

**UNIVERSIDADE DE SANTA CRUZ DO SUL
CURSO DE DIREITO**

Eduan Júnior Baier

**A INFLUÊNCIA DA LINGUAGEM CORPORAL NO TRIBUNAL DO JÚRI:
COMO A COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL PODE SER TÃO IMPORTANTE
QUANTO AS PALAVRAS NO TRIBUNAL**

Santa Cruz do Sul
2023

Eduan Júnior Baier

**A INFLUÊNCIA DA LINGUAGEM CORPORAL NO TRIBUNAL DO JÚRI:
COMO A COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL PODE SER TÃO IMPORTANTE
QUANTO AS PALAVRAS NO TRIBUNAL**

Trabalho de Conclusão apresentado ao Curso de Direito da Universidade de Santa Cruz do Sul para obtenção do título de Bacharel em Direito.

Orientador: Prof. Me. Cristiano Cuozzo Marconatto

Santa Cruz do Sul

2023

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus, pelas suas bênçãos em minha vida.

Aos meus pais que sempre me apoiaram e incentivaram em meus estudos.

Ao meu irmão mais novo, que com seu nascimento e alegria contribuiu para que eu me tornasse uma pessoa melhor.

Também agradeço ao meu orientador, todos os professores e amigos que fizeram parte desta jornada.

RESUMO

O presente trabalho possui como foco o uso da linguagem corporal nos julgamentos perante o Tribunal do Júri no Brasil: Sinais não verbais que podem influenciar a decisão dos jurados e tem como objetivo analisar o conhecimento científico por trás da linguagem corporal, de forma a aplicar as estratégias de tais ações não verbais para influenciar as decisões dos jurados nos julgamentos perante o Tribunal do Júri. Nestes termos, indaga-se: Como o Advogado ou Promotor de Justiça pode utilizar a linguagem corporal para gerar uma ligação inconsciente de empatia e convencimento com os jurados do Tribunal do Júri? O método de abordagem utilizado é o dedutivo. É de fundamental importância o estudo do tema, visto que a linguagem corporal é uma aliada indispensável em todas as relações sociais humanas, pois é possível se comunicar por meio de sinais não verbais sem utilizar uma única palavra. Quando utilizados de forma consciente, conjunta e coerente com a oratória, faz com que o orador torne-se uma pessoa mais convincente e confiável aos olhos dos jurados. Além disso, pode ser utilizada para analisar os verdadeiros sentimentos ou intenções das pessoas, dando uma vantagem para o profissional do direito que souber utiliza-la corretamente, pois poderá adaptar a sua própria linguagem corporal para que fique de acordo com a do ouvinte, gerando uma conexão inconsciente entre eles, fortalecendo o seu vínculo.

Palavras-chave: Linguagem corporal. Sinais não verbais. Tribunal do Júri.

ABSTRACT

The present work focuses on the use of body language in trials before the Jury Trial in Brazil: non-verbal signals that can influence jurors' decisions. Its objective is to analyze the scientific knowledge behind body language and apply strategies related to these non-verbal actions in order to influence jurors' decisions during trials before the Jury Trial. In this context, the question arises: How can lawyers or prosecutors use body language to create an unconscious connection of empathy and persuasion with the jury? The method used is deductive. The study of this topic is of fundamental importance, as body language is an indispensable ally in all human social interactions. It allows communication through non-verbal signals without using a single word. When used consciously, in conjunction with coherent oratory, it makes the speaker more convincing and trustworthy in the eyes of the jurors. Additionally, it can be employed to analyze people's true feelings or intentions, providing an advantage for legal professionals who know how to use it correctly. By adapting their own body language to match that of the listener, they can create an unconscious connection, strengthening their bond.

Keywords: Body language. Jury trial. Non-verbal signals.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	6
2	O TRIBUNAL DO JÚRI	9
2.1	A história do Tribunal do Júri	9
2.2	Os Princípios do Tribunal do Júri	13
2.2.1	Da plenitude de defesa	13
2.2.2	Do sigilo dos votos	14
2.2.3	Da soberania dos vereditos	15
2.2.4	Da competência para julgamento dos crimes dolosos contra a vida	17
2.3	As duas fases do Tribunal do Júri	18
2.3.1	Judicium accusationis	19
2.3.2	Judicium causae	20
3	A LINGUAGEM CORPORAL	24
3.1	Conceito e definição de linguagem corporal	25
3.2	A linguagem corporal e sua comunicação com o cérebro	27
3.3	Utilizar e interpretar a linguagem corporal a seu favor	31
4	APLICAÇÃO DA LINGUAGEM CORPORAL NA ATUAÇÃO DO PROFISSIONAL DO DIREITO NO TRIBUNAL DO JÚRI	39
4.1	Criar um laço de apreço e confiança com os jurados	42
4.2	Utilizar a linguagem corporal para conquistar o tribunal do júri e garantir a maioria dos votos	48
5	CONCLUSÃO	55
	REFERÊNCIAS	58

1 INTRODUÇÃO

O presente trabalho de conclusão de curso versa sobre o uso da linguagem corporal nos julgamentos perante o Tribunal do Júri no Brasil: Sinais não verbais que podem influenciar a decisão dos jurados.

Nesse sentido, objetiva-se analisar o conhecimento científico por trás da linguagem corporal, de forma a aplicar as estratégias de tais ações não verbais, para influenciar as decisões dos jurados nos julgamentos perante o Tribunal do Júri.

A principal questão a ser respondida com o trabalho reside em: Como o Advogado ou Promotor de Justiça pode utilizar a linguagem corporal para gerar uma ligação inconsciente de empatia e convencimento com os jurados do Tribunal do Júri?

O método utilizado para a concretização da pesquisa é o dedutivo, que consiste em partir de uma teoria geral para chegar a uma conclusão específica, usando premissas comprovadas e verdadeiras.

Dessa forma, no primeiro capítulo, é falado sobre o Tribunal do Júri e a sua história, que vem desde as civilizações gregas e romanas até os dias atuais, e mesmo sendo um ritual tão antigo, continua sendo de extrema importância na solução de conflitos jurídicos, pois por meio da atuação de cidadãos comuns como jurados, conseguiu criar um sistema justo e que fez com que a população se tornasse uma parte muito importante no meio jurídico de sua região. Além disso, é explicado como ocorre a sua organização e também o detalhamento de cada um dos seus princípios.

No segundo capítulo, é explicado o que é a linguagem corporal e como ela se comunica com o nosso cérebro. Trata-se de um tema de extrema importância, afinal, a linguagem corporal está sempre em ação, pois, antes mesmo de iniciar uma interação social com palavras, nosso corpo já está enviando sinais inconscientes para as pessoas ao redor, fato que afeta diretamente como o indivíduo é visto na percepção de seus semelhantes.

No terceiro capítulo, é analisado como a linguagem corporal pode ser utilizada pelo profissional do direito para criar um laço de apreço e confiança com os jurados, desta forma, conquistando os seus votos. Se o profissional de direito criar um primeira impressão que encante os jurados, conquistará uma vantagem logo no início de seu trabalho, sendo assim, inconscientemente será visto como um profissional respeitável e que confia no que está dizendo, ou seja, alguém digno de ser ouvido e levado em consideração na formação da opinião final do júri, aumentando o valor de seu discurso

e estratégia jurídica. Poderá realizar tal feito utilizando uma linguagem corporal congruente com a sua oratória, e nos momentos em que não está utilizando sua voz, poderá continuar se comunicando e transmitindo sinais não verbais para as partes, fortalecendo seu vínculo social.

O estudo do tema em questão é de fundamental importância, visto que o Tribunal do Júri não é somente baseado em leis, também é um local onde a maneira de como o advogado ou promotor se expressa importa tanto quanto a fala e o dialeto jurídico. O principal objetivo é convencer cidadãos comuns de que a tese defendida é a correta e melhor alternativa para a atual disputa judicial.

Os seres humanos possuem antepassados primitivos, ou seja, antigamente não existia uma linguagem falada, em qualquer lugar do mundo onde houvesse dois ou mais seres humanos, os relacionamentos eram feitos a partir de gestos, expressões faciais e movimentos feitos com o corpo. Eram duas as situações possíveis: gerar uma linguagem corporal de amizade, ou seja, se aproximar de alguém mostrando com mãos a mostra, demonstrando que não possuía armas e que não representava um possível perigo e com um sorriso no rosto, fazendo com que a primeira impressão causada no outro indivíduo fosse de que possível realizar uma interação social sem risco de perigo. Isso acontece porque tais gestos causam o relaxamento do cérebro do humano, gerando assim, um vínculo inicial de confiança e amizade. O contrário também é possível; caso alguém se aproxime gritando, com sobrancelhas franzidas e apontando dedos, ou com uma postura fechada, como as mãos atrás das costas, dando a entender de que está escondendo uma arma atrás de si, irá gerar uma linguagem corporal de inimizade, tirando todo e qualquer sentimento de empatia e simpatia que inicialmente seria possível sentir por esta pessoa, fazendo com que o extinto de luta ou fuga entre em ação, em que as únicas opções possíveis são derrotar o inimigo para acabar com o perigo ou fugir o mais rápido possível em busca de proteção, a possibilidade de se sentarem um do lado do outro e tentarem chegar a um acordo ou entendimento nunca seria uma opção.

Séculos depois, o cérebro humano ainda possui estas “engrenagens” girando de forma inconsciente em nossas mentes, sendo assim, quem demonstra sinais de amizade, espelhamento e convencimento por meio da linguagem não verbal, conquista a atenção dos jurados, influenciando-os de forma tão sutil que nem perceberão o porquê de se identificarem mais com os fatos que um profissional do

direito está defendendo do que com o outro que não possui tal conhecimento comportamental.

Uma linguagem corporal alinhada a fatos convincentes e com uma bela oratória é uma combinação perfeita para criar uma forte conexão com o Tribunal Do Júri, convencendo-os a tomar a decisão correta. Tal abordagem, pode ser um ponto crucial para não deixar um criminoso perigoso sair impune ou um inocente mal interpretado responder por um crime que não cometeu.

2 O TRIBUNAL DO JÚRI

O tribunal do júri é uma instituição jurídica que permite aos cidadãos participarem diretamente da justiça nos casos de crimes dolosos contra a vida. Mas como surgiu essa forma de julgamento popular? Quais são os seus fundamentos previstos na Constituição Federal? Quais são as fases e as regras do seu procedimento? Essas são algumas das questões que serão abordadas neste capítulo, que tem como objetivo analisar o tribunal do júri sob os aspectos histórico, constitucional e processual. Para isso, será utilizada a pesquisa bibliográfica em obras de Direito, artigos científicos e legislação pertinentes ao tema.

O capítulo será dividido em três subcapítulos: o primeiro tratará da história do tribunal do júri, desde as suas primeiras manifestações nas civilizações antigas até a sua consagração na Constituição Federal de 1988; o segundo abordará os princípios do tribunal do júri, destacando a sua soberania dos veredictos, a plenitude de defesa, o sigilo das votações e a competência para julgar os crimes dolosos contra a vida. O terceiro examinará o procedimento do júri, explicando as suas duas fases - a primeira, chamada de *judicium accusationis*, e a segunda, chamada de *judicium causae*. O objetivo deste capítulo é oferecer ao leitor uma visão ampla e crítica sobre o tribunal do júri, destacando a sua importância para a democracia e para a participação de cidadãos comuns na justiça brasileira.

2.1 A história do Tribunal do Júri

O histórico do Tribunal do Júri é longo e complexo. Desde as civilizações antigas até os dias atuais, essa forma de julgamento popular passou por diversas transformações e adaptações. Mas como foi essa evolução histórica? Quais foram os principais marcos e influências desde as suas primeiras aparições na antiguidade até a sua chegada ao Brasil? Neste subcapítulo, o objetivo é traçar um breve panorama histórico desta instituição.

A história do tribunal do Júri sofreu inúmeras mudanças ao longo dos séculos e marcou presença nas épocas mais emocionantes da humanidade. Tudo isso contribuiu para que fosse possível que o mesmo chegasse no estado em que é visto hoje em dia. Sabendo disso, é necessário obter o conhecimento de como surgiu, quais

mudanças no Tribunal do Júri ocorreram ao longo dos anos e como tais fatos contribuíram para primeiramente formar a base desta instituição e posteriormente ser responsáveis por sua vasta evolução e importância em unificar os julgamentos e o poder de decisão dos cidadãos comuns. Promovendo assim, um julgamento democrático e que não é decidido apenas por um único juiz, mas sim, da maioria dos votos dos indivíduos presentes na bancada do Júri.

Não há certeza absoluta da época em que foi criado o que pode ser considerado como o “antepassado” do Tribunal do Júri atual, porém, pesquisas apontam que as suas primeiras e principais aparições ocorreram na Grécia e em Roma. Um dos primeiros registros sobre algo parecido com o Tribunal do Júri foi descoberto na Grécia antiga, pois lá existiam dois conselhos que julgavam os crimes: a *Heliéia* e o *Areópago*. Ambos eram formados por cidadãos escolhidos por sorteio, que ouviam as partes e votavam pela absolvição ou condenação do réu. Os conselhos tinham suas diferenças, a principal delas é que a *Helléia* julgava os casos de menor gravidade e o *Areópago* julgava os crimes de sangue (homicídios), conforme Silva (2005).

O tribunal do júri de Roma surgiu como uma forma de limitar o poder dos magistrados, que eram constantemente acusados de corrupção. Era chamado de *judices jurati*, (juízes jurados). Os cidadãos com mais de trinta anos, que nunca cometeram crimes e que não possuíam dívidas poderiam se inscrever para participarem do sorteio da escolha dos jurados. Caso sorteados, os cidadãos romanos deveriam jurar que iriam julgar os casos criminais com um olhar justo e imparcial. O Tribunal do Júri de Roma era composto por um número variável de jurados, número que era alterado conforme a gravidade do caso em pauta, sendo aumentado para um crime considerado grave e reduzido para delitos menores. Tal tribunal era motivo de muita estima entre o povo romano e tinha um papel fundamental em sua vida política e social dentro da República Romana, pois era visto como um instrumento de defesa da liberdade e principalmente como uma forma justa de interação direta do cidadão com a lei, eliminando a necessidade de confiar todas as decisões importantes aos magistrados da época, que como citado, não possuíam a melhor das reputações, segundo Silva (2005).

O surgimento do Tribunal do Júri na Inglaterra foi marcado com uma extrema relação entre a religião e o Direito da época. Fato devido às chamadas *ordálias*, conhecidas como juízos de Deus. Basicamente, o réu em questão era obrigado a submeter-se a situações muito perigosas. As principais formas de “julgamento” desta

época era ser exposto ao calor insuportável do fogo, ou da frieza congelante da água, além de ser forçado a realizar tarefas que demandavam um esforço físico extremo. Não importa se isso fosse levar a morte do acusado, pois caso o indivíduo fosse inocente, Deus supostamente iria entrar em cena e salvar o homem de tal destino cruel (BROWN, 2017) [tradução nossa].

Rangel (2019) explica sobre o surgimento da Magma Carta e as mudanças causadas pela mesma: A Magma Carta de 1215 eliminou as *ordálias*, formando assim, dois novos tipos de júri: o *grand jury* (grande júri) e o *petty jury* (pequeno júri). O *grand jury* consistia em um grupo de 12 a 23 homens fiéis e honestos que tinham a responsabilidade de acusar formalmente os suspeitos de crimes, sendo assim, também eram conhecidos como o Júri de Acusação. O *Petty jury* era composto por um conjunto de 12 homens (mesmo número dos apóstolos de Cristo), que possuíam o dever de julgar o acusado, decretando se era culpado ou inocente, pois tais jurados possuíam o conhecimento sagrado obtido diretamente do próprio Deus.

