

A ARGUMENTAÇÃO NO DISCURSO DO JÚRI

HÉLIDE MARIA DOS SANTOS CAMPOS¹

SUMÁRIO: Introdução. 1. O discurso jurídico e suas possibilidades de realização. Modalidades discursivas: falada e escrita. 1.1 Língua Falada. 1.2 Língua Escrita. 1.3 Língua Falada vs. Língua Escrita (Breves Considerações). 2. Argumentação. 2.1 A Argumentação na Ciência do Direito. 3. Tribunal do Júri História e Descrição. 3.1 Apresentação do corpus. 3.2 Análise do Corpus. Considerações finais. Referências bibliográficas.

Introdução

A argumentação é, sem dúvida, o trabalho mais importante no discurso jurídico, em especial, no Tribunal do Júri, mas não só nesse campo. É importante também na vida cotidiana, de modo geral.

No âmbito jurídico, a argumentação é fundamental. Após assistirmos e filmarmos, com a devida autorização do juiz e das partes envolvidas, a uma sessão de Tribunal do Júri em Sorocaba, pudemos constatar que existem marcas linguísticas e estratégias argumentativas que são determinantes em um discurso nesse tipo de procedimento judicial.

Diante disso, este artigo pretende mostrar como se dá a argumentação no Tribunal do Júri Popular. Para isso, utilizamos um *corpus* constituído da referida filmagem.

Optamos por analisar as estratégias argumentativas desenvolvidas pelo advogado de defesa apresentadas ao seu auditório, ou seja, ao Conselho de Sentença, que a seguir trataremos por sua nomenclatura popular: jurados.

1. O discurso jurídico e suas possibilidades de realização - Modalidades discursivas: falada e escrita

Há várias possibilidades de realização de um discurso. No âmbito jurídico, grosso modo, encontramos o discurso realizado na fala e aquele que se realiza na escrita. Ambos possuem características distintas, todavia, há que se adiantar que a argumentação está presente nesses dois tipos² de discurso.

A seguir, trataremos dessas duas modalidades, separadamente, como língua falada e língua escrita, ainda que, de um modo generalizado, a fim de elucidarmos acerca de suas peculiaridades.

1.1 Língua Falada

¹ Formada em Letras, pós-graduada em Linguística, Mestre em Comunicação Social e doutoranda em Linguística Forense. É autora do livro, *Catedral Eletrônica*, professora de Linguagem e Comunicação Jurídica na FADI, atua como consultora e palestrante em oratória forense.

² Maingueneau (1991), sobre tipos de discurso observa que, os “tipos” aparecem como: “[...] sítios de onde é possível recompor a paisagem no interior da qual se formam os objetos.”

A voz humana já existe a partir do nascimento, desde que não haja nenhum tipo de distúrbio neuropsíquico. Ela se apresenta de diversas formas, como choro, grito, riso e sons da fala. É um dos meios de comunicação do indivíduo com o exterior.

Diante dessa breve introdução, pode-se inferir que o ato de fala consiste numa atividade corriqueira que está presente em nosso dia a dia e que falar é uma tarefa fácil e prática, comum na vida das pessoas. Nas palavras de Marcuschi (2001)³ : “A fala seria uma forma de produção textual-discursiva para fins comunicativos na modalidade oral (...) sem a necessidade de uma tecnologia além do aparato disponível pelo próprio ser humano”. O mesmo autor, citado em Fávero (2002), diz que, a fala: “[...] é uma atividade linguística básica, que pertence às práticas diárias de qualquer cidadão, independentemente de seu nível sociocultural. Ela representa o intercurso verbal em que duas ou mais pessoas se alternam, discorrendo livremente sobre questões propiciadas pela vida diária.”

Já Urbano (2000), a respeito disso, nos afirma que: “A fala é um processo natural que faz uso dos órgãos da fala.”

Além dessa constatação, podemos dizer que a fala conta com outros recursos comunicativos que são: expressão facial, olhar, gesticulação, postura corporal, contato físico (ou toque), entre outros que poderiam ser citados.

Sobre isso, em Marcuschi (op.cit.), temos que: “[...] (A fala) caracteriza-se pelo uso da língua na sua forma de sons sistematicamente articulados e significativos, bem como os aspectos prosódicos, envolvendo, ainda, uma série de recursos expressivos de outra ordem, tal como a gestualidade, os movimentos do corpo, a mímica.”

Ainda em Urbano (op.cit), podemos verificar uma citação de Ward (1984) em que temos a seguinte informação: “[...] O contexto da situação da comunicação oral dispõe de meios paralinguísticos, gestos, tom de voz e entonação [...].”

