

O aperfeiçoamento da defesa no plenário do Tribunal do Júri pela aplicabilidade de estratégias persuasivas utilizando a linguagem não verbal

Leandro Rodrigues Doroteu

Carlos Vinícius Branco de Moura

Resumo: O discurso do defensor no tribunal do júri, deve amparar-se na habilidade das argumentações necessárias à adoção da tese defendida, por meio de aprimoramento e integração com demais ciências. O tribunal do júri é um grande desafio na atuação da advocacia criminal por ter um roteiro característico e envolver participantes da sociedade diretamente nos processos decisórios. Por este motivo, o advogado de defesa necessita utilizar de inúmeros recursos que possam ser auxiliares para o reconhecimento de suas teses, dentre eles, o aperfeiçoamento e exercício de outros meios de comunicação, como não verbal. O aprendizado deste diálogo, facilita a auto percepção necessária para controlar as próprias expressões em busca de resultados eficientes e leitura das mensagens transmitidas pelo corpo de outras pessoas. Durante a interação entre os seres vivos é perfeitamente possível, com base em observações criteriosas, identificar sinais corporais positivos ou negativos para que possa acrescentar ou modificar sua mensagem de acordo com o desejado. O diálogo do corpo transmite inúmeras informações de maneira conjunta com as palavras, desse modo, desde a entrada do advogado em plenário, suas ações passarão por análises em curto período de tempo, aproximadamente noventa segundos. É inerente aos seres humanos a observação de seus pares que compartilham de um espaço comunitário. Conclui-se, que na aplicabilidade da linguagem não verbal e demais estratégias correlatas, o advogado poderá maximizar sua explanação, a fim de promover a compreensão, persuasão e adoção das teses defensivas expostas pela defesa aos jurados numa plenária do júri.

Palavras-chave: Tribunal do júri; Linguagem não verbal; Persuasão, Advogado de Defesa; Jurados.

Abstract: The advocate's speech in the jury's court should rely on the ability of the arguments necessary to adopt the thesis defended, through improvement and integration with other sciences. The jury's court is a major challenge in criminal law practice by having a distinctive script and engaging members of society directly in the decision-making process. For this reason, the defense lawyer needs to use numerous resources that may be ancillary to the recognition of his theses, among them, the improvement and exercise of other means of communication, such as nonverbal. The learning of this dialogue facilitates the self-perception necessary to control one's own expressions in search of efficient results and reading the messages transmitted by the body of other people. During the interaction between living beings it is quite possible, based on careful observations, to identify positive or negative body signals so that you can add or modify your message accordingly. The body's dialogue conveys a lot of information together with the words, so from the moment the lawyer enters the plenary session, his actions will be analyzed in a short period of time, approximately ninety seconds. It is inherent in humans the observation of their peers sharing a communal space. It is concluded that in the applicability of non-verbal language and other related strategies, the lawyer can maximize his explanation in order to promote the understanding, persuasion and

adoption of defensive theses exposed by the defense to jurors in a jury plenary session.

Keywords: Jury court; Non-verbal language; Persuasion; Defense lawyer; Jurors.

1. Introdução

A linguagem é uma atividade humana complexa sua principal função é permitir a interação humana em vários contextos. Sem a linguagem não existiria a maior parte das relações humanas, as ciências e o direito não poderia ser operado.

A temática central reside na observância e adoção de técnicas persuasivas oriundas da oratória e linguagem não verbal como auxiliares adotados pelo causídico defensor, diante dos imensos desafios para atingir o convencimento dos jurados, ou seja, juízes leigos e demais atores participantes da "orquestra jurídica" envolvendo os crimes dolosos contra a vida.

Para tanto, faz-se necessário contextualizar a produção discursiva amparada em técnicas que favoreçam ao orador diante de plateias das mais variadas ideologias, características físicas, políticas e históricas, pois, aquele que age na busca da argumentação defensiva, estará diante de desafios indeterminados, por maior que seja seu arcabouço jurídico e probatório, no anseio dos votos favoráveis da maioria dos jurados.

Estratégias persuasivas são constantemente utilizadas, como exemplo, pela propaganda e publicidade em busca do convencimento de expectadores, seja vendendo produtos, serviços ou ideologias, principalmente para a grande massa expectadora de diversos veículos de comunicação, meios estes, que comprovadamente já demonstraram sua eficácia. Outrossim, grandes oradores refinam seus discursos por meio das técnicas linguísticas e posturais, derivadas de certo modo da retórica, filosofia e comunicação corporal, da qual, muito se ocupou alguns seguimentos da psicologia.