A publicação da Magna Carta foi responsável direta por espalhar o Tribunal do Júri pela Europa, com a França tendo grande importância na transformação do Júri na forma de que hoje é conhecido e utilizado ao redor do mundo, tal fato é devido à famosa Revolução Francesa, conforme Rangel (2019).

A Revolução Francesa de 1789 foi um marco histórico para o surgimento e a consolidação do Tribunal do Júri na França, considerado um dos países que mais contribuíram para os direitos humanos. O movimento social e político por trás deste acontecimento teve como um de seus objetivos enfrentar o autoritarismo dos magistrados do *ancien régime* (antigo regime), que não tinham independência nem imparcialidade para julgar os casos, pois sofriam influência da monarquia e das famílias nobres que os sustentavam, baseado nisso, a alternativa mais correta escolhida na época foi introduzir a participação popular na justiça dos acusados, segundo Rangel (2019).

Depois de ter feito uma viagem ao passado e realizado um apanhado geral dos primeiros indícios de atos considerados como um Tribunal do Júri nos tempos antigos e ao redor de todo o mundo, finalmente, é chegada a hora de comentar sobre o Brasil, pois é baseado no Tribunal deste país em que é baseado os outros subcapítulos e posteriormente outros capítulos referentes a este trabalho. O foco será mantido no início de como o Tribunal do Júri chegou ao Brasil, quais foram suas inspirações e

consequências. Posteriormente será comentado sobre a criação da Constituição Federal de 1988 e do Tribunal do Júri conhecido nos dias atuais.

Rangel (2019) faz uma pesquisa profunda sobre o surgimento e evolução do Tribunal do Júri no Brasil: A primeira Constituição Federal que instituiu o tribunal do júri no Brasil foi a de 18 de julho de 1822, ainda sob o domínio português, mas, devido à ligação de amizade com a Inglaterra, acabou sofrendo fortíssima influência inglesa em sua redação. Essa lei foi inspirada no modelo de júri inglês, que se baseava na participação popular na justiça, nesta época, os jurados se candidatavam e eram eleitos pelos cidadãos, porém, não era qualquer um que poderia se candidatar, para estarem aptos a isto, deveriam ter uma renda mínima anual de 200 mil-réis, ou seja, deveriam ser ricos. Havia uma mudança muito específica quando comparada ao Instituição de hoje em dia, pois naquela época o tribunal do júri brasileiro era limitado somente aos crimes relacionados a imprensa, porque este era o principal método utilizado para criticar o poder colonial e o regime monárquico da época.

Segundo Rangel (2019), no ano de 1824, após a independência do Brasil, foi promulgada a primeira Constituição brasileira, imposta pelo Imperador D. Pedro I. Essa Constituição reconhecia o tribunal do júri como integrante do poder judiciário e ampliava a sua competência para julgar tanto casos cíveis quanto os criminais. Além disso, a Constituição estabelecia que os jurados deveriam decidir sobre o fato e os juízes sobre a lei.

O mesmo autor ainda cita o ano de 1832, que entrou em vigor o Código de Processo Criminal do Império, que regulamentava a forma de como o tribunal do júri deveria funcionar. Esse Código mantinha a exigência de que os jurados fossem eleitores, o que excluía a maior parte da população, ou seja, favorecia os ricos e desfavorecia as classes menos afortunadas, composta por negros, indígenas, mulheres e pobres. Formando assim, uma grande diferença em ser julgado por “iguais”, pois as duas partes do processo eram de partes completamente diferentes da sociedade.

O Código de Processo Criminal do Império também reproduzia fielmente o modelo de júri inglês, que se dividia em dois: o grande júri e o pequeno júri. O grande júri e o pequeno júri tinham funções diferentes no processo penal. O grande júri era responsável por verificar se havia provas suficientes para levar o réu a julgamento pelo Conselho de Sentença. O pequeno júri era responsável por avaliar se o réu era culpado ou inocente da acusação. Essa função é semelhante à que hoje é exercida

pelos jurados do Conselho de Sentença. O pequeno júri discutia o caso somente entre si (RANGEL, 2019).

Avançando no tempo, chegamos aos tempos modernos e na atual Constituição Federal de 1988, conhecida como a Constituição Cidadã. Trazendo junto de si o art. 5º (XXXVIII), que garante ao Tribunal do Júri os seguintes direitos: plenitude de defesa, sigilo das votações, soberania dos veredictos e competência para o julgamento.

São os conhecidos Princípios do Tribunal do Júri, que devido a sua tamanha importância, serão estudados detalhadamente no próximo subcapítulo deste trabalho.

2.2 Os Princípios do Tribunal do Júri

O Tribunal do Júri é uma instituição jurídica guiada por princípios constitucionais. Esses princípios visam assegurar a legitimidade e a efetividade dessa forma de julgamento popular nos casos de crimes dolosos contra a vida. Mas quais são esses princípios e garantias? Como eles se aplicam ao funcionamento e ao procedimento do Tribunal do Júri? Neste subcapítulo, serão abordados os seus principais princípios, sendo eles: a plenitude de defesa; o sigilo das votações; a soberania dos veredictos e a competência para o julgamento dos crimes dolosos contra a vida. É necessário lembrar que fazem parte dos direitos e garantias fundamentais do indivíduo, além do fato de que tratam-se de cláusulas pétreas, ou seja, não podem ser alterados nem por emenda constitucional.

2.2.1 Da plenitude de defesa

O primeiro princípio do júri citado na Constituição Federal de 1988 é o da plenitude de defesa. Para proteger o indivíduo de possíveis abusos do poder público, esse direito tem garantias. Conforme os autores Lugan e Aquotti (2016), uma delas é o princípio do devido processo legal, que estabelece que o indivíduo é inocente até que a ação seja transitada em julgado. O devido processo envolve dois princípios: a ampla defesa e o contraditório. Esses dois princípios são necessários para que o processo seja justo. O devido processo legal não é uma garantia somente para o réu, mas também para a sociedade, que tem o interesse de punir e prender o autor do fato

criminoso. O direito de defesa oferece mais proteção ao indivíduo, pois ele não pode ser preso pelo Estado sem antes ter a chance de se defender e de mostrar que é inocente. Esse direito é inalienável e, se o réu não tiver condições de ter um defensor, ele deve receber um defensor público, de forma gratuita e obrigatória. No Tribunal do Júri, a defesa feita por um bom profissional, que entenda tanto de linguagem verbal e não verbal é essencial, pois os jurados não possuem o conhecimento jurídico necessário, sendo assim, precisam que as provas que estão no processo sejam bem explicadas e que seja fácil que consigam manter o foco na explicação e não se perderem no meio dos complicados jargões jurídicos. No processo comum, a decisão do juiz deve ser fundamentada, mas no Tribunal do Júri os jurados sorteados não fazem isso, apenas votam pela condenação ou absolvição do réu.

Ainda, comentam que a defesa pode ser dividida em autodefesa e defesa técnica, conforme a doutrina. A autodefesa ocorre quando o acusado explica ao juiz e aos jurados os seus motivos para o cometimento do crime, ou nega que cometeu tal ato. Isso acontece no momento do interrogatório. O acusado participa, direta ou indiretamente, dos atos processuais. No entanto, ele não é obrigado a fazer a autodefesa, podendo usar do seu direito ao silêncio. Mas, no Tribunal do Júri, a autodefesa é essencial para o convencimento dos jurados. A palavra do réu pode gerar dúvidas e levar o Conselho de Sentença a adotar a tese da defesa. Já a defesa técnica é um direito irrenunciável. É o profissional do direito defendendo o acusado. Porém como a oralidade é uma forma que é utilizado para se defender no Tribunal do Júri, o indivíduo tem direito à plenitude de defesa, ou seja, possui uma defesa superior à normal, sem obstáculos no caminho, pois os jurados, por não serem versados na arte do Direito, não precisam argumentar o porquê de ter feito tal decisão, pois seu veredicto é soberano. Ainda, se o acusado trazer uma testemunha essencial no dia da sessão, sem que ela esteja no rol, o juiz poderá permitir a sua oitiva. Da mesma forma, se surgir uma prova nova após o prazo estipulado, o defensor do réu poderá apresentá-la com a concordância da acusação. Caso contrário, a audiência deverá ser adiada, pois essa prova não pode ser excluída da plenitude de defesa do réu. Tudo isto, é feito para garantir o cumprimento do princípio constitucional da Plenitude da Defesa.

2.2.2 Do sigilo dos votos

O segundo princípio do júri citado na Constituição Federal de 1988 é o do sigilo das votações. Seu foco é proporcionar a proteção aos jurados de eventuais constrangimentos, decorrentes de pressões do público, do réu, de familiares dos envolvidos, ou de possíveis ameaças ou até atentados contra a sua vida. Para que atinja tal objetivo os jurados devem votar em uma sala secreta, onde ninguém mais saberá quem fez tal escolha na hora dos votos. Caso não existir uma sala especial naquele lugar, a plateia deverá ser retirada do local para que a votação seja realizada sem maiores problemas.

Conforme Nucci (2015), a isenção e a liberdade dos jurados é um fator de interesse público para o veredito, pois contribuem para menos pressão e possíveis mudanças de última hora no momento do voto. A presença do público no plenário do júri não combina muito com um julgamento tranquilo e sem estresse aos jurados. As pessoas presentes costumam se expressar, muitas vezes de forma barulhenta ou até desrespeitosa durante a sessão, frente a um argumento mais pesado da acusação ou da defesa. Ainda que o juiz possa usar o poder de polícia na sala e ordenar a saída de alguém que está atrapalhando o andamento do Tribunal do Júri, é certo que, se fosse feito tal comentário durante a votação, essa intromissão teria efeitos psicológicos catastróficos em quem está se preparando para votar, ou seja, mesmo com a retirada do indivíduo, o estrago já estaria feito. Um julgamento que se estende por vários dias, com os jurados cansados e estressados e ainda por cima com a votação final sendo feita à vista do público em plenário, pode ser invalidado por conta de uma intimidação ao Conselho de Sentença, mesmo que a pessoa seja afastada e até detida por ordem do juiz presidente. Esse tipo de intromissão afeta a imparcialidade do júri e invalida um julgamento que foi responsável por causar muito cansaço e estresse para todos, fazendo com que tudo tenha sido em vão.

2.2.3 Da soberania dos vereditos

Acima de qualquer coisa, os profissionais do Direito devem lembrar que os integrantes do Tribunal do Júri não são bacharéis em direito, muito menos advogados credenciados pela OAB, são pessoas comuns, cada uma com sua habilidade específica em certas áreas da vida. Sabendo disso, é claro que o advogado e o Promotor de Justiça devem ter muito conhecimento sobre as leis e o complicado dialeto jurídico, porém, tais jargões dividirão o holofote com outra habilidade, tão

importante quanto: Saber como conquistar a aprovação e conseguir atingir diretamente a tomada de decisão do jurado. Tal aptidão é extremamente necessária, pois será uma das responsáveis diretas que fará com que a escolha tomada pela maioria dos setes jurados seja a correta, afinal, são todos seres humanos que podem ser convencidos, além disso, o homem é uma criatura social, faz parte da natureza intrínseca da espécie se interessar e gostar de ouvir histórias de bons interlocutores. Saber utilizar o carisma é um fato indispensável para garantir que o veredito soberano dos jurados possa ser decidido sem que os jurados tenham a mínima dúvida ou interpretação errada do que aconteceu no fato em questão.

Segundo Rangel (2019), os jurados podem absolver o acusado pelo motivo que acharem melhor, desde que se baseiem nos fatos do caso em questão, sem precisar seguir essa ou aquela tese técnica defensiva, conforme a Lei nº11.689/2008, que incluiu tal fato ao Código de Processo Penal no artigo 483, § 2º (BRASIL, 1941). A soberania do júri significa que os mesmos não estão sujeitos ao que as partes defendem em plenário, salvo quanto aos limites da acusação, isto é, não podem extrapolar o *thema decidendum* (tema a ser decidido) fixado pelo Ministério Público em sua acusação. Diante do caso concreto, os jurados podem e devem absolver o réu por qualquer outro motivo se assim o julgarem correto, mesmo que a defesa técnica tenha sustentado apenas a tese da negativa de autoria, misericórdia ou legítima defesa, por exemplo. Pode ocorrer que o júri, apesar de a defesa ter sustentado a negativa de autoria, reconheça que o réu é o autor, mas se defendeu de uma agressão injusta, atual e de forma moderada, mas não quis admitir a autoria.

Ainda, complementa que quando o conselho de sentença absolve o réu, essa decisão deve ser respeitada e não anulada por um tribunal superior, sob o argumento de que houve contradição entre a tese da defesa técnica e a razão da absolvição. Essa prática viola a autonomia do júri e desconsidera a possibilidade de que os jurados tenham se convencido por outros motivos que não os apresentados pela defesa. Portanto, a absolvição do réu pelo júri deve ser mantida e não submetida a um novo julgamento em primeiro grau.

Sendo assim, os jurados tem o poder de escolher a decisão que acharem melhor para o réu, por exemplo: mesmo que o réu tenha realmente cometido o homicídio, porém, os jurados entendam que era algo inevitável ou que foi por motivo de defesa própria ou de terceiros, podem considerar o réu inocente. Não precisam justificar ou nem ficar com medo de futuras represálias. Devido a soberania dos vereditos,

eventual recurso ao tribunal, proposto pela acusação ou defesa, não poderá mudar a decisão dos jurados, pois é soberana, ou seja, o máximo que poderá ser feito é que se reconhecida alguma ilegalidade no julgamento, o juiz irá anular o júri e determinar outro julgamento.

2.2.4 Da competência para julgamento dos crimes dolosos contra a vida

O último princípio constitucional do Tribunal do Júri a ser apresentado na Constituição Federal de 1988, no art. 5º, inciso XXXVIII, definiu a sua competência para o julgamento dos crimes dolosos contra a vida, sendo eles; crimes de homicídio (homicídio simples, homicídio privilegiado, homicídio qualificado e feminicídio), infanticídio, aborto e induzimento/auxílio/instigação ao suicídio, tanto na forma tentada quanto na consumada.

A Constituição Federal assegura como direito e garantia individual que os delitos dolosos contra a vida sejam submetidos ao Tribunal do Júri. Esse princípio impede que o júri seja afastado nos crimes dolosos contra a vida, mas não veda que outros crimes sejam atribuídos ao seu julgamento, desde que haja previsão legal. O que não se admite é que um crime doloso contra a vida seja apreciado por outro órgão jurisdicional que não o Tribunal do Júri. Não basta que o crime tenha resultado em morte para ser da competência do júri. Portanto, o Tribunal do Júri tem competência exclusiva para os crimes dolosos contra a vida, podendo a lei ampliar essa competência para outros crimes, mas nunca restringi-la. Isso significa que ninguém pode mudar essa regra, nem mesmo o Congresso Nacional, (RANGEL, 2019).

Os autores Lukan e Aquotti (2016), relatam que a competência do júri é ampliada quando existem crimes conexos com os delitos dolosos contra a vida. É o que preceitua o artigo 78 do Código de Processo Penal (BRASIL, 1941). Ainda, complementam que se uma pessoa morrer durante um crime contra o patrimônio, tal fato não classifica o crime como contra a vida. Ocorreu uma infração gravíssima, porém alheia à vontade do agente. Como exemplo, se a pessoa pretendia lesionar, mas acabou por matar a vítima por imprudência, a morte decorreu de culpa, não de dolo. Quando a pessoa tem o dolo de matar outrem e subtrair patrimônio, não se trata de latrocínio, mas sim de homicídio conexo com furto, que classifica como crime contra a vida, ou seja, deverá ser julgado pelo Tribunal do Júri.