Diante desse quadro, podemos dizer que a fala é uma modalidade linguística expressiva e extremamente relevante para os estudos e pesquisas científicas. Entretanto, somente a partir da década de 60, é que surge a teoria da Análise da Conversação (AC), cujas ideias iniciais foram trazidas por meio do Prof. Marcuschi, principal teórico no Brasil. Até esse momento, o nosso País ainda não tinha registrado nada do falar do povo brasileiro.

Em 1969, após um longo caminho percorrido, acontece, em Porto Alegre, a primeira reunião nacional do projeto NURC, conforme pode-se acompanhar com Castilho (1990): “A I Reunião Nacional dos Responsáveis pela Execução do Projeto NURC deu-se em Porto Alegre, em novembro de 1969, sob os auspícios da Universidade Federal do Rio Grande do Sul”.

Desde, então, muitos estudos em torno da Língua Falada têm sido realizados caracterizando assim a necessidade de se descrever e de se analisar, por meio dessa modalidade linguística natural, prática e indispensável a todos nós, como interação locutores e interlocutores num processo comunicacional mútuo, criativo,

³ Optamos pelas citações diretas (no “corpo” do trabalho) para que o número de páginas não se excedesse.

coordenado, entre outros importantes fatores. Marcuschi (1991), sobre a Análise da Conversação, pontua que: “A rigor, a AC é uma tentativa de responder a questões do tipo: como é que as pessoas se entendem ao conversar? Como sabem que estão se entendendo? Como sabem que estão agindo coordenada ou cooperativamente? Como usam seus conhecimentos linguísticos e outros para criar condições adequadas à compreensão mútua? Como criam, desenvolvem e resolvem conflitos interacionais?”

1.2 Língua Escrita

“A escrita é um fato histórico e deve ser tratado como tal e não como língua natural.” (Marcuschi, 2000)

Ao contrário da Língua Falada, a escrita não é uma língua natural. Para muitos, não consiste num ato fácil, ao contrário, na maioria das vezes, exige elaboração, conhecimento das regras gramaticais, pois é adquirida na escola, possui aspectos formais⁴ e não conta com a presença física do interlocutor, conforme pode-se ver em Urbano (2000): “[...] Há, na produção do texto escrito, entre outros fatores, a ausência física do interlocutor e a substituição do canal sonoro pelo visual.”

Em Vanoye (1996), temos a seguinte definição: “A escrita fixa a linguagem articulada, mas, ao fazê-lo, ela transforma essa linguagem (passagem da fonía à grafia) numa nova linguagem, que possui uma existência independente da primeira. A escrita é muito menos móvel do que a fala, suas transformações são muito lentas e muito pouco numerosas.”

Todavia, há outros aspectos a serem mencionados sobre a escrita. Para o mesmo autor⁵, há de se salientar que: “É graças à escrita que o homem pode efetuar uma reflexão, uma análise do seu próprio pensamento (...) A escrita é — cada vez mais — uma garantia legal: confia-se sempre mais numa assinatura do que numa palavra dada, num contrato mais do que num aperto de mão.”

Além desse aspecto, sabe-se que a escrita é planejada, elaborada, preparada antes de ser comunicada; isso envolve uma lógica, um raciocínio, o uso adequado das palavras, bem como das regras que compõe a língua; pode, ainda, ser revisada e apagada quantas vezes se fizer necessário. Urbano (2000), sobre isso nos ressalta o seguinte: “Em se tratando do texto escrito, o escritor planeja, às vezes até por dias, o texto.”

Marcuschi (1991) acrescenta ainda que, na escrita, dispomos de um tempo maior para corrigirmos os erros, retocarmos ou enfatizarmos as ideias principais, revisarmos o estilo, enfim, “lustrarmos” o texto produzido, para só a partir disso, enviarmos ao leitor a versão final.

Enfatizando as mesmas ideias, Barros & Melo (1990) apresentam a seguinte reflexão: “[...] Na escrita, tem-se mais tempo de elaboração e é sempre possível

⁴ Estamos nos referindo aqui à modalidade culta da língua escrita.

⁵ Idem, *Ibidem*.

rever-se o que já se escreveu, voltar-se atrás, apagarem-se e esconderem-se os erros, evitarem-se as repetições, reescrever-se enfim o texto.”

