

O JÚRI: QUEM MANIPULA QUEM, OU O CONTRIBUTO DA PSICOLOGIA NO ESTUDO DO JURADO

CRISTINA QUEIRÓS

O texto da autora resulta do desafio lançado pela Associação Jurídica do Porto para comentar o filme “O Júri” (realizado em 2003 por Gary Fleder), numa iniciativa que teve como objectivo, a partir do conteúdo de filmes com relevância social e jurídica, conhecer diferentes perspectivas independentemente da sua ligação ao Direito. A este propósito a autora discute o contributo da Psicologia, e para tal estrutura o texto em três partes: começando pela descrição e comentário global do filme, para em seguida referir algumas áreas de confluência entre a Psicologia e o Direito, terminando com alguns exemplos de aplicação da Psicologia a cenas ou diálogos visualizados no filme.

1. O FILME

O filme “O Júri” é baseado num conto de Grisham (1997) e o seu DVD foi publicitado¹ como um filme que retrata “um sistema judicial corrupto, onde o suborno e a chantagem são recursos perfeitamente aceitáveis desde que conduzam à vitória num processo”. O resumo disponível no DVD² refere “os ânimos estão exaltados neste julgamento explosivo, quando a mulher de uma das vítimas de um massacre processa o fabricante da arma. Com milhões de dólares envolvidos e um consultor de jurados pouco escrupuloso, que não vai poupar esforços para assegurar que a escolha dos jurados seja favorável ao seu cliente. A tensão sobe e os acontecimentos alteram-se quando é notório que os jurados estão a ser manipulados por um deles. Este é um caso onde os envolvidos vão fazer tudo para vencer”.

A visualização do filme permite-nos compreender que dois anos após um tiroteio numa empresa americana, a viúva de uma das vítimas leva a tribunal em Nova Orleães a empresa Vicksburg, fabricante da arma usada pelo atacante, com o pretexto de esta ter sido adquirida no mercado negro, e como posteriormente se percebe, a empresa nada ter feito para contro-

¹ www.fnac.pt, acedido em Abril 2006.

² IGAC, número de registo 1219/2004.

lar este tipo de mercado, estimulando até as vendas dos pequenos lojistas, oferecendo-lhes viagens. Este é o ponto de partida do filme, que rapidamente se desloca para o Tribunal e para o papel desempenhado pelo júri no processo contra a empresa, descrevendo-nos não só o processo de selecção dos jurados, mas sobretudo as artimanhas da defesa (através do personagem Rankin Fitch, consultor da empresa de armas e “orientador ou sombra” do advogado Durr Cable) e da acusação (através da personagem Wendall Rohr, advogado representante da viúva da vítima) no sentido de indicarem os jurados que poderão decidir por um veredicto que lhes seja favorável.

Facilmente constamos a assimetria de poder entre a acusação e a defesa, pois esta, através de Fitch apresenta uma enorme e sofisticada equipa, recorrendo à tecnologia e atrevendo-se mesmo a interagir com os possíveis jurados (através da colaboradora Maxine) para conhecer as suas opiniões, atitudes, características psicológicas e padrões comportamentais, tentando prever como poderão ser manipulados para decidirem a favor da empresa de armas. Já Rohr e a acusação apresentam uma reduzida equipa, aceitando sem grandes hesitações um consultor de júris que se propõe ajudar (Lawrence Green, que diz ter um Mestrado em Psicologia e ser especialista em caligrafia), tentando também seleccionar os jurados que lhe sejam favoráveis, mas não sendo tão visíveis quais os critérios que utilizam nesta selecção (por vezes Rohr contraria os sinais de Green e afirma mesmo que tem 35 anos de experiência em tribunais e sido sempre guiado pelo seu instinto).

Durante a selecção dos jurados entra em cena o personagem Nick Easter e a sua namorada Marlee, e se inicialmente somos levados a pensar que Nick está a tentar evitar ser seleccionado (as suas respostas ao juiz mostram que está a tentar fugir da selecção, forçando o juiz a “obrigá-lo” a integrar o júri), pouco depois verificamos que a sua selecção foi cuidadosamente planeada com a namorada, pois já tentaram que ele fosse incluído em júris anteriores de processos contra empresas fabricantes de armas, sabendo ambos que ele está já a ser vigiado pela equipa de Fitch.

Depois de seleccionado o júri, o filme mostra-nos a interacção entre os diferentes jurados, desde a escolha de um porta-voz até à dinâmica no grupo, bem como ao modo como reagem às alegações da defesa e da acusação. Paralelamente, assistimos à tentativa de Fitch em manipular alguns jurados confrontando-os com os seus segredos (diagnóstico de seropositividade de um jurado e aborto efectuado por uma jurada), oferecendo-lhes melhores oportunidades (gerente da mercearia) e até mesmo levando-os a transgredir (agente imobiliário corrupto). Contudo, assistimos também ao papel cada vez mais notório de Marlee, que contactando Fitch lhe demonstra que sabe das suas intenções de manipular o júri e também o consegue fazer (prevenido por exemplo a saída da jurada consumidora de álcool e o gesto patriótico do juramento perante a bandeira dos E.U.A.), propondo-lhe por dez milhões de dólares a compra do veredicto, proposta que entretanto também faz a Rohr.

O filme entra então numa outra fase mais dinâmica, fora do tribunal, em que Fitch (através de colaboradores que não hesitam em recorrer à fraude nem à violência) tenta apanhar e até mesmo eliminar Marlee, bem como descobrir os segredos de Nick (primeiro entrando-lhe em casa e depois destruindo-lha), enquanto o julgamento avança e Nick lentamente vai interagindo com os restantes jurados. É-nos então dado a perceber que quer Nick, quer Marlee constituem a chave do desfecho do filme e cabe a Fitch tentar diminuir o poder que eles demonstram possuir. Só perto do final do filme percebemos que a irmã de Marlee morreu num tiroteio ocorrido no liceu de uma pequena cidade e que, quer ela, quer Nick já se conheciam nessa altura (pormenor visível na fotografia de jornal que a mãe de Marlee mostra a um colaborador de Fitch), e que conheciam também Fitch e os métodos usados por este em julgamentos anteriores contra fabricantes de armas, nomeadamente no julgamento que opôs a cidade a outra empresa fabricante de armas. Nesta fase o filme apresenta-nos informação a um ritmo mais acelerado, permitindo-nos juntar pequenos detalhes que pareciam estar soltos na fase anterior.