2.3 As duas fases do Tribunal do Júri

O tribunal do júri é uma instituição jurídica que possui um procedimento especial e peculiar. Esse procedimento é bifásico, ou seja, composto por duas fases distintas: a primeira fase, chamada de *judicium accusationis*, em que se verifica a admissibilidade da acusação; e a segunda fase, chamada de *judicium causae*, em que se realiza o julgamento pelo conselho de sentença. Mas como se desenvolve esse procedimento? Quais são os atos e os sujeitos que compõem cada fase? Quais são as regras e as características que diferenciam o tribunal do júri dos demais tribunais?

O objetivo deste subcapítulo será abordar o procedimento do tribunal do júri, explicando as suas características e as suas peculiaridades. Para isso, utilizaremos como método a pesquisa bibliográfica em obras de direito processual penal.

As fases são as seguintes: *judicium accusationis* (juízo de formação de culpa) ou instrução preliminar e *judicium causae* (juízo da causa) ou julgamento em plenário.

Lopes, (2023) faz um breve resumo sobre as fases: Antes do processo, há a etapa da investigação preliminar, da qual o inquérito policial é a principal forma. Essa etapa é diferente da instrução preliminar, que é a fase que começa com o recebimento da denúncia ou queixa e acaba com a decisão de pronúncia (quando se tornar definitiva). A instrução preliminar exige, portanto, a existência do processo.

A segunda fase do rito começa com a confirmação da pronúncia e se encerra com a decisão proferida no julgamento feito no plenário do Tribunal do Júri. Na nova configuração do procedimento do júri, a segunda fase se limita, praticamente, ao plenário. Antes dele, há somente um momento processual importante, que é a possibilidade de as partes nomearem as suas testemunhas.

Essas duas fases são determinadas pelo ponto que se estabelece na decisão de pronúncia, impronúncia, absolvição sumária ou desclassificação. Quem faz essa escolha é Juiz presidente do júri, ou seja, o Juiz de direito ou Juiz federal titular da vara em questão. Nesse momento, o juiz, após receber a prova na instrução, decidirá, se irá encaminhar aquele caso penal para o julgamento dos 7 jurados do Tribunal do Júri.

Ainda não há jurados na fase de instrução preliminar, e toda a prova é produzida na presença do juiz, que, ao final, decide entre mandar o réu para julgamento pelo Tribunal do Júri (pronúncia) ou não (absolvição sumária, impronúncia ou desclassificação). Sendo assim, o processo pode terminar já na primeira fase, ou seja,

conforme a decisão do juiz nem será realizado o Tribunal do Júri de fato, pois a segunda fase só é realizada caso a decisão do juiz for de pronúncia, lá sim o ponto alto é procedimento do plenário que só acaba quando os jurados decidem se o acusado é inocente ou não.

2.3.1 Judicium accusationis

É a primeira fase do Tribunal do Júri, que tem início com a aceitação da denúncia e tem fim com a irrecorribilidade da decisão de pronúncia.

Oferecida a queixa ou denúncia, o juiz ordenará que o réu seja citado para apresentar sua defesa, por escrito, em 10 dias, após a aceitação da denúncia ou queixa. Contudo, se o acusado, citado por edital, não se apresentar e nem nomear advogado, o processo e o prazo prescricional ficarão paralisados, além disso, nessa ocasião, poderão ser produzidas provas antecipadas consideradas imprescindíveis e, se houver necessidade, ordenar-se a prisão cautelar, conforme o art. 366 do CPP, (BRASIL,1941).

Segundo Bonfim (2019), na contestação, poderão ser alegadas questões preliminares e assuntos de interesse da defesa. Deve a defesa, ainda, indicar as provas requeridas e elencar, o mesmo número de testemunhas da acusação, ou seja, até 8 testemunhas.

Bonfim (2019), ainda comenta que caso o réu não ofereça retorno quanto à acusação a tempo, o magistrado deverá designar um defensor para o acusado, pois é uma peça que deve ser obrigatoriamente apresentada. O Ministério Público ainda terá 5 dias para se manifestar nos autos caso na resposta forem caracterizadas preliminares ou juntada de documentos necessários. E que após a fase postulatória, o juiz marcará audiência de instrução e debates. A vítima, as testemunhas indicadas pela acusação e defesa, os peritos, serão ouvidos, além de eventuais esclarecimentos de possíveis divergências encontradas em suas declarações e identificação de pessoas e coisas que sejam necessárias. Por fim, o réu será interrogado e os debates orais serão feitos.

Finalizados os debates, o juiz poderá decretar a sua decisão na hora ou no prazo de 10 dias. As possíveis decisões são as seguintes: Decisão interlocutória de pronúncia; decisão interlocutória de impronúncia; sentença de absolvição sumária ou decisão interlocutória de desclassificação. Além disso, caso ele se arrependa da

pronúncia, ele poderá fazer uma despronúncia, conforme comenta Bonfim (2019), que descreve cada uma dessas decisões:

Pronúncia: O Juiz pronunciará o réu se acreditar que há existência do crime e de indícios que provem a autoria, logo após, deverá justificar a sua decisão

Impronúncia: Caso o Juiz decidir que não há existência do crime ou de indícios necessários para prova a autoria do crime, naturalmente, irá julgar como improcedente a denúncia ou queixa. Caso isso aconteça, os crimes conexos deverão ser remetidos ao juiz competente. Surgindo novos elementos de convicção, deverá o Ministério Público propor nova denúncia, dando início a outro processo.

Absolvição sumária: O art. 415 do CPP (BRASIL, 1941) diz que o juiz irá absolver na mesma hora se: inexistência do fato foi provada; foi visto que o acusado não cometeu ou participou do crime; se o fato não for considerado como uma infração penal e caso for provado que o acusado merece isenção da pena ou em casos de exclusão do crime.

Desclassificação: Ocorre na hipótese do Juiz se convencer, que ao contrário do descrito na denúncia ou queixa, não trata-se de um crime doloso contra a vida e irá encaminhar o processo para um juiz com competência para tal.

Despronúncia: Por fim, o juiz pode proferir a decisão de despronúncia, onde ele volta atrás da decisão de pronúncia em razão do recurso em sentido estrito interposto pela defesa. Ou seja, acontece quando o juiz (dentro do prazo de 10 dias úteis após a pronúncia) ou o tribunal reconhece que não há provas suficientes para submeter o acusado ao julgamento pelo júri popular, pois não há indícios de autoria ou materialidade do crime. Se isso acontecer o processo é terminado e o acusado é absolvido. Salvo se houver novas provas que justifiquem a reabertura de uma ação penal. Finalizado a primeira fase, os autos serão encaminhados ao juiz- presidente do tribunal do Júri, conforme o art. 421, caput, do CPP, (BRASIL, 1941).

2.3.2 Judicium causae

Reis (2023), explica detalhadamente o passo a passo da segunda parte do Tribunal do Júri:

Depois que o Juiz terminar com todas as tarefas que envolvam as partes, testemunhas e possíveis adiamentos, o juiz irá conferir se está tudo de acordo com as urnas, caso confirme e que veja que há 25 cédulas com o nome de cada jurado em

uma delas, avisará o escrivão, este que iniciará a chamada dos 25 nomes, conforme o art. 462 do CPP, (BRASIL, 1941). Caso algum jurado tenha faltado, o Juiz irá tirar o nome dele da urna. Se houver pelo menos 15 jurados, o juiz iniciará a sessão por meio do Pregão (chamar as partes e seus advogados para entrarem na sala). Caso exista alguma arguição que se refira a alguma nulidade após a pronúncia, deverão ser ditas agora, sob pena de conclusão. Caso não tenha o número suficiente de jurados (15), o júri será adiado, por motivos de nulidade

O próximo passo é o sorteio dos 7 jurados, estes que serão responsáveis de dizer se o réu é inocente ou não na parte final do procedimento. Destas testemunhas, o Ministério Público e a defesa poderão recusar até 3 jurados cada, sem necessidade de ser justificarem, (se forem 2 ou mais réus, só um defensor poderá fazer as recusas, se os acusados concordarem) são as chamadas recusas peremptórias. Além destas 3, poderão recusar quantos quiserem, desde que apresentem um motivo justificado. Uma vez sorteados, o Juiz irá avisar que durante o procedimento, a incomunicabilidade dos jurados relacionada a assuntos do julgamento deverá ser respeitada (isso inclui escritas e gestos). Fatos alheios poderão ser comentados e formulação de perguntas ao juiz será permitida, pois, no andamento do júri poderá surgir dúvidas dos jurados.

O uso das algemas no acusado somente será permitido de for indispensável para que seja cumprida a ordem dos trabalhos. Caso contrário, não será permitido, pois a mera visão do réu com algemas contribui para que os jurados o vejam como culpado pelo crimes em questão.

Durante os atos de Instrução Probatória, necessário para a colheita de provas, as partes perguntarão diretamente às testemunhas e ao ofendido. Porém, no caso dos jurados, direcionarão suas perguntas ao juiz, que será o intermediador das testemunhas e o ofendido. É necessário lembrar que toda pergunta deve ser referente ao caso em questão e que não poderá ser feita com a intenção de ofender a dignidade de ninguém.

A instrução do Plenário chegará ao fim com a realização do Interrogatório do acusado, onde será permitido ao mesmo utilizar a auto defesa, se assim desejar. Porém, antes de ser realizado o interrogatório, as partes e os jurados poderão tirar suas dúvidas e ainda requerer a leitura de peças ligadas às provas colhidas por carta precatória ou ligadas às provas cautelares, não repetíveis ou prematuras.

As partes farão as perguntas diretamente ao acusado, seguindo a seguinte ordem: Juiz, Ministério Público, assistente, querelante defensor e jurados (como citado anteriormente, os jurados farão as perguntas por meio da intermediação do juiz).

As perguntas serão formuladas ao acusado diretamente pelas partes, após as perguntas do juiz, iniciando-se pelo Ministério Público. Em seguida, o réu poderá ser inquirido, na ordem, pelo assistente, pelo querelante e pelo defensor, e, ainda, pelos jurados que o desejarem, os quais formularão perguntas por intermédio do juiz), tal ordem é prevista no art. 474, §§ 1º e 2º, do Código de Processo Penal (BRASIL, 1941).

Com o fim da coleta das provas, é chegada a hora dos debates. O Ministério Público terá 1h:30min (uma hora e trinta minutos) para a acusação, que não deverá fugir do que foi dito na pronúncia ou decisões consequentes.

Com o fim da acusação, a defesa também terá 1h30min (uma hora e trinta minutos) realizar o pronunciamento, nesse momento, deverá defender de forma convincente e efetiva, negando cada ponto que conseguir provar dos ditos na parte da acusação. Porém, caso perceba que essa será a melhor opção, poderá focar somente nas partes em que favorecem o réu ou que desqualifiquem o crime. Caso o juiz julgar que o defensor é incapaz de fornecer uma defesa pelo menos considerada suficiente ao réu, declarará que o acusado está indefeso, ou seja, terá que definir uma data para um novo julgamento, que terá um defensor capaz do lado do réu. (Em casos com mais de um réu, o tempo será de 2h:30min, tanto para a acusação quanto para a defesa).

Após a finalização da defesa, é a hora das réplicas e possíveis trélicas. A primeira a ter essa faculdade é a acusação, podendo optar por realizar uma argumentação com uso de tempo adicional concedido pelo juiz. Se o acusador principal não quiser utilizar a réplica, essa possibilidade será concedida ao assistente de acusação.

Para que o uso da tréplica pela defesa seja permitido, deverá ter havido o uso da réplica pelo acusador, pois é utilizada para contra argumentar a acusação e terá a duração de somente uma hora. (Em casos com mais de uma acusado o tempo da réplica e tréplica será de 2 horas cada).

Quanto aos Apartes, que são intervenções que uma parte faz durante o discurso da outra, elas são permitidas. Primeiro devem ser requisitadas ao oponente e caso não serem atendidas, o juiz concederá até 3 minutos para o Aparte, concedendo os 3 minutos gastos ao tempo da parte que foi interrompida.

Finalizado os debates, se os jurados se sentirem aptos, será a hora de julgar a causa. O juiz fará perguntas aos jurados (quesitos) de forma clara e objetiva, de forma que seja facilmente entendida e respondida pelos jurados. Segundo o mesmo autor: "O julgamento será realizado por meio de respostas a três indagações básicas: sobre a materialidade, sobre a autoria e, por fim, sobre se o júri entende que o acusado deva ser absolvido." (REIS, 2023, p.1659).

Concluída essa etapa, o Juiz perguntará as partes se há alguma reclamação quanto aos quesitos. Caso não exista objeções, o juiz, os jurados, o Promotor de Justiça, o assistente, o querelante, o defensor do acusado, o escrivão e o oficial de justiça sem a presença do acusado, se encaminharão para a sala secreta, onde os jurados receberão 7 cédulas escritas "SIM" e 7 "NÃO" e realizarão os votos, conforme art. 466, caput do Código de Processo Penal (BRASIL, 1941).

Por fim, Reis (2023) finaliza comentando sobre a sentença e o que ocorre no caso de condenação ou absolvição do réu; A sentença deverá ser igual o veredicto Soberano do Júri, sem a necessidade de fundamentação. Porém, na hora de aplicar a pena ou medida de segurança, o juiz deverá fundamentar a sua decisão.

Nos casos de condenação, o juiz irá aplicar a pena e decidir se terá agravantes ou atenuantes, além de verificar se trata-se de um caso de prisão preventiva ou não. Se ocorreu a absolvição, o juiz decretar a liberdade do réu, se estiver preso, retirará as medidas cautelares antes impostas ao cidadão. Em casos de absolvição impropria, ou seja, o acusado cometeu o crime, porém é inimputável, o juiz irá impor uma medida de segurança.

No primeiro capítulo deste trabalho de conclusão de curso (TCC), foi estudada a origem histórica, os princípios constitucionais e como funcionam as duas fases do tribunal do júri. Em conclusão, é nítido que o tribunal do júri é uma instituição jurídica que aparece desde a Grécia, Roma, Inglaterra e França, até chegar ao Brasil. Um ponto chave para isso foi a Magna Carta de 1215, que garantiu ao cidadão o poder de julgar seus pares. Vimos que, no Brasil, o tribunal do júri foi consagrado desde a primeira Constituição e que, teve uma longa evolução até chegar na Constituição Federal de 1988. Também foi estudado a importância e aplicação dos princípios federais do júri, que garantem que os jurados tenham plena capacidade para votarem da melhor maneira possível sobre a questão do acusado diante do Tribunal do Júri. Por fim, a última parte serviu para explicar o procedimento bifásico desta instituição tão importante para a integração da justiça e da atuação dos cidadãos brasileiros.

3 A LINGUAGEM CORPORAL

O ser humano virou a raça dominante dos dias atuais em grande parte por ser social, ou seja, depende da interação e da cooperação com os seus semelhantes para sobreviver e se desenvolver. A comunicação é uma das principais ferramentas que possibilitam essa socialização, pois permite a troca de informações, opiniões, ideias e sentimentos entre as pessoas. No entanto, a comunicação não se resume apenas às palavras utilizadas, mas também aos gestos, expressões, posturas e outros sinais que o corpo emite. Essa forma de comunicação é chamada de linguagem corporal e está presente em todas as situações sociais já vivenciadas.

A linguagem corporal tem uma grande importância na comunicação humana, pois pode revelar aspectos da personalidade, das emoções, das intenções e das atitudes de quem se comunica. Segundo alguns estudos, a linguagem corporal pode representar mais da metade de como uma pessoa percebe a sua comunicação. Isso significa que o que dizemos inconscientemente com o corpo pode ter mais impacto do que o que dizemos conscientemente com as palavras. Além disso, a linguagem corporal pode influenciar a forma como alguém é percebido e avaliado pelos outros, afetando as nossas relações pessoais e profissionais.