Urbano (2000) reflete sobre planejamento temático e planejamento verbal. Nessa mesma vereda, pode-se observar em Rodrigues (1997) que: “Podemos falar, então, num planejamento temático como característica do escrito: qualquer um que se proponha a escrever, em princípio, sabe o tema que pretende desenvolver, escolha unilateral que não leva em conta interesses e predileções do eventual leitor. A par do planejamento temático, ocorre o planejamento linguístico, ou seja, a formulação verbal também planejada. Assim, além de ser planejada, a língua escrita é também planejável, pois pressupõe articulação tanto de ideias como de dados linguísticos estabelecidos antes (ou durante?) do ato de escrever.”

Especificamente sobre a escrita jurídica, Gnerre (2001) diz o seguinte: “Para redigir um documento qualquer de algum valor jurídico é realmente necessário não somente conhecer a língua e saber redigir frases inteligíveis, mas conhecer também toda uma fraseologia complexa e arcaizante que é de praxe. Se não é necessário redigir, é necessário pelo menos entender tal fraseologia por trás do complexo sistema de clichês e frases feitas.”

Diante das considerações feitas, podemos inferir que a escrita propicia ao escritor maiores condições de se faltar sobre determinado assunto que se for produzir, antes que ele chegue às mãos do leitor, que também terá um tempo maior para digerir/compreender sobre o texto lido.

1.3 Língua Falada vs. Língua Escrita (Breves Considerações)

“Escrever nunca foi e nunca vai ser a mesma coisa que falar: é uma operação que influi necessariamente nas formas escolhidas e nos conteúdos referenciais.” (Gnerre, 2001).

As modalidades discursivas acima possuem características próprias, conforme pudemos observar. Enquanto a fala conta com outros recursos expressivos (voz, gestos, postura, olhar etc.) para se apoiar, a escrita já não, daí a necessidade de se buscar a clareza em sua produção.

Na fala, a construção do texto é coletiva com alternância de papéis (falante/ouvinte). Na escrita, a construção é geralmente individual e com ausência de alternância de papéis (escritor/leitor). A fala é marcada pelo caráter da espontaneidade. A escrita é mais formal.

Outro aspecto importante a se considerar é a questão da coesão e da coerência nos textos falado e escrito, uma vez que, em ambos, as ordens são totalmente distintas.

Na fala, a coesão e a coerência ocorrem por meio do contexto, ou seja, o diálogo possibilita a compreensão do que está sendo falado. Em Fávero (2001), sobre coesão, tem-se que: “A análise da coesão na conversação deve ser feita de uma maneira diferente da análise da coesão no texto escrito, exatamente porque a conversação é de natureza diferente: ela se produz dialogicamente, como criação coletiva dos interlocutores.”

Para Erlich (1993), tanto no discurso argumentativo oral quanto no escrito, a intenção de quem emite a mensagem é a de exercer uma influência a seu favor sobre a atitude ou o comportamento do receptor. Se esta intenção não é explícita, está dissimulada por uma série de estratégias argumentativas.

No âmbito jurídico, Bittar (2001) diz que, “A linguagem verbal (língua natural) representa sempre a maior base de manifestação jurídica” [...] A primazia da linguagem verbal com relação à não-verbal, neste campo, deve-se, sobretudo, ao fato de que a primeira sintetiza com maior propriedade maior número de informações.”

Para Damião & Henriques (2000), “[...] a fala é o ato individual de atualização e realização das possibilidades da língua, em atividade de caráter combinatório, resultando num enunciado particular, embora sujeito às variantes previstas no código linguístico — coletivo e abstrato. A prática social cria situações comunicativas denominadas de discurso e este é exteriorizado por meio de um sistema significante/significativo articulado por intermédio da modelagem lingüística, na tarefa de selecionar e articular os elementos colocados à disposição do falante, o que se denomina ‘texto’, que, em análise última, é uma espécie de produtividade social, porque objetiva empreender a interação entre o indivíduo e o meio em que ele atua.”

Para o discurso jurídico, ambas as modalidades tratadas são imprescindíveis. Petri (2000) relata que, ao ler um artigo sobre o exame a que são submetidos os bacharéis em Direito, na Ordem dos Advogados do Brasil (OAB), a fim de se habilitarem ao exercício da profissão, dizia o coordenador dos cursos de estágio da OAB que, “[...] se o candidato não tiver algum desembaraço com a linguagem, não tiver alguma técnica de argumentação ou não tiver um bom preparo com relação à Língua Portuguesa, ele certamente não fará uma petição inicial, por mais simples que seja.”

Já, no exercício da profissão, o jurista deve apropriar-se dessas duas modalidades discursivas fazendo delas suas fundamentais ferramentas de trabalho.

No caso específico do Tribunal do Júri, o qual estaremos analisando posteriormente, a modalidade que possui maior destaque é a falada, pois é por meio da fala que as partes (promotor e advogado) tecerão suas argumentações.