Enquanto o julgamento prossegue com o júri entretanto isolado num hotel por ter ficado provado que havia tentativas de manipulação junto de alguns jurados, Marlee, perante a desistência de Rohr em comprar o veredicto, consegue negociar com Fitch (depois de escapar a um ataque violento de um colaborador de Fitch) e através da transferência de, agora, quinze milhões de dólares assegura-lhe um veredicto favorável. Paralelamente, Nick interage com os restantes jurados levando-os a apresentarem uma decisão que penaliza gravemente a empresa fabricante de armas e constitui um exemplo para o país (dando-a como culpada e obrigando-a a uma indemnização especial de 1 milhão de dólares e geral de 110 milhões). Ao mesmo tempo, um colaborador de Fitch descobre que Nick já apresentou várias identidades e sempre esteve associado a Marlee, e através de recolhas de informações tenta provar como ambos engendraram o esquema para vender o veredicto do júri. Só no final percebemos que as motivações de Nick e Marlee não são o dinheiro (este reverterá para as vítimas do massacre na escola) mas a punição exemplar da empresa fabricante de armas e sobretudo de Fitch (com a apresentação da prova da transferência de dinheiro ameaçam-no caso volte a exercer a sua actividade) pois este ao manipular o júri impediu que dez anos antes a cidade ganhasse o processo contra a empresa fabricante da arma usada no tiroteio da escola. O filme termina a seguir ao julgamento, com Nick e Marlee a confrontarem Fitch, e depois a observarem o animado mas pacífico recreio de uma escola enquanto são observados por Rohr.

Para o espectador, o tema inicial do filme (a viúva que processa a empresa fabricante de armas) passa ao longo da visualização para tema secundário, insinuando-se o tema da violência armada e da morte de inocentes e incidindo claramente o filme no tema da manipulação do comportamento, seja dos jurados, seja de outros personagens, como por exemplo o interrogatório do vendedor de armas ou do director da empresa fabricante de armas.

2. A LIGAÇÃO ENTRE PSICOLOGIA E DIREITO/JUSTIÇA

A propósito da manipulação do comportamento no âmbito de um julgamento, o filme permite-nos abordar a interligação entre dois domínios aparentemente tão diferentes como a Psicologia e o Direito. Se passarmos do domínio do Direito à área mais vasta que é a Justiça, verificamos que numa perspectiva global, os domínios da Psicologia e da Justiça estão interligados desde o fim do século XIX, sendo esta ligação bem visível nas teorias explicativas do crime desenvolvidas no âmbito da “Criminologia positivista” (Agra, 2001, p. 74), da qual a escola positivista italiana (e nesta, Lombroso) é um dos exemplos mais conhecidos. Contudo, só a partir da década de oitenta se assiste a uma maior colaboração entre estes dois saberes, pois o cidadão começa a exigir não só que cada crime seja punido, mas também que a Psicologia explique as razões do comportamento do criminoso e ajude a vítima a ultrapassar as consequências do episódio vivido (Diges & Alonso-Quecuty, 1993; Abrunhosa Gonçalves, 1996).

Tal como aconteceu em muitos outros países, em Portugal esta colaboração é também recente (Abrunhosa Gonçalves, 1996), pois a Psicologia enquanto curso universitário existe há cerca de três décadas, situando-se o aparecimento de áreas de intercepção com a Justiça também a partir dos anos oitenta. Algumas licenciaturas em Psicologia desenvolveram então desde essa data (e no formato anterior ao novo modelo curricular imposto pela Declaração de Bolonha) áreas de formação direccionadas para esta intercepção, como por exemplo a área do comportamento desviante na Universidade do Porto, da justiça e reinserção social na Universidade do Minho, ou da Psicologia criminal e do comportamento desviante na Universidade Lusófona, bem como, a um nível diferente, a Escola de Criminologia na Faculdade de Direito da Universidade do Porto. Contudo, segundo Abrunhosa Gonçalves (1996), a ligação entre Psicologia e Justiça já existiria no nosso país desde 1860, como prova um trabalho de Ayres de Gouveia sobre as cadeias portuguesas, sendo possível efectuar toda uma descrição cronológica recheada de acontecimentos marcantes (como por exemplo o decreto real de 1901 que obriga todos os delinquentes a efectuarem um exame antropométrico).

Ainda numa perspectiva geral, poderíamos definir a ligação entre a Psicologia e a Justiça como a produção e aplicação do saber-fazer psicológico no sistema de justiça (Abrunhosa Gonçalves, 1996), centrando-se no estudo da punição e do comportamento do criminoso e da vítima. Na década de noventa encontramos inúmeros autores que se debruçaram sobre as ligações entre Psicologia e Justiça (Diges & Alonso-Quecuty, 1993; Abrunhosa Gonçalves, 1993, 1996; Holmes & Holmes, 1996; Gómez, 1997; Wrightsman, Nietzel & Fortune, 1997; Ainsworth, 1998; Yuille, 1998; Memon, Vrij & Bull, 1998; Abrunhosa Gonçalves et al., 1999; Hess, 1999; Hess & Weiner, 1999; Bartol & Bartol, 1999), sendo possível enumerar um conjunto de áreas, nem

sempre consensuais e por vezes até sobreponíveis, nas quais a Psicologia contribui e que poderíamos resumidamente descrever como:

- teorias explicativas do crime — formulação de teorias que pretendem compreender de que modo se articulam factores biológicos, psicológicos e sociais no comportamento criminoso, tentando ainda prever e prevenir a ocorrência do crime.
- investigação criminal — estudo de crimes específicos, colaborando a Psicologia em níveis como a elaboração do perfil do criminoso, modo de interrogar suspeitos e vítimas, formação e selecção de agentes das forças policiais (sobretudo agentes treinados para casos específicos como por exemplo a negociação em sequestros), etc.
- avaliação psicológica — caracterização do criminoso, incluindo desde as perícias de personalidade, confissão do crime e grau de responsabilidade criminal até à perigosidade e predição de reincidência, estendendo-se ainda à avaliação dos agentes das forças policiais (nas quais se destacam mais recentemente os estudos sobre a satisfação e stress profissional).
- vitimologia — intervenção junto de vítimas de crime, bem como prevenção de novas ocorrências, tentando também compreender as razões de certos grupos serem mais vitimados e incluindo áreas de desenvolvimento recente como é o caso dos abusos sexuais e dos maus tratos.
- família e menores — acompanhamento de casos que variam desde heranças, divórcio e custódia dos filhos, até ao abuso, abandono e adopção de menores.
- legislação — contribuição da Psicologia na elaboração de leis, avaliando desde o seu impacto no indivíduo (como por exemplo as leis que se referem à delinquência juvenil poderem contemplar o desenvolvimento moral e cognitivo do jovem) ao impacto na sociedade (como por exemplo o agravar/reduzir de penas para certos crimes), estendendo-se também a toda a nova área da mediação de conflitos.
- punição — acompanhamento do recluso nas várias etapas, desde a prisão preventiva e execução da pena até à sua reinserção social, incluindo áreas como as estratégias de intervenção na prisão ou a sua adaptação a grupos específicos (como por exemplo mães de crianças pequenas, toxicodependentes, seropositivos, reclusos de nacionalidade não portuguesa, etc).
- “sentencing” — selecção e caracterização de jurados, compreensão do acto de sentenciar efectuado pelo juiz, contribuindo a Psicologia para o estudo da complexa tarefa de decisão dos jurados e juiz, pressionados a conciliar o interesse dos réus e vítimas com a punição exigida pela sociedade.
- testemunho — avaliação da credibilidade do testemunho, modo de interrogar testemunhas particulares (como crianças ou vítimas), papel

do psicólogo como perito, efeitos da memória no testemunho, averiguação da veracidade da culpa, etc.