Na raiz da estruturação de todo o trâmite preparatório para a plenária do júri, o defensor deve pautar-se em requisitos diversos da limitada comunicação interpessoal cotidiana, superando a informação transmitida basicamente pela voz.

Desse modo, o presente artigo elenca linhas gerais sobre a existência de técnicas de linguagem persuasivas e da comunicação não verbal, a fim de auxiliar o causídico em sua atuação no Tribunal do Júri em seus momentos de exposição oral, diante dos jurados sorteados para cumprir a missão constitucional de julgar tais crimes.

Diante dos dados pesquisados, objetivou-se a busca por termos de sugestão de estratégias a serem aplicadas aos discursos defensivos no Tribunal do Júri, favorecendo por meio de técnicas persuasivas e da linguagem não verbal, a explanação do eminente advogado atuante na seara criminal.

2. A composição plenária do Tribunal do Júri e seu procedimento

A composição do Tribunal do Júri reflete-se na presença de um juiz togado, sendo este que irá presidir os trabalhos, assim como, por 25 (vinte e cinco) jurados sorteados, dos quais, apenas 15 (quinze) participarão para validar a instalação da

sessão plenária, e posteriormente, somente 7 (sete) serão novamente sorteados para, enfim, comporem o conselho de sentença (MARCÃO, 2016).

O conselho de sentença, ou seja, os jurados, têm competência exclusiva de julgar crimes dolosos contra a vida e lhe são assegurados a plenitude de defesa, o sigilo das votações e a soberania dos vereditos, como bem prevê a Constituição Federal (CF) de 1988 em seu artigo 5º, XXXVIII (BRASIL, 1988). Todavia, no exercício da função jurisdicional, os jurados, possam ser considerados transitoriamente como “juízes de fato”, desse modo, equiparam-se aos magistrados, podendo eventualmente serem responsabilizados criminalmente por seus atos, caso eivados de ilegalidade e, da mesma forma, todas as disposições quanto aos impedimentos, suspeições e incompatibilidades são aplicadas, como são aos juízes togados (MARCÃO, 2016).

O Código de Processo Penal Brasileiro (CPP) delimita que após a formação definitiva do júri e saneados todos os trâmites iniciais, os jurados prestarão compromisso dando início a instrução plenária onde as declarações do ofendido, caso seja possível estar presente, serão sucessivamente tomadas pelo juiz presidente, Ministério Público, o assistente, o querelante e o defensor do acusado, assim como as testemunhas arroladas pela acusação (BRASIL, 1941).

Ultrapassada a fase anterior, ou seja, da oitiva do ofendido e testemunhas de acusação e defesa, o acusado será interrogado pelo sistema denominado de *crossexamination*, ou seja, exame cruzado, onde as perguntas são feitas diretamente pela parte adversária, salvo se os questionamentos forem apresentados pelos jurados, pois, desse modo, obrigatoriamente serão feitos por intermédio do juiz togado (CAPEZ; COLNAGO, 2015).

Nos debates, momento da audiência onde intensifica a aplicabilidade da linguagem não verbal, o Ministério Público iniciará com a acusação nos termos da pronúncia ou de decisões posteriores. Exceto na ação penal privada, onde seria efetivada primeiro pelo querelante e posteriormente pelo Ministério Público, salvo se este tiver retomado a titularidade nos termos do art. 29 (BRASIL, 1941). Ressalte-se que no período reservado aos debates, os participantes devem se pautar em preceitos éticos e relevantes à importância que este tribunal representa.

Tribunal do Júri não é lugar para pessoas afetadas; para hedonismo e “pavonices”. Não se deve permitir, nesse ambiente sério e lúgubre, arroubos de vaidade imbecil; mediocridade motivada por “juizite”, “promotorite” ou qualquer outra doença de caráter. Observadas essas balizas simples, de resto, o que se espera é um resultado justo (MARCÃO, 2016).