Acompanhemos o que Petri (op.cit) diz sobre o discurso judiciário processual penal: “Esse discurso se encontra envolvido numa situação de conflito entre as partes implicadas: a defesa e a acusação. Este conflito terá, inevitavelmente, sua resolução formal no veredicto: uma parte será vencedora e a outra, vencida. Este veredicto, decorrente de certa forma da eficiência do discurso, é, pelo menos em tese, irreversível e irrefutável. Esse fator atribui ao discurso jurídico processual um caráter específico com efeitos pontuais: o discurso não pode ser discutido, reavaliado ou reestruturado.”

2. Argumentação

“Sem a argumentação, o Direito é inerte e inoperante.” (*Victor Gabriel Rodriguez*).

Entende-se por Argumentação, grosso modo, o ato de discutir, de procurar ter razão. Quando interagimos, estamos sempre buscando estratégias para argumentar, ou seja, para convencer o outro acerca do que estamos tratando. Este é um ato espontâneo, inerente às pessoas, de um modo geral, mas, normalmente, só aqueles que mergulham nesse campo do conhecimento são capazes de perceber, de observar e de conhecer as estratégias argumentativas presentes no dia a dia, nas mais diversas interações. Muitas vezes, não reconhecemos o nosso poder de persuasão⁶, mas utilizamo-nos dele para conseguir alcançar tudo que queremos, ainda que não se conheça teoricamente como as técnicas e estratégias se processam, estamos constantemente nos apoiando nelas. Até o modo como organizamos nosso discurso é estratégico. Há marcas linguísticas, operadores discursivos, assim como o contexto, que são fatores determinantes no processo da argumentação. Dentro do contexto, por exemplo, pode-se saber quem são os participantes, qual é o papel deles, entre outros aspectos relevantes.

Ao verificarmos as marcas, pode-se provar linguisticamente se aquilo que se fala, é falado assim por que ou para quê, pois as marcas linguísticas são visíveis, portanto, constituem um material concreto, que possibilita uma análise.

Conforme dissemos anteriormente, todas essas questões só são observadas pelos estudiosos do tema em questão. Ao leigo cabe utilizar-se da arte de argumentar, de defender seu ponto de vista, de vender a sua ideia, de conseguir adeptos, de convencer, de persuadir, de fazer com que o outro compactue da sua ideia, enfim, cabe a ele argumentar, ainda que desconheça o referencial teórico dessa ferramenta imprescindível e eficaz.

Para fundamentar as ideias lançadas, compete-nos fazer algumas referências sobre esse tema, apoiando-nos em alguns autores.

Em Aquino (1997), temos que: “A Argumentação pode ser entendida como função característica da língua que reestrutura as três funções primárias de Bühler (1934): *expressar quem sou; descrever o mundo; agir sobre o outro*. Apontada como um recurso utilizado em qualquer tipo de discurso, passível de observação pelo interlocutor, corresponde a todos os expedientes utilizados numa situação discursiva que arrasta o ouvinte a acreditar numa idéia, numa ação.” Essa mesma autora cita o seguinte: “Argumentar é fornecer argumentos, apresentar razões — a favor ou contra — para alcançar uma ou outra conclusão. Corresponde à possibilidade de se detectarem técnicas que, empregadas estrategicamente, conduzem a adesão dos outros as nossas ideias.” E complementa, “[...] não há como não levar em conta o auditório; não podemos ignorar o outro; não apenas no tocante à presença física, mas a tudo o que dele e do seu discurso fazem parte. Para argumentar, o ponto de partida situa-se no conhecimento das regras, das crenças, dos valores, dos ideais de determinada comunidade.”

Para Rodríguez (2003): “Quem argumenta tem, como objetivo final, fazer com que o destinatário da argumentação *creia* em alguma coisa.” Ainda para o mesmo autor, “[...] a argumentação processa-se por meio do *discurso*, ou seja, por palavras que se encadeiam, formando um todo coeso e cheio de sentido, que produz um efeito racional no ouvinte.”

⁶ Estaremos posteriormente diferenciando *persuadir* de *convencer*.

Em Koch (1996), temos que: “O ato de argumentar, isto é, de orientar o discurso no sentido de determinadas conclusões, constitui o ato linguístico fundamental, pois a **todo e qualquer discurso subjaz uma ideologia**, na acepção mais ampla do termo. A neutralidade é um mito: o discurso que se pretende ‘neutro’, ingênuo, contém também uma ideologia — a da sua própria objetividade.” (grifo nosso)

Nessa mesma vereda, Perelman & Olbrechts-Tyteca (1996) afirmam que: “O objetivo de toda argumentação é provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se apresentam a seu assentimento: uma argumentação eficaz é a que consegue aumentar essa intensidade de adesão, de forma que se desencadeie nos ouvintes a ação pretendida [...] ou, pelo menos, crie neles uma disposição para a ação, que se manifestará no momento oportuno.”

