidade aguçada. Quando se trata de relações humanas, ANTOINE SAINT-EXUPÉRY revela que: “só se ver bem com o coração. O essencial é invisível aos olhos” (SAINT-EXUPÉRY, 2009). É preciso “colocar o coração” na tribuna do Júri para que o essencial, invisível aos olhos, seja revelado aos jurados.

A persuasão é uma combinação, nem sempre proporcional, de razão e emoção. Não há elemento que seja superior em importância. No Tribunal do Júri, o argumento é mais cativante quando o orador consegue identificar e manipular as emoções. Em geral, os jurados talvez não lembrem o que foi dito, mas nunca se esquecerão do como o orador os fez se sentir.

De outro modo, é preciso ressaltar que o segredo de uma boa apresentação sempre estará mais na cabeça do que no coração, pois criar empatia é mais um processo racional do que emocional. Como ressalta DALE CARNIGIE, é preciso fazer algo extremamente antinatural parecer o mais natural possível. Como em qualquer arte, o que se vê no exterior é apenas uma fração do que realmente está acontecendo (TRAINING, 2012). Apesar das emoções sempre estarem presentes no Tribunal do Júri, o planejamento e o autocontrole são imprescindíveis.

A sinceridade não diz respeito apenas ao modo como o promotor expressa a forte convicção de sua tese. Mesmo antes de entrar no plenário, o promotor de justiça deve manter uma postura séria e ativa, em razão da função que desempenha.

O Promotor do Júri goza de uma liberdade de convicção muito ampla. Por outro lado, o advogado ou o defensor público tem que se manter fiel a seu cliente. O profissional da Defesa não pode considerar sua própria convicção sobre a culpa do

réu, como exige o art. 23 do Código de Ética e Disciplina da Ordem dos Advogados do Brasil – OAB, aprovado em 19 de outubro de 2015. Como sustentam PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA:

As funções exercidas, bem como a pessoa do orador, constituem um contexto cuja influência é inegável: os membros do júri apreciarão de modo muito diferente as mesmas observações pronunciadas pelo juiz, pelo advogado ou pelo promotor. (PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, 2014: 363)

O Promotor do Júri é o profissional mais presente nos julgamentos. É o responsável pela acusação em cada caso, enquanto que o defensor público não estará presente em todos os julgamentos. São poucos os advogados que se dedicam exclusivamente ao Júri. Assim, o membro do Ministério Público não tem alternativa senão construir e zelar por sua credibilidade. Ora, é entendimento popular que *quem um dia tentou enganar, não terá nenhum constrangimento em tentar novamente*. Assim, é preciso que o promotor seja coerente consigo mesmo em todos os julgamentos.

DALE CARNIGIE costumava dizer que “a profundidade da convicção conta mais do que a grandeza da lógica, e o entusiasmo vale mais do que conhecimento” (TRAINING, 2012). O Promotor do Júri não pode falsear a si próprio. O promotor deve ter uma desenvoltura natural e compartilhar seu ponto de vista autêntico com os jurados, procurando, sempre, não entrar em franco confronto com a lógica e os ditames da justiça.

O planejamento do discurso deve obedecer a etapas bem definidas e previamente estabelecidas. Até mesmo um discurso de improviso é melhor executado se for bem pensado. Para PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, toda argumentação pressupõe a escolha dos dados e a técnica da apresentação destes dados. “As questões de forma se mesclam com questões de fundo para realizar a presença” (2014: 136). Nestes termos, os pontos de partida, a escolha dos dados e a forma de apresentação são importantes para um eficiente discurso argumentativo.

O poder da persuasão pode ser resumido no seguinte provérbio popular: “vale mais um grama de intuição do que um quilo de educação”. O planejamento é um método intuitivo natural, que não exige nenhuma sofisticação. São raros os

casos em que se conseguirá desenvolver uma oratória de impacto se não houver um mínimo de planejamento.

Como ensina MAURICE GARÇON, a desproporção das partes pode prejudicar a perspectiva e o essencial pode desaparecer numa variedade de pormenores indiferentes ao desenvolvimento das ideias, abandonando a ordem lógica e aborrecendo os jurados (2002: 192). O Promotor do Júri pode ter os melhores argumentos, mas sem planejamento, o trabalho será bem mais desgastante e a causa poderá se perder em um discurso mal executado, repetitivo, enfadonho e pouco convincente.

Pensamos bem mais rápido do que falamos. As pesquisas demonstram que podemos falar, em média, de 120 a 150 palavras por minuto, enquanto que pensamos, em média, de 600 a 800 palavras por minutos (BORG, 2011). Quando os dados não estão dispostos em um plano de ação, o Promotor do Júri costuma falar menos do que pensou. Muitas informações importantes podem não ser demonstradas aos jurados, quando o promotor confiou, erroneamente, que as utilizou e que entraram na esfera de conhecimento dos jurados. Portanto, o promotor não pode ter pressa no desenvolvimento do discurso, se o objetivo é demonstrar os elementos de prova ou sustentar os argumentos mais contundentes que levem os jurados a decidir conforme a tese da acusação.

MAURICE GARÇON explica que o plano de trabalho no Tribunal do Júri pode ser “reduzido a um simples e muito breve esquema” e que o documento pode ser útil para consulta e para assegurar que não nos afastemos do necessário e não se esqueça do principal (2002: 204).

DALE CARNEGIE prefere simplificar o plano na seguinte fórmula: “Diga-lhes o que vai dizer. Diga-lhes. Então, diga o que lhes disse. Uma apresentação estruturada dessa forma terá abertura, meio e encerramento.” (TRAINING, 2012).

A maioria dos autores antigos defende que o discurso judiciário contém exórdio, narração, prova, refutação, conclusão e epílogo (PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, 2014: 560).

As partes que parecem indispensáveis a qualquer discurso jurídico são a narração e a discussão. Em geral, no discurso do Tribunal do Júri, estão presentes as seguintes partes: exórdio, exposição, argumentação e epílogo.