Em qualquer uma destas áreas a Psicologia surge como a disciplina especializada no estudo do comportamento humano, seja este do criminoso, da vítima, do jurado ou o juiz. Ora, se como refere Agra (1997), psicólogos e juristas são todos doutores das leis e da transgressão, um interessante caminho pode ser percorrido em conjunto por estes dois saberes, tentando compreender a motivação e intencionalidade do autor de um crime, a sua culpa/responsabilidade pelo acto, e ainda a possibilidade de repetição deste acto (o que já remete para a perigosidade ou ameaça à sociedade).

Como exemplo deste caminho conjunto, cada vez mais os psicólogos são chamados a pronunciar-se e a executar perícias ou exames forenses em casos cíveis ou criminais, o que levou em finais de 2005 ao lançamento do livro "Psicologia Forense", por Abrunhosa Gonçalves e Machado. Nesta obra os dois autores apresentam uma proposta de roteiro para a avaliação forense, começado por clarificar que a Psicologia Forense é diferente da Psicologia Criminal, da Psicologia Jurídica, da Psicologia Legal, da Psicologia do Testemunho, da Psicologia da Justiça ou da Psicologia do Comportamento Desviante, sendo definida (Abrunhosa & Machado, 2005, p. 19) como um campo interdisciplinar cuja especificidade é a interface entre Psicologia e Direito, consistindo na aplicação do conhecimento psicológico (não restrito ao conhecimento sobre o crime ou desvio) ao serviço da tomada de decisão judicial (incluindo quer ofensores, quer vítimas).

Os autores realçam ainda que enquanto o Direito é ideográfico (centrando-se na representação das ideias por imagens ou símbolos), a Psicologia é nomotética (centrando-se nos processos naturais que ocorrem com perfeita regularidade segundo leis variáveis). Ou seja, o Direito teria a concepção da verdade no processo como algo que corresponde à realidade e depois do julgamento essa verdade não é mais questionada, enquanto a Psicologia veria a verdade como uma construção que encaixa nos factos e que é apenas uma entre outras verdades possíveis. Não há então na Psicologia uma verdade única e inquestionável, há uma hipótese de trabalho que orienta a acção, não há certezas, há probabilidades. Pegando na noção de verdade, a Psicologia pretende uma aproximação progressiva da verdade enquanto para o Direito a verdade depende da consistência dos factos perante a lei em vigor (Hess & Weiner, 1999). Facilmente se conclui que a busca da verdade é uma tarefa difícil, apesar de a Humanidade sempre ter procurado criar métodos que distingam de modo objectivo e rigoroso a verdade da mentira e permitam determinar o grau de culpa do indivíduo na ocorrência de um crime. Uma das formas mais frequentemente referida consiste na utilização do polígrafo como detector de mentiras, forma esta controversa e alvo de acesa discussão, pois se por um lado o polígrafo se revela uma medida objectiva do comportamento, já a interpretação dos seus dados se torna polémica e até perigosa pelo seu reducionismo (Queirós, 2001).

São então inúmeras as possibilidades de aplicação da Psicologia no contexto da Justiça.

3. EXEMPLOS DE APLICAÇÃO DA PSICOLOGIA A CENAS DO FILME

Sendo evidente a ligação entre a Psicologia e o Direito/Justiça, o filme permite-nos reflectir sobre algumas questões, apenas pelo “gosto pela reflexão, pela pesquisa e pelo confronto crítico (...) pelo gosto existencial de perguntar” (Monteiro & Vala, 2002, p. 4). As questões/temas que seleccionamos resultaram de uma visualização prévia do filme já com o objectivo de o comentar na perspectiva da Psicologia, não esgotando todos os exemplos de aplicação. Para facilitar a exposição dos temas seleccionados, em cada um faremos uma explicação teórica, intercalada com o modo como são abordados no filme.

3.1. Atribuição da culpa

Tratando-se de um julgamento, o papel deste júri pode ser resumido à apresentação de um veredicto de culpado ou de inocente. Contudo, o veredicto de culpado pode constituir um exemplo para futuros processos do mesmo tipo, revelando-se vital para os lucros ou prejuízos da empresa fabricante de armas e permitindo à sociedade culpar claramente os fabricantes de armas pela violência armada e pelas mortes fúteis.

No que se refere à culpa, segundo Simas Santos e Leal-Henriques (1999, p. 55) é “sabido que toda a pena tem que ter como suporte uma culpa concreta” e segundo o “princípio da culpa, não há pena sem culpa e a culpa decide da medida da pena”. A sanção criminal exige então “liberdade de decisão” e “decisão correcta”, o que no filme pode ser difícil de determinar no sentido de um indivíduo concreto. Ou seja, de quem é culpa neste massacre? Segundo a viúva que processa a empresa fabricante da arma, a culpa seria claramente desta por não controlar a venda de armas. Segundo o advogado Rohr a empresa seria ainda culpada de disponibilizar armas de calibre elevado e nas quais não ficariam as impressões digitais. Neste sentido assistimos ao interrogatório do director da empresa, apresentado como a face visível da empresa na sua relação com o cidadão. Através dele percebemos que a empresa estimula a venda de armas e nada fez para controlar o acesso a estas. Além disso, publicita a arma de forma ambígua, pois as impressões digitais são referidas para não enferrujarem a arma, mas podem facilitar o uso criminoso desta. O advogado Rohr tenta demonstrar a culpa do director, levando-o a irritar-se e a mostrar-se mais interessado nos lucros da empresa do que na protecção do cidadão. Poderíamos ainda ver a culpa no vendedor da arma, mas ele é exibido como tendo uma culpa menor alguém ao serviço de um culpado maior, a empresa (que lhe ofereceu uma viagem pelo nível de ven-

das). Ou seja, desde a culpa nítida do atirador (que se suicidou no massacre) até à culpa da empresa, podemos pensar em níveis sucessivos de uma culpa que parece ser “diluída” no comportamento dos diferentes implicados.

Nesta tentativa de atribuição da culpa, parece-nos ainda estar perante o combate de um David contra Goliás e pelo sinal que o veredicto pode constituir para a sociedade, o júri sente-se ainda mais pressionado. Em determinados momentos é visível o cerco que os mass-media fazem ao tribunal e os comentários que divulgam. Ora num estudo efectuado, Bornstein e colaboradores (2005) referem que o júri experiencia stress (sobretudo os jurados do sexo feminino) que se pode prolongar até um mês depois do julgamento, sendo este provocado pela pressão social, pela complexidade das sessões e informações apresentadas, bem como pelo processo de tomada de decisão.