Ainda Perelman & Olbrechts-Tyteca (op.cit) ressaltam que, argumentar é “[...] fornecer argumentos, ou seja, razões a favor ou contra uma determinada tese. Uma teoria da argumentação, na sua concepção moderna, vem assim retomar e ao mesmo tempo renovar a retórica dos Gregos e dos Romanos, concebida como a arte de bem falar, ou seja, a arte de falar de modo a persuadir e a convencer, e retoma a dialética e a tópica, artes do diálogo e da controvérsia.”

Das várias condições que, segundo esses autores, qualquer argumentação implica, citemos as seguintes: ela é situada, insere-se num determinado contexto, dirige-se a um auditório determinado. O orador, pelo seu discurso, visa exercer uma ação (de persuasão ou convicção) sobre o auditório; os interlocutores devem estar dispostos a escutar, a sofrer a ação do orador. Querer persuadir implica a renúncia, pelo orador, em dar ordens ao auditório, procurando antes a sua adesão intelectual. Tal adesão nada tem a ver com a verdade ou a falsidade das teses que o orador procura defender, mas antes com o seu poder argumentativo. Argumentar implica, finalmente, pressupor que é tão possível defender uma tese quanto a sua contrária.

Nesta concepção da argumentação, aparece como central a noção de auditório, definido por Perelman & Olbrechts-Tyteca (op.cit) como “[...] o conjunto daqueles que o orador quer influenciar mediante o seu discurso.” Visando provocar a adesão do auditório a certas teses, é fundamental para o orador começar por conhecer quais as teses e os valores inicialmente admitidos por esse auditório, pois eles deverão constituir o ponto de partida do discurso.

Aquino (1997) esclarece que: “O discurso persuasivo carrega o auditório a sentir-se identificado com o comunicador e nisto reside a busca do acordo, a procura do ajuste. Parece-nos que não há melhor maneira de se conseguir a adesão que não seja por intermédio de um acordo; a argumentação depende de acordos entre os interlocutores e eles são colocados como condições de eficácia do discurso argumentativo, sendo considerados em relação às premissas da argumentação”.

Para fecharmos essas considerações sobre a Teoria da Argumentação e, em seguida, tratarmos desse tema no âmbito jurídico, gostaríamos de citar algumas palavras de Miguel Reale (1973): “Se há bem poucos anos alguém se referisse à arte ou técnica da argumentação como um dos requisitos essenciais à formação do jurista, suscitaria sorrisos irônicos e até mordazes. Tão forte e generalizado se tornara o propósito positivista de uma Ciência do Direito isenta da riqueza verbal,

apenas adstrita à fria lógica das formas ou fórmulas jurídicas “[...] De uns tempos para cá, todavia, a Teoria da Argumentação volta a merecer a atenção de filósofos e juristas, reatando-se, desse modo, uma antiga e alta tradição, pois não devemos esquecer que os jovens patrícios romanos preparavam-se para as nobres artes da Política e da Jurisprudência nas escolas de Retórica.”

2.1 A Argumentação na Ciência do Direito

Desde o final da década de quarenta e durante todos os anos cinquenta, os estudos de orientação argumentativa já vinham se apresentando e se consolidando de forma significativa no pensamento filosófico contemporâneo. Entretanto, foi somente a partir de meados da década de cinquenta que uma Teoria da Argumentação, propriamente jurídica, pôde ser vislumbrada, quando Viehweg publicou, no ano de 1953, *Topik und Jurisprudenz*⁷, inaugurando a abordagem tópica no Direito.

A intenção de associar as pesquisas em argumentação aos estudos de Direito, também esteve presente em Perelman, que, desde seus primeiros trabalhos em Retórica, ainda no final dos anos quarenta, já se utilizava, didaticamente, de exemplos vindos da prática jurídica para ilustrar o emprego de sua Teoria da Argumentação.⁸

A Argumentação na ciência do Direito tem suas peculiaridades, as quais estaremos discutindo nessas próximas linhas.

Antes de convencer o júri, o advogado procura convencer-se a si mesmo de que a solução a ser pleiteada é a melhor. Para isso, procede a uma análise prévia do processo, sendo seu primeiro julgador. Sob a ótica da tese contrária, imagina todos os argumentos oponíveis aos seus e tenta combatê-los mentalmente.