A transição entre as partes não precisa ser bem definida, pode ser até sutil. De outro modo, o promotor pode simplesmente anunciar que vai começar, que vai falar sobre os fatos, que vai expor as teses jurídicas e que vai encerrar o discurso solicitando o voto de acordo com o que foi apresentado. É recomendável que o Promotor do Júri diga o que vai falar para que os jurados tenham uma ideia geral do discurso e promovam, positivamente, um tempo mental sobre a quantidade do discurso, ainda que se anuncie que todo o tempo destinado será utilizado.

O Promotor do Júri não deve dizer que será breve e que todos os jurados poderão ir embora mais cedo, pois, caso o discurso seja longo, a promessa simplesmente não será cumprida.

Antes de descrever cada parte do discurso, é preciso mencionar algo sobre os cumprimentos iniciais ao juiz, ao defensor e aos jurados. Os cumprimentos não podem ser longos. Os cumprimentos e elogios sem sinceridade já indicam que o discurso será falso. Assim, quando não existirem motivos para elogios, o Promotor do Júri deve se limitar aos cumprimentos cordiais.

Ainda nos cumprimentos, o Promotor do Júri pode expressar incisivos lembretes de que o juiz e o advogado ou o defensor público possuem funções bem definidas, e que cada um deve se manter no seu devido lugar. É preciso que o Promotor do Júri ocupe a tribuna da acusação, desde o início, deixando bem claro qual é a sua função naquele contexto, pois, antes mesmo de iniciar os trabalhos, os jurados, secretamente, torcem pelo fracasso da acusação.

O Promotor do Júri não pode se mostrar pusilânime e aceitar passivamente o comportamento pedante, os acordos espúrios e as provocações intempestivas da defesa e, algumas vezes, do juiz-presidente. O Promotor do Júri jamais pode demonstrar irritação ou raiva que possa obscurecer seu raciocínio. Toda ocorrência que altere a normalidade dos trabalhos deve ser registrada em ata.

Normalmente, as pessoas acreditam que a parte mais importante de um discurso é o começo, pois começando bem, as possibilidades de sucesso atraem mais segurança e confiança. Deste modo, não é recomendável que o Promotor do Júri comece o discurso com um exercício de autopiedade, lamentando não ser um bom orador, não ter se preparado melhor e, pior, enaltecendo as qualidades superiores do adversário. DALE CARNEGIE defende que:

(...) um dos princípios fundamentais da oratória é não se desculpar (...) Talvez você ache que sua humildade evidente irá conquistá-los, mas também existe uma boa chance de que eles simplesmente concordem com sua auto-depreciação.” (TRAINING, 2012).

Pedir perdão por ter que proferir um longo e entediante discurso, lamentar que precisa sustentar a acusação, se desculpar por não estar preparado são as formas mais eficazes de obter o espanto ou a indiferença dos jurados. O profissional que não acredita na própria capacidade não merece confiança. Começar bem, desde o exórdio, exige apenas planejamento e alguns cuidados simples.

O **exórdio** deve ser simples, deve despertar a atenção, geralmente, é onde se “ganha” o Júri. Realizado logo após os cumprimentos sinceros, o exórdio pode consistir em uma ideia inicial ou geral que cativa a atenção dos jurados. Como bem ressaltam PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, o objetivo do exórdio é “conquistar o auditório, captar a benevolência, a atenção, o interesse” (2014: 561).

Proporcionalmente, o exórdio deve ser mais curto que a exposição e a argumentação, e ter tamanho equivalente ao epílogo.

A ideia inicial deve ser adequada ao caso e pode ser formulada até momentos antes do julgamento, por fatos que tenham ocorrido no mesmo dia, por exemplo.

Como as pessoas gostam de ser chamadas pelo nome, não há nada mais simpático do que ler o nome dos jurados nos cumprimentos para indicar que o orador se importa em tratá-los com a mesma distinção que se dá ao juiz e ao defensor. O Promotor do Júri pode expressar um agradecimento sincero pela oportunidade de dirigir aos jurados.

O promotor pode iniciar o discurso ressaltando algo que os jurados possam se orgulhar, sejam enquanto jurados, sejam enquanto profissionais de suas áreas ou cidadãos. Um modo consistente de conquistar os jurados é se identificar com eles, sugerir uma alguma relação direta com os jurados, e ela existe, cabe ao promotor procurar por ela e utilizá-la de forma autêntica e eficiente.

Logo no exórdio, o Promotor do Júri deve desenvolver um desejo profundo de falar aos jurados, pois sempre há uma mensagem moral importante a ser repassada. Seja qual for o caso, o entusiasmo do promotor deve ficar patente ao

ponto dos jurados entenderem que a mensagem avassaladora pode ser expressada tão somente pela postura do promotor.

Obviamente que, no exórdio, não há espaço para “grandes arrebatamentos”, que deverão ser reservados para a conclusão. No exórdio, o tom de voz deve se iniciar baixo e cadenciado, pois como mencionou MAURICE GARÇON, “Não é necessário apressarmo-nos. Nada força o orador, a quem acaba de ser dada a palavra, a acalora-se imediatamente.” (GARÇON, 2002: 213). A tarefa do exórdio é promover um bom começo, que prenda a atenção dos jurados. A partir daí, o discurso segue às outras partes de forma mais natural.

A **exposição** deve ser clara e sincera. A **argumentação** deve ser cerrada e promover uma análise psicológica da prova. A exposição e a argumentação podem ser executadas de forma simultânea e possuem implicações mútuas.

Há, no Tribunal do Júri, uma máxima de que os jurados somente julgam fatos. Em verdade, os jurados julgam os fatos conforme o direito posto e pressuposto, tencionando as suas convicções aos ditames da justiça. No discurso perante o Tribunal do Júri, torna-se impossível uma ciência que exija dos jurados decidir exclusivamente de acordo com os fatos, de modo que é indispensável explicar as teses jurídicas, em linguagem simples, apropriada a um *auditório universal*, mas sem descurar da boa técnica.

