

# A SEDUÇÃO NO DISCURSO – O PODER DA LINGUAGEM NOS TRIBUNAIS DE JÚRI

## CAPITULO I – O Direito de Seduzir e a Sedução no Direito

O horizonte temático do presente trabalho é o discurso jurídico em sua manifestação mais fundamental e antiga: os debates entre promotores e advogados, entre defesa e acusação.

O direito é uma ciência humana, não meramente técnica. Conhecer e dominar o Direito não se resume ao conhecimento das normas, dos ordenamentos jurídicos. Aplicar o Direito não depende apenas da observância das leis e do estudo das evidências. O Direito deve ir além, para praticar Justiça.

Sem dúvida, os argumentos do promotor de justiça e do advogado de defesa terão caráter decisivo. O poder de sedução das partes surge como elemento fundamental para o preenchimento das lacunas do Direito e para sua aplicação. Podemos, portanto, conceber o Direito como uma ciência da argumentação. Advogados e promotores devem argumentar em favor da parte que representam. Essa é a essência de sua atuação.

Utilizamos, no título deste trabalho, a palavra sedução. O vocábulo traz uma carga de significado que envolve atração, encanto, fascínio. O processo de sedução é um processo de cumplicidade: ao deixar-se seduzir, aquele que é seduzido recebe algo em troca; da mesma forma, ao sedutor parece estar implícito oferecer algo em troca da atenção daquele a quem seduz. A sedução é um processo emocional, não ocorre por vias do raciocínio puro da demonstração. O discurso do

sedutor não se fundamenta puramente em argumentos lógicos; recorre a artifícios retóricos e visuais a fim de envolver e comover.

No discurso de advogados e promotores no Tribunal do Júri, cabe tanto o aspecto reacional quanto o emocional. Como pretende demonstrar a presente pesquisa, é o elemento emocional o maior responsável pelo convencimento, aquele que essencialmente influencia e determina a decisão dos jurados. Trata-se, como vem demonstrar o presente trabalho, de um processo de sedução. Aos advogados e promotores cabe envolver e encantar o júri, conduzi-lo a uma determinada posição.

O discurso jurídico é, por natureza, persuasivo, posto que advogados e promotores têm sempre o objetivo de convencer seu receptor. Esse discurso persuasivo das partes desempenha função essencial para a aplicação do direito. De certa forma, supera em importância os testemunhos e as provas, à medida que conduz com maior facilidade à sua verdade e não à verdade dos autos. O discurso fascina, visa a comprometer ideologicamente o receptor.

## 1. Delimitação do Objeto de Pesquisa

O Direito é uma ciência bastante complexa, que se manifesta sob diversas formas e divide-se em diversas categorias e sistemas. Portanto, esta pesquisa buscou seu objeto, o discurso jurídico, em um campo menos amplo. E encontrou sua primeira delimitação ao optar pelo estudo do discurso jurídico dentro do Direito Penal.

No Direito Penal encontra-se mais evidente o peso que a sedução pela palavra exerce sobre a decisão final. A aplicação do Direito Penal jamais consegue se limitar às provas materiais e técnicas dos casos em tela. Depende, acima de tudo, da capacidade de argumentação das partes. O Direito Penal é argumentativo em sua própria essência.

O trabalho que apresentamos a seguir caminhou junto à hipótese de que a palavra das partes decide muito mais do que a prova dos autos; na arte do convencimento por meio da sedução, validam-se muitos elementos. Cada uma das partes quer provar que seu argumento é verdadeiro. Acusação e defesa têm um trabalho a ser executado: provar se o acusado representa ou não risco à sociedade.

## 2. Sedução, O Tema

Nesta parte do livro, o Autor cita a obra *O Beijo da Mulher Aranha* do escritor argentino pós-modernista Manuel Puig. Chalita faz um comentário detalhado sobre a obra, com referência às palavras utilizadas no texto e as usadas nos tribunais. Ele optou por trazer esta obra à discussão pelo fato de estar nela ilustrado exemplarmente o processo de sedução pela palavra.

Em *O Beijo da Mulher Aranha* ocorre, por força do discurso, a aproximação e o choque entre dois universos pessoais diferentes. Toda a força dramática e a estrutura da obra se apóiam na profunda disparidade de sentimentos, crenças e ideais que existe entre os personagens da obra.

Percebe-se, pela desenrolar da obra, o quanto estão distantes, inicialmente, os universos de cada personagem. Mesmo assim, apenas pela força da estrutura de seu discurso, Molina consegue fazer com que Valentim ingresse na sua

realidade e sofra uma mudança radical em seu comportamento e em sua forma de encarar a realidade. Seu universo muda. Seduzir é, em certo sentido, desvirtuar. É exatamente isso que Molina faz ao seduzir Valentim. E é também o que acontece no Tribunal do Júri: o advogado ou promotor, para convencer os jurados de sua tese, deve transportá-los ao seu imaginário, fazê-los enxergar o que ele quer que enxerguem.

Vejamos, portanto, como se dá esse lento e gradual processo de mudança de atitude em *O beijo da Mulher Aranha*.

### O estímulo dos sentidos

O primeiro ponto que nos parece característico e essencial do discurso que vise à sedução são a sua comunicação direcionada fundamentalmente aos sentidos e aos sentimentos, e não à razão. Desta forma, o discurso sedutor não respeita necessariamente as padrões da lógica formal, pois não visa à demonstração e sim a influência pura e simples. Deve ser um discurso agradável, com palavras carregadas de poesia e sentidos ambíguos. Não deve demonstrar preocupação com a concisão e a objetividade; ao contrário, deve ser subjetivo e estender-se ao tempo que for necessário à exposição mais rebuscada e ornamental possível daquilo que está sendo dito. Deve ter mais sonoridade do que concatenação.

### O poder da imaginação

Não só o estímulo aos sentidos e sentimentos é necessário ao discurso sedutor, como também o estímulo à imaginação do receptor. Na utilização das palavras com o fim de seduzir, o emissor deve procurar ordená-las e dar-lhes forma que leve o

receptor a recriar em sua mente aquilo que ouve. O desafio daquele que busca seduzir pelo discurso consiste em fazer das palavras imagens, o que é obtido por meio de detalhadas descrições.

## A linguagem kitsch

A linguagem utilizada por Molina é bastante coloquial, algumas vezes chula e, não por acaso, kitsch. Nisso reside um pouco do charme sedutor que a narrativa contem. O kitsch é algo profundamente ligado ao repertório sentimental do homem latino. As telenovelas, tão populares, e os filmes do espanhol Pedro Almodóvar corroboram essa visão. O kitsch é a linguagem ideal do discurso sedutor, pois não busca a atenção da razão do receptor e trabalha com símbolos e elementos familiares, facilmente identificáveis.

## Identificação e aproximação

Na estratégia que Molina estabelece para construir seu discurso por meio da narração de filmes, o primeiro filme contado é verdadeiro. Trata-se de *Cat People*, um clássico filme americano, refilmado em 1982 com o mesmo título (em português: *A Marca da Pantera*, disponível em vídeo pela CIC Vídeo). É interessante notar que o envolvimento do receptor se dá por meio da identificação com os personagens. Valentim se interessa e se envolve com o que ouve ao enxergar sua namorada em um dos personagens da trama narrada por Molina. Seu interesse vem do estabelecimento de uma relação entre o discurso recebido e sua realidade pessoal. Marcamos aqui um terceiro ponto fundamental do discurso sedutor: ele deve promover, simbolicamente, a identificação do receptor com aquilo que é transmitido. O

conteúdo deve conter algo com que o receptor possa se identificar, uma situação na qual ele possa se imaginar.

Esse processo, que permite ao receptor se identificar com a mensagem do discurso, é muito importante dentro do Tribunal do Júri. Para que o júri declare inocente o réu, o advogado deve promover a identificação entre cada um dos jurados e seu cliente. Da mesma forma, cabe ao promotor fazer os jurados se identificarem com a vítima e seus familiares, para que, desta forma, condenem o réu.

### As mensagens implícitas

Ao contar um segundo filme, Molina inventa uma narrativa sobre uma cantora francesa que se apaixona por um soldado alemão em plena guerra. A trama que Molina inventa nesse ponto é mais uma evidência de sua estratégia sedutora. Implicitamente, ao contar a história de amor entre a francesa e o nazista, o que Molina está buscando é demonstrar para Valentim que duas pessoas completamente diferentes podem se amar. Trata-se de uma mensagem implícita. Aquilo que poderia ser feito por meio da demonstração, por meio de argumentos lógicos que sustentassem a tese, é feito por meio de uma narrativa em que a tese está implícita. A narrativa é a própria argumentação. É uma mensagem trabalhada por Molina para convencer Valentim, seduzi-lo a aceitar a conjunção carnal com ele. Trata-se de mais uma das "ferramentas" do discurso de sedução.