A duração de uma sessão plenária do júri não possui tempo máximo de realização, podendo levar várias horas e até mesmo fracionado em períodos superiores a um dia, de acordo com a complexidade do caso, número de testemunhas e réus, entretanto, o tempo disponível para a acusação e defesa se manifestar em audiência é composto da seguinte forma como expressa o artigo 477 do CPP:

Tabela 1 – Distribuição do tempo no rito do Tribunal do Júri

1. Uma hora e meio para a acusação e em seguida o mesmo tempo para a defesa.	2. Uma hora de réplica para a acusação e em seguida o mesmo tempo para a defesa.	3. Uma hora de tréplica para a acusação e em seguida o mesmo tempo para a defesa.
--	--	---

Caso haja mais de um acusado, o tempo será remanejado para:		
1. Duas horas e meia para a acusação e em seguida o mesmo tempo para a defesa.	2. Duas horas de réplica para a acusação e em seguida o mesmo tempo para a defesa.	3. Duas horas de tréplica para a acusação e em seguida o mesmo tempo para a defesa.

Fonte: Elaborado pelos autores, 2017

Em 2008, a Lei 11.689 alterou o tempo das partes se manifestarem, reduzindo de duas horas para uma hora e meia para acusação e defesa, porém, a réplica e tréplica passaram de trinta minutos para uma hora. Estes períodos, em regra, devem ser obedecidos estritamente, pois, decorrem de expressão vinculada pela lei. Todavia, obedecendo determinados contornos e princípios processuais, pode-se conceder acréscimos amparados no caso concreto. Vejamos, hipoteticamente, ocorrendo debates intensivos entre as partes com diversas interrupções e discursos paralelos, assim como, obedecendo o princípio da plenitude de defesa, o magistrado solicitado e, ao seu critério, pode dilatar tais prazos para que a parte prejudicada finalize suas indagações, principalmente em processos complexos (NUCCI, 2016).

Finalizados os debates, o juiz presidente indagará os jurados se, de acordo com tudo que fora explanado, já possuem a capacidade de julgamento final ou se necessitam de outros esclarecimentos que versem sobre questões de fato, onde neste caso, o próprio juiz poderá solucionar, prestando-os, com o fito de deixar o júri preparado para a votação em sala secreta, (CAPEZ; COLNAGO, 2015).

3. A linguagem não verbal

Em diversos processos interativos utilizamos ideias, diálogos e emoções no processo comunicativo para influenciar nossos pares. A comunicação não verbal é, sobretudo, pesquisada e delineada como instrumento de grande impacto, até mesmo, maior do que é expressado pela voz (SENNÁ, 2011).

Faz-se necessário, da mesma forma, considerar demais procedimentos psicológicos que se integram na relação humana como outros espectros comunicativos tão importantes na linguagem.

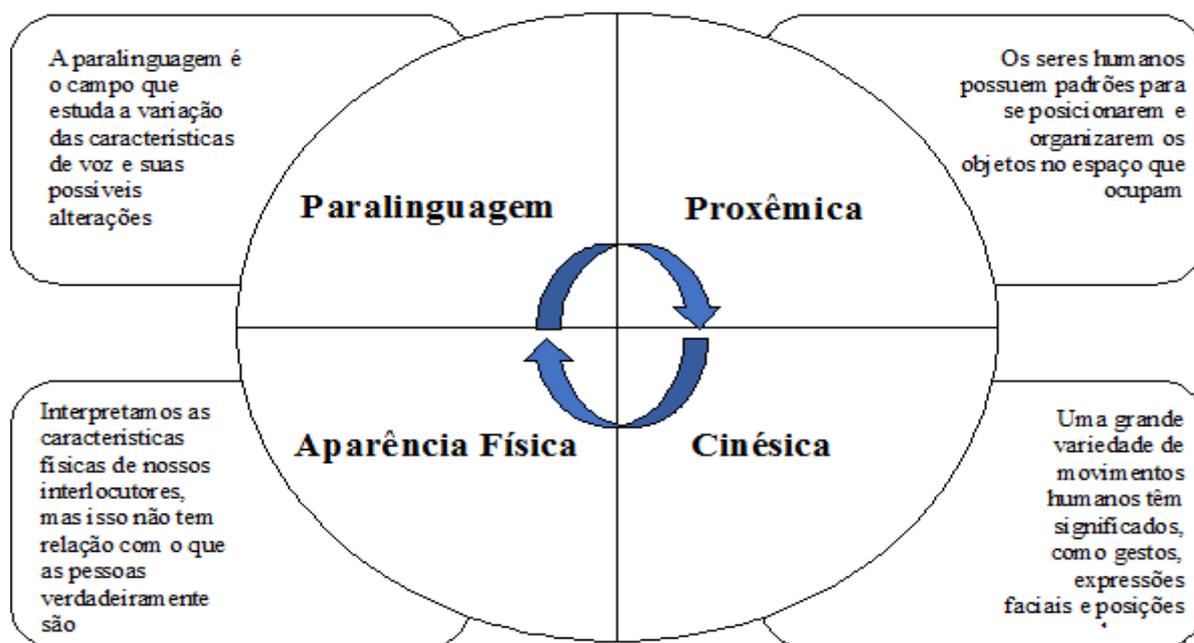
A comunicação não verbal pode parecer abstrata, misteriosa e dependente de um complexo processo interpretativo. Entretanto, as pesquisas científicas atuais evidenciam que o seu uso competente é tão ou mais importante de que o domínio da linguagem verbal (SENNÁ, 2011).