Apesar da relevância da linguagem corporal, muitas pessoas ignoram ou desconhecem os seus significados e os seus efeitos na comunicação. Essa falta de conhecimento pode gerar mal-entendidos, confusões, conflitos e conseqüentemente a perda de oportunidades. Por exemplo, se alguém fica o tempo todo de braços cruzados enquanto fala com outra pessoa, pode estar transmitindo uma mensagem de defesa, desinteresse e principalmente resistência, mesmo que não tenha essa intenção. Isso pode prejudicar a sua imagem e credibilidade diante do interlocutor.

Um fato interessante é que a linguagem corporal é uma forma de comunicação que envolve não somente o corpo, mas também o cérebro. Ela pode afetar o estado emocional, hormonal e cognitivo, dependendo da postura e dos movimentos utilizados. Também pode influenciar a forma como somos vistos e avaliados pelos outros. Por isso, é importante conhecer e controlar os sinais cerebrais que o corpo emite e ao mesmo tempo recebe.

Portanto, saber sobre a linguagem corporal é fundamental para melhorar a qualidade da comunicação e das relações humanas. Ao conhecer os significados e as funções dos sinais não verbais, é possível expressar melhor as nossas ideias e

sentimentos, compreender melhor os outros e evitar situações constrangedoras ou indesejadas. Como tudo neste mundo, a linguagem corporal é uma habilidade que pode ser aprendida e aprimorada com o estudo, a observação e principalmente com a prática.

3.1 Conceito e definição de linguagem corporal

O autor Greene (2021) faz uma analogia interessante do que é a linguagem corporal e como ela está presente em nossas vidas com o uso de máscaras, segundo ele, a linguagem corporal é importante para entender as pessoas, pois nem sempre elas dizem o que realmente pensam ou sentem. Muitas vezes, utilizam máscaras para se mostrarem de uma forma mais favorável ou conveniente, escondendo as suas inseguranças, desconfortos e invejas. No entanto, as máscaras têm rachaduras, e as pessoas deixam escapar os seus sentimentos e desejos inconscientes por meio de sinais não verbais que não conseguem controlar totalmente. Esses sinais podem ser expressões faciais, postura corporal, gestos e movimentos divergentes do sentido da fala.

A analogia feita pelo autor com a linguagem corporal é que ela funciona como uma espécie de código secreto que revela a verdade por trás das aparências. Quem domina essa linguagem pode se tornar um leitor habilidoso de homens e mulheres, decifrando os seus sinais e antecipando as suas ações. Isso pode ser útil para se proteger de possíveis manipulações, hostilidades ou resistências, para convencer as pessoas de que o seu ponto de vista é o correto e também para causar uma bela primeira impressão, afinal, é a primeira impressão que fica marcada em nosso subconsciente. Quem domina essa linguagem pode usa-la a seu favor, apresentando uma fachada mais confiante e persuasiva. Isso pode ser feito por meio de posturas de poder, olhar nos olhos, aperto de mão firme e outros gestos que transmitem segurança e credibilidade. Assim, a linguagem corporal pode ser uma ferramenta poderosa para melhorar a comunicação e as relações humanas.

Greene (2021), continua, explicando que os seres humanos são excelentes atores, pois sabem controlar suas emoções e expressões para se adaptarem aos mais diversos contextos e interlocutores. De acordo com cada momento da vida as pessoas mudam a maneira de como se comportam, seu vestuário, seu vocabulário e postura, isso pode ser visto desde as crianças que obtêm tudo dos pais por meio de atos de

afeição e simpatia até a vida adulta, onde que para aparentar ser os empregados ou chefes perfeitos, se misturam ao grupo em questão e viram uma parte indispensável e com alta estima entre os seus semelhantes, ou seja, as pessoas se adaptam de forma formidável para cada papel que desempenham. Porém, um fato interessante é de que a maioria esmagadora das pessoas não têm consciência do por que faz isso, simplesmente vê que tais ações causam o resultado desejado e continuam fazendo-as. Isso se deve aos nossos antepassados caçadores coletores, pois, eras atrás, não existia uma linguagem verbal, somente a não verbal, ou seja, eles dependiam de todas as outras coisas que não fossem palavras para se comunicar, avisar de perigos, demonstrar sentimentos, obter a aceitação dos indivíduos de sua comunidade obtendo assim certo grau de respeito e sendo tratados como iguais ao seus semelhantes, garantindo assim, uma parceria essencial na arte da sobrevivência e principalmente para garantir a reprodução e proliferação da espécie humana no futuro. Sabendo disso, é visível que o conhecimento da linguagem corporal é essencial e não se deve confiar plenamente nas palavras, pois depois da criação da fala, o ser humano vive em constante contradição inconsciente entre as palavras que saem da sua boca e do que realmente sentem no fundo do seu coração e desejam falar no lugar mas não o fazem para evitar problemas, porém, a linguagem corporal não mente, sendo assim, é muito comum vermos alguém falando que sim com um grande sorriso falso no rosto e sinalizando de forma discreta que não com a cabeça, mesmo que ela e muitas vezes nem o ouvinte consigam detectar tal incongruência, pois tal fato está incorporado há milhares de anos de evolução humana no nosso cérebro.

É fato de que conhecer a linguagem corporal é essencial tanto para analisar e entender se os outros estão realmente falando o que sentem ou se estão articulando falsas palavras por meio da fala ou para ser usada para benefício próprio, desde ações simples, como se conscientizar para sempre causar uma primeira impressão realmente encantadora, fazendo com que o caminho para qualquer que seja o objetivo em mente fique mais fácil, seja convencer alguém, criar uma amizade ou criar uma base forte para um possível laço especial no futuro, pois a tendência do ser humano é avaliar indivíduos em poucos segundos e determinar se gosta ou não gosta de alguém muitas das vezes antes mesmo de a pessoa abrir a boca e proferir a primeira palavra, antes do aperto de mão ou do abraço, simplesmente pela maneira de como a pessoa anda em sua direção, a postura aberta ou fechada, contato visual e a expressão séria ou amigável em seu rosto. Sendo assim, o próximo subcapítulo

explicará como tais conexões cerebrais inconscientes acontecem e como isso é natural para o ser humano, afinal, até mesmo os bebês já nascem com esse conhecimento intrincado em seu pequeno cérebro, por exemplo o fato de esticar o bracinho para alcançar a chupeta ou lambem os lábios para demonstrar que está com fome, é a maneira de que a natureza encontrou de possibilitar a comunicação entre semelhantes mesmo antes de aprender a primeira palavra.

3.2 A linguagem corporal e sua comunicação com o cérebro

Em um dia qualquer, uma pessoa está dirigindo um carro em uma movimentada rodovia, digamos que passe cerca de cinquenta outros carros na pista contrária por minuto. Depois de 10 minutos de viagem o motorista está simplesmente controlando o carro no piloto automático, pois já passou por esse local centenas de vezes, já passaram pelo menos 500 carros ao lado dele, mas simplesmente nada chamou a sua atenção ao longo do trajeto, porém, em certo momento uma camionete que estava vindo atrás acelera e por centímetros não cola na traseira de seu carro, nesse exato momento, o motorista fica alerta e foca toda a atenção no carro que saiu da zona de espaço “segura” para a “insegura”, sendo assim, o cérebro libera adrenalina para aperfeiçoar os instintos do homem, pois talvez essa mudança brusca de acontecimentos trata-se de um possível perigo para a vida do motorista e de seus passageiros... porém, mais de quinhentos carros já passaram praticamente do lado dele durante todo o trajeto, por que só agora houve uma reação tão brusca e diferente em relação com os outros automóveis que foram praticamente ignorados?

Segundo o autor Schafer (2020), isso deve-se ao Patamar Humano, pois o seu cérebro fica automaticamente monitorando os seus arredores procurando por possíveis sinais amigos e inimigos (camionete que invadiu seu espaço) ou que simplesmente não considera digno de nota e que podem ser ignorados (os quinhentos carros). A rodovia e os carros são simplesmente uma analogia para a nossa vida cotidiana, em que ao longo do dia passamos por dezenas, dependendo do local centenas de pessoas e simplesmente ignoramos uma parcela gigante delas, ou seja, o que é visto no exemplo do trânsito, também é verdade ao conviver com outros seres humanos. O cérebro automaticamente monitora a comunicação verbal e principalmente não verbal das pessoas ao nosso redor. Quando as informações são avaliadas como padrão que não representam perigo, a resposta a elas é automática,

pois você não precisa se preocupar com elas. Porém, caso você veja alguém vindo em sua direção com os braços abertos, um olhar confiante e um belo sorriso verdadeiro no rosto, isso gerará um alerta, neste caso, de uma possível amizade, devido aos sinais amistosos demonstrados por uma pessoa, fazendo com que você o perceba e provavelmente se sinta tentado a socializar e descobrir mais sobre ele. Porém, o contrário também é verdadeiro, alguém encapuzado, com cara de poucos amigos e com uma postura fechada, escondendo as mãos nos bolsos com toda certeza disparará um alerta mental inimigo devido aos sinais de clara inimizade demonstrados pelo indivíduo.

Segundo Boothman (2017), os primeiros segundos de um encontro entre duas pessoas que nunca se viram são completamente e inconscientemente guiados por reações instintivas. Ambos fazem avaliações automáticas que visam garantir a sua própria segurança em primeiro lugar. Isso se deve ao instinto animal herdado pelos nossos antepassados caçadores coletores, ele é chamado de “reação lutar ou fugir” e constantemente tenta formar uma rápida decisão se tal indivíduo tem a possibilidade de ser ou não uma ameaça, caso o cérebro reconheça tais sinais como não hostis e de possível amizade, estabelecerá um sentimento de que é seguro engajar um contato social com uma postura aberta e despreocupada, provavelmente com um largo sorriso no rosto, facilitando assim as futuras relações. O contrário, é verdadeiro, caso identifique sinais hostis automaticamente criará um escudo mental, assim formando uma péssima primeira impressão antes mesmo de conhecer a pessoa, ativando a imaginação e fazendo julgamentos instantâneos sobre o caráter dela, mesmo que seja uma boa pessoa, tendemos a ver todas as ações subsequentes daquele indivíduo com um certo receio e desconfiança, prejudicando a futura relação social. Além disso, cria um escudo corporal, adotando uma postura mais fechada que proteja seus órgãos internos e pontos fracos, como cruzar os braços e um olhar ameaçador juntamente uma cabeça baixa, protegendo assim, as artérias carótidas da região, esse instinto protetor ocorre pois sua mente já decidiu o que sente em relação ao outro e caso mesmo assim desejar iniciar uma conversa, deverá fazer um esforço extra saindo pouco a pouco de trás do escudo e analisando o que deve ou não revelar, pois terá a impressão de que tudo poderá ser utilizado para prejudica-lo futuramente.

Tudo isso que o autor descreveu, mesmo que pareça ser algo digno de uma cena de filme, acontece em uma média dos 2 segundos iniciais do contato, por isso a maioria das pessoas ignora ou nem sequer possui o conhecimento de que algo tão

complexo está acontecendo dentro de seu corpo, devido a milhares de anos de evolução. Sendo assim, ninguém consegue evitar fazer julgamentos precoces sobre os outros, é inevitável mesmo que não seja essa a intenção, pois isso está ligado intrinsecamente na natureza humana. O que é possível fazer é aproveitar isso ao máximo, por meio de postura corporal, atitude positiva, contato visual e um belo sorriso, garantindo que todos esses pensamentos anteriores sejam tão positivos e gerem tanto conforto que antes mesmo de cumprimentar a pessoa, ela já estará sorrindo e sentindo-se bem ao ficar ao seu lado.

Outro fato muito interessante sobre linguagem corporal e a sua ligação com o nosso cérebro é que ela pode influenciar a maneira como nos sentimos de acordo com nossa postura, tal que pode ser consciente ou inconsciente. Podemos usa-la de forma intencional para alterar o nosso estado emocional ou para transmitir uma rápida mensagem específica aos outros. Por exemplo, de forma consciente, podemos respirar fundo e relaxar os ombros para nos acalmar antes de uma situação difícil, ou podemos olhar nos olhos e acenar com a cabeça para demonstrar interesse e atenção durante uma conversa. Mas também podemos usar a linguagem corporal de forma involuntária, sem perceber que estamos sendo afetados por ela. Por exemplo, podemos ficar curvados e encolhidos quando estamos tristes ou com medo, ou levantar o queixo e abrir os braços quando estamos felizes por ver alguém ou orgulhosos de nossas realizações. Ou seja, possuímos o incrível poder de conseguir mudar o que sentimos somente com mudanças de postura ou sorrisos largos, pois ao adotar posturas que expressam emoções positivas, podemos nos sentir mais felizes, confiantes e motivados. Ao adotar posturas que expressam emoções negativas, podemos nos sentir mais tristes, inseguros e desanimados. Por isso, é importante estar atento à nossa linguagem corporal e à dos outros, pois ela pode revelar muito sobre o nosso estado psicológico e influenciar a nossa vida, é o que demonstra o estudo da doutora Cuddy (2015), ao qual será aprofundado no próximo parágrafo.

Segundo Cuddy (2015), a utilização de certas posturas conhecidas como “poses de poder” por alguns minutos em situações e momentos específicos ao longo de nosso dia pode gerar um sentimento de felicidade, confiança, dominância e até de poder, influenciar nosso estado psicológico, alterar nossos níveis hormonais resultando em uma mudança na forma de como encaramos as dificuldades impostas no momento, levando a um aumento na confiança em si mesmo e em suas habilidades, paixão pelo que faz e pelo que quer alcançar, a assertividade entre o que é pensado e as ações

que tal pensamento levam a realizar, geram um maior entusiasmo e disposição para enfrentar os desafios e aumentam a estima percebida pelas outras pessoas ao seu redor.

Afinal, quais são essas tão famosas e poderosas “poses de poder”? Todos já vimos pelo menos uma vez a pose imponente e orgulhosa que um super-herói em filmes ou revistas em quadrinhos, como o Super-Homem ou a Mulher Maravilha faz depois de ter derrotado o vilão da história e ser recebido por gritos e aplausos da população extasiada pela sua confiança e poder, neste caso em específico, a vida imita a arte. A autora explica que são aquelas posturas que ocupam mais espaço no ambiente e que abrem o corpo, como ficar em pé com as mãos na cintura, com o peito estufado e olhar para o horizonte, quando sentado, sentar-se com as pernas afastadas e os braços apoiados na mesa ou na cadeira, demonstrando que está à vontade ou levantar os braços bem para o alto formando um V para celebrar uma vitória em uma corrida ou uma luta. Seus estudos e testes mostraram que se utilizadas por cerca de 1 a 2 minutos, essas poses podem aumentar os níveis de testosterona em até 19%, e diminuir em até 25% os níveis de cortisol, o hormônio tão temido e presente nos dias atuais, relacionado ao estresse e à ansiedade, isso é muito interessante se usado da forma correta, pois esse perfil hormonal está associado a alta assertividade e baixa ansiedade, a combinação ideal para facilitar a presença e ações em momentos desafiadores. Quem fez um teste semelhante, com a única diferença sendo ficar por até 2 minutos em algumas posturas de baixo poder, ou seja, sentados com as pernas encolhidas e os braços cruzados, cabeça baixa e um braço abraçando o outro, tiveram o resultado oposto ao teste anterior, seus níveis de cortisol tiveram um aumento de 17% e uma diminuição de 10% nos níveis de testosterona. Tal mudança hormonal dura até 20 minutos depois de sair da pose de poder, o que é um tempo considerável, pois neste período de tempo, a pessoa irá se sentir mais presente no agora, prestando mais atenção ao redor, ou seja, mais confiante, autêntica e entusiasmada.