### Conhecimento do universo pessoal do receptor

O filme seguinte também é escolhido por Molina com um propósito bastante específico. Trata-se de um filme no qual a personagem central é um jovem burguês de idéias

revolucionárias, que abandona sua vida de conforto e luxo para se juntar a terroristas. Um filme polêmico, portanto, que deveria agradar ao gosto de Valentim. Molina tenta politizar as personagens para fazê-las mais próximas de Valentim e atrair a sua atenção. Aplica na prática, no discurso, o conhecimento que já possui sobre a personalidade e o repertório de Valentim, seu receptor. Há uma hibridização da linguagem, que Molina usa inventando cenas a partir do conhecimento da personalidade de Valentim, para objetivo de sedução. Modifica a narrativa para adaptar o discurso.

O resultado é que, de todas as tramas contadas por Molina, essa é a que menos conquista a atenção de Valentim. O que atrai, o que seduz, parece nunca ser aquilo que é semelhante. O velho ditame popular sobre a tração dos opostos parece ser mais uma vez corroborado. O discurso, se quiser seduzir, deve oferecer ao receptor algo diferente do seu repertório. Nesse sentido, faz-se necessário que o emissor conheça o universo pessoal do receptor.

## O desfecho

Na narrativa do último filme, o envolvimento total de Molina sobre Valentim, afinal, acontece. O tema escolhido é uma aventura no Haiti, um ambiente que contempla rituais voduns, a exploração dos negros e a recompensa amorosa e carnal. Valentim, ao ouvi-la, está agora exclusivamente preocupado com o prazer, com a emoção. O Beijo da Mulher Aranha constrói-se sob o signo da teia. O trabalho de Molina para seduzir Valentim, envolve-lo em sua teia, é um trabalho de minúcias, visando a um objetivo. Assim como a teia de seu discurso envolve seu companheiro de cela, também o discurso dos advogados e promotores no Tribunal do Júri deve envolver os jurados em sua teia, minuciosamente construída, de gestos, palavras, inflexões e argumentos.

## CAPITULO II – A Vida Desfila Diante do Júri

Selecionamos alguns filmes para evidenciar exemplos da sedução em tribunais de júri. São todos norte-americanos, por razões facilmente explicáveis. Escolhemos os filmes norte-americanos porque observamos que a sedução é um elemento com o que os diretores daquele país fazem questão de trabalhar, o que reforça de certa forma a nossa tese, que não é propriamente a análise dos meandros do procedimento do processo penal, mas a análise da sedução dentro desse mesmo processo penal.

Evidentemente, há diferenças enormes entre o processo penal brasileiro e o americano. Entretanto, essas diferenças não são significativas para o nosso intento, pois a discussão promovida pelo presente trabalho, embora coteje a âmbito jurídico, privilegia o aspecto sedutor da linguagem, que se manifesta de forma bastante evidente na retórica desses advogados e promotores da ficção. Mas o estudo desses filmes nos permite evidenciar de forma mais clara a performance de advogados e promotores no plenário e os recursos retóricos, que são os mesmos, seja no direito brasileiro ou no americano, dos quais eles se valem para seduzir os jurados. Sedução há onde há discurso, Brasil, Estados Unidos ou qualquer outro país em que pessoas tenham a possibilidade de decidir ouvindo argumentos de outras.

### EXEMPLO 1

Filme: Tempo de Matar, baseado em livro de John Grisham. Direção de Joel Schumacher. Atores: Sandra Bullock, Samuel



L. Jackson, Mathew McConaughey e Kevin Spacey. Estados Unidos, 1996. Disponível em vídeo pela Warner Vídeo.

Enredo: Dois jovens brancos, num bairro onde a maioria dos moradores é negra, os jovens agem grosseiramente e saem alcoolizados dirigindo uma camioneta. Numa certa altura da estrada eles deparam com uma menina negra de 10 anos. Eles por brincadeira, atiram uma lata de cerveja na cabeça da menina que desmaia. A tomada seguinte mostra a menina sendo amarrada e estuprada e depois pendurada num galho de uma árvore. O pai é chamado no trabalho, chega em casa e encontra a menina muito ferida. O xerife, também um negro, localiza a camionete, encontra um dos sapatos na carroceria e prende os dois jovens.

O pai procura um advogado, branco, e pergunta a ele se ele lhe ajudara, o amigo pergunta porque, o pai somente faz uma nova pergunta: "Você tem uma filha, Jake. O que você faria?" Os dois jovens são retirados da cadeia para a audiência preliminar e quando entram no Tribunal, o pai aparece com um rifle e atira nos dois jovens, matando-os na frente de todo mundo, e depois foge. Mais tarde ele se entrega ao xerife. O caso então repercute na cidade uma discussão racial, os brancos querem a pena de morte para o pai, os negros querem que ele seja absolvido. O advogado tenta a mudança de foro mas não consegue, passa a sofrer pressão da população branca, muda à alegação então para insanidade mental temporária causada por forte comoção, estabelece-se uma disputa pessoal entre o advogado e o procurador encarregado da acusação.

Se Carl Lee (pai) for condenado, a Justiça prevalecera, ele tomou a justiça em suas próprias mãos e assassinou duas pessoas. Se Carl Lee for absolvido, a justiça prevalecera, ele matou dois homens que estupraram barbaramente sua filha de 10 anos de idade e que, possivelmente, dada à estatística

de casos anteriores, seriam libertados para cometer crimes semelhantes. Durante o julgamento, no seu discurso final, o advogado de defesa (Jake) pede ao júri que feche os olhos e então ele conta uma história parecida com o que aconteceu com a menina negra, mas no final ele pede para os jurados (que são na maioria brancos) que imaginem que essa menina da história é branca.

### Considerações deste trabalho acerca do filme

No filme *Tempo de Matar*, a defesa aliou um pronunciamento pautado pela intenção de proximidade com cada um dos jurados, trabalhando um crescendo de emotividade, até eclodir no impacto de fazer com que a situação narrada, subitamente, pudesse fazer parte íntima da vida dos jurados. A incitação, “agora imaginem que ela é branca”, despertou, seguramente, dois sentimentos diferentes, mas igualmente demolidores. Para os brancos, o impacto do constrangimento. Para os negros, o impacto da humilhação. Sentimentos que forçosamente os dois lados repudiam e repelem. No filme colocado como exemplo, estabelecido o clima favorável, por meio do uso da pausa, do silêncio cúmplice, o advogado Jack Brigance desfechou a conclusão que apanhou desprevenido o júri e o confundiu. E, confundindo-o, seduziu-o e manipulou-o.

### Racismo

Apenas para complementar a questão racial abordada no filme, vamos nos reportar ao recente julgamento do jogador de futebol americano O. J. Simpson. Preso, Simpson foi a julgamento e acabou considerado inocente, mas obrigado a pagar uma multa imensa à família da esposa e do amante. Decisão contestada largamente pela opinião pública e pela

imprensa norte-americana. Perguntar-se-á, adiante neste trabalho, que influencia terão sobre as decisões do júri as contingências de raça, sexo, região ou etnia. Detalharemos, oportunamente, estas questões.

## EXEMPLO 2

Filme: Filadélfia, dirigido por Jonathan Demme. Atores: Tom Hanks, Denzel Washington, Jason Robards, Mary Steenburgen, Antonio Bandeiras. Estados Unidos, 1993. Disponível em vídeo pela Abril Vídeo.

Enredo: Um jovem advogado é demitido da firma de advocacia em que trabalhava sob alegação de incompetência, mas sabe que a verdadeira razão é porque tem Aids. Determinado a defender sua dignidade e reputação profissional, Andrew Beckett contrata outro advogado, Joe Miller, para processar os patrões por demissão injusta. Joe reluta em aceitar o caso, apesar de ter crescido conhecendo as dores do preconceito racial, o advogado negro nunca tinha antes encarado seus próprios preconceitos contra o homossexualismo e a Aids. Os dois iniciam uma luta intensa contra a intolerância e a ignorância da sociedade. Andrew Beckett prossegue com a ação, mas morre antes do final. O veredicto é dado pouco tempo depois, dando-lhe o ganho de causa e aplicando uma multa de mais de 4 milhões de dólares contra a empresa.

Considerações deste trabalho acerca do filme

A inclusão do filme *Filadélfia* neste trabalho vem a propósito de questionar a qualidade e isenção de um júri, no julgamento de um dos primeiros casos de discriminação contra um portador do vírus da Aids, e que, na época do filme, já se havia transformado em símbolo do preconceito contra o homossexualismo. Os trechos selecionados no filme de exemplo, neste trabalho, privilegiam momentos dos questionamentos e dos debates que contribuíram para mascarar ou desmascarar idéias preconcebidas e que poderiam atuar como filtros para a decisão imparcial do corpo de jurados. E que os promotores ou advogados, conhecendo as fraquezas do corpo de jurados, utilizam para seduzi-los e fazê-los tomar atitudes na direção que preferem.