Não é fácil delimitar a manifestação de expressões controladas por nosso Sistema nervoso autônomo. A comunicação pela fala, insurge como apenas um dos mecanismos no arcabouço comunicativo, devendo-se abarcar, da mesma forma, demais manifestações do corpo.

Existem variabilidades nos temas de estudo da linguagem não verbal, das quais, abrangem um universo de manifestado no comportamento não limitado ao que é dito pela voz, e sim, aspectos diversos como: o gestual, o espaço e seus objetos, aparência do interlocutor, timbre da voz, dentre outros (SENNÁ, 2011).

Segundo o Instituto Brasileiro de Linguagem Corporal (IBRALC), a comunicação não verbal se divide em quatro principais áreas ou campos de estudo, quais sejam: a Proxêmica; estudo da aparência física; Paralinguagem e Cinésica.

Figura 1 – Áreas ou campos da linguagem não verbal



Fonte: Ibralc, 2011.

Diante das divisões, Sérgio Senna explicita que a Proxêmica se ocupa da organização espacial utilizada pelos seres humanos, onde, os espaços e objetos possuem um referencial significativo de alguma expressão a ser comunicada, como exemplo, partições e mesas estrategicamente dispostas para proteção de um chefe de departamento. Já a Aparência física, deve ser avaliada como qual o impacto causaria no observador, suas nuances, desprendidas das características comportamentais.

A Cinésica se ocuparia do movimento como os gestos, expressões faciais e posicionamentos. Por fim, a Paralinguagem abarca a sonoridade da voz e sua influência nos significados, pois, alterações podem ocorrer de acordo com a velocidade da voz, tonalidade, pausas e volume (IBRALC, 2011).

Obviamente não podemos resumir a linguagem não verbal apenas ao que fora exposto, e sim, considerar estes conceitos como uma singela parcela que circunda todo o conhecimento científico produzido. O estudo aprofundado deste tema sempre foi alvo de muita curiosidade humana, destinando vários esforços da comunidade científica em explicar uma melhor forma de interpretar a comunicação e expressão na integralidade do ser humano.

4. Expressões verbais e a extrapolação do ditodito

A chegada do tribuno ao plenário do júri deve ser estrategicamente delineada numa expressão que sintonize com os presentes e seja uma pessoa agradável, de aparência singela, ao mesmo tempo forte e despreziosa, demonstrando urbanidade com todos agentes que compõe a sessão plenária no intuito de manter um clima harmonioso, pois, a “batalha”, se assim podemos dizer, é reservada para outro momento.

Os 25 jurados sorteados, caso todos compareçam, encontrar-se-ão sentados, possivelmente ansiosos e observando atentamente uns aos outros e aqueles que

diante de seus olhos, se posicionam no palco decisório dos debates que envolvem a competência do tribunal do júri.

Deve existir por parte do causídico algumas preocupações quando adentrar ao local, é o momento crucial para ser lido, mensurado, avaliado por todos que o rodeiam, na verdade “prepare-se para ser lido” (DIMITRIUS & MAZZARELLA, 2001). A consciência devida nestes momentos, expressa a necessidade de ter-se um início com exímias impressões, pois estas, podem desaparecer caso não sejam mantidas.

Jo-Ellan Dimitrius e Mark Mazarella (2001, p. 265) sugerem para quem não está muito habituado a estes tipos de encontros públicos, aplicar-se alguns questionamentos, tais como: “ Quem eu verei? Qual meu objetivo? Que aparência eu devo ter? Como chegar e sair da lá? Onde devo ir e o que devo fazer? Como devo agir? O que devo dizer? ” Em respostas a tais quesitos, exemplificadamente, os autores sugerem que, no primeiro plano, pare e reflita com quem está lidando e leve isto em conta. Vai se encontrar com que tipo de pessoas?