As poses de poder utilizadas nas pesquisas de Cuddy (2015), podem ser úteis em situações que coloquem muita pressão nas pessoas, gerando um alto nível de adrenalina e cortisol, como situações de alto risco, como encarar uma fobia ou pular de paraquedas, ou desafios mentais, tais como provas de vestibular, apresentações para um grande público ou negociações que definirão o futuro da empresa e dos empregos de seus funcionários. Nesses casos, adotar essas poses alguns minutos antes ou durante a situação pode melhorar o desempenho mental, fazendo com que

fique mais fácil controlar suas emoções e ansiedades levando a melhor desempenho. Por exemplo, ela e seus companheiros estudiosos realizaram em um experimento em que os avaliadores deveriam avaliar quais participantes teriam a maior chance de serem aprovados em um entrevista de emprego. Sem saberem sobre a existência e do poder de tais poses, os avaliadores definiram que as pessoas que utilizaram posturas de alto poder ao longo da entrevista foram definidos como os melhores candidatos, escolhidos por serem mais precisos, persuasivos, merecedores e cativantes do que comparados aos que utilizaram posturas de baixo poder, confirmando que tais ações podem funcionar como um mecanismo psicológico que ativa um estado mental mais positivo e assertivo, que se reflete na linguagem verbal e principalmente não verbal do indivíduo.

3.3 Utilizar e interpretar a linguagem corporal a seu favor

Para começar a aplicar o uso dessa linguagem tão comum no cotidiano, primeiro é necessário aprender sobre as duas variações básicas, sendo elas a linguagem corporal que transmite sinais amistosos e a que transmite sinais inimigos, cada uma possui a sua possível utilidade em certos momentos. É injusto pensar que os sinais de amizade devem possuir 100% de foco, certamente terão o seu valor, alguns deles sendo causar uma primeira impressão que cause a sensação de como aquela pessoa fosse uma velha e querida amiga que você não via há anos, gerando uma excitação e expectativas de como será prazeroso e interessante conversar novamente com ela até que depois de encerrada a conversa e realiza a despedida, lembrar que tais indivíduos nunca haviam se encontrado antes. Também é muito bem utilizada para garantir que o foco dos espectadores de seu discurso não se disperse, pelo contrário, terão que fazer um esforço consciente para desviar os olhos de sua agradável apresentação, cheia de gestos, expressões faciais e postura que transmite credibilidade no que está sendo falado e que seja agradável ao olhar humano o que certamente fará com que caso o locutor tenha um pedido reservado para o final de seu discurso, tal pedido será visto com bons olhos e uma chance muito maior de pender para o lado que beneficie-o, pois foi criado durante uma longa jornada mental um laço de apreço, empatia e principalmente confiança entre os indivíduos presentes, muitas vezes caso um ou outro fique alguma dúvida ou receio, acabe vendo que a grande maioria dos colegas ao lado foram convencidos, acabe concordando com a

decisão deles, devido ao efeito manada, segundo Le Bon (2019), pois lembrando, somos seres sociais, é de nossa natureza pertencer e ser aceito por um grupo de outros seres humanos. Os exemplos de benefícios de utilizar esta técnica vão desde um empresário tentando convencer investidores a confiarem em sua proposta e depositarem muito dinheiro em seu mais novo produto ou linha de negócio nunca antes vista e possivelmente revolucionária, pedir um favor profissional para um colega com conexões úteis e até um profissional do direito convencer os sete jurados de que a sua proposta referente a punição do réu é a melhor opção, muitas vezes fazendo com que se torne a única opção possível imaginada pelo júri, dependendo de qual foi o crime, contra quem e claro, quais foram as técnicas utilizadas pela defesa da parte contrária.

Como citado anteriormente, nada nesta vida é 100%, sendo assim, embora a linguagem corporal amistosa seja geralmente considerada mais positiva e muito eficaz para estabelecer relações interpessoais positivas entre pessoas, há situações em que a linguagem corporal fechada, que transmite sinais considerados como inimigos pode ser benéfica, necessária e as vezes a diferença entre arrumar uma confusão ou evita-la e até virar uma potencial vítima de alguém com más intenções. Por exemplo, considere o caso de estelionato, a potencial vítima consegue identificar que está caindo em um possível golpe, deverá então mostrar uma postura aberta, com acenos de cabeça constantes, mostrando que está entendendo a situação e um sorriso no rosto? Claramente, a resposta é não. Realizar tais atos somente dará mais motivação e confirmação para o enganador, demonstrando que o plano está dando certo. Sendo assim, a melhor abordagem para essa situação é demonstrar sinais de descontentamento visíveis, como cruzar os braços, afastar ligeiramente o tronco do interlocutor e fazer uma cara de poucos amigos, transmitindo uma mensagem óbvia sem ter que falar uma única palavra, sem a necessidade de discutir, ameaçar ou ofender o locutor: “eu não sou alguém que pode ser facilmente enganado pelos seus truques”, demonstrando ao mesmo tempo firmeza, autoridade e poder, muitas vezes fazendo com que o mesmo desista da tentativa de enganação e vá procurar vítimas mais receptivas e fáceis de manipular.

A linguagem corporal fechada também pode ser útil em situações de possível perigo ou ameaça, por exemplo alguém indo para casa depois de um longo dia de trabalho. Já é tarde da noite e o indivíduo deve passar por um bairro conhecido pela alta criminalidade nesse horário, tendo isso em mente, resolve mudar completamente

a sua postura corporal, ao invés de caminhar com passos suaves, postura relaxada, ombros caídos e olhar vazio, assume uma postura ereta, com o peito um pouco estufado, cabeça levemente erguida, costas arqueadas, passos firmes e decididos e um olhar confiante, essa simples alteração de comportamento é a diferença entre ser considerado uma vítima fácil, que possivelmente será pega desprevenida e que entregará todos os seus bens sem reagir para alguém totalmente diferente, fazendo com o que os indivíduos que estão de olho em um próximo alvo desanimem, pois a última coisa que querem é arrumar confusão com alguém alerta aos seus arredores, confiante, pronto para reagir e se defender caso seja necessário e que certamente dará trabalho e não se entregará para as suas ameaças, ou seja, é exatamente o contrário do que é considerado um alvo ideal para seus crimes.

No entanto, é importante ressaltar que a linguagem corporal fechada e hostil é uma moeda de dois lados, tendo seus lados positivos anteriormente citados e os negativos, caso seja utilizada em locais errados na hora errada, o que pode transmitir a imagem de alguém arrogante, que se acha superior aos outros, que está buscando briga em locais calmos ou que é alguém muito fechado e nem um pouco receptivo a novas interações sociais e a possível criação de amizade. Passa a imagem de que é melhor ser deixado quieto do que incomodado, o que por muitas vezes acontece com pessoas introvertidas em situações de socialização, que tem a vontade de conhecer novas pessoas mas acaba afastando-as por meio de sua linguagem corporal fechada, triste ou amedrontadora, sendo assim, rejeitada, e mal interpretada. Trata-se de uma técnica que deve ser usada com cautela e moderação, o indivíduo deverá se conscientizar e utiliza-la somente nos momentos que houver um real benefício em seu uso, caso contrário, o efeito será unicamente negativo. Além disso, a linguagem corporal fechada pode prejudicar a autoestima e a autoconfiança da pessoa que a utiliza, pois pode refletir uma atitude negativa em relação a si mesma e ao mundo. Por isso, é recomendável que se busque um equilíbrio entre a linguagem corporal aberta e fechada, adaptando-se às diferentes situações e contextos da vida.

Segundo Schafer (2020), o segredo para sair do espectro neutro ou seja, parar de ser ignorado pela multidão, é utilizar uma postura amigável para mandar sinais amistosos aos outros, fazendo com que mudem o radar de estranho para “essa pessoa parece ser alguém interessante”, entrando no espectro positivo, tanto para uma primeira impressão ou para depois de já engajados em uma interação social. Para

que isso seja possível, existem alguns sinais coringa que todas as pessoas gostam de ver, mesmo não admitindo, é algo biológico e não pode ter a sua eficácia negada.

Para começar, vejamos a combinação do contato visual com o sorriso. O contato visual é parte importante da linguagem corporal, sendo utilizado em conjunto com o sorriso e outros sinais abertos de amizade. Para enviar um sinal amistoso via contato visual, olhe nos olhos de cada pessoa presente quando quiser provar um ponto importante de seu discurso, porém, não exagere, pois poderá ser identificado como uma encarada que é considerada um sinal hostil. Já o sorriso é um poderoso sinal amistoso por si só, que pode ter diversos efeitos positivos tanto para quem sorri quanto para quem é o motivo do sorriso. Ele pode melhorar o humor e reduzir o estresse, pois libera endorfina, que é um hormônio que dá uma sensação de bem-estar geral. Além disso, o sorriso pode aumentar a autoestima e a confiança, pois transmite felicidade, o que lhe faz parecer uma pessoa animada e aberta a interações, além disso, é algo essencial para melhorar as relações interpessoais, pois transmite caso utilizado em pontos chave durante a conversa, quem sorri demonstra que é cordial e está gostando da interação, fazendo com que quem sorri seja visto como uma companhia agradável e confiável. Outro fato interessante é o seu efeito quase que imediato de contágio, pois quando sorrimos para outras pessoas, a chance de que sorriam de volta é muito alta, mesmo sem perceber, o fato de ter retribuído o sorriso faz com que se sintam bem consigo mesmos e automaticamente gostem mais de nós, por causa da liberação da endorfina, que gera prazer ao cérebro.

No entanto, é de suma importância frisar que nem todos os sorrisos são iguais. Existem dois tipos: o genuíno e o falso. O sorriso real é usado com pessoas que realmente despertam em nós um desejo de interagir ou que já conhecemos a muito tempo e de que gostamos da amizade ou parentesco. Já o sorriso falso entra em ação quando aquele parente chato chega sem avisar, estragando seus planos de fim de semana ou devido ao trabalho relacionado com o atendimento ao público em que o funcionário requer uma aparência alegre a todo momento, mesmo que não veja a hora de chegar o horário de ir para a sua casa. Porém, como identificar um sorriso real de um falso? Esse é um processo automático, na maioria das vezes o cérebro identifica na hora um sorriso verdadeiro e um falso, porém é possível chegar em um nível de prática e maestria tão altas que até os sorrisos falsos parecerão verdadeiros quando postos lado a lado, o que exige certo grau de cautela. Os dois tipos de sorriso podem ser diferenciados pela forma como envolvem os músculos da face, o sorriso falso ativa

apenas os músculos da boca, por isso é tão comum ver alguém sorrindo com o olhar triste ou muitas vezes de desprezo. Já o sorriso real ativa tanto os músculos da boca quanto os dos olhos, causando os famosos “pés de galinha” ao redor dos olhos, além de que surge de forma mais rápida e espontânea e ser mais simétrico. Se mal realizado, as únicas coisas que um sorriso falso fará é a pessoa que o viu pensar que está fingindo gostar dela, que está sendo recebida por obrigação, ou seja não é bem vinda ou irá desencorajar uma possível primeira interação social. O truque para domina-lo é se basear em fotos de sorrisos genuínos e lembrar de um momento de felicidade verdadeira do passo ao treinar, fazendo isso, conseguirá repeti-lo até mesmo nos momentos em que não esteja com um humor para dar risadas, consiga dar sorrisos que pareçam verdadeiros. O autor descreve como essa habilidade o ajudou a convencer um pedófilo a confessar um crime, ele não conseguia dar um sorriso verdadeiro para o criminoso, porém, sabia que era necessário fingir gostar dele para criar uma conexão e conseguir a confissão.

O autor Navarro (2021) comenta que a linguagem não verbal da parte do tronco, pescoço e braços são partes muito importantes, pois são locais do corpo que podem expressar inúmeras mensagens não verbais, dependendo da forma como são movimentados ou posicionados. A principal mensagem que pode ser transmitida por essas partes do corpo é o grau de fechamento ou abertura da pessoa em relação aos outros. O fechamento é um sinal de resistência, hostilidade e defesa, sendo que a abertura significa que a pessoa está mais receptiva, demonstrando-se simpática e que deseja cooperar. O coração é localizado nessa área e é a parte mais importante do corpo humano, desde o início da humanidade é um local que sempre foi protegido, portanto, é mais do que natural defende-lo quando nos sentimos desconfortáveis, com repulsa ou em situações de possível perigo, para preveni-lo de ataques, cruzamos os braços, encolhemos o tronco ou colocamos uma bolsa no colo para inconscientemente utilizar como defesa contra um ataque. Para demonstrar estarmos abertos e sinalizar que confiamos em alguém, deixamos o coração à mostra deixando o tronco ereto e os braços soltos, ou até mesmo abertos para receber um abraço ou demonstrar ainda mais de como estamos felizes e confiantes de que tal indivíduo não é um potencial inimigo, deixando o local que simboliza nossos sentimentos e emoções completamente exposto. Um pouco acima do nosso pescoço está localizada a veia carótida, que caso seja cortada, é quase uma sentença de morte, sendo assim, a mesma regra se aplica para essa região, quanto mais a cabeça estiver inclinada para

o lado, expondo tal região, maior é o sinal passado de confiança e cooperação e quanto mais fechada, com o queixo no peito e a região dos trapézios e ombros cobrindo as laterais, é o contrário, o sentimento passado é de insegurança, proteção e medo.

Quanto a parte baixa do corpo, englobando as pernas e pés, Navarro (2021), comenta que uma forma simples de demonstrar interesse por meio da linguagem corporal é apontá-los para a outra pessoa ou para o objeto de atenção. Pois os pés são considerados os indicadores mais honestos da linguagem corporal, porque são os que menos controlamos por vontade própria, normalmente ficam inconsciente de movimento quando estamos parados, pois tendemos a focar mais na parte superior do corpo, local estão nossos órgãos internos. Sendo assim, apontar os pés para as pessoas da conversa é um belo ato de chamar atenção e mostrar que você está envolvido no assunto, caso alguém aponte os pés em direção a porte de saída, está sinalizando de que não está confortável com o rumo da conversa e deseja sair dali o mais rápido possível. Caso estejam sentados em um sofá, por exemplo, pessoas tendem a cruzarem as pernas em direção das pessoas de que se sentem mais confortáveis ao redor, caso não encontrem ninguém assim no local, apontam as pernas para a direção contrária.

Na linguagem corporal também existem sinais negativos, que devem ser evitados sempre que possível se o objetivo for causar uma boa impressão, por isso é importante conhece-los para que o processo de se corrigir caso aconteçam seja mais rápido e intuitivo. Schafer (2020), comenta que franzir as sobrancelhas e estreitar os olhos é um sinal de raiva, e deve ter cuidado dobrado, pois muitas vezes vemos alguém fazendo isso, só que por causa da grande luminosidade presente no local ou quando fica virada para o sol, o que pode causar uma falsa impressão se não conferida novamente. Quanto aos olhos, o ato de revirar eles, movendo-os para cima e para os lados, é sinal de clara desaprovação, tédio e desprezo, além destes, há o ato negativo de olhar alguém de cima para baixo, analisando a pessoa dos pés à cabeça, como se estivesse medindo se a sua aparência, estilo ou o seu status são dignos para merecerem atenção, é um sinal que demonstra soberba, e desprezo e inveja, podendo ser reconhecido como desejo em certas ocasiões, o que em certo locais com certeza não é o ideal. São atos simples que passam muitas vezes despercebidos, mas é garantido que se evitados, gerarão ótimos resultados e

ajudarão a criar uma imagem pessoal honesta, educada, encantadora, aberta e confiável.

Um fator importante que deve ser levado em consideração ao interagir com outros seres humanos é que cada um possui um espaço pessoal, também conhecido como territorialidade, é um espaço regulamentado pelo próprio indivíduo, que caso seja invadida sem permissão, dispara um alarme inconsciente em sua mente. A territorialidade é influenciada por diversos fatores, como cultura, experiência pessoal, condições de moradia e saúde mental. Segundo Hall (2005), existem quatro zonas territoriais mentais de distância pessoal: íntima, pessoal, social e pública. O acesso a cada tipo de zona exige um grau de proximidade e intimidade predeterminado. A zona íntima é reservada para as pessoas mais próximas, como companheiros, familiares e melhores amigos. A zona pessoal é usada para interações normais do dia a dia, como conversas e cumprimentos. A zona social é adequada para situações formais, como reuniões e palestras. A zona pública é destinada para comunicações impessoais, como discursos e apresentações.