Nesta tomada de decisão, sobretudo com todas as consequências que um veredicto de culpado acarreta, o júri tem de conseguir processar inúmeras informações. Lieberman e Sales (1997, p. 589) alertam para o facto de a compreensão dos jurados sobre a sua tarefa ser frequentemente limitada e pobre, o que os leva a decidir não de acordo com as instruções do juiz e com a lei, mas com uma justiça de “senso comum” que é constituída por noções intuitivas que os jurados possuem e por uma imagem de lei influenciada por factores morais e psicológicos. Enquanto os juizes se mantêm mais fiéis às leis na sua expressão jurídica, os jurados acabam por “realizar uma interpenetração e assimilação recíprocas entre as normas legais e subculturais”, e por isso ampliam a legítima defesa, questionam uma lei cuja utilidade não é clara, e se uma vítima tem um comportamento digno de censura social, atenuam o culpado (mesmo em caso de violação; Figueiredo Dias & Costa Andrade, 1992, p. 536).

Neste sentido, a representação/fingimento de alguma culpa mostra arrependimento e influencia no sentido de atenuar a pena. A culpabilidade pode então depender, não da verdade da situação, mas da “expressividade (...) da capacidade para produzir impressões (...) da impressão convincente que se dá” (Figueiredo Dias & Costa Andrade, 1992, p. 541). Pode ainda depender do momento do julgamento, pois Costabile e Klein (2005) verificaram que as provas incriminatórias apresentadas nas sessões mais tardias do julgamento estão mais associadas a um veredicto de culpabilidade, pois são mais facilmente recordadas do que quando são apresentadas no início do julgamento.

Ao irritar o director da empresa fabricante da arma, o advogado Rohr consegue mostrar a sua pose arrogante e captar a atenção dos jurados. Também o testemunho do revendedor de armas (não o pequeno lojista, mas o testemunho seguinte) consegue sensibilizar os jurados ao mostrar-se arrependido e informar que cumpriu já uma pena pelo seu acto. Apesar da sua expressão de culpa, o admitir desta é mais um degrau para o advogado demonstrar que os níveis inferiores são penalizados (o revendedor punido, ou a dor e sofrimento dos familiares das vítimas) mas a empresa poderosa continua sem ser atingida. Consegue então que a culpa que parece estar diluída se comece a materializar na empresa e na punição exemplar que esta deve ter.

3.2. Credibilidade das testemunhas ou peritos

Durante o julgamento é importante ter em conta o impacto que as testemunhas ou peritos provocam nos jurados, não esquecendo que estes dão atenção ao que querem acreditar, não ao que os advogados querem que eles acreditem. Além disso, enquanto seres humanos que são, os jurados estão com mais atenção no início da tarefa mas com o prolongar desta ficam saturados, atendem aos detalhes do que aconteceu (desprezando detalhes do que não aconteceu), são sensíveis às emoções manifestadas pelas testemunhas (nomeadamente quando estas se apresentam seguras e convincentes, ou inversamente irritadas e arrogantes) e sobretudo são mais sensíveis quando se apela ao sentido de justiça do que à vingança (Bernstein, 2006). A credibilidade do testemunho pode ainda ser afectada pela assimetria social e cultural, tendo o advogado ou juiz um papel que a testemunha vê como superior (é notória a simbologia do juiz sentado num plano superior), fazendo-o sentir fora do seu mundo e desconfortável, o que se traduz num comportamento hesitante e inseguro (Figueiredo Dias & Costa Andrade, 1992).

No que se refere aos peritos, para Bornstein (2004) a percepção da sua credibilidade tem um forte impacto no veredicto, mas Krauss e colaboradores (2004) alertam que se o perito apresentar um testemunho demasiado técnico este impacto perde-se pois confunde os jurados, sobretudo quando estes têm algumas dificuldades em processar a informação (Lieberman & Sales, 1997). Esta credibilidade é ainda mais importante quando o perito é um psicólogo. Abrunhosa Gonçalves e Machado (2005) referem que nesta situação o psicólogo tem de preparar bem o seu depoimento, nomeadamente dominando a informação e especificamente o seu relatório, conhecer investigações sobre o tipo de caso em julgamento e prever ataques às partes ambíguas ou menos fundamentadas do seu relatório, bem como à sua credibilidade profissional e de perito no assunto em julgamento. Durante o interrogatório não deverá produzir informação mas explica-la e aprofunda-la, evitando críticas e juízos formulados apressadamente. Não deverá deixar-se dominar pelas emoções, não deverá ficar ansioso nem irritado, e não deverá esperar simpatia nem querer agradar. Tal como com qualquer outra testemunha, deverá ter cuidado com o vestuário e com o comportamento não verbal (por exemplo, sinais de tensão como cerrar os punhos, de receio como falta de contacto visual, de hostilidade ou desafio como cruzar os braços, ou de indiferença ao recostar-se cadeira). Os autores acrescentam ainda que todos os indivíduos que têm um elevado desejo de agradar, que personalizam as críticas, que têm dificuldade de expressão verbal, e que são muito seguros ou muito inseguros são más testemunhas. É então fácil cair em armadilhas e contradizer-se ou irritar-se, aspectos aos quais os jurados são sensíveis. Podemos ver o Tribunal como uma “encenação pública da Justiça”, em que a tonalidade emocional e a forma de conduzir um interrogatório são alvo de dramatização pelos advogados envolvidos (Abrunhosa Gonçalves & Machado, 2005, p. 350). Hess (1998, p. 110) vai mais longe, afirmando que o “combate em tribunal não é

para os fracos, os que têm personalidade de tipo evitante, nem para os que simplesmente gostam de discutir mas não são capazes de lidar com o ataque de um advogado sem retaliar”.

O filme não acentua a presença de peritos, mas em contrapartida joga com as emoções e com as contradições. Temos como exemplo o discurso do vendedor de armas que rapidamente confirma que a empresa fabricante lhe pagou uma viagem, não à Jamaica (como Rohr afirma), mas a Cancun. Temos ainda a pose descontraída do director da empresa (encostado confortavelmente na cadeira e não rígido/orgulhoso como o vendedor ou acabrunhado/culpado como o revendedor) e o seu discurso fluente e seguro, que quando contrariado por Rohr deixa transparecer a sua irritação e levanta a voz mostrando-se arrogante. Podemos ainda referir a estratégia usada por Nick, que para dar credibilidade ao seu jurado apresenta em tribunal uma face quase sem expressões tentando aparentar neutralidade. Além disso, aquando da sua estratégia para escapar ao júri adoptou uma postura que nitidamente mostra desconhecimento das regras de cidadania, revelando depois inferioridade e obediência ao juiz (quando este o ameaça com o exemplo de enforcamento), levando com isso o juiz a obriga-lo a ser o nono de doze jurados.

3.3. Comportamento dos jurados

O comportamento dos jurados tem sido estudado quer no âmbito da selecção dos jurados, quer na tentativa de compreensão do processo de decisão, estando neste processo implicadas não só características individuais, mas também a dinâmica do grupo que constitui o júri. Para a Psicologia o jurado constitui então um objecto de estudo complexo (Garcia, Sanchez & Solana, 2006), encontrando-se centenas de estudos sobre o tema, seja em julgamentos reais, seja em estudos que simulam julgamentos. Contudo, os resultados de julgamentos simulados não são consensuais, pois não traduzem a complexidade de um julgamento real, e demonstram que a decisão é afectada pelo tipo de apresentação das provas (escrita ou com recurso a simulações), pelo tipo de culpabilidade a emitir (dicotómica ou com graus) e pelo pouco impacto das consequências do veredicto, sobretudo de culpado.