A comunicação deve ser satisfatória o suficiente para que o promotor entre em contato com o espírito dos jurados. Sem a comunicação, qualquer processo argumentativo é inútil. Falar em língua estrangeira ou em latim e falar termos técnicos de difícil compreensão, sem qualquer explicação, é perda de tempo.

Por outro lado, não se pode subestimar a inteligência dos jurados, alguns com formação acadêmica avançada. O promotor deve utilizar termos técnicos, quando insubstituíveis, invés de utilizar expressões equivocadas ou inadequadas. Em se tratando de termos da medicina legal, da criminalística, da perícia forense, da psicologia forense, entre outros, é inadequado que o Promotor do Júri se expresse de modo coloquial, sob pena de incorrer em equívoco ou no ridículo. Tudo isto não dispensa uma explicação simples e acessível, somente não pode ser vulgar.

O principal método utilizado para exposição dos fatos é a ordem cronológica. Os fatos essenciais que integram o delito podem ser utilizados como

marcos referenciais para indicar, conforme a orientação do art. 6º, inciso IX, do Código de Processo Penal, a vida pregressa do acusado, sua atitude e estado de ânimo antes e depois do crime e durante ele, e quaisquer outros elementos que contribuírem para a apreciação do seu temperamento e caráter. Pode-se preferir iniciar a descrição dos fatos mais emblemáticos para depois discorrer e analisar os fatos secundários.

O desencadeamento dos fatos deve seguir uma ordem lógica, contudo os fatos principais devem ser reiteradamente mencionados. A repetição é o principal método de fixação da informação. Deve-se ter em mente que apenas 40% do que se ouve será captado. Portanto o orador deve, frequentemente, resumir o que acabou de ser dito para aumentar as chances de retenção dos fatos e dos argumentos.

Antes de ser inconveniente, a repetição é uma técnica eficiente para aumentar as possibilidades de cristalizar os fatos e os argumentos na mente dos jurados. O Promotor do Júri não deve ser prolixo, estendendo-se em demasia no mesmo assunto, pois prejudicará os outros pontos. Contudo, a repetição exaustiva dos principais pontos é essencial, em especial porque o corpo de jurados nunca teve contato com as provas e dará o resultado final de meses ou anos de trabalho em poucas horas. A fórmula não é nada complicada: é falar o que vai falar, dizer o que tem a dizer e repetir o que acabou de dizer, por mais de uma vez, de preferência.

As teses de acusação podem ser expostas desde o exórdio, de forma sintética, e podem ser repetidas na medida em que o discurso se desenvolve, do início ao fim. Por sua vez, as teses defensivas podem ser mencionadas logo na primeira fase dos debates pelo Promotor do Júri com o propósito de fazer o confronto com as teses da acusação. Quando o advogado resolver discorrer sobre sua tese, não terá o mesmo impacto persuasivo quando sequer é mencionada.

A exposição da prova e dos argumentos da acusação admitem três sistemas: a ordem crescente, a ordem decrescente e a ordem *nestoriana*. No sistema da ordem crescente, inicia-se com os argumentos mais medíocres. No sistema decrescente, inicia-se com os argumentos mais favoráveis. E na ordem *nestoriana*, inicia-se e termina-se com os argumentos mais fortes.

PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA defendem que o melhor sistema é, sem dúvida, o *nestoriano*, em que se expõem, do início ao fim, os melhores

argumentos (PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, 2014: 363). Assim, invés de começar ou terminar com a prova ou com o argumento mais contundente, mais recomendável é começar e terminar com o melhor.

A primeira e a última impressão são as mais lembradas e determinantes na formação da convicção dos jurados. O mesmo vale para o combate à defesa técnica, ou seja, é melhor criticar, do início ao final, as provas e as teses defensivas mais relevantes.

É importante que o Promotor do Júri mantenha o nível de atenção dos jurados. Para que a argumentação tenha um mínimo de sucesso, é preciso que os jurados prestem alguma atenção. Portanto o promotor deve ir bem, no início, no meio e no final. A atenção dispersa desde o exórdio pode ser difícil de ser recuperada. Existem técnicas simples de obter mais atenção dos jurados, como mudar de lugar, se possível e evitar longas pausas, por exemplo. O Promotor do Júri deve se manter concentrado e falar sobre o que vai falar, evitando digressões desnecessárias sem qualquer relação com as ideias centrais do discurso.

O Promotor do Júri pode escolher até três posições para se manter enquanto profere o discurso, na bancada (púlpito), sentado ao lado do juiz e na frente dos jurados, por exemplo. Contudo a mudança de local deve ser sempre bem planejada e fluir conforme o discurso e a necessidade de obter mais atenção.

JAMES BORG afirma que existem quatro zonas distintas de relacionamento espacial: a íntima, mas propícia a pessoas da mesma família (até 45 centímetros); a pessoal, aplicável aos melhores amigos (entre 45 e 75 centímetros); a social, aplicável a seminários (entre 1,2 a 3,5 metros) e a pública, destinado a palestras com uma maior quantidade de pessoas (mais de 3,5 metros) (BORG, 2011). Como o Júri significa um público de apenas sete pessoas, não é incomum, que o promotor se mantenha a uma distância entre 1,2 a 3,5 metros, a depender da disposição dos móveis.

O importante é ter em mente que, quando os argumentos precisam chegar, indistintamente, a todos os jurados, o mais recomendável é que o promotor fique a distância, para que os jurados possam ter uma visão mais fácil do acusador. Quando o objetivo é adquirir uma adesão mais contundente, o encurtamento da

distância pode se revelar uma técnica eficaz, conquanto ainda permaneça a visão facilitada de todos os jurados.

O promotor que se movimenta constantemente revela nervosismo e cansa, mentalmente, os jurados. A troca de local é sempre intencional, sob pena de se transformar em uma viagem sem propósito. As palavras e os gestuais são que devem “correr”, não o promotor.

DALE CARNEGIE sugere algumas técnicas para neutralizar o nervosismo e, ao mesmo tempo, obter mais atenção como mostrar algo para o público, escrever uma palavra em um quadro, mostrar um local no mapa, abrir uma janela, ou seja, “qualquer ação física com objetivo ajudará você a se sentir mais em casa” (TRAINING, 2012).