É muito comum nos dias de hoje, advogados pesquisarem sobre os jurados em redes sociais após terem acessos aos nomes dos prováveis jurados que participarão do sorteio, para que possam delimitar, por exemplo, os jurados aceitos ou recusados pela defesa diante do caso concreto que estão a defender, talvez, um jurado seguidor de personalidades que defendam a pena de morte e coisas afins, não seria uma escolha a se aceitar (RIBEIRO, 2016).

Em segundo plano, analisando o próprio objetivo, o advogado deve pautar seus esforços em ser visto como um profissional e não um galanteador e sedutor das mulheres que componham o tribunal, dezenas de adereços em suas vestimentas não podem chamar mais atenção que a sua técnica unida ao reforço de sua comunicação corporal (DIMITRIUS & MAZZARELLA, 2001).

Em terceiro plano, complementando o quesito anterior, sua aparência pode afetar profundamente o modo como é visto. Deve-se considerar todos os detalhes de sua aparência caso deseje possuir uma imagem melhor possível. Obviamente, na atuação do júri exige-se um aparato mais conservador, como um terno bem alinhado, sem fiapos a vista, assim como, não seria de bom grado apresentar-se com uma gravata com temas altamente extrovertidos, porquanto, os jurados já têm uma visão de como são os advogados, e poderiam se chocar com a revelação de sua face mais íntima (DIMITRIUS & MAZZARELLA, 2001).

Na quarta e quinta sugestão levantada, o planejamento de atuação no plenário deve ser pautado do mesmo modo, como organizamos uma festa particular, onde, planejamos a música, o ambiente de recepção, alimentos, bebidas e demais componentes, exigindo assim do causídico uma visão anterior do andamento das ações ocorridas no júri, as disposições das pessoas no local, o espaço de movimentação, enfim, saiba trabalhar com o que tem, porque o tribunal não poderá ser modificado da forma que mais lhe convier, desta feita, aproveite o ambiente da melhor forma possível ao seu favor (DIMITRIUS & MAZZARELLA, 2001).

E por fim, pensando em como agir e o que dizer, deve o defensor, em suas ações, pautar-se pelo que fala com segurança nas palavras e reforçando suas teses com atitudes condizentes com o que expressa. Apesar dos jurados normalmente não estarem preparados para uma leitura corporal aprofundada, não caia em deslizes de seu corpo dizer o que não acredita ou que não era este o sentido que desejava transparecer. Uma gesticulação inadequada, com movimentos

extremamente amplos e agressivos podem gerar anseios diversos nos jurados causando prejuízos (DIMITRIUS; MAZZARELLA, 2001).

No momento de demandar uma tese, caso você expresse-a com palavras bem concatenadas, todavia, ao mesmo tempo, balance sua cabeça em gestos reveladores com o sinal quase universal de negativa, apesar de imperceptível para a maioria, pode-lhe custar a incredibilidade de seus argumentos (MATSCHNIG, 2015).

Observar o interlocutor, no caso os jurados, é bastante revelador. Perceberá se sua fala foi ou não bem aceita, assim, caso verifique uma certa indisposição à sua tese, imediatamente, reformule-a para abrandar algum efeito negativo anterior (MATSCHNIG, 2015).

Algumas indagações podem ser suscitadas pelo advogado para se preparar diante do que será impresso em plenário, como: O que eu conheço sobre os jurados? Existe algo que eu possa dizer e que seria considerado ofensivo ou polêmico e que eu não tenha argumentos fortes para defendê-los? Caso eu insista em uma tese polêmica, tendo certeza disto, como contextualizá-la de um modo gentil e racional? Quais seriam as reações possíveis dos jurados àquilo que eu tenho a dizer e demonstrar? Como devo me concentrar na linguagem corporal dos jurados a fim de verificar se concordam ou repudiam meus argumentos? (DIMITRIUS & MAZZARELLA, 2001).

Um jurado que balance sua cabeça negativamente diante de suas exposições pode estar repudiando sua tese ou mesmo chegando à conclusão que estava enganado e após sua brilhante atuação, adotou como verdadeira todas as suas proposições, como um choque na ingenuidade anterior, uma quebra de paradigmas por não saber anteriormente aquilo que o advogado demonstrou com tanta excelência. O tempo e a prática constante podem levar a uma análise mais aprofundada e próxima da exatidão, pois, o corpo fala, assim como palavras emitidas pelos seres humanos.