### EXEMPLO 3

Filme: *Questão de Honra*. Direção de Rob Reiner. Atores: Jack Nicholson, Tom Cruise, Demi Moore. Estados Unidos, 1993. Disponível em vídeo pela LK-TEL.

Enredo: Um soldado foi morto na base naval norte-americana de Quantánamo, Cuba, durante um turno de vigília, à noite. Dois outros soldados são acusados. Um tenente, Daniel Kaffee, é indicado para a defesa dos dois soldados acusados. Durante as investigações são descobertos indícios de que o comando da base estaria ocultando o que verdadeiramente aconteceu. Verificou-se, por meio de vários depoimentos, que os soldados eram forçados a obedecer às ordens superiores acima de qualquer coisa, às vezes a cima da própria dignidade. Auxiliado por uma oficial da Marinha, o tenente Kaffee descobre que existe um "código vermelho" na base, funcionando como uma espécie de manual paralelo, que

manda que soldados que tenham cometido quaisquer falta contra a disciplina, ética ou o assim chamado código de honra do batalhão sejam punidos pelos próprios companheiros, a mando dos oficiais e sob a imposição do general comandante. Por seu lado, os soldados enviados para aplicar a punição não podiam recusar a tarefa, ou ser iam considerados passíveis de punição parecida com a que deveriam infligir.

Kaffee e sua auxiliar tentam de tudo para conseguir que os acusados denunciem o comandante. Quase no final do julgamento, pronto para desistir, teve uma idéia e resolve chamar para depor o general comandante. Trava-se então uma luta verbal perigosa para o tenente, que começa a insinuar acusações contra o general. No início tolerante, o general vai cedendo as instigações do tenente, e usando de sua patente, esbraveja, tentando submeter o tenente a obediência militar que ele fazia imperar dentro da base. O processo de sedução aplicado pelo tenente Kaffee é tão ardiloso e envolvente que o comandante acaba confessando, muito menos por consciência de culpa do que por imaginar-se inatingível. O recurso utilizado pelo advogado é o de se aproveitar do temperamento do comandante e conduzir seu discurso de forma a irritá-lo. O general é enganado pelo discurso hábil do advogado, apanhado em flagrante confissão, é preso ali mesmo, e os dois soldados obtêm atenuantes para a pena, uma vez que haviam agido sob ordens superiores e sob coação.

### Considerações deste trabalho acerca do filme

O que buscamos extrair do filme *Questão de Honra* foram os momentos de sedução pelas palavras, a preocupação da defesa de impressionar, desta ou daquela forma, o corpo de jurados. Como veremos, adiante, as palavras vêm sempre

acompanhadas de um contexto físico, ambiental e, na maior parte das vezes, emocional.

#### EXEMPLO 4

Filme: *Assassinato em Primeiro Grau*. Baseado em fato real. Direção de Marc Rocco. Atores: Christian Slater, Kevin Bacon, Gary Oldman, Brad Pitt. Estados Unidos, 1994. Disponível em vídeo pela Abril Vídeo.

Enredo: Henri Young é um jovem que rouba cinco dólares de uma loja que, funcionava também como correio, e roubar correio nos Estados Unidos, é considerado crime federal. Ele acaba preso e condenado e seu destino é Alcatraz, cujo diretor age de modo cruel com os presos. Young tenta fugir e por isso, é mandado para a solitária por três anos (sendo que a lei só permite 19 dias). Na solitária ele é surrado diariamente pelo próprio diretor que o deixa aleijado, diante desta situação ele começa a cultivar um ódio mortal pelo colega de cela que o delatou. Ao sair da solitária, Young se vinga assassinando o delator durante o horário de almoço, na frente de 200 testemunhas. Sua vida fica então nas mãos do jovem advogado James Stumphill, que durante o caso vai descobrindo as barbaridades cometidas pelo diretor contra os presos.

Henri Young foi declarado culpado de homicídio involuntário e condenado a cumprir mais três anos de pena em Alcatraz. O júri recomendou ainda investigações no sistema prisional. Varias irregularidades foram descobertas e o diretor foi exonerado. As solitárias foram seladas e nunca mais utilizadas até o fechamento de Alcatraz, em 1963. Henri Young foi

encontrado morto em sua cela, dias antes da apelação, nunca se soube quem o matou.

### Considerações deste trabalho acerca deste filme

A importância da utilização deste filme como exemplo reside no fato de que a sedução, aqui, foi voltada para a discussão de uma cultura cristalizada envolvendo a impressão que a população norte-americana tinha sobre o seu sistema prisional. O advogado, com muita habilidade e ainda mais sorte, optou por aplicar um esforço de envolvimento da comunidade como um todo, e não apenas o júri. Foi dessa maneira que acabou por seduzir o júri, que se rendeu a uma comoção explícita no grupo social que o cercava. Ganhou dimensão nacional o caso, e a repercussão, que acabava por chegar aos ouvidos dos jurados influenciou na decisão dos integrantes. Os exemplos selecionados apóiam nossa tese à exaustão, e não estão distantes do que ocorre diariamente num tribunal de júri real. Como poderá ser facilmente comprovado pelo caso brasileiro que detalhamos no capítulo que se segue.

### CAPITULO III – Um Caso Brasileiro

Dando continuidade à coleta de exemplos que possam corroborar nossa hipótese sobre a importância fundamental da sedução no Tribunal de Júri, segue-se a transcrição do julgamento realizado no Foro Regional de Pinheiros, no dia 09 de novembro de 1994, presidido pelo juiz de direito presidente, Sergio Rui da Fonseca. O processo foi o de número 552/90. O réu, Nivaldo Jose Silva. Atuou como

promotora de justiça Eloísa de Souza Arruda Mendes Damasceno, e como advogado de defesa André Veras Garcia.

## Resumo do julgamento

O juiz presidente inicia os trabalhos com a formação do júri, são sorteados sete jurados (cinco mulheres e dois homens), todos aceitos pela defesa e acusação. O juiz presidente faz com que o réu, algemado, se aproxime da banca, comunicando que é obrigado a responder às perguntas que lhe serão feitas e que, se decidir ficar em silêncio, esse direito lhe é facultado. O juiz sumariza a acusação:

### SUMARIO

“Consta dos autos que, no dia 22 de agosto de 1990, por volta das 15 horas, na Rua Fragata da Constituição, na cidade de São Paulo, o senhor desfechou um projétil de arma de fogo contra Edson de Souza Lopes, produzindo-lhe lesões corporais que foram à causa de sua morte. Segundo o apurado, a vítima era credora do senhor na quantia de CR\$ 15.000,00. No dia dos fatos, a vítima foi à residência do senhor, disposta a receber seu crédito. Como o senhor se mostrasse recalcitrante em pagar a dívida, Edson resolveu levar uma garantia do crédito. Ao deixar a residência do senhor levando ao ombro uma televisão, Edson viu-se surpreendido pelo cano de uma arma de fogo que foi disparada contra a sua pessoa. Razão pela qual o senhor está aqui, diante dos seus pares. A respeito desses fatos, o que o senhor gostaria de dizer, ou de acrescentar?”

Começa o interrogatório. A defesa do réu se baseia no disparo acidental da arma, uma vez que a intenção de exibí-la teria sido unicamente para constrangê-la a não levar a televisão. Réu e vítima teriam se engalfinhado e a arma disparada acidentalmente. Assustado, fugiu para a região



Norte do país, onde a prisão foi efetuada. Pelas perguntas do advogado, há indicações de que a tese da defesa se baseia no comentário corrente no bairro onde moravam vítima e réu, de que a vítima era uma espécie de justiceiro local, e que andava sempre armado, amedrontando as pessoas contra quem houvesse qualquer tipo de denúncia de transgressão. Segue o julgamento com os discursos da acusação e da defesa. No final, o advogado de defesa reforça a tese da legítima defesa, lembrando que a vítima foi acintosamente, armada, à casa do réu, para cobrar-lhe uma dívida de modo violento e injusto. Trouxe à consideração dos jurados também à informação de que o réu tinha sido hospitalizado e que, em função disso, qualquer vestígio de ferimento causado pela luta corporal teria sido eliminado pela própria ação médica.

Lidos os quesitos, foi convocado o Conselho de Sentença para o veredito, e o juiz leu a sentença: "Os jurados, analisando os quesitos que lhe foram formulados, acolheram a tese da legítima defesa. Decidiu-se, então, absolver Nivaldo Jose Silva."

### Considerações deste trabalho acerca do julgamento

A acusação funcionou bem, com base no laudo da perícia, e insistindo em gráficos que mostravam onde a bala tinha se instalado e de que direção tinha vindo. Intivei quando considerou necessário, tentando até desmerecer, a atuação do advogado de defesa, que classifiquei como emocional. Isso poderia ter levado o júri a postar-se ao lado da promotora, impressionado pela sua altivez. Mas a defesa optou por uma abordagem que privilegiou o conceito da proximidade. Ou seja, procurou fazer com que os jurados se transportassem para o lugar do réu, enfrentando a mesma situação de constrangimento e coerção.