Além desse fator, o discurso jurídico se apóia muito na linguagem persuasiva e aqui convém fazermos uma distinção entre persuadir e convencer, muitas vezes tomados como sinônimos.

Perelman & Olbrechts — Tyteca (1996) salientam que: “Para quem se preocupa com o resultado, persuadir é mais do que convencer, pois a convicção não passa da primeira fase que leva à ação.” [...] em contrapartida, para quem está preocupado com o caráter racional da adesão, convencer é mais do que persuadir. Aliás, ora essa característica racional da convicção depende dos meios utilizados, ora das faculdades às quais o orador se dirige.”

Os mesmos autores propõem-se a chamar “*persuasiva* a uma argumentação que pretende valer só para um auditório particular e chamar *convincente* àquela que deveria obter a adesão de todo ser racional”. Salienta-se que o Conselho de Sentença do Tribunal do Júri é um auditório particular, portanto, o que nele impera é a argumentação persuasiva.

⁷ VIEHWEG, Theodor. *Tópica y Jurisprudência*. Trad. de Luís Díez-Picazo Ponce de Leon. Madri: Taurus, 1986.

⁹ Essa breve menção à Perelman é devida, uma vez que grande parte de nossa análise se fundamentará nesse autor.

A diferenciação entre persuadir e convencer se torna importante na medida em que, for analisada a intenção do orador: se relacionada aos fins, às ações praticadas pelo auditório a partir do discurso, trata-se de um discurso persuasivo⁹; porém, se a intenção estiver centrada na razão, com o objetivo de fazer com que o outro concorde com o argumento, trata-se de um discurso convincente. A finalidade do orador é fazer com que cada um aja de acordo com o seu discurso; a argumentação, aqui, é apenas um meio utilizado para satisfazer interesses do próprio orador.

Desta forma, segundo Perelmam & Olbrechts - Tyteca (1996), é possível que haja persuasão mesmo sem que o outro tenha sido convencido racionalmente de determinado assunto. A causa da ação do outro, ao ser persuadido, é subjetiva. Pelo ato de convencer, compreende-se todo o ato dotado de racionalidade, uma vez que, se utiliza de um raciocínio lógico, embasado em provas objetivas, capaz de atingir a qualquer pessoa independente da temporalidade. Está centrado na formação da consciência do indivíduo. Contudo, o fato de uma pessoa ter sido convencida de que algo está certo não significa que ela passará a agir de acordo. O ato de convencer não acarreta necessariamente a prática.

3. Tribunal do Júri - História e Descrição

Com a feição mais aproximada da que conhecemos hoje, o júri originou-se na Inglaterra, no período sucessivo ao Concílio de Latrão. Remonta, entretanto, ao período áureo do direito romano com os seus *judices juratis*. Entre os gregos era formado dos *diskatas* e entre os germanos pelos *centeni comites*.

De início, revelava forte conotação mística e religiosa, tanto que era formado de doze jurados, número que corresponde ao dos doze apóstolos, seguidores de Cristo nos seus dias da Galiléia.

Chegado a Gália, conseguiu ser ali rapidamente adotado, uma vez que representou a forma de, na época da revolução burguesa, ser manifestado o repúdio e aversão tributados à classe dos magistrados, historicamente vinculada à nobreza e artífice de toda sorte de arbitrariedades. Foi a época das práticas irracionais dos chamados "juízos de Deus" de que os combates judiciais, a imersão em água fervente, a aplicação do ferro em brasa foram algumas das mais bárbaras demonstrações. Da França, disseminou-se por todo o continente.

Data deste tempo, o direito de dizer, por parte de um juiz togado, se o réu devia ou não ser submetido ao crivo do julgamento popular.

No Brasil, a instituição do júri é datada de 18 de junho de 1822 e se encarregava do julgamento dos crimes de imprensa. Em 1824, inserido na Constituição do Império, passou a integrar o Poder Judiciário. Pelo Código de Processo Criminal de 1832 e pela reforma de 1871, foi alterado em sua estrutura e competência. Mantido na Constituição de 1891 e nas sucessivas, até 1937, quando a

⁹ Monteiro (2003), baseada em Perelman, faz o seguinte comentário, a respeito disso: "A persuasão do auditório é o objetivo do orador preocupado com o resultado de seu discurso, já o discurso convincente é aquele que se destina a obter a adesão racional dos ouvintes, apelando para a convicção crítica deles, e não para qualquer ordem de apelo emotivo."