No discurso do Júri, a **linguagem corporal** ocupa a maior parte da comunicação. Apenas entre 40% a 45% de conteúdo das mensagens é de natureza verbal. Entre 55% a 60% do conteúdo é expresso em linguagem corporal visual.

As pesquisas revelam que 93% do impacto das mensagens é não verbal (55% o que se vê e 38% como a mensagem soa). Apenas 7% do impacto das mensagens é verbal, ou seja, as palavras, o que e como é dito. Mais da metade da linguagem verbal está diretamente ligada ao volume, a velocidade, ao tom, ao ritmo e a inflexão das palavras.

Até mesmo o sorriso precisa ser estimulado, pois, segundo JAMES BORG, “A felicidade é a única emoção positiva que somos capazes de expressar com o rosto” (BORG, 2011).

A postura e a aparência do Promotor do Júri são muito importantes, pois ele fica muito tempo diante dos jurados, que observam com atenção, não apenas as roupas, mas o comportamento gestual do promotor. Normalmente, os jurados tiram grandes conclusões apenas em observar a postura do acusador.

O mesmo vale para os jurados. O corpo fala e muitas vezes alerta às dificuldades no processo de convencimento. Os braços cruzados podem significar resistência à argumentação ou podem simplesmente revelar que o jurado sente frio por causa do ar-condicionado. Seja uma coisa ou outra, ambas podem tirar a concentração do jurado e colocar tudo a perder.

As pernas cruzadas também podem significar barreira. O jurado recostado pode enviar, inconscientemente, uma mensagem de reprovação e dispersão. As mãos atrás da cabeça podem significar confiança excessiva e soberbia. O jurado que aperta a cadeira, como quem quer ir embora, pode estar emitindo um sinal claro que o orador já está se fazendo repetir em demasia e é preciso seguir em frente.

O promotor ainda pode identificar outros maneirismos como sentar nas extremidades da cadeira (o que pode significar nervosismo e desconforto mental), olhar para baixo, tocar o nariz ou a boca, mexer no cabelo, olhar demais para as unhas, tudo isto pode sugerir vibrações negativas.

Cabe ao promotor identificar estas mensagens e combatê-las com técnicas para promover mais atenção ou simplesmente mudar o direcionamento do discurso. Por exemplo, o jurado aparentemente mais resistente pode ser convencido se houver um trabalho mais próximo, como se colocar a sua frente, entregando-lhe um objeto ou pedindo para que visualize um determinado documento.

O contato visual é extremamente importante. Nenhum jurado dá credibilidade ao promotor que não olha nos olhos dos jurados. Não importa que sejam sete jurados, cada um deles deseja que seja tratado de modo que o promotor se dirija pessoal e intimamente a cada um deles. Os olhos expressam o espírito da convicção. DALE CARNEGIE sempre afirmava que “como orador não ignore a oportunidade de enfatizar um ponto com o poder do olhar. Lembre-se: os ouvintes estão com os olhos deles nos seus. Então, tire vantagem disso” (TRAINING, 2012).

O Promotor do Júri deve escolher bem as palavras. Como já mencionado, a autodepreciação não é bem-vinda. O promotor deve fazer que as palavras ajam a seu favor, ainda que seja difícil saber como elas serão interpretadas pelos jurados. Neste sentido, o Promotor do Júri não pode polemizar e entrar em campos estranhos como debater religião, política ou até mesmo sobre futebol.

Todo cuidado é pouco até mesmo nos intervalos do julgamento, quando a incomunicabilidade dos jurados é colocada a prova. Os jurados normalmente se permitem defender seus pontos de vista em assuntos que não dizem respeito ao julgamento. Se o promotor entrar em franca discordância com o jurado, seja qual for

o assunto, serão enormes as probabilidades de o jurado procurar qualquer pretexto para votar contra o pedido do promotor.

Recomenda-se que, nos intervalos, o Promotor do Júri adote uma postura passiva, como um bom e dedicado ouvinte. Ainda que o promotor não emita opiniões sobre os assuntos ventilados pelos jurados (e não deve fazê-lo), o jurado ficará grato pelo promotor se dedicar ouvi-lo por algum tempo. O jurado voltará ao plenário, satisfeito por se sentir valorizado.

Como já dito e repetido, o Promotor do Júri deve escolher bem as palavras. Os jurados seguem regras simples para avaliar a credibilidade dos argumentos, como “quem acha não tem certeza”. Os jurados percebem a falta de cuidados com o definitivo e o exagerado. JAMES BORG sustenta que:

“A escolha errada das palavras já precipitou guerras, divórcios, brigas, discussões e rompimentos profissionais. Fazemos suposições com base no que as pessoas dizem ou fazem e reagimos antes de testar a validade dessas suposições” (BORG, 2011).

Muitas vezes, a melhor estratégia é utilizar um método de *comunicação aberta*. O verdadeiro argumento deve dar espaço a mudança de circunstâncias. Deve haver espaço para alguma flexibilidade, pois isto favorece uma reação positiva e a adesão dos jurados será mais fácil, com menos frustração e atitudes defensivas. Isto depende muito do modo autêntico e empático do discurso e dos processos de raciocínio utilizados para a análise da prova, conforme já demonstrados. É sempre eficaz o promotor demonstrar como promoveu a análise da prova, utilizando o método de *comunicação aberta*. Ser pontual, flexível, paciente, intuitivo e honesto não impede ser intransigente na defesa da própria convicção.

A **peroração, epílogo ou conclusão** deve ser vibrante, enérgica e incisiva. O Promotor do Júri deve recuperar a ideia inicial para lhe oferecer um fechamento eloquente. Não se pode perder de vista que o processo de decisão é racional, mas a decisão, em si, é sempre emocional. A conclusão se dirige à paixão, como se o papel do promotor fosse não apenas convencer, mas também comover os jurados, empurrá-los a inevitável indignação que o caso revela e movê-los a uma decisão bem clara e definida.