Não é difícil imaginar que a situação, de uma família em sossego sendo pressionada por um “malandro”, impressionou a maioria do júri, composto na maioria de mulheres. O advogado buscou seduzir essas mulheres, fazendo-as imaginar a situação esdrúxula que foi criada, com a invasão de alguém, armado, a ameaçar a integridade de um homem pobre, diante de sua mulher e de duas filhas pequenas. O advogado foi hábil, passou emoção quando entendeu necessário, afrontou a promotora quando lhe pareceu saudável, adozou a voz em alguns momentos, endureceu o tom em outros.

A despeito de uma tese tecnicamente correta, a acusação pecou ao desmerecer pequenos detalhes da história. Além disso, a promotora optou pela posição de superioridade, o que parece ter causado um efeito indesejado no júri. Exatamente ao contrário, o advogado manteve-se humilde, utilizou uma postura vocal suave e contrita. Ganhou a simpatia dos jurados para a sua tese, apoiado no fato de a vítima ter invadido a privacidade da casa do acusado, que não teria tido outra saída senão defender a honra de sua casa. Venceu pela sedução do envolvimento.

#### CAPITULO IV – AVE, Palavra

“A palavra certa é um agente poderoso. Sempre que encontramos uma dessas palavras intensamente certas... o efeito resultante é físico e espiritual, além de imediato”. Mark Twain

A palavra tem um significado tácito, mas significantes implícitos. O tom, o ritmo, a entonação, tudo contribui para

emprestar a palavras alternativas diferentes de entendimento por parte do auditório. Analisaremos, neste capítulo, as principais qualidades que fazem da palavra oral, especialmente num contexto de debate, um poderoso elemento de sedução. E, sem dúvida, a utilização da palavra é baseada em técnicas aperfeiçoadas pela humanidade ao longo de milênios. No entanto, da mesma forma que, bem utilizada, a linguagem pode obter resultados expressivos, mal utilizada ela pode causar a condenação de quem a profere ou daquele que dela quereria se beneficiar.

## 1. A LINGUAGEM

“No principio era o Verbo, e o Verbo estava com Deus, e o Verbo era Deus. Ele estava no principio com Deus. Todas as coisas foram feitas por ele, e sem ele nada do que foi feito se fez”. Gênesis

A fala humana é um produto do sistema físico-psíquico de uma pessoa e provoca eventos no sistema nervoso de outra. É o meio mais conhecido e utilizado da comunicação, mas é somente uma de suas vias. Porque a comunicação é composta por todos os sistemas de transmissão e recebimento de mensagens, envolvendo vários blocos de conhecimento e atitude. As classificações desses sistemas foram esquematizadas por muitos especialistas, e para citar somente alguns brasileiros: Damiano e Henriques (1995), Cegalla (1989) e Quadros (1969).

Ao dirigir-se aos jurados, os advogados e promotores buscam potencializar a emoção em seu discurso, de modo a potencializar também a reação emocional dos jurados. Da mesma forma, procuram manipular os sinais reflexos correspondentes àquilo que dizem. Podemos depreender a

importância dos sinais externos , pois eles fazem parte da mensagem comunicada, incorporando-se a ela. Por isso, não podemos contradizer o que exprimem as palavras. O sinal externo é reflexo da alma da pessoa e, muitas vezes, recebe maior atenção do receptor do que o discurso falado. Daí a importância de advogados e promotores estarem sempre atentos à correspondência entre a mensagem que buscam transmitir e sua roupa, maquiagem, expressões, gestos e postura.

## 2. A LINGUAGEM DO SILÊNCIO

Não resta dúvida de que se calar também é um processo de comunicação. Alias, nem é preciso lembrar situações em que o silêncio de alguém é mais eloquente do que mil discursos. Essa técnica de sedução foi utilizada brilhantemente no trecho do discurso do advogado Brigance, do filme *Tempo de Matar*, imediatamente antes do fecho de ouro, surpreendente e cortante. Juridicamente, a nossa própria lei processual, imitando textos de outros países, estabeleceu que o calar do acusado pode ser interpretado em seu desfavor. O silêncio predispõe. O silêncio aciona um estado de alerta, para o bem ou para o mal. O silêncio acumplicia. O silêncio envolve. O silêncio acoberta. O silêncio é, portanto, um signo, com significados que variam de acordo com o contexto, a forma e o momento do discurso em que se inserem.

## 3. ARGUMENTAÇÃO

Em resumo, a argumentação opõe-se à demonstração. A teoria da demonstração se fundamenta na idéia de evidência, concebida como a força diante da qual todo pensamento do

homem normal tem de ceder. A teoria da argumentação desenvolveu-se a partir da ideia de que nem toda prova é concebível como redução à evidência, mas requer técnicas capazes de provocar ou acrescer a adesão dos espíritos às teses que se apresentam ao seu descortínio. A demonstração, neste sentido, liga-se aos raciocínios lógicos formais, como os matemáticos, enquanto a argumentação, não pressupondo a construção de sistemas axiomatizáveis, com seus axiomas e regras de transformação, refere-se antes aos raciocínios persuasivos, como são os políticos e os jurídicos, cuja validade é restrita a auditórios particulares, não pretendendo adquirir a universalidade da demonstração.

Com base nisso, podemos afirmar que a dialética utilizada no discurso no Tribunal do Júri não é um processo de busca pela verdade, apenas um embate pela aceitação de uma proposição. É muito comum acontecer que o orador tenha que persuadir um auditório heterogêneo, reunindo pessoas diferenciadas pelo caráter, vínculos ou funções. Ele deverá utilizar argumentos múltiplos para conquistar os diversos elementos de seu auditório. É a arte de levar em conta, na argumentação, esse auditório heterogêneo que caracteriza o grande orador. Pascal tem um axioma que se tornou básico na análise das atitudes sociais: "O coração tem razões que a própria razão desconhece". No âmbito de uma ciência social como o Direito, é impossível não se prestar à devida importância aos elementos não-rationais.

#### 4. RETÓRICA

A retórica tem sido definida como a arte de falar bem, isto é, a arte de usar todos os recursos da linguagem com o objetivo de provocar um efeito determinado nos ouvintes. A retórica ensinada na Grécia Antiga pelos sofistas teve origem em

Siracusa, por volta do s.éc. V a.C. Sofistas eram pensadores pragmáticos e utilitaristas nas suas doutrinas e nas suas vidas. Ensinavam, principalmente, a arte de argumentar e todo conhecimento que pudesse ser-lhe útil. Ensinavam a debater contra ou a favor de qualquer opinião, desde que lhe fosse vantajosa. O tratado de retórica mais conhecido na Antiguidade é o livro intitulado *Retórica*, de Aristóteles, para quem a retórica é corretiva, instrutiva, sugestiva e defensiva.

Outro teórico fundamental foi o orador romano Cícero, que expôs sua doutrina em três tratados, com a ideia central de que o orador perfeito era o homem perfeito. Tal ponto de vista é encontrado também em Quintiliano, cujo tratado *Instituição Oratória* é a mais completa e sistemática exposição do assunto. Durante a Idade Média e a Renascença, a retórica fazia parte do *trivium*, como indispensável requisito educacional. No século XVI, dividiu-se os elementos com a Lógica. No século XIX, os jesuítas tornaram-se os mestres da retórica aplicada à oratória e aos domínios da crítica e da ficção. Na Grécia, as discussões eram apaixonadas e visavam a convencer os homens das ideias de outros homens. Em Maquiavel, o conhecimento da realidade era imprescindível à edificação do discurso para se manter no poder.

No Processo Penal, esses dois elementos aparecem. A retórica é elemento indispensável para o convencimento. Um dos fatores essenciais da propaganda, tal como se desenvolveu no século XX, mas cujo uso era bem conhecido desde a Antiguidade e que a Igreja Católica aproveitou com incomparável maestria, é o condicionamento do auditório por meio de numerosas e variadas técnicas que utilizam tudo quanto pode influenciar o comportamento. Essas técnicas exercem um efeito inegável para preparar o auditório, tornando-o mais acessível aos argumentos que se lhe apresentarão. A moral interfere ao nível de credibilidade, segundo Michel Meyer, da Universidade Livre de Bruxelas. A Lógica e a

dialética estão presentes no uso de argumentos. E a poética é aplicada no estilo e na economia do discurso.