No que se refere à selecção dos jurados, os estudos avaliam os jurados em função das suas características sociodemográficas, psicossociais ou atitudinais, tentando através destas prever o veredicto que irão apresentar. Garcia, Sanchez e Solana (2006) analisaram diferentes estudos, concluindo que os processos de selecção efectuados por advogados são mais efectivos na linha da desejabilidade social do que os feitos por juizes, talvez pelo poder que os candidatos a jurados percebem no juiz. O facto de a entrevista ser colectiva parece inibir os jurados, sugerindo-se que deva ser indirecta ou usando questionários. Os advogados parecem valorizar mais a inteligência, idade, aparência, ocupação, abertura mental, sexo, raça, simpatia e impressionabilidade, mas há estudos que demonstram que as perguntas que mais

frequentemente são feitas (ex: atitude perante o delito, opinião sobre as pessoas presas, opinião sobre o comportamento dos agentes policiais, etc.) têm a mesma eficácia que uma selecção dos jurados feita ao acaso. Apesar disso, os consultores para a selecção de jurados especializaram-se na análise de perfis dos indivíduos e nas atitudes que a sociedade apresenta face a determinados temas, parecendo constituir uma actividade mais lucrativa do que eficaz. Existem mesmo questionários (ex: Attitudes Questionnaire de Boehm, construído nos anos 60 e Juror Bias Scale de Kasin e Wrightsman, construído nos anos 80) que tentam prever a tendência de cada jurado para absolver ou para condenar.

Uma das dimensões mais estudadas é a personalidade do jurado, e apesar da inconsistência quanto a inúmeros traços, os traços do autoritarismo e dogmatismo parecem estar fortemente relacionados com a tendência para condenar. Por exemplo, Shaffer e Wheatman (2000) verificaram que os jurados com personalidade de tipo dogmático ou autoritário (ou seja, rígidos, intolerantes à ambiguidade, com tendência para julgamentos extremos e penalizar quem viola normas do grupo) são mais influenciados pelas instruções dadas no processo e pelo cumprimento da lei. Também Narby, Cutler e Moran (1993) enfatizaram o traço de autoritarismo na personalidade como forte predictor de um veredicto de culpabilidade, pois este tipo de jurados opta por penalizar quem transgride as normas sociais, morais e legais. Howard e Redfering (1983) referem que a tendência para condenar parece estar também nada com a crença religiosa, com a experiência anterior do jurado com tribunais e com o facto de já ter sido vítima de crime. Garcia, Sanchez e Solana (2006) referem ainda que quem condena mais são as mulheres (sobretudo nos crimes sexuais), os indivíduos com traço de personalidade locus de controle interno, os indivíduos posicionados nos níveis inferiores do raciocínio moral (segundo os dilemas de Kohlberg), os indivíduos com maiores habilitações e os indivíduos que assistiram a publicidade negativa sobre o caso em julgamento. Os indivíduos com menor nível educativo condenam menos, mas apresentam também mais erros de processamento da informação, de interpretação dos testemunhos e até das instruções dadas pelo juiz. Estes autores realçam que os resultados dos inúmeros estudos são inconclusivos no sentido de prever o veredicto por variáveis sociodemográficas e psicológicas do jurado. Defendem que é mais importante perceber como o jurado constrói uma história narrativa individual face às provas e testemunhos que são apresentados, pois a complexidade da decisão e o veredicto de condenar resultariam da probabilidade do sujeito ter cometido o delito ser maior do que a dúvida que o jurado tem sobre isso.

Ora no filme a selecção é efectuada não só de forma intuitiva (segundo o argumento de Rohr) mas científica (com a equipa de Fitch). São então considerados aspectos mais evidentes, como a jurada gorda (que parece ter problemas de peso e não gostar de cães, sendo referida por Fitch como dura e intolerante) ou mais subtis, como o jurado Herrera, sargento reformado que é referido como sentindo falta da sua posição de autoridade e dando um

possível porta-voz ou líder. A postura corporal é também analisada com detalhe, como se vê na jurada Rikki Coleman de quem a equipa de Fitch diz que encolhe os ombros, avalia primeiro a pessoa antes de responder e responde ao advogado o que este pretende ouvir, enquanto o consultor Green diz a Rohr que pelo timbre de voz e linguagem corporal é uma pessoa aberta e será justa e compreensiva para com a viúva. Também a postura corporal do candidato a jurado que depois é expulso pela sua revolta em não ser incluído, é referido por Fitch como sendo uma fachada que esconde um objetivo. Podemos ainda referir o perfil que é traçado de Marlee pela caligrafia que esta apresenta na primeira proposta de venda de júri aos dois advogados e a pergunta que Nick lhe faz “pareço honesto e de confiança” à qual ela responde “só a um olhar inocente”.

Quer na selecção dos jurados, quer na avaliação que estes fazem de uma testemunha é fundamental o processo de formação de impressões. Assim, segundo Caetano (2002), para criarmos uma impressão acerca de outra pessoa habitualmente não precisamos de muita informação, podendo esta ser obtida de modo directo (observando o comportamento, mesmo o não verbal) ou indirecto (através de informações relatadas por outras pessoas). É então de forma rápida, e sobretudo através de pequenos indícios do comportamento, que formulamos juízos e caracterizamos os outros de um modo unificado, nem sequer reflectindo que estes indícios nos podem induzir em erro, ou que podem ser contraditórios, o que perturbaria esta unificação da imagem que construímos. Formar uma impressão “significa organizar a informação disponível acerca de uma pessoa de modo a podermos integrá-la numa categoria significativa para nós”, sendo esta categoria predominantemente afectiva ou moral (Caetano, 2002, p. 89). Conforme criamos uma primeira impressão positiva ou negativa de outra pessoa, temos depois tendência a perceber nela características que sejam consistentes com a impressão formada, comportamento que a Psicologia Social define como o “efeito de halo” (Caetano, 2002, p. 118). Este efeito é notado por exemplo num interrogatório do juiz, pois este teve de trabalhar intensamente os dados antes e durante o julgamento e questiona a partir da sua construção da realidade, daquilo que quer demonstrar (Figueiredo Dias & Costa Andrade, 1992). Além disso, quer o juiz, quer os jurados, confrontam-se com “construções alternativas da realidade, conflitantes ou pelo menos dissonantes, sustentadas pelas testemunhas, pelos peritos e sobretudo pela acusação e pela defesa (...) que criam as suas próprias definições de realidade e tentam convencer os outros de que a sua versão da verdade é a mais plausível (...). O tribunal tem de decidir em qual destas duas construções, que mutuamente se excluem, vai acreditar. Não é uma tarefa fácil. As histórias contradizem-se e a prova disponível comporta sempre múltiplas interpretações” (Figueiredo Dias & Costa Andrade, 1992, p. 539). Ora no filme, encontramos este efeito de halo no juiz, que tendo ficado com a impressão que Nick tenta não integrar o júri, parece satisfeito ao provar-lhe que apesar do estratagema do álcool não consegue sair do júri, pois o frasco tem marcas de batom da jurada alcoólica.