O autor comenta que caso ocorra a violação inesperada da distância pessoal principalmente de um estranho, isso fará com que a pessoa sinta desconforto, ansiedade e dependendo da intensidade da ação, até gerar sentimentos de hostilidade. É necessário saber em qual zona a pessoa se encontra, sabendo disso, é necessário respeitar o espaço do indivíduo, para poder traspasar uma zona diferente, é necessário enviar sinais amistosos e ver qual será a reação dele, se devolver sinais receptivos, é possível realizar avanço, caso contrário, o melhor é continuar na zona segura atual para evitar futuros problemas. A territorialidade humana é um aspecto importante das relações sociais, pois observando-a é possível descobrir o grau de confiança e intimidade que uma pessoa tem com a outra.

Este capítulo teve como objetivo apresentar e discutir os principais aspectos da linguagem corporal, que é a forma de comunicação não verbal que se realiza por meio de gestos, posturas, expressões faciais e outros movimentos do corpo. Para isso, abordamos três temas centrais: o conceito e a definição de linguagem corporal, a linguagem corporal e sua comunicação com o cérebro, e a interpretação e a utilização da linguagem corporal a seu favor. Foi explicado o que é a linguagem corporal, como ela está presente em nossa vida, que ela é a primeira coisa a ser levada em consideração, antes mesmo das palavras ao iniciar uma conversa, como ela se relaciona diretamente com os instintos herdados de nossos ancestrais caçadores

coletores, sua ligação direta com o cérebro, sentimentos e até hormônios, por fim, foi exposta uma série de diferentes ações não verbais e psicológicas que são fatores fundamentais para levar em consideração ao realizar qualquer relação social de qualidade.

4 APLICAÇÃO DA LINGUAGEM CORPORAL NA ATUAÇÃO DO PROFISSIONAL DO DIREITO NO TRIBUNAL DO JÚRI

O capítulo final deste trabalho, terá o foco principal na aplicação da linguagem corporal que o promotor ou advogado de defesa poderão utilizar durante o tribunal do júri, baseado nos conceitos teóricos estudados anteriormente, juntamente com exemplos práticos, que realmente geram resultados, fazendo com que o conhecimento sobre a teoria aumente, mas o mais importante, fará com que comece a pôr em prática tudo o que aprendeu, pois somente fazendo isso, conseguirá obter um aumento em suas chances de sucesso durante os julgamentos.

Como visto no capítulo anterior, a linguagem corporal é uma forma de comunicação não verbal que envolve as posturas, gestos, movimentos e expressões que o corpo humano emite. Segundo Schafer (2020), ela pode revelar ou esconder aspectos das emoções, da personalidade, das atitudes e intenções de quem se comunica, tudo isso de forma inconsciente, ou seja, passa despercebido pela grande maioria das pessoas, porém, alguém que possui esse conhecimento sabe que trata-se de algo crucial durante as relações humanas, podendo causar uma série de problemas se utilizada incorretamente ou várias vantagens, caso seja usada de forma correta, pois dependendo da situação, tal linguagem silenciosa pode ter um impacto maior do que as palavras. Um exemplo rápido e simples para lembrar a importância da linguagem corporal é a diferença de um advogado que toda vez que fala a palavra “queridos jurados” revira os olhos, transmitindo uma impressão de que está debochando do júri, para um promotor que toda vez que menciona os jurados os olha com um belo sorriso sincero, fazendo com que os mesmos sintam uma conexão de amizade. A diferença é gritante, porém, muitas vezes só é percebida tarde demais, quando o estrago já está feito.

A linguagem corporal tem um grande peso e é especialmente importante, quando o assunto é o tribunal do júri, pois pode ser uma ferramenta poderosa para causar uma boa primeira impressão, impressionar e por fim convencer os jurados, afinal, conforme Rangel (2019), neste tribunal que julga os crimes mais graves, como homicídio, feminicídio, infanticídio, aborto e tentativa de homicídio, o julgamento final é feito por sete jurados, escolhidos por sorteio entre os cidadãos da comarca onde ocorreu o crime e devem decidir como votar de acordo com a sua visão do que é o correto, sendo soberanos em suas decisões. O fato é que muitas vezes os jurados

são leigos quanto a assuntos jurídicos, sendo assim, é de suma importância utilizar uma oratória que não gere dúvidas devido ao jargão jurídico complicado, que faz com que o júri não preste a devida atenção ao discurso, uma comunicação bem detalhada dos acontecimentos, inclusive enfatizando os fatos que devem ter maior atenção, e o ponto principal, a maneira como as palavras são ditas deve ser condizente com a linguagem corporal do orador, caso contrário, não passará credibilidade alguma.

É imprescindível que o profissional saiba utilizar a linguagem corporal a seu favor, pois pode ser decisiva para o resultado do julgamento, segundo Schafer (2020), por meio dela é possível transmitir sinais que geram sentimentos amigáveis no cérebro das pessoas, tais como simpatia, confiança, autoridade, emoção e credibilidade, causando uma boa impressão nos jurados, o que faz com que fiquem mais propensos a aceitarem a sua versão do que realmente aconteceu no caso em julgamento. Por outro lado, caso seja mal utilizada, a linguagem corporal pode transmitir sinais vistos como negativos, tais como arrogância, nervosismo, insegurança, fácil detecção de mentira, desconforto e até hostilidade, que podem gerar uma má impressão nos jurados e fazê-los ver o orador com maus olhos, muitas vezes com um pré-julgamento formado já na primeira impressão, sabotando inconscientemente seu trabalho e dificultando a obtenção de êxito. Para poder utilizar isso a seu favor, deve saber em quais momentos e de qual forma utilizar os sinais não verbais do próprio corpo, além de identificar e interpretar os que são transmitidos dos corpos dos jurados e de quem mais julgar importante durante o discurso. Ao levar esses pontos em consideração, poderá adaptar a sua estratégia às diferentes situações e contextos que podem ocorrer ao longo da sessão.

O primeiro passo a levar em consideração em um tribunal do júri é demonstrar respeito a todos reunidos no local e fazer o possível para criar um laço de apreço e confiança com os indivíduos responsáveis pelos votos finais. Para estabelecer uma conexão positiva com os jurados, o profissional do direito deve usar a linguagem corporal aberta e amistosa, transmitindo desde o início sinais claros de simpatia, empatia e confiança, essas são as principais emoções para criar uma primeira bela impressão, pois todos estão em uma situação de muito estresse psicológico, sabendo que todo o processo poderá demorar muitas horas para chegar ao fim, sendo assim, a transmissão desses sinais logo no começo fazem com que os jurados se sintam mais à vontade, valorizados e principalmente respeitados pelo profissional do direito, aumentando a sua credibilidade e receptividade, gerando uma sensação de bem

estar, pois segundo Boothman (2017), quando geramos sensações agradáveis no cérebro de outras pessoas, a tendência é de que queiram retribuir o sentimento, neste caso em específico, sendo um bom ouvinte e fazendo com que o respeito seja recíproco entre ambos os lados. Além disso, esses sinais podem gerar um efeito de espelhamento, que é a tendência de imitar de forma inconscientemente a linguagem corporal de alguém com quem se tem afinidade ou admiração, neste caso, dando sinais para que o orador perceba que está no caminho correto.

Depois de criar uma bela primeira impressão e conquistar o respeito dos jurados, é necessário manter o Júri com total atenção na sua versão dos fatos e continuar conquistando-os para garantir os votos necessários. Para obter sua atenção, é necessário adequar sua linguagem corporal para uma que seja mais assertiva e persuasiva, gerando confiança mútua no que está sendo dito, sensações de interesse e curiosidade, motivando-os a quererem descobrir o que realmente aconteceu e a prestarem atenção em cada parte do desenrolar dos acontecimentos. Segundo Boothman (2017), para que isso seja possível, é necessário manter uma observação constante dos sinais corporais demonstrados pelo júri, caso demonstrem interesse, foco e em alguns momentos até fiquem emocionados, significa que tudo está indo de acordo com o planejado, porém, caso pareçam desinteressados, desviam o olhar frequentemente para os arredores e não demonstram reações em pontos chave do discurso, é necessário alterar sua postura para uma que faça com que retornem novamente o seu foco para o orador.

O objetivo principal é manter uma linguagem corporal agradável aos olhos dos jurados, que cause sensações agradáveis e que faça com que toda vez que for a vez do profissional em questão assumir o controle, fiquem na expectativa e imaginando o que mais é possível absorver de seu conhecimento sobre os fatos, afinal, neste ponto, não trata-se de somente um profissional do direito discursando para o júri, são pessoas que conquistaram uma ligação entre si, criando um vínculo que se tratado de forma correta, será levado até o final, onde terá grande influência na decisão do voto de cada jurado.

4.1 Criar um laço de apreço e confiança com os jurados

Conforme Boothman (2017), os primeiros segundos de um encontro entre duas pessoas que nunca se viram são completamente guiados por instintos, porém, por ser algo tão rápido e executado de forma inconsciente, não é possível perceber. Ambos os indivíduos fazem avaliações automáticas durante os primeiros segundos da interação que visam garantir a sua própria segurança em primeiro lugar. Isso se deve ao instinto animal herdado pelos nossos antepassados caçadores coletores, ele é chamado de “reação lutar ou fugir” e foi um dos grandes responsáveis de possibilitar a propagação da raça humana em meio dos outros animais perigosos do período. Ela constantemente tenta formar uma rápida decisão se tal indivíduo tem a possibilidade de ser ou não uma ameaça, ou seja, a tendência do ser humano é avaliar indivíduos em poucos segundos e determinar se gosta ou não gosta de alguém muitas das vezes antes mesmo de a pessoa abrir a boca e proferir a primeira palavra, antes do aperto de mão ou do abraço, simplesmente pela maneira de como a pessoa anda em sua direção, a postura aberta ou fechada, contato visual e a expressão séria ou amigável em seu rosto. Caso o cérebro reconheça tais sinais como não hostis e de possível amizade, estabelecerá um sentimento de que é seguro engajar um contato social com uma postura aberta e despreocupada, ou seja, a pessoa já entra na conversa ou negociação querendo contribuir para que dê tudo certo e com a tendência de perceber mais o lado positivo do que o negativo na interação.

Causar uma primeira impressão encantadora, que logo ao primeiro contato faça com que um indivíduo que nunca encontrou o outro antes sinta uma sensação agradável, que indica que não se trata de uma ameaça ou possível inimigo é um ponto chave para conseguir formar uma conexão social que gere frutos positivos, fazendo com que o caminho para qualquer que seja o objetivo em mente fique mais fácil. Neste caso, criar rapidamente um laço entre o orador e os jurados, fato que faça com que o mesmo seja considerado alguém digno de confiança e credibilidade, que colabora para a conquista e convencimento de que cada vez mais considerarão confiar e levar em consideração o seu lado da história, utilizando os ensinamentos de Boothman (2017).

O primeiro contato ocorre durante a escolha dos jurados, muitos podem pensar que não há motivos para agradar os jurados neste momento, pois ainda não falarão diretamente com eles, porém, a linguagem não verbal está sempre se comunicando e

enviando sinais constantes para as outras pessoas. O profissional pode reagir com sua linguagem corporal de três formas diferentes sobre a escolha dos participantes do júri, conforme Schafer (2020) explica, ele poderá ficar em uma posição neutra, ou seja, não demonstrar nenhuma reação, mantendo seus reais sentimentos como uma incógnita, enviar sinais inimigos, tais como revirar os olhos, franzir as sobrancelhas e cruzar os braços em descontentamento ou o melhor dos cenários, quando mesmo que não tenha gostado que tal pessoa irá julgar seu caso, disfarce e envie leves sinais amigáveis, que visem transmitir interesse e simpatia, tais como contato visual e um leve sorriso de incentivo ou um rápido levantar de sobrancelhas amigável. Afinal, provavelmente o jurado estará se sentindo muito nervoso, principalmente nos primeiros momentos em que é escolhido, sendo assim, irá procurar ao redor pessoas que lhe enviem sinais não hostis, que transmitam empatia e encorajamento. Enquanto procura por tais sinais, imagine ver que o promotor ou advogado de defesa façam caretas ao lhe olharem ou lhe ignorem totalmente, como se não existisse, certamente isso afetará como ele verá as próximas ações de tal indivíduo, pois como está com altos níveis de estresse naquele momento, acaba levando aquele sinal para o lado pessoal.

Segundo as posturas descritas anteriormente por Navarro (2021), imagine o caso específico em que um promotor de justiça é responsável por um caso perturbador em que o réu tenha cometido um ato que tende a causar muita raiva nos jurados. Caso ele queira decretar de imediato que o réu é um ser maligno e deva responder de imediato pelos seus crimes, tentando despertar o sentimento de ira no júri, discursando para os jurados com um olhar de fúria, com sobrancelhas franzidas, gesto fortes e chegando bem perto da bancada do júri, invadindo seu espaço pessoal sem aviso prévio para esbravejar em alto e bom som as barbáries que o acusado cometeu, ele até poderá obter o resultado desejado, porém, a partir deste ponto, sua imagem estará manchada com os jurados, ou seja, sempre que o profissional for ameaçar falar algo, terão o instinto de se encolherem em suas cadeiras esperando que sejam recebidos com mais gritos e postura hostil, enquanto ao olharem para o réu, se deparem com um indivíduo calado, com uma linguagem corporal digna de pena, com postura de indefeso, cabeça baixa e semblante de assombro com o que acabou de ouvir. Automaticamente, os papéis se invertem, onde mesmo sabendo que o réu é o indivíduo que deva ser julgado, inconscientemente começam a julgar todo e qualquer ato do promotor com uma tendência a acharem mais pontos negativos do que

positivos em suas ações e palavras. Não trata-se de uma reação do ponto de vista certo ou errado, é simplesmente um instinto natural do ser humano. Ao longo do julgamento, o promotor poderá obter a plena confiança e apreço dos jurados, explicando que tal ato inicial tão enérgico foi somente para mostrar o devido grau de gravidade das acusações, porém, deverá colocar muito esforço e dedicação em virar um jogo em que já começou na desvantagem, afinal, atitudes mal executadas nos primeiros minutos se tornaram as responsáveis por causar incontáveis problemas desnecessários ao longo das várias horas restantes de procedimento.

Ainda seguindo os passos de Navarro (2021), com o mesmo caso, porém, com o advogado de defesa que possui o conhecimento sobre linguagem corporal e sabe da importância de uma ótima primeira impressão. Começa se apresentando ao Júri com um sorriso, gestos abertos e calmos e vai pouco a pouco iniciando seu discurso, passando uma sensação de saber do que está falando, gerando credibilidade e confiança, sempre mantendo um contato visual sereno, com sobrancelhas relaxadas, gestos suaves e mantendo uma distância respeitosa da bancada do júri, utilizando um tom de voz respeitoso e coerente com sua linguagem corporal. Mesmo defendendo um suposto criminoso, sua imagem estará valorizada no subconsciente dos jurados, sendo assim, sempre que o profissional for falar algo, prestarão atenção em suas palavras e tentarão entender o seu ponto de vista e tenderão a acharem mais pontos positivos do que negativos em suas ações e palavras pois ao fazer com que eles se sintam bem, tendem a ter o instinto de querer devolver o favor, novamente, é o instinto humano entrando em ação. Essa atitude inicial lhe garantiu uma vantagem imensurável, pois como já começou sendo civilizado e respeitoso desde sua primeira impressão, não terá nem metade do trabalho que o promotor de justiça do caso terá que fazer para conquistar novamente o apreço dos jurados, afinal, o ditado “a primeira impressão é a que fica” não poderia ser mais verdadeiro.