Platão já achava que a retórica era sofisticada, sem nada de positivo, sobretudo porque, para ele, a persuasão podia nascer dos feitos do estilo, que tanto produzem sentimentos de prazer como de adesão. Um belo discurso, que dá prazer e é agradável de ouvir, tem mais a ver com as emoções que suscita ou com as quais joga do que propriamente com a Razão que representa. A retórica é, então, tradicionalmente, a arte de bem falar. A retórica judiciária, ou a argumentação jurídica em geral, consagraram, desde Roma, as partes do discurso: exórdio, narração, argumentação e peroração. Nessas partes, encontram-se misturados o prazer de convencer, a linguagem das paixões, a forma e o conteúdo, o implícito e o explícito, o racional e o emotivo; em suma, tudo o que faz a retórica e cujas principais linhas de força resumimos mais acima.

## 5. DEFEITOS E FALÁCIAS DO DISCURSO

Antes de iniciarmos este tópico, a primeira consideração a ser feita é de que, normalmente, todo ser humano vive, no dia-a-dia, com o raciocínio dedutivo. O mesmo ocorre no discurso, a dedução é, por definição, uma sinédoque mental. Por sua vez, a indução também pode ser uma falácia. Um turista que passar dois dias na praia de Copacabana poderá estabelecer o modelo de que todas as pessoas do Rio de Janeiro usam trajes de banho e vão à praia. Esta generalização pode afirmar ou negar especificações sem as provas dos fatos.

## 6. ERROS

Othon M. Garcia (op.cit.:291 e seguintes) entende que, do ponto de vista lógico, só existem duas maneiras de errar. “Erramos, raciocinando mal com dados corretos ou raciocinando bem com dados falsos. O erro, portanto, pode resultar de um vício de forma, ou de matéria.” A esse raciocínio vicioso ou falacioso é que a Lógica chama de sofisma. E, ao sofisma que não é intencionalmente vicioso, isto é, que não tem o propósito de enganar, chamam os lógicos paralogismo. O sofisma implica má-fé. O paralogismo pressupõe boa-fé. Ao paralogismo que apresenta premissas munidas de prova chama-se epiqueirema.

## 7. POSTURAS FÍSICAS ENGANOSAS

A própria linguagem do corpo pode também servir de complemento à evocação das emoções mais legítimas, sinceras e nobres. Pode até servir como arma extremamente eficaz para eventuais “contra-ataques mudos”, notadamente quando não estamos com a palavra. Bem empregados, causam mais danos ao adversário do que um discurso inteiro. A postura física possui um grande poder na transmissão de uma mensagem. Surge daí a força de uma postura física enganosa.

## 8. OUTROS ERROS DO DISCURSO

Dando continuidade à questão dos erros no discurso, faz-se mister arrolar também os seguintes:



- Mal-entendidos: discursos e argumentações baseadas em mal-entendidos podem levar à dispersão das idéias.
- Preconceitos e prevenções: alguns fenômenos socioculturais podem ser citados como responsáveis pela formação de diferentes atitudes nos jurados, se utilizados com destreza pelo acusador ou defensor.
- Generalizações ou falsos axiomas: o defensor ou acusador polemista pode mascarar a verdade sob a forma de falsos axiomas, dando como evidente e indemonstrável o que é apenas o resultado de sua presunção, ousadia ou ignorância.
- Falsos juízos: o choque entre as premissas, insuficientes, leva a uma conclusão extensiva, não fundamentada nas premissas.

## 9. OS DEBATES

Não se pode perder de vista o fato de que, no Tribunal do Júri, o discurso de advogados e promotores se dá não apenas por meio da exposição individual, mas também por meio do debate entre as partes. Há uma permanente disputa, em embate direto entre advogado e promotor. E o desempenho das partes nesse jogo de força certamente influenciara o júri em sua decisão. Não se trata de um processo em que as duas partes unem seus discursos para alcançar um objetivo, a verdade, mas sim uma disputa da qual apenas uma das partes poderá sair vencedora. A vitória é o objetivo do debate. E para vencer e impedir o adversário de se sobressair frente ao júri, advogados e promotores se valem de inúmeros estratagemas dialéticos e retóricos. Em sua obra *Dialética*

Eristica, Schopenhauer compila uma série desses estratagemas que podem garantir a vitória em um debate. Compete-nos citar alguns, aqueles que são com maior frequência, utilizados no Tribunal do Júri e estão diretamente relacionados com a sedução exercida por advogados e promotores sobre os jurados.

O primeiro estratagema a nos chamar a atenção diz respeito à alternativa forçada. Outro recurso muito verificado em debates no Tribunal do Júri é aquele que Schopenhauer designa por "uso intencional da *mutatio controversia*". Trata-se, pois, de uma fuga, um meio de se manter a discussão no âmbito favorável à tese que se quer ver aceita pelos jurados. Complementando, é necessário que sejam citados ainda outros estratagemas dialéticos apontados por Schopenhauer, como: ampliação indevida, falsa proclamação de vitória, uso da premissa falsa previamente aceita pelo adversário. Essas são, essencialmente, as linhas gerais da estratégia de Schopenhauer para se vencer um debate.

Também vale ressaltar que, na dialética do debate no Tribunal de Júri, o orador, seja defensor ou acusador, vale-se de duas contingências que, mesmo separáveis, são normalmente apresentadas juntas: 1-) O discurso, como manifestação oral persuasiva, retórica, cheia de contundência ordinária, de apelo emocional etc; 2-) A interpretação cênica, mímica, teatral, gesticular. Seduzir o júri é utilizar todos os recursos para fazer com que o jurado se reporte à situação fática que resultou no cometimento da violação. É induzir o jurado a projetar-se mentalmente numa situação análoga que possa, nesse deslocamento abstrato, testemunhar o acontecimento ou avaliar a conduta do agente nas mesmas circunstâncias.

CAPITULO V – Condicionantes do Discurso Jurídico

Um axioma corrente entre a classe de advogados é a conta de que o advogado emotivo é um mau advogado. Iniciamos com esta lembrança porque o discurso jurídico apresenta algumas particularidades que merecem atenção. Possui elementos objetivos e subjetivos. Não se pode ter medidas diferentes para julgar casos semelhantes: afinal, todos são iguais perante a lei. Sob esse prisma, poucas lacunas restam no Direito a serem preenchidas pela subjetividade dos juristas. Entretanto, por mais que se eliminem as lacunas, elas existem. Por mais objetiva que seja a lei, há uma margem de atuação de grande importância da figura do julgador, de sua sensibilidade. Existe, portanto, certa subjetividade tanto da parte dos julgadores leigos do Tribunal do Júri, quanto do julgador técnico, do juiz de direito, que estuda durante anos para entender os meandros do mundo do crime.

A aplicação da justiça segue algumas concepções de caráter inconciliável, e que podemos reunir numa seqüência de "mandamentos", numa tentativa de reprodução da releitura, por parte do cidadão comum, das bases jurídicas do Direito Romano:

- 1-) A cada qual a mesma coisa.
- 2-) A cada qual segundo seus méritos.
- 3-) A cada qual segundo suas obras.
- 4-) A cada qual segundo suas necessidades.
- 5-) A cada qual segundo sua posição.
- 6-) A cada qual segundo o que a lei lhe atribui.

De posse desse conhecimento, o promotor público e o advogado de defesa formulam um discurso rico em elementos emocionais, em exemplos, em casos do cotidiano, que servem para atestar ou retificar uma prova ou um dado proposto. Buscam-se, na riquíssima arte da retórica, os argumentos subjetivos necessários para a difícil tarefa de persuadir, de convencer. Desta maneira, procura-se atingir o auditório

também pelo raciocínio, pelo intelecto, mas, principalmente, pelo coração, pela emoção.

## 1. AS ATITUDES DO ORADOR

Consultamos Trein (1996: 158) para esmiuçar um pouco mais o tanto de encenação a que os advogados recorrem para tentar empatia com o júri. Cada jurado, assegura Trein, referindo-se a vários estudos já feitos, instantaneamente perguntara e respondera a si próprio varias coisas ao nosso respeito: Como é a nossa voz? Como é o nosso modo de falar? Sobre o que estamos falando? Como são os nossos movimentos e gestos? Como se comporta nossa fisionomia? Como é a nossa aparência geral. Trein exemplifica, a importância de aplicar atenção a todos os detalhes de apresentação postural, gestual, fonética ou fisionômica, com o propósito de ganhar a confiança dos jurados pelas atitudes.

## 2. PAPEIS

À acusação cumpre rechaçar qualquer dúvida quanto à autoria do delito e à cumplicidade do agente. A dúvida milita sempre em favor da defesa. A defesa, ao contrario, devera fazer uso, irremediavelmente, das prerrogativas que tem em face de ser a parte hipossuficiente na relação jurídico-acusatória. Constitui garantia constitucional do acusado a presunção de inocência que milita a seu favor ate que sobrevenha o transito em julgado de sentença penal condenatória. Semeando a dúvida, certamente, a defesa colhera a absolvição do acusado. O discurso, e não necessariamente o seu conteúdo, mas essencialmente a sua forma, é tudo na comunicação com seu receptor.