Decidir é então uma tarefa difícil e “num tribunal tudo se complica, pois trata-se de decidir sobre os motivos de algo que já aconteceu e não foi presenciado pelo julgador”, e as consequências da decisão irão afectar alguém (Figueiredo Dias & Costa Andrade, 1992, p. 539). Além disso, quem decide pode pertencer a um meio socioeconómico diferente e a decisão inclui ainda “os fins das penas (...) e a convicção sobre os meios adequados para atingir aqueles fins” (Figueiredo Dias & Costa Andrade, 1992, p. 551). Verifica-se então que “metade da sociedade está autorizada a julgar a outra metade”, numa ideia de “justiça de classe (...) de privilégios ou mesmo o monopólio das classes dominantes em relação ao universo simbólico do tribunal” (Figueiredo Dias & Costa Andrade, 1992, p. 557), acentuando-se o desequilíbrio material, social, e interpretativo. Neste sentido, Osborne e Rappaport (1985) referem que sentenças mais severas são atribuídas a acusados com menor estatuto socio-económico. Mais recentemente, Devine e colaboradores (2001) efectuaram um detalhado estudo sobre as decisões de júris entre 1955 e 1999, concluindo que há factores consistentes dos quais destacam a personalidade autoritária ou dogmática dos jurados, a semelhança sociodemográfica entre jurados e defesa, o percurso criminal do acusado, a consistência das provas e a distribuição inicial das preferências dos jurados quanto à deliberação. Sugerem que se pode melhorar o processo de decisão, por exemplo permitindo aos jurados aceder a documentos escritos constantes no processo, tomarem notas ou colocarem questões durante o julgamento. Enfatizam ainda que a apresentação de provas muito complexas (como explicar detalhes relacionados com o DNA) é pouco eficaz pois não é totalmente compreendida pelos jurados, podendo mesmo confundi-los.

A complexidade do processo de decisão do júri é ainda afectada por um outro factor bastante estudado no âmbito da Psicologia Social e que remete para a interacção dos jurados enquanto grupo específico. Segundo Jesuíno (2002), a dimensão do grupo tem influência nos processos de interacção e de decisão, pois num grupo grande a interacção de todos com todos diminui e há tendência para emergir uma minoria ou até um líder que domina e vai influenciar o comportamento dos restantes membros. O líder desempenha então um papel importante ajudando o grupo a progredir no sentido dos objectivos propostos e podendo o seu poder advir da posição hierárquica (líder de tipo instrumental ou formal) ou de características pessoais que lhe dão um poder informal (líder de tipo socio-emocional ou afectivo). Veja-se a tentativa do jurado Herrera ser o porta-voz do júri, o modo como é questionado por outra jurada e como Nick, referindo apenas a situação do invisual Grimmes ter enfrentado o juiz consegue que este seja eleito porta-voz por unanimidade. Contudo esta liderança não é bem aceite por Herrera que vai, através de olhares, vigiando Nick (como no restaurante ou no hotel sendo agressivo com ele), enquanto este de forma emocional vai consolidando o seu estatuto (resolvendo o atraso do almoço, homenageando um suposto amigo, fuzileiro morto em combate, ou deixando a jurada esposa casada com o agente imobiliário corrupto desabafar com ele).

Quando o grupo tem a tarefa de julgar, cada membro/jurado elabora a sua própria estratégia de julgamento através da ponderação que atribui a cada informação conhecida e que integre cada uma num modelo coerente. Ora por vezes, estas informações entram em conflito não só umas com as outras (defesa e acusação) mas também com as convicções do jurado. O seu processo de decisão vai então implicar não só uma negociação interna mas também com os restantes jurados de modo a obter uma decisão consensual. A dinâmica do grupo é também importante, pois num grupo menor cada um emite a sua opinião e sente que os seus argumentos têm o mesmo peso que os dos restantes membros, empenha-se em defende-los e participa de modo mais intenso. Temos como exemplo no filme a proposta de porta-voz, em que após a tentativa de Herrera vários jurados afirmam que se ele pode ser porta-voz, eles também poderão. A situação de votação também constitui um bom exemplo, pois Herrera está empenhado em votar, Nick questiona-o e expõe os seus próprios argumentos e de forma subtil Herrera irritar-se, retirando-lhe poder aos olhos dos restantes jurados.

O debate no júri permite também que os indivíduos constatem que há argumentos repetidos e muito semelhantes e a tendência é para os simplificar de modo a agrupar o que estes têm de comum. É então mais fácil emergir uma polarização do grupo, em que os argumentos simplificados se radicalizam de modo a ficar mais perceptível o que os distingue. Se a esta radicalização juntarmos o papel de um líder democrático ou informal, a tendência será para decisões “mais ousadas” (Jesuino, 2002, p. 330), pois um líder formal ou de tipo autocrático impõe, pelo seu poder, regras mais rígidas e normas mais consensuais, não permitindo a tal discussão intensa que referimos atrás e impedindo a radicalização dos argumentos. No filme é notório o argumento de Rohr ao pedir uma punição exemplar para a empresa, enquanto Nick apela apenas para cada jurado perder algum tempo a pensar na viúva. Garcia, Sanchez e Solana (2006) a propósito do tamanho do grupo de jurados referem variações de 6 a 12 elementos (referem que Espanha tem 9, com maioria qualificada de 5 para absolver e 7 para condenar), afirmando que em grupo a tendência para a absolvição é maior do que individualmente e que um grupo menor reduz a representação de opiniões minoritárias, recorda de forma menos exacta as provas mas delibera mais rapidamente. No filme não sabemos o tempo de deliberação, apenas que dez jurados votaram a favor de uma indemnização elevadíssima e radical.

Na deliberação nem sempre os jurados estão de acordo, notando-se o papel da persuasão, sobretudo se o júri for maior e heterogéneo. Jurados persuasivos conseguem influenciar a decisão de todo o júri (Osborne, Rappaport & Meyer, 1986) e no filme Marlee afirma a Fitch que Nick é persuasivo. A persuasão é uma das formas de mudar as atitudes (Lima, 2002), pois nem sempre mudamos de opinião (e conseqüentemente, de atitude) por termos escutado com atenção os argumentos, termos reflectido sobre eles e conscientemente termos modificado a nossa posição. Muitas vezes mudamos porque a pessoa que nos está a tentar influenciar é persistente, parece-nos