A regra dos 90 segundos e as conexões com os jurados. Os primeiros noventa segundos de qualquer encontro não são apenas um momento para causar boa expressão” (BOOTHMAN, p. 9, 2015), são momentos de intensa proximidade com instintos alheios, pois, nestes segundos iniciais o instinto do ser humano, animal que o é, reage subconscientemente por necessidade de sobrevivência, se combate ou repulsa seu par ou se interage. O encontro inicial pode lhe trazer um auxílio na sua sobrevivência ou ser a chegada de um inimigo; uma ameaça; quando agirmos por interpretações instintivas.

Posicionamento, gesticulação e olhares para os jurados. Não se pode olvidar que algumas expressões do corpo, conscientes ou não, auxiliam enormemente na compreensão do que é falado. Recursos diversos são utilizados por grandes oradores no âmbito da melhoria de suas apresentações. Podemos citar que a gesticulação e todo aparato conexo, ou seja, demais formas de expressão do corpo é, sem dúvida, muito utilizada de forma técnica e eficaz. Obviamente, na atuação do advogado de defesa não poderia faltar tais possibilidades de ganho em seus argumentos diante da plateia do júri.

Ao advogado de defesa, não lhe é passível esmorecer com uma postura enfraquecida. É possível observar uma pessoa qualquer e inferir com traços de razoabilidade sobre sua personalidade. As posturas de pé revelam grandes vivências, pois, alguém que troca incansavelmente de pernas, trocando de apoio

direto, pode revelar um ponto de vista não sólido, não seriam autoconfiantes e não manteriam firmes suas opiniões e/ou mudariam com certa frequência, (MATSCHNIG, 2015).

Em contrapartida, uma pessoa que se prende firmemente ao solo, estando absolutamente imobilizada, pode revelar uma pessoa com extrema rigidez e inflexível com seus ideais. Facilmente podemos identificar uma fraqueza quando nos deparamos com pessoas curvadas, cabisbaixas, abatidas ou sem energia. Tal visão é extremamente angustiante do ponto de vista do observador que ficará em grande dúvida na crença de seus argumentos expostos (MATSCHNIG, 2015).

Entretanto, ao se deparar com alguém de corpo ereto, peito aberto e olhar transpassante, imediatamente nos remete à segurança, autoconfiança e liberdade de ação. Assim como, os braços, devem pender lateralmente ao corpo de forma mais natural possível, posicionando as mãos relaxadas na altura do centro do corpo, ou seja, mãos prontas a servir, ou mesmo, espalmadas; devido a palma da mão quando exposta, expressar sinceridade e honestidade (PEASE, 2005).

Não é desejável expressões como, mãos atrás das costas revelando passividade, ou nos bolsos, ou até mesmo, nos quadris, estas, revelam uma posição vulgarmente chamada por especialistas da área como “posição do pavão” em conjunto com o queixo elevado (Benito Mussolini utilizava esta posição em quase todos os seus discursos para a o povo Italiano) utilizada para ocupar mais espaço sempre que necessite demonstrar certa agressividade, autoridade ou necessidade de agir contra oponente, apesar de poder se portar assim em algum momento de embate com adversários (MATSCHNIG, 2015).

Devemos capturar o coração ao transmitir a linguagem falada, utilizando-se de elementos sensoriais altamente ricos em imagens, cheiros e sons, a fim de que, o ouvinte possa até mesmo senti-los após sua explanação. É necessário adaptar-se diante dos acontecimentos, segundo a autora, tornar-se um “camaleão”, pois, para o júri se sentir confortável e relaxados com o agente interlocutor, este, deverá sincronizar sua linguagem corporal com os demais (BOOTHMAN, 2015). Obviamente, no caso específico do Tribunal do júri, os jurados sentados pouco podem colaborar com suas expressões corporais, entretanto, o causídico pode garimpar em poucos gestos alguns sentimentos relevantes, como nos olhares, posição da cabeça, braços e outros possíveis. A troca de olhares entre o advogado e os demais agentes integrantes do tribunal devem ser diretos, porém, não intimidadores, olhos nos olhos percebendo de soslaio se há ou não incômodo do jurado com esta ação, pois, pode ocorrer em pessoas mais tímidas o desvio do olhar e isso não necessariamente significa discordância com o que escuta ou inverdade no que fala.