### 3. O DISCURSO E SUAS CONDICIONANTES

A linguagem é o objeto fundamental do trabalho que aqui se apresenta, mas afastando-se da concepção da linguagem apenas como instrumento de comunicação ou relação entre categorias mentais abstratas e o mundo. Abordaremos, primordialmente, o caráter ativo da linguagem, e não sua função puramente cognitiva. Você, as palavras, o outro. Essa relação é um enigma decifrável; a esfinge formada pela dicotomia do pensamento e da linguagem. Duas coisas são paralelas, relacionando-se de forma íntima. Isto porque num mesmo universo complementar agem texto e contexto.

Para muitos autores, o discurso tem uma configuração específica que o situa além dos limites do alcance explicativo da Linguística. Geneviève Provost aponta em seu trabalho que se pode perceber duas tendências definidoras do discurso. Harris torna como ponto de partida um discurso efetivamente pronunciado, em situação específica, mas não fornece critérios para a sua delimitação. Do trabalho de Geneviève Provost observa-se que a autora concorda com esta concepção, mas acrescenta outros dois elementos: “tomada de palavra por um locutor” e um “silêncio”. A instância do discurso a que pertence a pessoa e todo o aparelho com ela correlacionado parece definir-se como aquela na qual a pessoa e tudo aquilo que ela manipula podem ser equacionados sistematicamente.

Ao lado da língua, existe uma instância do discurso em que os indicadores de pessoa, tempo, lugar e objeto mostrado ganham um sentido preciso e precisável. O discurso, no entanto, se restringe às aquelas manifestações verbais em que

efetivamente se realizam as relações de pessoa. O enunciado histórico se restringe à língua escrita, o locutor se encontra oculto e não revela o quanto está envolvido pela trama estruturada, ocultando o processo discursivo sem o negar. Assim é que a linguagem utilizada tanto nos discursos orais quanto escritos, não pode ser estudada sem o aporte do sistema interno que a gerou, enquanto formação ideológica.

### O auditório do discurso

É preciso alguma qualidade para tomar a palavra e ser ouvido. Como a argumentação, visa a obter a adesão daqueles a quem se dirige, ela é, por inteiro, relativa ao auditório que pretende influenciar. Em resumo, auditório parece ser a definição do conjunto de pessoas que o orador quer influenciar com a sua argumentação. Especificamente em relação ao Júri, ou Conselho de Sentença, que denominamos "Júri, o auditório soberano do discurso." Há uma dinâmica de grupo no plenário, porque jurados e orador nada mais são do que um conjunto organizado de pessoas que se propõe a analisar um determinado fato e chegar a uma conclusão. É verdade que existem relações assimétricas entre os componentes. Bastaria dizer, quanto a isso, que apenas um deles faz uso da voz.

Observa-se, por aí, que a palavra aplicada é um reflexo das expectativas e temores do grupo social em que foi suscitada a palavra. E, como tal, mais que reflexo, é retrato. Não é, pois, senão obrigatório adaptar o discurso à realidade cultural dos jurados. O advogado ou o promotor que não perceber que o seu discurso precisa estar adaptado está fadado ao fracasso.

## A verdade e o discurso

Meia-verdade é, também, uma mentira inteira. A prática de interromper uma resposta, durante depoimentos, é típica da abordagem jurídica, e muitas vezes impede que a verdade completa venha a tona. O advogado de acusação ou de defesa exige que o depoente dê unicamente a resposta que complementa ou responde a sua argumentação. O auditório é induzido e conduzido. O auditório, como queremos provar neste trabalho, é seduzido. Segundo Perelman (*Ética e Direito*: 46), ser justo não é aplicar corretamente uma regra qualquer. A justiça formal, diz ele, consiste em observar uma regra que enuncia a obrigação de tratar de uma certa maneira todos os seres de determinada categoria.

O colocar-se no lugar do outro é abolir a presunção de que o discurso pode conquistar o outro sem que se tenha conhecimento do universo deste receptor. Isto ocorre seguidamente em tribunais do júri, e quem não assume esta humildade acaba perdendo a contenda. O que o outro quer ouvir? O próprio Maquiavel discutia esta questão em *O Príncipe*. Em suma, o orador deve respeitar a fantasia do auditório. Para levar o juiz (ou os jurados) à sua verdade, as partes recorrem não apenas a elementos subjetivos e técnicas da arte retórica, como também a sofismas e falácias. Isto justifica o apontamento de algumas considerações acerca do assunto, além daquelas já feitas no capítulo "Ave, palavra".

Pedro Hispano costumava dizer que falácia é a idoneidade de fazer crer que seja aquilo que não é, mediante alguma visão fantástica; isto é, a aparência sem existência. Os sofistas, segundo Bárbara Cassin (1990: 7 e seguintes), em vez de meditar sobre o ser, escolhem ser educadores profissionais, estrangeiros itinerantes que comerciam sua cultura e sabedoria. Com o tempo, os sofistas passaram a tratar do não-

ser, e dos fenômenos ou dos acidentes. Hegel, por exemplo, em alguns pontos do seu livro *Lições Sobre a História da Filosofia*, insiste na lógica de insistir sobre o não-ser do ser. Não concordava, quanto a este aspecto, com Aristóteles, que definia o sofista pelo “prazer de falar”.

Como se vê, o argumento sofisticado conduz com maior facilidade à vitória em um debate do que a longa demonstração lógica. O sofisma, portanto, não é um caminho para a obtenção da verdade e sim uma ferramenta da sedução. Pode-se compreender, com isto, que não se deve julgar as pessoas como se elas fosse iguais, mesmo porque elas não são. Deve-se, isto sim, ter uma regra básica para todos, de modo a ficar estabelecido o ideal de justiça, mas aplicar as atenuantes e agravantes ao que cada indivíduo apresenta.

### O objeto no discurso

Utilizam-se, no discurso, fatos e indícios. Fatos não se discutem, porque é possível prova-los; indícios são opiniões, e opiniões se discutem. O advogado utiliza os indícios como elementos de sedução que permitam levar os jurados a presumir que o acusado seja criminoso. Com base e nesses indícios, o grau de certeza do julgamento não será absoluto. Analisados, um a um, de todos os modos de dominação que o homem inventou ao longo dos séculos para relacionar-se com seu próximo, nenhum é mais eficiente do que o da manipulação dos sentidos. Pois, como os mitos de sempre demonstram, só o que sabe quer, só o que sabe pode, só o que sabe faz. E o saber, ou seja, o conhecimento, só será possível a partir de provas. E provas provem de fatos, não de indícios. E a realidade é que o Tribunal do Júri trabalha com fatos, e não com indícios. Os fatos é que devem ser o objeto do discurso jurídico.



## A autoridade no discurso

Como diz o personagem Humpty Dumpty a Alice, no livro *Alice no País das Maravilhas*, “a questão não é saber o que é que as palavras querem dizer, mas, sim, saber quem é que manda”. Cumpre observar que querer convencer alguém implica sempre certa modéstia da parte de quem argumenta. Ele admite que deve persuadir, pensar nos argumentos que podem influenciar seu interlocutor, preocupar-se com ele, interessar-se por seu estado de espírito. Jacques Maritain, no relatório *Democracia e Autoridade*, dá duas definições de autoridade.

Ele chama de “autoridade” o direito de dirigir e de comandar, de ser escutado ou obedecido pelos outros; e define “poder” a força de que se dispõe e com cuja ajuda se pode obrigar os outros a escutar ou a obedecer. Todo poder que não é a expressão de uma autoridade é iníquo. Separar o poder da autoridade significa separar a força da justiça. Em nosso mundo organizado, hierarquizado, existem geralmente regras que estabelecem como uma conversa pode iniciar-se, um acordo prévio resultante das próprias normas da vida social.

## A emoção no discurso

Emoção designa um estado de excitação que engloba um complexo de sentimentos ou sensações de origem interna, geralmente considerada mais ou menos duradoura, de caráter intenso e que guarda certa relação com propósito e motivação. Esta definição, constante do Dicionário de Ciências Sociais do Instituto de Documentação da Fundação Getúlio

Vargas, vem contribuir para lembrar, neste trabalho, algumas teorias sobre a emoção. As emoções são ocorrências da mente, e, portanto, somente quem as experimenta pode conhecer a sua natureza. O advogado, como observador das emoções humanas, pode relacioná-las com qualquer objeto externo para atender a um propósito especial e específico.

Mas é o próprio Trein quem reconhece que, se as emoções podem prejudicar a imagem, podem também ser benéficas em plenário. Isto ocorre, ele diz, quando elas expõem e reforçam, em estágios decisivos e fundamentais do discurso, a sinceridade e a dramaticidade das nossas palavras mais fortes. Em vez de passar ao júri a idéia de fraqueza, mostrando-se abatido, ele pode estar transferido a impressão de um profissional profundamente tocado pelo fato em discussão, e que, portanto, é franco, é humano. Mas seduzir não é, não deve ser, mentir. Nem sempre os advogados simulam estarem emocionados, acompanhando o estado de passionalismo dos julgadores. Às vezes, acreditam piamente que o réu é um herói injustiçado.