O apelo mais emocional, baseada nos argumentos expostos nas fases anteriores do discurso, deixa uma impressão cristalizada na convicção dos jurados. O epílogo pode utilizar a mesma ideia exposta no exórdio ou, de forma mais eficiente, usar uma outra ideia que estabeleça um sentido moral positivo e virtuoso com a ideia inicial.

Por fim, é importante mencionar que DALE CARNEGIE desenvolveu uma *fórmula mágica* para argumentação de impacto, que pode ser traduzida ao Tribunal do Júri, da seguinte forma: 1º – o promotor pode contar uma experiência pessoal intensa (pode ser uma experiência ocorrida com uma terceira pessoa) e que seja relevante para a ação que o promotor deseja estimular nos jurados; 2º – o promotor deve solicitar aos jurados que façam aquela e bem definida ação desejada; e 3º – o promotor deve descrever os benefícios que os jurados terão ao fazer ação desejada. Os jurados gostam em ouvir histórias pessoais interessantes. Pode ser uma experiência pessoal ou uma notícia de jornal sobre um caso pitoresco e inusitado.

Certa vez, me deparando com testemunhas que mentiram em plenário de julgamento pelo Júri, logo após o término dos depoimentos, pedi a formulação de quesitos pelo crime de falso testemunho. No intervalo do almoço, antes de iniciar os debates, eu fui questionado por uma pessoa se eu era advogado. Curioso, menti e disse que sim. A pessoa disse que estava fazendo uma pesquisa de intenção de votos para eleição da Ordem dos Advogados – Seção do Ceará. Como minha curiosidade já tinha sido satisfeita, revelei que havia mentido. Logo no início dos debates, contei o caso para os jurados e lhe disse que se eu tivesse prosseguido com a mentira, eu poderia colaborar para um resultado falso e tinha sido exatamente isto que as testemunhas mentirosas pretendiam. Assim, solicitei a condenação, demonstrei as vantagens de assim proceder. O resultado não poderia ter sido outro: quatro réus condenados por crime de homicídio qualificado e as testemunhas que mentiram foram encaminhadas a delegacia para responderem por falso testemunho.

Trata-se de uma forma estimulante de desenvolver empatia e de encorajar uma decisão emocional positiva dos jurados. Por muitas vezes, o discurso sobre uma experiência pessoal é o que os jurados acabando retendo em suas mentes, depois de passados muitos dias do julgamento.

Este método pode ser melhor empregado na segunda fase dos debates, em que a réplica do Promotor do Júri deve partir da peroração, vibrante enérgica e incisiva. A tréplica fica reduzida a um discurso redundante e inócuo. Em outra dimensão, esta fórmula pode servir como premissa para todo o discurso de acusação, do início ao fim.

3. AS FALÁCIAS E TÉCNICAS DESLEAIS

Estratagemas e falácias são métodos de argumentação bastante utilizados pelos advogados de defesa. O filósofo do pessimismo, ARTHUR SCHOPENHAUER descreveu 38 estratégias, reunidos na obra *A Arte de Ter Razão*, resumindo-os como “os caminhos oblíquos e os truques de que se serve a natureza humana em geral para ocultar seus defeitos”. SCHOPENHAUER afirmou que, em um debate, cada adversário tentará impor seus argumentos, mesmo quando a afirmação parecer falsa ou duvidosa (SCHOPENHAUER, 2014: 4-5). Esta premissa não é aceita neste trabalho, pela evidente falta de sinceridade e empatia.

Estratagemas e falácias oferecem uma base teórica ao ceticismo, ao relativismo, ao subjetivismo e ao materialismo, enfim, aos postulados da pós-modernidade, cujas consequências foram bem observadas no século XX, por duas guerras mundiais e por uma infinidade de conflitos de proporções graves, que corroeram os valores mais elementares de humanidade (BARREIRA FILHO, 2006: 89). As técnicas desleais desejam sempre a relativização da verdade, categorizando-a como a “verdade da acusação” e a “verdade da defesa”, como se a verdade não fosse única instância de decisão. A verdade não se confunde com certeza. Como já mencionado, verdade e certeza são muito diferentes. A verdade é a correspondência do pensamento com a realidade, em um plano ideal. Por sua vez, a certeza é a interpretação dos fatos, que pode ser equivocada, de modo que pode haver divergência de convicção.

Segundo ENRICO FERRI, os advogados de defesa costumam utilizar três sistemas defensivos: a) a refutação em conjunto dos argumentos da acusação, contrapondo-lhe para aniquilá-los; b) a refutação isolada dos argumentos da acusação, roendo-os, pulverizando-os, procurando volatilizá-los um a um; e c) a

divagação ou a digressão, para criar diversões sobre as circunstâncias secundárias, porque não atingem o centro do problema probatório (FERRI, 2011: 129). É muito conveniente à defesa utilizar qualquer um destes três sistemas para analisar os argumentos da acusação e não proceder o mesmo raciocínio com os próprios argumentos que, em geral, não resistem aos métodos empregados pela defesa.

Segundo SCHOPENHAUER, a base de todo o sistema dialético admite: a) a refutação às coisas (*ad rem*) e a refutação à pessoa (*ad hominem*); b) a refutação direta (que denuncia a falsidade dos fundamentos da afirmação; e denuncia a consequência que não resulta da afirmação verdadeira) e a refutação indireta (que admite uma proposição verdadeira, mas coligada a um silogismo, resulta em premissas falsas) (SCHOPENHAUER, 2014: 15-16). Estas técnicas podem resultar em argumentos falsos ou verdadeiros a depender de como são manipulados.

As falácias mais comuns utilizam as técnicas do expansionismo, do reducionismo, do relativismo, do utilitarismo, da analogia e da rejeição do senso comum. O expansionismo e reducionismo visam testar os limites dos argumentos, redimensionando-os a uma dimensão insustentável, normalmente ao absurdo. Tratam-se das técnicas do cinismo, em que é mais fácil zombar das posições dos outros do que elaborar a própria.