Criam-se possibilidades ao causídico para agir como os silvícolas, que adentram na mata e sobrevivem facilmente em busca de água, porque ele a “cheira de longe”. Desse modo, precisamos de uma guia indicadora na interrelação humana, de uma bússola, para não nos perdermos nesta mesma floresta, qual seja, a interpretação de sinais (WEIL; TOMPAKOM, 2002).

5. Período temporal para maximizar a exposição das teses e contando histórias; outra forma de conectar-se (*storytelling*)

Uma pesquisa realizada pela *Texas Christian University*, elaborada por Paul King, onde discutiram sobre os estados de ansiedade na performance da escuta,

claramente, a ansiedade nestes momentos de auditório não são exclusivos dos oradores. Verificou-se que ouvir é extremamente extenuante porque constantemente se acrescentam informações ao ouviste que o faz ter que depurar todo o conteúdo recuperando-o posteriormente, isso que seria o “*backlog cognitivo*” (GALLO, 2014).

Uma sessão plenária do júri, como citado anteriormente, pode demorar longos períodos de tempo, tornando exaustivo para todos até o desenlace final. Perceba que após abertura dos trabalhos, sorteio dos jurados, oitiva de testemunhas, do acusado e da explanação do promotor, os jurados já estarão com uma boa carga de informação e exigências de concentração e assimilação de informações resultando no “*backlog cognitivo*” (GALLO, 2014).

O advogado defensor, com base nestes requisitos, deve tratar a questão do tempo de suas exposições como um auxiliar eficiente em todo o processo comunicativo, pois, não bastaria falar e gesticular por horas a fio na crendice que seria melhor captado seu conteúdo, e sim, delimitar seu tempo com fatos mais contundentes nos inícios de suas explicações e retomando-os ao final de cada período expositivo.

Tais desafios podem ser superados, de maneira sugestiva, por meio da divisão no tempo do advogado em três períodos, hipotéticos, onde ele afastaria a atenção dos jurados sobre o caso, por breves minutos, retomando logo após objetivando captar uma maior concentração dos jurados, descansando-os de uma atenção exclusiva sobre o caso, ou seja, pequenos intervalos entre retomadas de teses defensivas.

A conexão interpessoal é um agente matricial e facilitador de um diálogo entre seres humanos. Na convivência cotidiana, um bate-papo casual, de certo modo, afastado do contexto imediato, possibilita a pessoas que não se conhecem, uma reflexão superficial de quem é o outro, de modo seguro e particular para interagir (BOOTHMAN, 2012).

O momento inicial da exposição do defensor pode pautar-se objetivando uma aproximação com os jurados por meio de comentários sobre assuntos diversos como: a verdade, honestidade, fatos ou hipóteses comuns ao cotidiano dos jurados, dentre outros. O que importa é iniciar com uma história, uma narrativa, que posteriormente possa amparar a tese de defesa e introduzir sua fala apreendendo e conectando a atenção do júri, ou seja, “derrube fronteiras com histórias” (GALLO, 2014).

Storytellings são histórias que contenham relevância e são contadas conjuntamente com outros meios comunicativos. Percorrem a simples observação até atingir a narrativa ficcional ou a informação na qual pretende difundir. O reviver ressurgir pela narrativa, ou seja, a exposição de um *storytelling revival* resgata e reforça[...], e mais, as narrativas pertencem às grandes categorias do conhecimento das quais nos servimos para compreender e ordenar o mundo. Na verdade, o pensamento coletivo sempre amparou-se nas reflexões difundidas em narrativas. Elas são ideologicamente construídas com o objetivo do narrador interagir com seu narratário (SALMON, 2007, p. 14 apud DOMINGOS, 2008).

É necessário convencer as pessoas a confiar no que diz, pois, se iniciar com uma tese de difícil aceitação ou coisas desconectadas totalmente da vida cotidiana das pessoas, será mais difícil elas se engajarem. Desse modo, a narração de quaisquer histórias relevantes ao contexto explanado, podem conectar eficazmente

o conteúdo expressado no tribunal. Estudos de varreduras cerebrais constataram que são altamente estimulantes do cérebro, a contação de histórias, desse modo, aumentar-se-ão as possibilidades de concordância do ponto de vista do orador (GALLO, 2014).

Conclusão

A atuação do defensor nos julgamentos de competência do Tribunal do Júri, envolvem diversas competências essenciais àqueles que por ventura se identifiquem. A partir de observações da ritualística da plenárias do júri e dos preceitos legais que regem os julgamentos de crimes dolosos contra a vida, é possível verificar que cabe aos agentes um conhecimento, inicialmente, absoluto do processo e posteriormente de todas as estratégias possíveis e permissíveis de aplicação ao referido momento processual.