Há os que mentem. Mas mentir emoções significa transformar o plenário em uma opera bufa. E, infelizmente, os plenários estão cheios de atores e atrizes simuladores da emoção. O objetivo desses amantes do disfarce é conseguir, contaminando os jurados, a decisão passional. A ampla defesa incita a que os advogados lancem mão de numerosos recursos para satisfazer os interesses do réu. A dualidade está em que freqüentemente o advogado se encontra na situação de, ou utilizar esses recursos, correndo o risco de mentir, ou aplicar um discurso estritamente técnico, correndo o risco de deixar de praticar a ampla defesa, podendo até prejudicá-lo.

A imagem no discurso

Um julgamento mostrado em filme como os que mostramos no início deste trabalho, no capítulo “Ávida desfila diante do júri”, tem todo o suporte da imagem, na dialética do texto e da imagem que Roland Barthes pregava. E não só a imagem, mas a imagem trabalhada, iluminada, colorida, movente, emotiva. Ao lado do enredo, a imagem formula o texto que contém e o texto que o espectador lida. Tanto num caso quanto noutro, é a dialética texto-imagem que compõe a mensagem. Por esse motivo, tecemos tantas considerações a respeito do gestual, da postura, da expressão, dos recursos visuais, gráficos, exibição de trechos de vídeos etc. no tribunal, validam-se todas as ressalvas já citadas sobre o uso da imagem junto com o discurso.

## CAPITULO VI – Júri, O Auditório Soberano do Discurso

O júri, no Brasil, é convocado somente para julgar crimes dolosos contra a vida. No modelo judiciário norte-americano, crimes hediondos como estupro e seqüestro e mesmo casos de lesão corporal, são passíveis também de julgamento por tribunais de júri, o que não ocorre no Brasil. E quem compõe o júri no Brasil? Gente comum, sorteada entre pessoas da comunidade, que terá o papel de juizes leigos. Os jurados se pronunciam sobre os fatos, e o juiz aplica a lei.

A redação da Constituição vigente, de 1988, no artigo 5º, parágrafo XXXVIII, mantém a instituição do júri entre os direitos e garantias fundamentais, restabelece a soberania dos veredictos e define a competência mínima dos julgadores, estabelecendo como preceito constitucional e exclusivo, a relativa aos crimes dolosos contra a vida.

## 1) ANÁLISE DA CULPABILIDADE PRESUMIDA

Determinados jurados, em razão de lembranças ou de experiências particularizadas, personalíssimas, transformam-se em verdadeiros filtros para a recepção de qualquer tipo de linguagem. A oratória utilizada nos debates deve cuidar para não despertar esses adormecidos gigantes emocionais. Utilizando um exemplo mencionado por Trein, se o promotor assevera energicamente: “O réu sempre se caracterizou pela covardia, bastando dizer que vivia agredindo a companheira!”, talvez esteja considerando que todos os jurados respeitem a esposa. O que mostra que o assunto, ainda não suficientemente esgotado, tem importância definitiva para o estabelecimento da verdade. A culpabilidade presumida deve ser muito bem calculado, dentro das observações do orador a respeito da personalidade dos jurados.

## 2) ANÁLISE DE UM CRIME

A análise do crime como fato psicossocial, que trazemos para apoiar em parte os argumentos utilizados pela defesa, no caso jurídico mostrado pelo filme *Assassinato em Primeiro Grau*, foi exposta com clareza por Nassif. É importante trazer à consideração esta abordagem do crime violento, porque a justificativa histórica da violência tem raiz na religião. Ora, o júri, como grupo social, tem influência cultural definitiva e marcante da religião, mas somente a partir do cristianismo primitivo, do qual um dos princípios, era o seguinte:

“Todos os bons pensamentos, todas as boas palavras, todas as boas ações eu os faço conscientemente. Todos os maus pensamentos, todas as más palavras, todas as más ações, eu os faço inconscientemente”.

Nassif relata que, especialmente na Europa, nos séculos XVII a XIX, proliferaram as prisões. Foucault denominou este movimento de o "grande confinamento". Era um tempo em que persistia a ignorância ou o desinteresse quanto ao ato emocional. Ele era simplesmente anti-social e/ou antijurídico, e perigoso à sociedade ou ao Estado, e deles deveria ser isolado. Por coincidência, foi nesse mesmo período que se iniciou a investigação mais cuidadosa do comportamento do indivíduo a partir de avaliação psicossocial e/ou filosófica.

Trouxemos à luz estas considerações para esclarecer como foi longe, no tempo, na conceituação filosófica e na abordagem cultural do povo norte-americano o advogado Stamphill, no filme *Assassinato em Primeiro Grau*, ao lidar com a premissa de que o acusado não estava consciente de suas ações ao praticar o homicídio. A sedução, aqui, se dá em duas etapas. A primeira tem a ver com o convencimento do júri, mas a segunda e paralela tem a ver com o convencimento do próprio acusado, que se recusava, por medo absoluto de retaliação, a prosseguir com a acusação contra o diretor do presídio. A análise psicológica do crime e do criminoso, como se vê, não pode ser negligenciada. Trata-se de uma das etapas mais complexas do caminho que têm os advogados que percorrer para seduzir o júri.

### 3) A COMPOSIÇÃO DO CORPO DE JURADOS

No Brasil, é jurado potencial qualquer cidadão maior de 21 anos e com menos de 60, de notória idoneidade, conforme o artigo 439 do Código de Processo Penal. Na forma desse artigo se processa o alistamento dos jurados. Em seguida, passa-se à análise da lista de jurados. O Ministério Público é legalmente responsável por analisar a lista dos jurados e solicitar a exclusão de pessoas que não contemplem o quesito

“notória idoneidade”. A lista dos jurados é publicada e os nomes dos jurados colocados em cartões iguais que ficam guardados sob a responsabilidade do juiz.

Quando necessário, são sorteados 21 nomes em solenidade de portas abertas, e a convocação é feita mediante edital. Dentre esses 21 jurados, sete deles são novamente sorteados e compõem o Conselho de Sentença. Dos jurados sorteados, defensor e promotor poderão cada qual, a seu tempo, recusar imotivadamente até três jurados, além daqueles dos quais podem solicitar a exclusão por “impedimento ou suspeição”, de acordo com o artigo 459 do Código de Processo Penal. São considerações pertinentes, que encerram a questão da composição do corpo de jurados. Passemos agora à análise do júri dentro do processo de julgamento.

#### 4) O JULGAMENTO

Iniciado o julgamento, as testemunhas de acusação e de defesa são mantidas afastadas umas das outras, recolhidas a um lugar de onde não possam ouvir os debates, nem as respostas umas das outras. É interrogado o réu, e segue-se a leitura do relatório do processo feito pelo juiz-presidente. A requerimento das partes, pode ser feita a leitura das peças dos autos. Passa-se então à oitiva das testemunhas, e só então se procedem aos debates, com as palavras da promotoria e a manifestação da defesa, ambas com tempo de duas horas para a sustentação das respectivas razões. O acusado pode replicar e a defesa, por sua parte, triplicar, com o tempo de meia hora cada um. Esta é a regra para os julgamentos em que há apenas um réu.

Assim, finalizados os debates, o juiz indagará dos jurados se estão habilitados a julgar ou se necessitam de mais esclarecimentos. O juiz, em seguida, faz retirar-se o réu e

convida o auditório a deixar a sala. Os jurados se retiram para uma sala secreta, conforme manda o artigo 481 do C.P.P., onde responderão aos quesitos elaborados pelo juiz. A partir das respostas dos jurados a estes quesitos, cabe ao juiz elaborar a sentença.

## 5) ARGÜIÇÃO DE NULIDADES

A sentença poderá ser anulada, segundo dispõe o artigo 564 do Código de Processo Penal. O artigo 564 do Código de Processo Penal ainda prevê, em parágrafo único, que ocorrera a nulidade por deficiência dos quesitos ou das respostas, e a contradição entre estas. Sobre a repetição da votação em caso de contradição na resposta dos quesitos, o Código de Processo Penal trata também no artigo 4879.

## 6) BREVE HISTÓRICO

Quase todos os estudiosos do Direito apontam o surgimento do júri na Inglaterra, quando foi abolido pelo Concílio de Latrão (ano 1215) o chamado "juízo de Deus". Os juízos de Deus eram verdadeiras torturas. O Concílio de Latrão utilizou uma outra convicção religiosa para estabelecer o júri. Segundo a crença da época, em lembrança ao Espírito Santo que se apresentou aos doze apóstolos de Cristo, quando doze homens de consciência pura se reuniam sob a invocação divina, a verdade infalivelmente se encontrava entre eles.