Por sua vez, o relativismo e utilitarismo possibilitam que cada um se ache no direito de ter o próprio sistema de valores, mas não pode formulá-lo sem paradoxos, pois é tão falso quanto verdadeiro. O exemplo mais lembrado é o do regime nazifascista. Segundo o filósofo NICHOLAS FEARN, no sistema nazifascista o ódio é uma virtude moral. “Não nos agradaria dizer que alguém como Adolf Hitler tinha direito às suas próprias opiniões, ou que estas não eram menos verdadeiras que as de qualquer outra pessoa” (FEARN, 2004: 23).

Na medida do possível, as analogias, as alegorias e as metáforas devem ser evitadas no Tribunal do Júri. As coisas devem ser explicadas pelo uso da lógica e pelos processos de indução, dedução e intuição. Apenas quando explicações literais não convencem, é possível fazer uso de analogias, quando adequadas ao caso concreto. O risco do uso de analogias é incorrer em reducionismo ou relativismo, que, no final, prejudicam bons argumentos. Quando a defesa utiliza

analogias, geralmente, pretende reduzir ou relativizar um argumento da acusação e redimensionar o argumento da defesa a patamares imaginários.

Os argumentos da defesa podem rejeitar o senso comum. Somente é possível rejeitar o senso comum quando a alternativa for claramente mais imperativa do que aquilo em que nossos primeiros instintos nos levam a crer.

A defesa costuma se valer de falácias argumentativas, porque é muito mais fácil convencer qualquer um sobre qualquer coisa conquanto não se utilize uma argumentação lógica. Com muita propriedade ROBERTO LYRA declarou:

Em Londres, os próprios advogados, no seu *toast* de fim de ano, não dispensam um brinde “à ingenuidade dos juízes e à obscuridade das leis. Vivem delas. A defesa convida o Júri à covardia ante o dever social. A covardia não é prudente, sobretudo quando o delinqüente não violou somente a lei, porque atentou contra a humanidade e a civilização. (LYRA, 2012: 103).

Os estratagemas e as falácias defensivas podem ser assim descritos de forma mais específica:

a) **Criticar o promotor, o delegado, a vítima, os familiares da vítima, etc.** É a técnica favorita da defesa. O advogado finge profunda indignação com a acusação e passa a “denunciar” uma rede de intrigas contra o “réu inocente”. O tom de voz e o semblante do defensor se alteram, de modo que, se estivesse à mesa de jantar, seus familiares não teriam alternativa senão cair na mais contagiante gargalhada. Em geral, esta estratégia não resiste um exame mais aprofundado do conjunto da prova e se apegua a aspectos secundários ou dispensáveis do processo.

Daí o defensor parte para criticar o inquérito policial, a seu ver, mal elaborado, o delegado, mal intencionado, o promotor de justiça, desatencioso ou relapso, as vítimas e testemunhas, mentirosas, o juiz, sobrecarregado, e a própria instituição do Júri e os jurados, desacreditados, ao passo que enaltece as supostas qualidades do acusado, por vezes, sem comprovação nos autos, em um exercício abusivo da inteligência, sempre alegando a prerrogativa da plenitude da defesa.

b) **Provocar raiva no adversário.** Pode constituir uma segunda etapa da técnica anterior ou pode ser uma falácia autônoma. O advogado mostra-se ofensivo,

insultante e indelicado. É uma técnica recorrente da defesa, quando os argumentos defensivo são pífios ou inexistentes, pois tendo raiva, o promotor não estará em posição de se expressar corretamente, colocando em risco a credibilidade de seus argumentos, ainda que sejam consistentes.

Afinal, uma confusão provocada pelo defensor tem como objetivo primário obscurecer a compreensão dos jurados e conseguir neutralizar os bons argumentos da acusação. Como antes dito, o Promotor do Júri não pode se mostrar pusilânime e deve responder às provocações. Contudo não pode se rebaixar à incoerência da defesa, sendo recomendável que o protesto seja equilibrado e a ocorrência seja registrada em ata, para que sejam adotadas as providências que o caso requer. Entrar em um debate franco por detalhes insignificantes, é exatamente o desejo do defensor grosseiro e estúpido e deve ser evitado.

c) **Perguntar de forma desordenada e repetitiva para causar confusão.** A defesa se compraz em causar tumulto, desde a instrução processual, formulando perguntas desordenadas e repetitivas, com o único intuito de construir uma suposta contradição.

Insatisfeito com uma resposta dada no início do depoimento, o advogado promove a mesma pergunta com termos alterados, cuja resposta pode ser a mesma, mas pode ser expressa de forma diferente, de onde nasce uma extensa argumentação falaciosa sobre a suposta contradição.

Este expediente ainda se faz presente nos debates quando a defesa inverte os argumentos da acusação, faseando-os em um jogo linguístico, alimentado com as técnicas do expansionismo, do reducionismo, do relativismo, etc.

Esta falácia deve ser combatida imediatamente com a intervenção da acusação para que o defensor demonstre onde se encontra a folha dos autos em que reside a alegação da defesa.

Ainda que o juiz indefira a intervenção, alegando se tratar de matéria ligada ao exercício da argumentação, a falácia já estará denunciada, de modo que o seguimento da farsa não conseguirá resistir sem um sentimento de desconfiança por parte dos jurados.

d) Pedir ao adversário para confirmar uma premissa verdadeira para refutá-la em seguida em um caso particular ou para deduzir uma conclusão falsa. É uma técnica bastante utilizada para conseguir a falsa adesão da acusação.

A estratégia consiste fazer que o promotor se comprometa com uma falsa conclusão do próprio argumento. O defensor pede para que o promotor admita um fato incontroverso. Logo em seguida, o defensor deduz uma conclusão falsa e inibe o contraditório do acusador para impedir que a fraude seja denunciada. O expediente não passa de uma armadilha e deve ser devolvida ao defensor, solicitando que o próprio advogado diga o pensa. Desta forma, o promotor não oferece nenhum compromisso e acaba por inviabilizar o embuste.

e) Desviar a atenção dos jurados ou interromper o adversário para que não chegue a conclusão. É estratégia recorrente da defesa a interrupção da fala da acusação, logo no momento mais contundente da explanação da prova ou da argumentação. O advogado pretende marcar sua presença dentro da fala do promotor, o que acaba por prejudicar a credibilidade da apresentação da acusação.