Carta foi omissa sobre ele, razão que a fez vir a ser corrigida por um Decreto-Lei, o de nº 167, de 5 de janeiro de 1938, o qual delimitava a soberania dos veredictos.

Atualmente, em toda Comarca são alistados, anualmente, cidadãos entre 21 (vinte e um) a 60 (sessenta) anos de idade, pessoas indicadas pelas diferentes repartições em que trabalham e que vão estar a serviço do júri, o que é obrigatório. O exercício efetivo da função de jurado constitui serviço público relevante, estabelece presunção de idoneidade moral, assegura prisão especial, em caso de crime comum, até o julgamento definitivo, bem como preferência, em igualdade de condições, nas concorrências públicas.

Os jurados representam a sociedade da qual fazem parte. Quando investidos da função, decidem em nome dos demais. É, portanto, o júri, expressão eminentemente democrática, intérprete da vontade do povo, competindo aos que o integram agir de forma independente e nobre. Por isso, conta com a votação secreta e seu veredicto é soberano.

Os sete integrantes do Conselho de Sentença, sorteados entre os vinte um convocados para cada sessão, são juizes de fato. Podem requerer diligências, mais que simplesmente ouvir respostas formuladas pelo Juiz, pela defesa ou pelo Ministério Público, inquirir as testemunhas, valerem-se de quaisquer recursos que os conduzam a um juízo preciso a respeito da decisão a ser tomada. Assim, formam a própria convicção e mediante resposta por um NÃO ou um SIM, cédula que vão depositando numa pequena urna, após cada uma das questões que lhe são propostas, decidem pela inocência ou pela culpa de quem devem julgar.

É a eles que se dirigem o Ministério Público, na figura do promotor de justiça e a defesa, no caso, o advogado, cada qual apresentando sua versão (por meio de estratégias argumentativas) da conduta em julgamento. Em número de sete, jamais correm o risco de ocorrência de um empate na votação. O Juiz de Direito que ali está, preside a sessão, cuida da ordem e da normalidade dos atos, mas quando ao final, vai dar a sentença, estará condicionado ao que lhe tiver sido prescrito pelos jurados, nem mais, nem menos. Júri popular é, portanto, julgamento de alguém do povo, pelo próprio povo.

3.1 Apresentação do *corpus*

Conforme já foi dito, nosso *corpus* é composto de uma filmagem feita da sessão do Tribunal de um Júri realizado em Sorocaba/São Paulo. Para isso, recebemos autorização do juiz presidente, bem como das partes envolvidas (promotor de justiça e advogado de defesa)

Trata-se do julgamento de um réu por tentativa de homicídio¹⁰. Coube ao promotor acusar o réu, e ao advogado, defendê-lo. Ambos se posicionaram frente aos sete jurados para proferirem seus discursos persuasivos/argumentativos, pois a eles é atribuída a missão de condenar ou absolver aquele que cometeu o delito.

¹⁰ Não estaremos aqui nos aprofundando nas questões relacionadas ao Direito Penal por entendermos não ser esse o nosso objeto de estudo.

Optamos em analisar a argumentação exercida pelo advogado de defesa. Com isso, estaremos fazendo um recorte de todo o *corpus* nos atendo apenas às interações desenvolvidas por ele junto aos jurados.

3.2 Análise do *Corpus*

“O exórdio que se refere ao auditório visará a estimular o amor-próprio deste, falando de suas capacidades, de seu bom senso, de sua boa vontade. O pregador que se dirige publicamente a Deus para pedir-lhe a abertura dos corações, [...] dispõe favoravelmente o auditório com essa evocação.” (Perelman & Olbrechts -Tyteca (1996).

O advogado iniciou o seu discurso fazendo uma oração rogando a Deus que desse entendimento aos jurados e que orientação ao Dr. Juiz de Direito. Estrategicamente, a referida oração é feita em latim. Possivelmente, o interesse é de demonstrar sua cultura e seu conhecimento nessa língua. Esse ato se repetiu quando o jurista encerrou a sua argumentação. Ele estendeu as mãos sobre a cabeça dos jurados, orando para que Deus os iluminasse no momento em que fossem decidir o futuro do réu. Disse assim:

“Vou impetrar uma bênção sobre vossas cabeças para que não cometais uma injustiça.”

Após as saudações iniciais, dirigiu-se aos jurados e iniciou o seu discurso chamando-os pelos seus nomes a fim de atrair-lhes a atenção. Perelman & Olbrechts -Tyteca (*op.cit*) dizem que: “Para que uma argumentação se desenvolva, é preciso, de fato, que aqueles a quem ela se destina lhe prestem alguma atenção.”