Conforme Schafer (2020), e o já explicado anteriormente, Patamar Humano, ambos os profissionais obtiveram êxito em saírem da zona neutra, conquistando a atenção do júri, porém, um foi mais sucedido do que o outro. Isso se deve ao fato de que o promotor enviou sinais inimigos, mesmo que não tinha a intenção de transmitir isso, ele estava falando sobre o réu, porém, por ter que convencer os jurados, destinou sua atenção a eles enquanto falava, gerando uma barreira social já no início de sua interação. Já o advogado, demonstrou sinais amigáveis durante toda a sua primeira impressão, gerando conforto e bem estar, fato que o colocou em alta estima com os

jurados. Tudo isso graças a uma sequência de sinais enviados por meio da linguagem corporal, que qualquer um com conhecimento sobre o tema e *timing* correto pode fazer, independentemente de ser introvertido ou extrovertido, tanto é que muitas pessoas fazem isso de forma inconsciente, conquistando rapidamente todos do local e virando o centro da atenção, enquanto outros, devem se auto conscientizar e lembrar ao longo da interação o porquê deve fazer isso e quais serão os resultados colhidos no final, mesmo que não esteja no clima de utilizar uma postura amigável e não queira iniciar conversas no momento.

Os principais sinais não verbais que devem ser utilizados para causar uma primeira impressão encantadora são os seguintes: Contato visual, sorriso genuíno, linguagem corporal aberta e respeito ao espaço pessoal do indivíduo.

Schafer (2020), explica sobre os sinais da parte do rosto, sendo eles o contato visual e o sorriso: O contato visual é uma forma poderosa de comunicação não verbal, que pode transmitir muitas informações sobre as reais intenções de um indivíduo. Quando conhecemos alguém pela primeira vez, o contato visual é basicamente o primeiro elemento que nos faz formar uma impressão sobre a outra pessoa, pois ali é possível verificar a emoção escondida por trás de seu olhar, que pode variar de entre extremos em meros segundos, por exemplo, mudando rapidamente de raiva intensa para paixão extrema.

Para usar o contato visual de forma positiva, é preciso encontrar um equilíbrio entre não encarar e não demonstrar desinteresse. Olhar diretamente para alguém por longo período de tempo, sem desviar o olhar, é conhecido como a famosa encarada e pode ser entendido como uma ameaça velada, portanto, há de haver um certo limite na duração do contato, porém, caso fique desviando o olhar toda hora, causará a impressão de que se sente desconfortável com a presença da pessoa ou que não possui confiança para olhá-la nos olhos, gerando um sentimento de desconfiança, que fará com que comecem a duvidar de sua capacidade como orador e principalmente da veracidade de suas palavras. O ideal é que quando estiver discursando para os jurados, dividir seu olhar para cada um deles, mantendo por alguns segundos em um e indo para o outro, desta forma, nenhum se sentirá desconfortável e todos sentirão que são parte importante daquela interação, fazendo com que se sintam mais motivados a focarem em suas palavras, além disso, os fará entender a importância de algumas partes do discurso, pois em certos momentos em que o orador quiser

demonstrar que um fato tem um grande peso, poderá manter um contato visual mais intenso, somente o tempo necessário para mostrar seu ponto de vista.

Schafer (2020), ainda comenta sobre o sorriso, que é um gesto universal que pode romper barreiras culturais, de idiomas e diferenças sociais, em qualquer lugar do mundo, sorrir é sinal de felicidade e todos os seres gostam de se sentirem felizes, por isso, esta é uma importante ferramenta para ser utilizada ao interagir com outras pessoas. Por ser universal, o sorriso também é contagioso, porque quando bem utilizado, possui um efeito quase que imediato de contágio, pois quando sorrimos para outras pessoas, a chance de que sorriam de volta é muito alta, isso geralmente ocorre de forma inconsciente, mesmo sem perceber, o fato de ter retribuído o sorriso faz com que se sintam bem consigo mesmos e automaticamente gostem mais de nós, isso é devido pela liberação da endorfina, que gera prazer ao cérebro, e quem se sente bem, tem maior tendência a ver as outras pessoas ao redor com bons olhos, pois por estar de bom humor, tende a querer fazer com que outros se sintam da mesma forma.

Um sorriso verdadeiro é aquele que expressa de forma clara a alegria e a satisfação que sentimos por nós mesmos e demonstra todo o afeto que temos em relação ao outro, é um dos gestos mais bonitos e poderosos, um presente verdadeiro, que não custa nada, mas ao mesmo tempo vale muito, tanto para quem sorri e para quem o recebe. Para que tenha esse efeito fenomenal, o sorriso tem que ser genuinamente verdadeiro, não deve ser feito somente com a boca, é necessário “sorrir com os olhos”, de preferência que este movimento cause pequenas rugas ao redor deles, caso contrário, será confundido com um sorriso falso, que mesmo com boas intenções, só irá atrapalhar a interação, fazendo com que a outra parte pense que não é digna nem mesmo de um sorriso espontâneo, pois mesmo que os lábios formem o formato de um sorriso, seus olhos, ao invés de demonstrar o mesmo sentimento, mostram o que a mente realmente sente, causando uma grave incongruência corporal.

A linguagem corporal aberta é um forte indício de que a pessoa está disposta a iniciar uma interação social, pois ao utilizar posturas e gestos que utilizem mais espaço dentro do local, indicam que o indivíduo está confiante e que acredita no que está dizendo. Baseado nos conhecimentos de Navarro (2021), sobre linguagem corporal, imagine dois promotores, um experiente e outro novato. O com mais anos de carreira utiliza uma postura aberta durante todo seu discurso, com o peito a mostra, sem medo de deixar seus órgãos internos a mostra, está disposto a deixar seu coração livre de

proteção para prova que é merecedor de confiança, ele pontua cada ponto importante com gestos abrangentes e suaves, suas pernas estão afastadas uma das outras, em uma pose em que ao mesmo tempo em que lhe dá equilíbrio, o ajuda a transmitir uma leve dominância sobre os jurados, utilizando contato visual que recai sobre cada um de cada vez e utiliza sorrisos eventuais nos momentos necessários. Já o iniciante, talvez por ainda não estar acostumado com o seu papel, inconscientemente utilizará uma postura fechada, pois ainda não se sente à vontade com o fato de ter que discursar para todos os jurados, sendo assim, ele evita o olhar dos jurados, se retrai a todo momento, encolhendo-se, cruzando os braços como uma forma de proteção, com as pernas parecendo moles, força um sorriso falso para tentar aliviar a tensão e abaixa a cabeça como se fosse uma criança pega fazendo uma travessura toda vez que advogado da outra parte o interrompe. O primeiro promotor sem sombra de dúvidas se sairá melhor em seu processo do que o segundo. Porém, o fato é que o experiente teve anos para aprender com seus erros e descobrir qual a melhor forma de se dirigir ao júri e o novato, não. Perceba, um utilizou de forma consciente e planejada as técnicas que desenvolveu ao longo dos anos, enquanto um deixou seu instinto de luta e fuga juntamente com sua mente nervosa dominarem a situação, o que fez com que tentasse se proteger de tudo e de todos, pois não tinha opção de sair fugindo correndo do tribunal. Caso ele tivesse o conhecimento de como uma linguagem corporal aberta poderia mudar sua situação da água para o vinho, faria o seu melhor para assumir o controle de seus instintos e mente. Mesmo que estivesse apavorado, poderia assumir uma postura corporal confiante, o que faria com que ao longo do julgamento ele sentiria a confiança invadindo seu corpo pouco a pouco, facilitando o seu trabalho, conforme Cuddy (2015).

Por fim, segundo Hall (2005) é necessário respeitar o espaço pessoal de cada jurado, cada um possui uma área territorial diferente, sendo que alguns permitirão a aproximação logo no início, já para se aproximar de outros, será necessário fornecer um tempo maior para criar um laço de confiança entre orador e plateia. O profissional não deve chegar perto da bancada dos jurados sem antes ter analisado os sinais não verbais transmitidos ao longo do julgamento, mostrando-se cada vez mais abertos a aproximação, tais como: contato visual, manejos de cabeça para confirmar que estão entendendo ou que concordam com o que está sendo dito, braços descruzados, postura aberta expondo seu coração e cabeça levemente virada para o lado, expondo a veia carótida. Além disso, deve indicar que irá se aproximar deles, não é necessário

pedir por favor ou com licença, pois observados tais sinais não verbais dos jurados espelhe-os e veja a reação, caso se mostrem a vontade, será possível a entrada em seu território, fortalecendo a ligação emocional e social dessa relação tão importante, desde o início até a decisão final.

4.2 Utilizar a linguagem corporal para conquistar o tribunal do júri e garantir a maioria dos votos.

Conforme Boothman (2017), o fato de o profissional ter sido capaz de causar uma ótima primeira impressão durante com os jurados e ter criado de forma rápida e eficiente um forte laço de apreço e confiança antes de falar algo, já na escolha dos jurados e já em sua primeira fala, durante a abertura, facilitará em muito sua vida, pois como trata-se de uma situação de alta relevância social, é de suma importância deixar cada vez mais claro que o indivíduo que está ali, submetendo-se a uma situação de intenso estresse como discursar para uma plateia por horas, talvez dias, com o único objetivo de trazer justiça a quem quer que seja o verdadeiro culpado, merece ser considerado como uma pessoa justa, digna de confiança e que está apta para contribuir na formação do julgamento dos sete jurados do tribunal do júri, afinal, estes não irão fazer uma simples escolha de sim ou não no final de tudo, mas sim, julgarão sobre um bem comum para todos, mas que, infelizmente, em muitas vezes não recebe o seu devido valor, porque a escolha de um grupo de pessoas trará consequências que reverberarão durante toda a existência do julgado, familiares e amigos. Devido a toda essa pressão psicológica, é de suma importância reforçar sempre que possível o laço já criado, pois somente por meio de empatia, simpatia e honestidade é que será possível forjar uma ligação ainda mais forte, que será lembrada até os último momento, para que os jurados saibam que fizeram a escolha correta, baseada em uma clara explicação dos fatos, congruência constante de linguagem corporal com o que está sendo dito, sentimento mútuo de confiança entre profissional e jurados, honra e consciência limpa na hora votar e de receber o veredito final, pois, todos fizeram o seu melhor para chegarem a essa conclusão.

Seguindo os ensinamentos de Schafer (2019), para conseguir conquistar os jurados e garantir que escolherão a decisão correta, o profissional do direito deverá utilizar as técnicas de linguagem corporal a todo momento, mesmo nos momentos em que não está no centro das atenções, pois continuará sendo observado. Deve evitar

cometer deslizes não intencionais e enviar sinais inimigos para quem está ao seu redor, pois causará uma discrepância entre a sua postura na luz dos holofotes e das sombras dos bastidores, fato que os jurados irão perceber e terão isso em mente na próxima vez em que ele voltar a discursar.

Existem certos momentos chave ao longo do processo do tribunal do júri, tais situações possibilitarão obter vantagens significativas caso a linguagem corporal seja utilizada de forma assertiva, devido ao fato de que possuem um grande peso social, mental e emocional, sendo capazes de mexer com o psicológico e com as emoções de todos do tribunal, inclusive, é claro, dos jurados. As parte da escolha e da abertura, ou seja, o discurso inicial serviu para criar uma primeira impressão que agradou os jurados e fez com que tanto o profissional de direito quanto seu trabalho fossem valorizados e considerados dignos de atenção especial, porém, esta é só uma das partes de uma longa jornada.

Conforme Rangel (2019), a leitura dos autos é o momento em que o juiz-presidente do tribunal do júri faz a leitura da denúncia, da decisão de pronúncia e das peças que as partes requereram. Neste momento, o profissional deve usar uma linguagem corporal que transmita que está atento e concentrado no que está sendo lido, acompanhando a leitura com o olhar e fazendo anotações nos pontos que considerar importante, não deve cochichar e nem demonstrar sinais de impaciência, tais como tamborilar os dedos na mesa, demonstrar tédio ao bocejar, insegurança e nervosismo ao ficar batendo o pé de forma incessante no chão ou demonstrar estar muito ocupado com outra coisa para prestar atenção no juiz, pois conforme Schafe (2021), estes são considerados sinais inimigos. Caso siga esses passos, demonstrará que é um profissional que dá o devido respeito a todos que estão no tribunal e que valoriza o tempo e o trabalho alheio, fazendo com que se destaque na multidão, mesmo sem ter dito uma única palavra.

O interrogatório do réu é o momento em que o profissional do direito faz perguntas diretas a ele, buscando obter informações que confirme sua tese ou que contradigam a tese da parte contrária, o réu pode se negar a falar, exigindo seu direito de silêncio, porém, caso decida responder as perguntas, dará uma oportunidade ótima para o interrogador, segundo Rangel (2019). Segundo Navarro (2021), em um interrogatório os gestos falam mais alto do que as palavras, sendo assim, além de ter que controlar a sua própria linguagem corporal, o promotor, por exemplo, deverá estar atento a qualquer sinal suspeito, repetitivo ou incongruente que o interrogado

demonstrar. Deverá olhar nos olhos, toda vez que o questionar, para mostrar que está vigiando-o e que nenhuma mentira irá escapar de seu radar, além disso, deverá manter uma postura firme, porém não ameaçadora, juntamente com o uso de gestos para dar ênfase nos pontos chave e manter-se em uma distância ideal, nem muito perto para parecer controlador e nem muito afastado, além disso, deve evitar sinais que demonstrem incerteza, tais como coçar a cabeça, também não deve debochar e nem implicar com o réu, deverá sempre trata-lo com respeito, pois caso contrário, causará uma impressão de não profissionalismo aos jurados. Deverá olhar atentamente os movimentos do réu, pois são os movimentos mais pequenos que revelam as maiores mentiras, conforme Schafer (2020), como por exemplo, toda vez que o promotor menciona a brutalidade do crime e a arma utilizada o interrogado costuma ocultar os pés embaixo da cadeira, tentando criar uma distância entre os dois e diminuir a área exposta do corpo escondendo os pés, isso significa que é um tema que o réu não deseja falar, talvez, quem sabe, por se sentir culpado pelo que fez. Ao mudar para um tema menos estressante, a tendência será que coloque os pés a mostra novamente, expressando de forma inconsciente o alívio que sente de não estarem mais falando sobre aquele tema que gerou tanto desconforto, tal fato, se observado, pode ser crucial para que o profissional saiba em quais momentos deve pressioná-lo e quando deve aliviar a pressão durante o interrogatório, finaliza, Navarro (2021).

A oitiva de testemunhas é um momento importante no tribunal do júri, pois é dela que sairão as provas orais que terão imenso valor para confirmar ou não as teses da acusação e da defesa. O promotor ou advogado pode utilizar a sua própria linguagem corporal e observar atentamente a linguagem corporal da testemunha para poder obter vantagens que lhe ajudarão ao longo do julgamento.

Ao se direcionar para testemunha, o profissional deve usar uma linguagem corporal que primeiro faça com que ela se sinta confortável, pois desta forma, ficará mais fácil lembrar dos mínimos detalhes e não esquecer de pontos importantes, deverá conduzir a testemunha, encorajando-a com contato visual, sorrisos suaves e gestos para indicar que ela deverá continuar sua explicação e acenando com a cabeça para demonstrar que está prestando atenção em seu relato, deve passar a sensação de que cada palavra dita pela testemunha possui seu valor, fazendo com que ela se sinta motivada a continuar, e não tenha o sentimento de que está falando para as paredes ou que só está lá para ser acusada de falar falsas verdades. Caso a

testemunha demonstre resistência ao falar sobre certos assuntos ou demonstre incongruências durante sua fala, caberá ao profissional identificar esses sinais e tranquiliza-la e encoraja-la a falar a verdade, segundo Boothman (2017), tais atos serão essenciais para criar uma ligação que gere resultados positivos com o indivíduo. Por exemplo, toda vez que a testemunha vai falar algo que contribuiria para a condenação do réu, olha para ele com olhar assustado que rapidamente disfarça, cruza os braços e para de falar ou muda de assunto. Tendo identificado esse tipo de comportamento, antes de realizar a pergunta novamente, o promotor poderá olhar nos olhos dela e prometer que não há o que temer e que sua contribuição será essencial para que o réu seja julgado culpado pelos seus crimes.