O prejuízo é ainda mais evidente quando a intervenção da defesa ocorre no início e no final da fala da acusação, pois acaba deixando a impressão que somente o defensor esteve presente na fala da acusação. O Promotor do Júri deve protestar pelo registro da intervenção impertinente e solicitar a restituição do tempo, visando recuperar o prejuízo e denunciar o estratagem espúrio.

f) Apelar para a misericórdia e a emoção. Quando faltam provas e argumentos, a melhor alternativa dos jurados é bajular e comover os jurados.

Apelar para a bondade e os sentimentos de comiseração, advertindo-os que esta é uma atitude cristã. Na verdade, esta falácia é uma forma distorcida de promoção da justiça. Ser bom é fácil, difícil é ser justo.

Ao denunciar o estratagem, o Promotor do Júri deve perguntar aos jurados porque o acusado não teve a mesma atitude de bondade e misericórdia com a vítima, daí o expediente não alçará o efeito moral desejado.

É sempre útil lembrar a advertência de ROBERTO LYRA de que: “O Júri não é instituição de caridade, mas de justiça. Não enxuga lágrimas integradas no passivo do crime, mas o sangue derramado na sociedade.” (LYRA, 2012: 112)

g) **Apelar para autoridade.** O argumento de autoridade é bastante utilizado por promotores e advogados. A leitura de extensas passagens de doutrina e de jurisprudência é o método favorito de adesão dos espíritos. Contudo, não se pode deixar de mencionar que mesmo os autores de livros e os juízes de tribunais são seres humanos, e podem se enganar.

Apesar dos balizamentos que a doutrina e a jurisprudência possam oferecer, o mais preponderante é a utilização da lógica no caso concreto.

Ainda pior é quando a defesa não utiliza motivações que não tem relação ao caso concreto. Por exemplo, o advogado mais idoso costuma apelar para a própria idade, dizendo-se mais experiente que o promotor, geralmente chamado-o com um termo depreciativo, com falso aspecto carinhoso, de “menino” ou “menina”.

O advogado prenuncia seus “cabelos brancos” e as décadas de serviços ao Tribunal do Júri. Logo depois começa a proferir um monte de conclusões equivocadas como se fossem verdades reveladas exclusivamente em decorrência da idade e da sua experiência. Contra esta falácia, basta dizer que a verdade não tem idade e que não escolhe a experiência em detrimento da lógica.

h) **Ironizar.** Quando o defensor não possui argumentos, passa a ironizar a clarividência do promotor, dizendo “o que o senhor diz ultrapassa minha fraca capacidade de compreensão: sem dúvida está certíssimo, mas não consigo entender e renuncio a qualquer julgamento.” Trata-se de uma forma corriqueira de vitimização, que a defesa se apegua para criticar um suposto desequilíbrio de forças entre as partes.

A defesa gosta de anunciar que “sentar no banco dos réus já significa uma condenação certa”, que “se foi denunciado, o réu já está condenado”, “acusar é tarefa fácil”, etc.

O Promotor do Júri deve refutar este estratagema, colocando as coisas na sua real dimensão. Se o defensor não entende a tese de acusação é porque não é

pago para acolhê-la ou defendê-la. Se o réu deve se fazer presente no julgamento, em algum local deve se sentar, no banco mais próximo a seu defensor. A denúncia é apenas o início do processo, que se baseia nas ações praticadas pelo acusado, última instância que justifica a existência do julgamento. Acusar não é nada fácil, na medida em que, no Brasil, existe uma enorme taxa de inquéritos policiais cuja autoria não é conhecida e que o tempo de tramitação do inquérito policial e do processo judicial é muito elevado.

É preciso recuperar a lógica diante de afirmações sensacionalistas ou absurdas para que os jurados possam formar, livremente, sua convicção.

i) **Rotular.** Diante da precariedade dos argumentos da defesa, os ataques às teses acusatórias costuma a ser contemplada com rotulações depreciativas como: “isto é maniqueísmo”, “isto é sofisma”, “isto é ridículo”, “isto é racismo”, “isto é nazismo”, “isto é acusar por acusar”, etc.

É um estratagema próprio do reducionismo e do expansionismo, que tem como objetivo falsear a natureza do argumento acusatório para abalar sua credibilidade. É preciso refutar imediatamente o estratagema, mas não há necessidade de que seja imediato. O Promotor de Justiça pode deixar o defensor se encrustar com suas adjetivações. Quando houver repetição, a intervenção mais próximo do final do discurso pode gerar um efeito avassalador, de modo que a defesa fique reduzida ao produto de sua própria degradação.

j) **Assustar e desconcertar com um palavreado sem sentido.** Como ensina J. WOLFGANG GOETHE, “geralmente, quando o homem ouve apenas palavras, o homem crê que nelas também deve haver algo a ser pensado” (SCHOPENHAUER, 2014: 51).

Há advogados que se expressam por termos incompreensivos, mas que, pela linguagem corporal esbaforida ou exaltada, acabam por expressar a indignação que as palavras não conseguiriam atingir.

Certa vez, ainda enquanto estudante, ouvi um advogado no Tribunal do Júri do qual não entendi sequer uma palavra, mas que se expressava num gesticular hipnotizante. O advogado balbuciava, ao mesmo tempo em que limpava a boca com

um lenço. O réu acabou não sendo declarado indefeso, pois possuía mais dois advogados, um que havia realizado um exórdio brilhante sobre erro judiciário e outro que falara sobre os fatos e as teses defensivas.

Cabia ao terceiro advogado, o mais idoso e o mais conhecido, a tarefa de expressar toda a sua indignação com a acusação. E funcionou. Mesmo sem nada entender, os jurados acabaram desclassificando a conduta para um crime menos grave, desde já prescrito.