honestas, tem características que valorizamos ou o tema não é pertinente para nós. Numa destas situações, não passamos por todas as etapas da mudança de atitude (que vão desde a atenção e compreensão da mensagem à aceitação dos argumentos e consequente mudança de opinião e de atitude) e eliminamos o processamento cognitivo da mensagem, deixando-nos levar por sinais mais periféricos e avançando logo para a aceitação da nova opinião. A mudança de atitude é uma situação complexa e tem sido alvo de inúmeros estudos pela pertinência que apresenta para todos os níveis do funcionamento social (desde a interacção mais simples, até à dimensão política ou ao impacto de medidas governamentais). Segundo Lima (2002) somos constantemente confrontados com declarações (sejam nos mass-media, seja na interacção com os outros mais próximos) que nos remetem para posições diferentes perante os mais diversos assuntos, tornando-se impossível nesta divergência de opiniões determinar qual a posição correcta ou verdadeira. Assistimos ainda a inúmeras tentativas de mudar as opiniões fazendo-as convergir num determinado sentido (por exemplo, apoiando um determinado candidato numa campanha eleitoral). Esta área do comportamento remete para o que a Psicologia Social designa por atitude, definindo-a como uma variação do comportamento resultante de “uma predisposição para responder de forma favorável ou desfavorável a um objecto, pessoa, instituição ou acontecimento” (Lima, 2002, p. 188). As atitudes traduzem uma tendência psicológica e expressam-se através de um julgamento avaliativo, pois perante temas debatidos na sociedade torna-se difícil manter uma posição neutra. Ora num júri, o jurado está lá para tomar uma posição, com todas as consequências que daí resultem.

Segundo Garcia-Marques (2002), habitualmente consideramo-nos seguros das nossas ideias e opiniões, pensando que dificilmente nos levam a ter comportamentos que nos repugnam, como por exemplo punir alguém com choques eléctricos que lhe colocam a vida em risco. Contudo, as experiências sobre a influência social demonstram que facilmente podemos ser influenciados pelos outros, mesmo que a presença destes não seja real, comportando-nos de forma obediente, conformista e de acordo com a polarização do grupo em que nos inserimos. Inúmeras experiências efectuadas neste âmbito permitem definir duas categorias extremas de indivíduos: independentes e conformistas. Os independentes são indivíduos que se mostram inabaláveis nas suas convicções, sentindo-se seguros do que vêem e pensam e reagindo de acordo com estas certezas. Os conformistas, apesar de reconhecerem que as decisões e opiniões que emitem vão contra o que pensam, fazem-no para não contrariar a opinião de um grupo ou para não sobressair deste. Contudo, quando sentem que têm um aliado (alguém que contraria o grupo e que defende a opinião com a qual concordam mas não se atrevem a defender) ganham coragem para contrariar o grupo e emitir a sua opinião original. É de notar que as experiências efectuadas demonstram estes processos de funcionamento e a forte influência do grupo mesmo em situações com tarefas objectivas e pouco ambíguas, como por exemplo comparar o tamanho de

dois objectos nitidamente diferentes. Se em situações destas há indivíduos que contrariam o que a sua percepção lhes indica e são influenciados pela opinião do grupo, em situações mais ambíguas do quotidiano podemos imaginar como será mais fácil e perigoso ser influenciado por outros, sobretudo quando esse outro é uma figura de autoridade para nós. Com efeito, já nos anos sessenta Milgram (citado por Garcia-Marques, 2002, p. 262) afirmava que “uma proporção substancial de pessoas faz o que lhe mandam, qualquer que seja o conteúdo do acto e sem entraves de consciência, desde que considerem o comando como emitido por uma autoridade legítima”, quase como se isso as desculpabilizasse pelas consequências do seu comportamento. Conclui-se então que “indivíduos normais em condições particulares são capazes de actos objectivamente cruéis e desumanos”, apesar de em situações nas quais “dispõe de apoio social para a desobediência” serem capazes de agir de acordo com o que a sua consciência julga como correcto (Garcia-Marques, 2002, p. 264). No filme, Herrera tenta avançar para a votação, mas habilmente Nick pede para pensar e consegue o veredicto que pretende.

3.4. Manipulação do comportamento

Como já referimos, o filme trata essencialmente da manipulação do júri, mostrando-nos como através da ameaça do consultor de júri Fitch ou através de uma forma mais subtil de manipulação de Nick (enquanto líder informal e pela persuasão e influência social) o júri é levado a apresentar o veredicto de culpado. Esta manipulação é afirmada quer por Fitch, quer por Nick quando afirmam que “todos têm um segredo”, ou “todos têm um botão certo, basta saber carregá-lo”.

Contudo, parece-nos que esta manipulação começa ainda mais atrás, na adaptação do argumento, pois baseado no livro de Grisham (1997) muda o tema do tabaco para o das armas. O livro tem como ponto de partida a queixa da viúva de um fumador contra a indústria tabaqueira, discutindo por um lado a manipulação dos níveis de nicotina dos cigarros no sentido de viciar mais rápida e intensamente o fumador, e por outro a liberdade individual de começar a fumar. É então um tema que o escritor trabalha com diferenças mais subtis, dando ao leitor pistas que remetem ora para a culpabilidade das tabaqueiras, ora para o comportamento consciente do fumador e sugerindo que a indústria tabaqueira tem maior culpa pois intencionalmente modifica os níveis de nicotina. No filme, ao ser tratado o tema das armas, o realizador manipula o espectador pois mostra-nos a vítima na festa de anos do filho e em seguida nos momentos que antecedem o tiroteio no escritório. Sugere que a vítima estava apenas no local e no momento errados quando o colega despedido entra na empresa e dispara contra todos, suicidando-se a seguir. Ou seja, que a vítima estava completamente inocente e foi penalizada pelo pouco controle da venda de armas, e se o acesso à arma fosse dificultado, provavelmente o massacre não teria ocorrido. Rohr afirma mesmo que é tempo de fazer parar as mortes fúteis resultantes da violência armada.

Ainda a propósito da comparação entre o livro e o filme, apesar da mudança de tema, o filme segue de bastante perto o enredo do livro. Contudo, é de lamentar o facto de o filme nem sempre aproveitar as minuciosas descrições do escritor a propósito dos comportamentos não verbais dos personagens, e que no livro funcionam logo como indícios de manipulação do comportamento. O livro torna-se então mais rico, e não conhecendo estes indícios há detalhes no filme que apesar de estarem lá quase passam despercebidos e nem sequer parecem relevantes para o desenrolar do enredo. Por exemplo, na selecção do júri, no livro Nick tenta mostrar uma expressão emocional neutra para que Fitch não perceba que ele está a fingir, enquanto no filme é focada a sua expressão sem existir o cuidado de colocar na personagem um outro indício comportamental que permita ao espectador perceber que ele estava intencionalmente a esconder as suas emoções. Há então detalhes e indícios, sobretudo relacionados com o comportamento e com micro expressões emocionais, que são no filme desprezados quando seria mais fácil filmá-los³ do que descrevê-los no livro. Só com o avançar do filme percebemos na expressão de Nick pequenos detalhes como um ligeiro sorriso quando consegue o que pretende. Apesar de algumas trocas de olhares que revelam que cada personagem observa e tem consciência que está a ser observado pelos rivais, estas sequências não parecem ter um papel importante no filme e podem mesmo passar despercebidas a um espectador menos atento. Em contrapartida, há no filme alguns detalhes desnecessários ou até irrealistas, como por exemplo, quando Marlee sai da sala do julgamento e em pleno corredor retira uma cabeleira sem que as pessoas com que se cruza manifestem estranheza. Ou no início do filme, o encontro de Marlee e de Nick numa loja que sugere que não se conhecem, e que na cena seguinte com ambos, se encontram na mesma casa, só se percebendo depois que o fazem por suspeitarem que já estariam a ser vigiados.