Conforme Boothman (2017), criar um uma primeira impressão empática e um ambiente descontraído e que traga conforto faz com que a testemunha se sinta mais à vontade e se sinta motivada a falar, é essencial para detectar eventuais mentiras, pois ajuda a determinar os comportamentos padrão que o interrogado costuma demonstrar quando está se sentindo confortável e confiante, para que quando se sinta desconfortável e tenso por ter sido pego por uma pergunta surpresa em que seja obrigado a mentir, seja pego em sua incongruência corporal e mudança abrupta de comportamento, pois quando se sentem angustiados ou nervosos, demoram um tempo maior para assumir o controle do corpo novamente, conforme Navarro (2021). O autor ainda comenta que não é aconselhável tomar medidas imediatas ao achar que identificou uma mentira e sair apontando dedos, mas sim, ir procurando sinais adicionais que confirmem sua tese, pois isso é um processo que leva tempo e é a junção de vários indícios, e não somente um único desliz da parte, afinal, o interrogado está em uma situação que é considerada estressante para a maioria das pessoas.

Conforme Rangel (2019), nos debates orais, o profissional se encontrará novamente perante a bancada dos jurados e desta vez terá como objetivo final reforçar sua estratégia e refutar a da parte contrária, será uma de suas últimas tentativas de conseguir convencer definitivamente o júri de que o lado que está defendendo é o único caminho correto, e por isso, merece os votos. Porém, deve estar ciente de que a parte contrária fará o possível para garantir que isso não aconteça, utilizando as mais diversas estratégias, por isso deverá estar mentalmente preparado para resistir ao impulso de reagir a suas possíveis provocações e focar em manter uma oratória condizente com sua linguagem corporal.

Primeiramente, deverá deixar claro que é a sua vez de se dirigir ao público, entrando em cena com a cabeça erguida, postura ereta, olhar confiante e com um sorriso no rosto, lembre-se da analogia das máscaras de Greene (2021), mesmo que esteja se sentindo totalmente despreparado ou que tenha sido pego por alguma surpresa inesperada ao longo do julgamento, não poderá demonstrar sinais de nervosismo, fraqueza emocional ou desistência, pois o seu oponente utilizará isso a favor dele, além do fato de que ameaçará jogar fora todo o trabalho feito para criar o laço com os jurados, que certamente não sentirão vontade nenhuma de apoiar a decisão de alguém que tenta os convencer com cabeça baixa, olhar de desesperança, com postura fechada, sem gesticular e dar ênfase nos pontos importantes do discurso, que se arrasta ao invés de caminhar de forma confiante e que não ousa fazer contato visual com o júri, por vergonha ou nervosismo. Mesmo que estivessem estar do seu lado antes, basta um discurso deste estilo para que parem de prestar atenção no discurso, que não vejam a hora de que sua fala termine ou que até sintam pena de sua situação, enquanto a parte contrária demonstra sinais ainda mais fortes de confiança e credibilidade e afinal, conforme Cuddy (2015), o fato de assumirmos uma postura corporal negativa, automaticamente gera sentimentos negativos. É importante se manter no jogo das máscaras desde o início, pois mesmo que no começo não possua muitos argumentos convincentes para refutar a teoria oposta, o fato simples de assumir uma postura de confiança poderá lhe ajudar a agarrar oportunidades novas que farão toda a diferença e por receber esse aumento de autoestima é possível que ao longo de sua apresentação surja uma ideia que poderá mudar o jogo a seu favor, Cuddy (2015), fazendo com que entre no páreo novamente, pois os jurados estarão ávidos para descobrir qual carta está guardada em sua manga, porque como demonstrou estar no controle da situação desde o início, de forma convincente, não suspeitaram de seus reais pensamentos e sentimentos de incerteza naquele momento. Porém, caso comece desanimado e sem ser capaz de chamar a atenção dos jurados, será muito difícil conseguir convence-los pois da mesma forma que desanimarão de ouvir o discurso, o profissional ao perceber o *feedback* negativo se sentirá cada vez mais nervoso, inseguro e derrotado, dificultando seu pensamento crítico, oratória e linguagem corporal.

O mesmo se aplica para a réplica e a tréplica, pois caso saia se sentindo confiante e vitorioso, com todo o apoio dos jurados e ao ser chamado para falar novamente voltar com uma postura negativa ou enviando sinais hostis ao jurados

outras pessoas presentes no tribunal, não passará credibilidade e fará com que o júri fique se perguntando se foi descoberto um problema em sua estratégia, pois antes estava tudo bem e agora parece que tudo mudou, fazendo com que duvidem se o seu argumento é o correto, gerando dúvidas críticas em um momento crucial, que é tão perto da hora dos votos.

Por fim, conforme Rangel (2019), é chegada a hora dos jurados se moverem para a sala secreta e realizarem a votação, o profissional deverá assumir uma linguagem corporal serena e confiante, porém, nada de parecer arrogante, afinal, o resultado ainda não foi definido. Ao se encaminharem para a sala, darão a última olhada ao redor e tentarão achar um último incentivo para que os ajude a confirmar de forma definitiva o seu voto. Observarão o réu, a vítima, o juiz, o advogado de defesa e o promotor, como possivelmente já escolheram um lado, irão se demorar mais na parte escolhida, digamos que seja o promotor, ao olhar para ele e ser recebido com um caloroso contato visual e um sorriso de incentivo, saberá que está tomando a decisão correta, pois mesmo momentos antes de ocorrer a decisão final a parte demonstra uma postura corporal calma e de dever cumprido, pois conforme Schafer (2020), já foi criado um laço poderoso entre eles.

Ao receber o resultado final da votação, caso obtenha a maioria dos votos, o profissional poderá comemorar, claro, mas nada de ficar se exibindo ou menosprezando a parte contrária. Caso perca a batalha, não deverá mostrar sinais corporais intensos de melancolia, raiva ou desespero, afinal, essa é a sua profissão de escolha, então deverá agir de acordo com o profissional que é. Também não deverá ficar jogando olhares julgadores e apontando dedos para os jurados, culpando-os pela sua derrota ou fazer o mesmo com o outro profissional. Deverá parabenizá-lo e mostrar que é maduro o suficiente para aceitar que a vitória foi merecida ou futuramente entrar com um recurso para tentar mudar a decisão dos jurados, pois como explica Boothman (2017), a primeira impressão é de suma importância, porém, não devemos esquecer dos outros momentos da relação social, neste caso, a despedida.

No capítulo final deste trabalho foi discutida e explorada a relevância da linguagem corporal no contexto do Tribunal do Júri. Primeiro, foram expostos fatos de que quem possui o conhecimento sobre tal assunto ganha uma nova arma em seu arsenal persuasivo, afinal, em muitos momentos gestos, posturas e expressões faciais valem mais do que as palavras.

Na segunda parte foi falado sobre a importância de utilizar uma linguagem corporal aberta, que transmita sinais amigos para os jurados e testemunhas, criando um forte laço de apreço e confiança logo na primeira impressão, fato que é de extrema importância para começar com uma vantagem em cima da parte contrária. Além disso, foram mostrados exemplos do que não fazer, tais como linguagem corporal fechada e a transmissão de sinais inimigos aos jurados.

E por fim, foram demonstrados exemplos práticos de como utilizar a linguagem corporal a seu favor em momentos chave do julgamento para garantir uma vantagem, tanto do lado da defesa, quanto da acusação. E de como é possível e melhor manter as aparências até que consiga encontrar uma saída de uma situação complicada do que se mostrar derrotado logo no início. Sendo assim, é de extrema importância obter conhecimento dessa linguagem silenciosa, porém a melhor forma de domina-la é na prática, observando as outras pessoas e principalmente se conscientizando de cada movimento de seu corpo e utilizando a melhor opção para cada momento que a vida lhe proporcionar.

5 CONCLUSÃO

Para entender a grandiosidade e a importância do tribunal do júri perante a humanidade, foi necessário voltar a suas origens e conhecer a sua história, desde a sua primeira aparição documentada, na Grécia e Roma antiga e posteriormente ao longo de todo o globo terrestre, da sua chegada Brasil de séculos atrás até a forma em que é conhecido hoje em dia. Pois desta forma, é possível entender o seu surgimento e qual foi o impacto de tal arte jurídica ao longo das sociedades antigas até as atuais, que foi responsável por dar mais poder de decisão e sentimento de justiça aos cidadãos. Depois de entender sua história, é necessário estudar sua detalhadamente a organização e seus princípios, pois cada etapa possui a sua importância e que cada garantia jurídica de seu procedimento permite que a decisão dos jurados seja a mais justa e correta possível.

Antes de aplicar a linguagem corporal no dia a dia e no tribunal do júri, é preciso obter o conhecimento teórico sobre esse assunto fascinante, começando pelo seu conceito e definição. Após isso, estudar que essa linguagem silenciosa se comunica diretamente com o nosso cérebro, sendo responsável por muitas vezes revelar as verdadeiras intenções e emoções de um indivíduo, pois trata-se de um processo cerebral que vem evoluindo por milhares de anos, que ainda mantém vários resquícios da época em que o ser humano se comunicava apenas com gestos, posturas e expressões faciais, afinal, desde o início da humanidade somos animais sociais, fato que foi de extrema valia para o desenvolvimento e propagação da raça humana ao longos dos séculos. Caso possua um conhecimento sólido sobre o assunto, poderá adaptar a sua linguagem corporal para qualquer situação de sua vida, seja parecer mais confiante, formar um laço de empatia com seus semelhantes ou para demonstrar que suas intenções são amigáveis, e não devem ser consideradas hostis, fato que possibilita uma interação social com maiores chances de ocorrer de forma agradável e que poderá gerar frutos positivos e duradouros na vida dos participantes.

Por fim, ao entender como funciona o procedimento do tribunal do júri e sua tamanha importância para a sociedade e entes jurídicos e o que é a linguagem corporal e qual é o seu papel durante as interações sociais entre humanos, é possível chegar a uma resposta para a seguinte questão: Como o Advogado ou Promotor de Justiça pode utilizar a linguagem corporal para gerar uma ligação inconsciente de empatia e convencimento com os jurados do Tribunal do Júri?

Para obter sucesso em essa empreitada, é necessário sempre lembrar de manter o respeito com todos a seu redor, pois mesmo que possua um conhecimento aprofundado sobre o tema, deve ter em mente que todos somos seres humanos, e todos que todos que estão presentes no tribunal possuem a intenção de fazer o melhor possível em suas capacidades para obter um resultado justo e imparcial. Com isso em mente, o processo será mais fluido, sem julgamentos desnecessários e pensamentos negativos sobre os indivíduos.

Primeiramente, o profissional de direito deverá causar uma bela primeira impressão nas pessoas presentes no tribunal, porém, é de suma importância que de uma atenção especial aos jurados, afinal, são eles que decidirão sobre o resultado final, e não o juiz presidente. Deverá utilizar a sua linguagem corporal para enviar sinais amigáveis para eles, o que possibilitará a sua saída do aspecto neutro e entrada no aspecto de amizade. Para fazer isso, deverá utilizar uma postura corporal aberta, demonstrando que se sente confortável e que confia nos jurados, utilizar contato visual para formar um laço de confiança e utilizar sorrisos genuínos para transmitir sensações de simpatia e bem estar em seus subconscientes.

Superada a primeira impressão, deverá, ao longo de toda audiência ir escalonando este sentimento recém criado, adaptando a sua linguagem corporal para cada situação. Por exemplo, ao se referir aos jurados, deve demonstrar atitude calorosa e amigável, como se estivesse interagindo com velhos amigos, com gestos largos, sorriso no rosto e postura ereta, já ao falar com as testemunhas, deverá assumir uma postura de empatia e incentivo, com sinais corporais de que está prestando atenção em seu relato, sorrisos suaves de encorajamento quando julgar necessário, deve evitar a todo custo demonstrar sinais de tédio, arrogância ou debochar dela, deve mostrar que se solidariza com a sua situação e de que está aqui para ajudá-la a garantir que o seu depoimento ajude a chegar na decisão mais justa possível para o réu.

Durante os debates orais, deverá manter uma postura que transmita tranquilidade, transparência e confiança, para que quando os jurados olharem para ele, vejam alguém que é digno de merecer o seu apoio, considerando cada vez mais a sua versão dos fatos como a correta. Não deverá demonstrar sinais de fraqueza, impaciência ou nervosismo ao ser interrompido pela outra parte, deverá manter a calma e demonstrar que está tudo sob controle, que nada poderá abalar a confiança que possui na sua estratégia de defesa ou acusação, afinal, caso um profissional de

sua escala demonstre insegurança em seus argumentos, isso afetará diretamente a visão dos jurados, pois são leigos em assuntos jurídicos, e precisam confiar que o que o profissional está falando é justo e correto.

REFERÊNCIAS

- BONFIM, E. M. **Curso de processo penal**. São Paulo: Saraiva, 2019. E-book.
- BOOTHMAN, Nicholas. **Como convencer alguém em 90 segundos: Crie uma primeira impressão vencedora**. São Paulo: Universo dos Livros, 2012.
- BROWN, Martha. **Law & Order in Medieval England**. Cambridge, Massachusetts. Harvard Law School Today, 2017. Disponível em: <https://hls.harvard.edu/today/law-order-in-medieval-england/>. Acesso em: 15 maio 2023.
- BRASIL. **Código de Processo Penal**. Decreto-lei nº 3.689, de 03 de outubro de 1941. Brasília, DF: Presidência da República, [2023]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del3689.htm. Acesso em: 22 maio 2023.
- BRASIL. [Constituição (1988)]. **Constituição da República Federativa do Brasil**. Brasília, DF: Presidência da República, [2023]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 22 maio 2023.
- CUDDY, Amy. **O poder da presença: Como a linguagem corporal pode ajudar você a aumentar sua autoconfiança**. Rio de Janeiro: Sextante, 2016
- GREENE, Robert. **As leis da natureza humana**. Rio de Janeiro: Planeta Estratégia, 2021.
- HALL, Edward T. **A dimensão oculta**. São Paulo: Martins Fontes, 2005.
- LOPES, A. JR. **Direito processual penal**. 20. ed. São Paulo: Saraiva, 2023. E-book
- LE BON, Gustave. **Psicologia das multidões**. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2019.
- LUGAN, M. C.; AQUOTTI, M. V. F. **PRINCÍPIOS CONSTITUCIONAIS DO TRIBUNAL DO JÚRI**. Presidente Prudente, SP. ETIC-ENCONTRO DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA. 2016
- NAVARRO, Joe. **O que todo corpo fala: Um ex-agente do FBI ensina como decodificar a linguagem corporal e ler as pessoas**. Rio de Janeiro: Sextante, 2021.
- NUCCI, Guilherme de Souza. **Tribunal do Júri**. 6. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2015.
- RANGEL, Paulo. **Direito processual penal**. 27. ed. São Paulo: Atlas, 2019.
- REIS, A. C. A.; LENZA, P.; GONÇALVES, V. E. R. **Direito processual penal**. 12. ed. São Paulo: Saraiva, 2023. E-book
- SCHAFER, Jack. **Manual de persuasão do FBI**. São Paulo: Universo dos Livros, 2020.
- SILVA, F. R. A. **História do tribunal do júri: origem e evolução no sistema penal brasileiro**. Museu da Justiça. Rio de Janeiro. 2005.