No entanto, algumas características parecem indicar que o júri já existia em algumas regiões da Europa. É o caso, por exemplo, dos "heliastas" da Grécia, que eram presididos por um magistrado e decidiam de fato e de direito, e, em Roma, dos *judices jurati*, tribunais populares. Da Inglaterra, o júri espalhou-se pela Europa graças à Revolução Francesa de

1789, mas assumiu, na França e na Itália, caráter misto, pois era composto de leigos e juizes togados. Nos Estados Unidos, por sua vez, colônia britânica, o jury assumiu características mais populares e mais abrangentes, especialmente como forma de oposição ao Reino Unido, aproximando-se assim do modelo francês.

Dessa forma, são dois os modelos de júri no mundo, hoje. O britânico, no qual os jurados decidem de “fato e de direito”, respondendo a um único quesito (culpado ou não culpado), e o francês, em que os jurados só decidem de “fato”, cabendo ao juiz togado, com base nos votos dos leigos, aplicar o direito.

### O júri no Brasil

No Brasil vigora o sistema francês, instituído pelo príncipe Dom Pedro, então regente, pouco antes da proclamação da independência, em 18 de junho de 1822, com o objetivo único de punir excessos da imprensa nacional. A partir daí, o sistema passou por muitas alterações, tendo sido inclusive extinto pela Carta de 1937. Hoje, é reconhecido em nosso país como direito e garantia fundamental pela Constituição de 5 de outubro de 1988 (artigo 5º, inciso XXXVIII)

### CAPITULO VII – Discurso e Sedução



Os debates no plenário do júri provocam as mais desencontradas paixões, tanto por parte dos críticos quanto dos defensores da instituição. O que retiramos desta nossa pesquisa? Em suma, que a justiça padece da influencia da sedução, voluntária ou involuntária, das pessoas envolvidas no processo penal. O Direito, dissemos, não é uma ciência exata. A busca da verdade real, típica do processo penal, esbarra na verdade do individuo, ou na verdade latente mas escondida sob a aparência de mentira. Quem seduz induz. Quem seduz conduz. Quem seduz deduz. Quem seduz aduz.

É lícito, então, presumir que a sedução pode se dar a favor ou contra uma decisão. O que reproduzimos aqui poderia estar sob um titulo específico de "Manual da Sedução num Tribunal de Júri". Exemplos de atitudes de sedução, positivas ou negativas, foram disseminados ao longo deste trabalho. A verificação pratica do poder da sedução em tribunais do júri é simples e corriqueira. Poderíamos, como recomendava o velho pesquisador Mario de Andrade, utilizar a "técnica da disseminação e recolha", trazendo para este capítulo as considerações todas que foram feitas ao longo do trabalho. Por amor à concisão, vamos somente relembrar o que detalhamos anteriormente.

Mencionamos as conjunturas estruturais, morfológicas e semióticas do discurso; analisamos o auditório como condicionante do teor do discurso; buscamos analisar os fatos que constituem o objeto do discurso; discorreremos acerca da autoridade de quem aplica o discurso; talvez um dos quesitos mais importantes, que é a emoção contida e trabalhada no discurso mereceu destaque neste trabalho; finalmente abordamos a questão visual, plástica, de quem profere o discurso, e que impressão causar á a imagem em quem recebe e assimila o discurso.

Nenhuma dúvida parece perdurar a respeito do papel decisivo e fundamental que exerce a exploração da sedução nos debates de um tribunal de júri, tanto por parte da defesa quanto por parte da acusação. Nenhuma dúvida parece perdurar, também, acerca do fato de os advogados utilizarem conscientemente essa ferramenta, às vezes, lamentavelmente, com intenção declarada ou subjacente de conduzir para o lado incorreto, a decisão do júri. Esperamos que este trabalho leve a uma profunda reflexão os profissionais do Direito e, oxalá, estudantes que desempenharão tarefas dentro do Direito, da Comunicação, da Semiótica, da Psicologia Judiciária, no futuro. Esperamos que eles considerem a pesquisa que desenvolvemos, em nome do Bem, da Verdade e da Justiça integral.

Por fim, reconhecemos que uma tese que apreciasse, como esta apreciou, o Poder da Palavra, poderia ter sido aplicada a qualquer ciência humana. Os signos, os símbolos, a linguagem oral e gestual, a linguagem da pausa, do silêncio. A Comunicação como elemento propulsor de uma tese a ser apresentada dentro de uma Ciência tradicional como o Direito. O discurso analisado em seus meandros da emoção e da paixão. O Tribunal do Júri não se restringe a elementos puramente jurídicos. O discurso no Tribunal do Júri aproveita elementos da Literatura, da Política, da Matemática. É híbrido. O Tribunal do Júri é um palco por definição. Um palco de sedução. E a palavra é a luz da ribalta. Que faz diferença, básica e fundamental, para permitir que uma vida siga intocada, ou, ao contrário, ceda, esmoreça, sucumba, sob o peso da condenação.

Não adiante, em suma, o conhecimento afunilado das técnicas e dos jargões jurídicos. De nada valem a cultura puramente jurídica, ou o amplo conhecimento do Direito Penal e Processual Penal, ou ainda o domínio sobre as legislações extravagantes. É preciso mais: o poder da palavra,

o toque imponderável e intangível da sedução. A intenção deste trabalho não foi destruir a instituição do júri e nem fazer a sua apologia, mas discutir os instrumentos de que ela se vale. Como já foi visto, o carácter sedutor do discurso das partes desempenha função essencial para a aplicação do direito, superando em importância os testemunhos e as provas, à medida que conduz à verdade dos jurados e não à verdade dos autos.

Cai, em tese, o axioma jurídico do Direito Penal, da verdade real. A verdade torna-se filha do discurso. O discurso fascina, o discurso quer comprometer ideologicamente o receptor. De acordo com a sua formação, preparo intelectual, ambiência cultural, o receptor pode sofrer influência da sedução aplicada pelo advogado ou pelo promotor à sua fala, nos debates finais. A justiça é, então, refém do talento de cada indivíduo, porque o Direito, já sabe, não é uma ciência exata. E a verdade, sabe também, não está circunscrita a um botão identificador pelo seu nome, ao qual basta apertar para que surja, límpida, para quem clamou por ela. Ela tem que surgir das verdades de cada um, formando um painel de verdades, um mosaico de impressões que, reunidas, apóiam decisão de qual verdade é aquela que privilegiara a Justiça.

## CONCLUSÃO

“A Sedução no Discurso”, de Gabriel Chalita, é talvez uma das obras sobre o tema “sedução” mais ativo e eficaz dos nossos dias. Temos que nos render a ela mais vezes do que provavelmente suspeitamos. Ela seduz o nosso sentidos e a nossa mente acariciando-nos com as suas mensagens, colocações, exemplos atuais e fictícios, despertando os meus mais secretos desejos, que é, um dia, estar diante de um Tribunal do Júri, defendendo uma tese na ânsia de inocentar alguém, ou até, defendendo a verdade e a justiça.

Chalita fala da linguagem de sedução e penso neste conceito como um conceito alargado que abrange todos os processos psicológicos, ideológicos, simbólicos, sociais, de construção de sentido na aplicação do Direito. Trata-se, de fato, de um processo semiótico complexo que me obrigou a inúmeras reflexões sobre todos os profissionais do Direito devido à importância e a maestria com que o autor demonstrou.

Sabia já que há muito, que o poder contido num discurso podia significar a vitória ou a derrota, isso em várias profissões, principalmente no Direito, onde a satisfação é ainda maior, pelo simples motivo de você estar lidando com a Justiça e a Verdade. Graças à linguagem, que é escorreita e a leitura fácil e agradável, assim como os exemplos dos filmes são trabalhados, o livro ganhou uma dinâmica muito interessante, faz prender qualquer leitor que não consegue parar de ler, curioso para saber qual será o próximo tema a ser debatido.

A Sedução no Discurso é, neste contexto, uns dos instrumentos, ou o mais importante até, para zelar pela sobrevivência do advogado, inserido num sistema onde não basta o conhecimento jurídico, mas, acima de tudo, que o advogado tenha a habilidade na arte de seduzir, para que ele possa assegurar que aquilo que é justo, que é verdadeiro, ou

até mesmo correto, se produza e venha a tona nos Tribunais de Júri desse país.

MARCO ANTONIO NADALIN PEIXOTO E RICARDO CÉSAR  
PIOTTO

RESUMO DA OBRA DE GABRIEL CHALITA

A SEDUÇÃO NO DISCURSO: O PODER DA LINGUAGEM NOS  
TRIBUNAIS DE JÚRI

CURSO DE DIREITO DA UNIBAN – SBC - 2003 - 1º L