É fundamental que nas relações interpessoais, seus agentes estejam em consonância com todos os modos comunicativos usuais, ou seja, o que se fala deve transparecer em gestos e representações corpóreas, compondo uma espécie de codificação integral, conjuntamente com a expressão verbal. É descabida a inobservância ou separação destes meios interativos, pois, são inerentes aos seres humanos, ademais, tais meios, sempre nortearam a busca da imprecisa fronteira entre a verdade e a mentira.

Diante da importância em ser eficiente, maximizando a exposição de suas teses defensivas, o advogado, consciente da possibilidade em comunicar-se além da língua falada ou escrita, pode e deve amparar-se na linguagem não verbal como meio adjacente de interação na complexidade das relações interpessoais. Esta linguagem, naturalmente transmite inúmeras mensagens, como emoções e sentimentos, de maneira intuitiva e continuada. Desse modo, o agente conscientemente, poderá administrar suas próprias expressões e por meio de observações interpretar sutilmente o que vai além das palavras dos interlocutores.

A integração da linguagem não verbal ao aparato da defesa nos julgamentos do júri perpassa a usual vivência, pois, a psicologia já se debruçou em inúmeras pesquisas sobre este conhecimento, afirmando categoricamente sua existência e eficiência na comunicação e no comportamento humano. E mais, oradores experientes, há tempos, identificaram que seus discursos poderiam ser estruturalmente melhorados por meio da aplicação consciente de métodos comunicativos, como a linguagem não verbal.

O advogado atuante no Tribunal do Júri, não pode ser um mero narrador dos autos e da legislação Penal e Processual. Deve ser um profícuo conhecedor do comportamento humano, assim como, possuir diversas outras competências para atuar com maestria. Necessita apresentar-se, sem dúvidas, como um grande comunicador.

Referências

BOOTHMAN, Nicholas. **Como Convencer Alguém em 90 segundos**, tradução de Mayara Fortin e Renato D'Almeida, São Paulo: Universo dos Livros, 2012. 14

BRASIL. **Código de Processo Penal (CPP)** - Decreto-lei nº 3.689, de 3 de outubro de 1941, disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del3689Compilado.htm>, acessado em: 13/03/2017.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988** (CF), disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm>, acessado em: 23/04/2017.

CAPEZ, Fernando & COLNAGO, Rodrigo H. **Código de Processo Penal Comentado**, São Paulo: Saraiva, 2015.

DIMITRIUS, Jo-Ellan & MAZARELLA, Mark. **Decifrar pessoas - Como Entender e Prever o Comportamento Humano**, tradução: Sônia Augusto, 12a edição, São Paulo: Alegro, 2001.

DOMINGOS, Adenil Alfeu. **Storytelling: fenômeno da era da liquidez**, 2008, disponível em <<http://www.uel.br/revistas/uel/index.php/signum/article/view/3085/2618>> acessado em: 12/04/2017.

GALLO, Carmine. **Ted - Falar, Convencer, Emocionar- Como se Apresentar para Grandes Plateias**, tradução: Cristina Yamagami, São Paulo: Saraiva, 2014.
MARCÃO, Renato. **Código de Processo Penal Comentado**, São Paulo: Saraiva, 2016.

NUCCI, Guilherme de Souza. **Código de Processo Penal Comentado**, 15. ed. rev., atual. e ampl. – Rio de Janeiro: Forense, 2016.

PEASE, Barbara & Allan. **Desvendando os Segredos da Linguagem Corporal**, tradução: Pedro Jorgensen Junior, Rio de Janeiro: Sextante, 2005.

RIBEIRO, Ivan Morais. **O Promotor que Tirava Selfie com os Jurados**, disponível em: <<https://canalcienciascriminais.com.br/o-promotor-que-tirava-selfie-com-os-jurados/>>, acessado em: 28/04/2017.

SENNA, Sérgio. **O que é Comunicação Não Verbal?** IBRALC (Instituto Brasileiro de Linguagem Corporal), disponível em: <<https://ibralc.com.br/comunicacao-nao-verbal/>>, acessado em: 19/03/2017.

WEIL, Pierre & TOMPAKOM, Roland. **O Corpo Fala – A Linguagem Silenciosa da Comunicação Não-Verbal**, Brasília: Vozes, 2002.