O promotor não foi a réplica e aceitou passivamente o estratagema.

4. CONCLUSÃO

O presente trabalho é apenas uma contribuição para que o Promotor do Júri alcance novamente os elevados patamares que hoje ocupam os promotores de justiça da defesa do consumidor e da defesa do patrimônio público.

Lamentavelmente, o Júri já não é mais a “vitrine” do mundo jurídico, palco dos grandes debates que instigam e inspiram a imaginação da sociedade. Apesar, não há porque desanimar. O desânimo é debilitante e corrosivo.

Por meio deste trabalho, procurou-se estabelecer os parâmetros mínimos de uma oratória de impacto do promotor no Tribunal do Júri. As três habilidades essenciais do Promotor do Júri (uma boa memorização e organização de dados; uma boa percepção na análise da prova; e um bom plano de acusação) podem ser desenvolvidas e treinadas. A partir de então será mais fácil combater as falácias e as técnicas desleais normalmente utilizadas pela defesa.

É preciso construir pontes resistentes e eficientes entre o Promotor do Júri e a sociedade no combate aos crimes de homicídio. Para tanto, é importante incentivar a produção científica que vise melhorar o trabalho do Promotor do Júri, a despeito da massificante doutrina que alimenta o sentimento de impunidade.

Prefiro pensar este trabalho como um grão singelo, que, plantado, frutificará o saboroso trigo do trabalho no Tribunal do Juri. Como escreveu ANTOINE SAINT-EXUPÉRY:

A vida não é enunciável por estados, mas por iniciativas. A única vitória de que não posso duvidar é a que reside no poder dos grãos. Plantado o grão,

ao longo das terras escuras, ei-lo já vitorioso. Mas é preciso transcorrer tempo para que se assista a seu triunfo no trigo. (SAINT-EXUPÉRY, 2015: 152).

ABSTRACT

The argumentation in the Court of jury has its own characteristics which must be studied and trained by prosecutors. The work intends to discuss the techniques of argument that the Prosecutor can use before the jury to get them the right decision.

REFERÊNCIAS

BONFIM, Edilson Mougnot. **Curso de Processo Penal**. 10^a ed. São Paulo: Saraiva, 2015.

_____. **No Tribunal do Júri**. 5^a ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

_____. **Júri: do inquérito ao plenário**. 4^a ed. 2^a tiragem. São Paulo: Saraiva, 2012.

BORG, James. **A Arte da persuasão: consigar tudo o que quer sem precisar pedir**. Tradução: Gustavo Mesquita. São Paulo: Saraiva, 2011. E-Book. ISBN 9788502138803. Disponível em <<http://www.livrariacultura.com.br/p/a-arte-da-persuasao-99450335>> Acesso: 08 fev. 2016.

BOTTON, Alain de. **As Consolações da filosofia**. Tradução: Eneida Santos. Porto Alegre: Rocco, 2012 (Coleção L&Pm Pocket; v. 1065).

BUSATO, Paulo César (Org.). **Dolo e Direito Penal: modernas tendências**. 2^a ed. São Paulo: Atlas, 2014.

CAMPOS, Walfredo Cunha. **Tribunal do Júri: teoria e prática**. 3^a ed. São Paulo: Atlas, 2014.

CUNHA, Rogério Sanches; e PINTO, Ronaldo Batista. **Tribunal do Júri: procedimento especial comentado por artigo**. Salvador: JusPodivm, 2015.

FEARN, Nicholas. **Aprendendo a Filosofar em 25 Lições: do poço de Tales à desconstrução de Derrida**. Tradução: Maria Luiza X. de A. Borges. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 2004.

FERRI, Enrico. **Discursos de Acusação: ao lado das vítimas**. Tradução: Fernando de Miranda. 2ª reimpressão. São Paulo: Martins Claret, 2004.

GARÇON, Maurice. **Ensaio sobre a Eloquência Judiciária**. Tradução, análise, introdução e notas: Amilcare Carletti. Campinas: Servanda, 2002.

LYRA, Roberto. **Como Julgar, como Defender, como Acusar**. Belo Horizonte: Líder, 2012.

MAGALHÃES FILHO, Glauco Barreira. **Teoria dos Valores Jurídico: uma luta argumentativa pela restauração dos valores clássicos**. Belo Horizonte: Mandamentos, 2006.

PERELMAN, Chaïm; e OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Tratado da Argumentação: a nova retórica**. Tradução: Maria Ermantina de Almeida Prado Galvão. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2014.

SAINT-EXUPÉRY, Antoine. **Piloto de Guerra**. Tradução e introdução: Mônica Cristina Corrêa. São Paulo: Penguin Classics Companhia das Letras, 2015.

_____ **O Pequeno Príncipe**. Tradução e introdução: Dom Marcos Barbosa. Rio de Janeiro: Agir, 2009. E-Book. ISBN 9788522014743. Disponível em <<http://www.livrariacultura.com.br/p/o-pequeno-principe-42890933>> Acesso: 08 fev. 2016.

SCHOPENHAUER, Arthur. **A Arte de Ter Razão: exposta em 38 estratégias**. Tradução: Francisco Volpi. 3ª ed. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2009.

TRAINING, Dale Carnegie. **Como Falar em Público e Encantar as Pessoas**. Tradução: Antônio Carlos Vilela. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 2012. E-Book. ISBN 9788504018714. Disponível em <<http://www.livrariacultura.com.br/p/como-falar-em-publico-e-encantar-as-pessoas-81519554>> Acesso: 08 fev. 2016.

VELHO, Jesus Antônio; COSTA, Karina Alves; e DAMASCENO, Clayton Tadeu Mota. **Locais de Crime: dos vestígios à dinâmica criminoso**. 2ª tiragem. Campinas: Millennium, 2013.

WARBURTON, Nigel. **Uma Breve História da Filosofia**. Tradução: Rogério Berttoni. Porto Alegre: Rocco, 2013 (Coleção L&Pm Pocket; v. 1086).