Apesar desta crítica, colocamos a hipótese de ser uma manipulação do realizador no sentido de o espectador de início ficar confuso com o papel de Nick. Só a visualização repetida do filme nos permitiu estar atentos a estes detalhes (será pouco provável um espectador visualizar por lazer o mesmo filme

³ A propósito de indícios fundamentais no filme, utilizamos como ponto de comparação o filme "O sexto sentido" realizado em 1999 por Night Shyamalan, no qual desde o início nos são apresentados detalhes dos quais temos consciência mas não valorizamos e que no final somos obrigados a reinterpretar à luz do desfecho do filme. A título de exemplo, referimos as cenas em que o terapeuta ouve bater à porta, irrita-se porque a esposa demora a abrir a porta a um visitante e sai sem o avisar, ou quando a esposa janta sozinha no aniversário do casal e sai quando ele chega ao restaurante, sugerindo-nos que o casal está zangado. Ora no final do filme percebemos que afinal tudo isso acontece pois o terapeuta está morto e é apenas mais um "fantasma" com que a criança protagonista do filme fala. De facto, todas as cenas em que a esposa parece estar tão zangada com o terapeuta que prefere voltar-lhe as costas e não falar com ele ou sequer o olhar, podem no final do filme ser reinterpretadas vendo-a como uma mulher viúva que vive e janta sozinha. Sem mudar o conteúdo da cena, o realizador de forma hábil obriga-nos pelo desfecho do filme a recorda-la e a interpreta-la de modo completamente diferente.

várias vezes ou conhecer o argumento detalhado) e substituir a desilusão inicial pela atenção a pequenos detalhes que passam facilmente despercebidos e que ao longo do filme tornam este, afinal, tão rico quanto o enredo do livro.

O filme parece num primeiro contacto privilegiar a acção e o “suspense”, sem contudo nos deixar duvidar que se trata da manipulação de um júri. Mais do que centrar-se no julgamento, o filme centra-se no comportamento dos jurados, embora sem a intensidade psicológica de um outro filme sobre o mesmo tema, “Doze homens e uma sentença” (de Sidney Lumet, 1957).

Esta manipulação do júri começa com a sua selecção, tentando cada parte incluir jurados que pelo seu perfil possam vir a decidir por um veredicto mais favorável (por exemplo, a selecção da jurada gorda e implacável). Prossegue com as artimanhas de Nick para expulsar a jurada alcoólica (fazendo-se passar por ter feito uma noitada e precisar de algo para a sua resaca, dando-se ao pormenor de colocar algo nos olhos para estes parecem congestionados) e neutralizar o suposto líder Herrera que desde o início lhe manifesta a sua hostilidade, esforçando-se por ganhar a confiança dos outros jurados para no momento mais adequado os poder influenciar. Tal como o comportamento de Marlee, Nick levanta-nos a dúvida sobre as suas reais motivações do par, pois o facto de ter assumido identidades diferentes, de ter tentado ser incluindo no júri num julgamento anterior e de Marlee tanto insistir no preço de compra o júri, fica-nos a dúvida de eles serem um par de interesseiros dispostos a tudo para fazer dinheiro à custa de um veredicto. Apenas no fim do filme nos apercebemos que a luta do par é contra Fitch, forçando-o a reformar-se por ter manipulado o júri na cidade onde se deu o tiroteio que vitimou na escola a irmã de Marlee.

Podemos ainda deduzir uma outra manipulação, de tipo político-social, pois apesar de todas as tentativas de quem está dentro do sistema (nomeadamente dos representantes da empresa fabricante de armas) para mostrar que a Justiça afinal nada tem de cega (seleccionando os jurados mais favoráveis) e desacreditar o júri (forçando-o a pactuar), este como representante legítimo da sociedade acaba por conseguir aparentemente escapar a esta teia de manipulações e decidir penalizar a empresa. São disso exemplo, respectivamente as frases de Fitch “um julgamento é demasiado importante para estar nas mãos do júri” e de Nick “deixamo-los votar com o coração”. O filme parece então transmitir subtilmente a sua posição quanto ao controle das armas e quanto à importância do júri no sistema de Justiça americano, embora fique a dúvida se o júri decidiu afinal individualmente ou se manipulado por Nick. Ao terem sido isolados para o motel, foi dado poder a Nick para se insinuar, ou seja no filme não há bons nem maus puros, até Rohr hesita comprar o veredicto e o único consistente é Fitch que não se desvia do seu objectivo de ganhar. Neste sentido, Silva (2003) refere que Marlee é tão manipuladora e anti-ética como Fitch. É ainda notória a vontade de Marlee quando Nick se mostra preocupado com as pressões feitas a alguns jurados (nomeadamente a tentativa de suicídio de Rikki Coleman depois de ser con-

frontada com o seu aborto) e com a segurança dela, e ela se mostra, tal como Fitch, determinada a avançar para ganhar.

Esta ideia da importância do júri leva Boeira da Silva (2005, p. 1) a propósito do filme a questionar se o júri é uma “bagunça jurídica institucionalizada” ou uma “instituição altamente democrática”, atendendo ao facto de todos os envolvidos fazerem “literalmente qualquer coisa para ganhar”. Realça ainda o mítico número doze, que associa aos dozes apóstolos “que se reuniam sob a invocação divina” e em que “a verdade infalivelmente se encontrava entre eles”.

Por fim, encontramos ainda um outro nível de manipulação com o confronto de Rohr e de Fitch, em que o primeiro apresenta uma moral e condizente com a vida em sociedade (apesar da sua hesitação em comprar o veredicto e de intencionalmente sujar a gravata pois os jurados desconfiam de advogados bem vestidos), enquanto Fitch não se deixa levar pelas emoções, é profissional, frio e quer ganhar a causa para os seus clientes, independentemente das vítimas. Tem uma visão crua do processo, ao friamente referir que mesmo que Rohr ganhe isso não traz de volta o marido a vítima, apenas permite que esta vá ao cemitério com um carro ou sapatos mais caros.

Concluindo o comentário do filme, parece-nos necessário estudar todos os intervenientes implicados no julgamento, não só na perspectiva do Direito/Justiça mas também da Psicologia, reflectindo sobre a influência, no acto de julgar, de todas as variáveis emocionais, individuais, sociais e culturais, bem como nas diferentes interpretações que defesa, acusação, juiz e jurados podem ter sobre um mesmo acontecimento. Como Figueiredo Dias e Costa Andrade (1992, p. 536) referem, seria interessante aceder “ao mistério da sala do júri” e até mesmo os juízes poderiam ser estudados para se saber como apreciam as decisões de um júri e se teriam decidido de outro modo.

Talvez assim fiquemos mais perto de responder à questão inicial: quem manipula quem neste filme e na relação filme/espectador?