Observamos que, no momento em que o jurista chamou cada um pelo seu nome, a postura dos sete jurados foi de extrema atenção a ele. Essa foi uma estratégia cuja finalidade, a de ter a atenção de todos, foi atingida. Ainda em Perelman & Olbrechts -Tyteca (*op. cit*), encontramos o seguinte: “Cada orador pensa, de uma forma mais ou menos consciente, naqueles que procura persuadir e que constituem o auditório ao qual se dirigem seus discursos.”

Notamos que o advogado seguiu a linha e a retórica aristoteliana ao proferir o seu discurso, pois dividiu-o em, exórdio, narração, prova, refutação, conclusão, epílogo, além disso, observamos que a principal estratégia argumentativa utilizada por ele está centrada no *ethos*, que é o caráter do orador, conforme teoria de Aristóteles, a qual estaremos discutindo mais adiante.

Retomando à questão do exórdio, o advogado se posicionou na frente dos sete jurados e procurou enaltecê-los, pois, para Perelman & Olbrechts -Tyteca (*op.cit*), seu objetivo era conquistar o auditório, captando sua atenção e seu interesse, então, ele proferiu as seguintes palavras:

“[...] de vós a lei já diz maravilhas. Ela explica bem o que sois e o que significais. O Código de Processo Penal, em seu artigo 436, diz que os jurados serão escolhidos por sua notável idoneidade e se estais aqui é porque fostes escolhidos dentre os milhares e milhares de cidadãos que existem dentro desta urbe gloriosa de Sorocaba.”

“Eu vos saúdo como os representantes mais idôneos desta nossa sociedade. Como alguém que deve estar no topo, como estais hoje, servindo de exemplo a todos aqueles que vos olham, a todos aqueles que vos acompanham, a todos aqueles que vos seguem, a todos aqueles que convosco convivem. Meus parabéns, senhores jurados, eu sei quem sois. Essas pessoas maravilhosas, cidadãos e cidadãs de idoneidade moral e intelectual. Parabéns a Vossas Excelências pela honra que mereceis de poderdes sentar num lugar que é do próprio Deus.”

“A Vossas Excelências, a nossa homenagem sincera, a nossa gratidão e eu tenho a mais absoluta certeza de que viestes aqui para fazerdes justiça”.

Em Perelman & Olbrechts-Tyteca (*op.cit*) temos que: “Após ter preparado o auditório para escutar o que constitui a matéria própria do discurso, cumpre começar por indicar a tese que se defenderá.”

Findado o exórdio, em que se observa um desejo de conquistar o auditório, o jurista deu início à sua tese de defesa e de início utilizou do argumento de autoridade.

Petri (2000) comenta que: “Na intenção de ‘dar valor, força, peso’ à tese da ‘certeza plena e inarredável, absolutamente necessária para condenar-se quem quer que seja’, o locutor faz largo uso do mecanismo argumentativo denominado de autoridade ou arrazoado por autoridade. Referimo-nos às citações de juristas famosos e eméritos professores.”

Em Koch (1996), encontramos uma explicação, na qual a autora, com fundamento em Perelman & Olbrechts-Tyteca (*op.cit.*), assinala o seguinte: “Salienta Perelman que o mais característico dos **argumentos de prestígio** é o **argumento de autoridade**, que utiliza os atos ou julgamentos de uma pessoa ou de um grupo de pessoas como meio de prova em favor de uma tese. É um procedimento retórico que, segundo diz, tem sido muito combatido, porque, nos meios hostis à livre pesquisa científica, tem sido utilizado de maneira abusiva, atribuindo-se-lhe um valor constrangente, como se as autoridades invocadas fossem infalíveis.” (grifo nosso)

Durante a defesa apresentada pelo advogado, pudemos constatar exatamente isso. Ele se apoiou durante todo o seu discurso em doutrinas e jurisprudências, muitas delas, antigas e desatualizadas. Citou, abusivamente, autoridades do meio jurídico como se estas fossem infalíveis e incontestáveis. Eis um dos exemplos:

“Eribaldo Ribeiro, um dos nomes mais conceituados pelo mundo inteiro, em seu livro, *Breves Lições de Direito Judiciário Penal* diz que, a prova é um meio pelo qual se evidencia um delito penal [...] Porque é a lei que manda. É a doutrina que está dizendo.”

Para Aquino (1997), “[...] dependendo de quem é citado, tem-se uma autoridade não questionada; além disso, ocorre a impossibilidade de transferência de responsabilidade: não se pode responsabilizar alguém pelo que foi dito por outrem”.

Nos trechos abaixo, em que o advogado tentou descaracterizar o Inquérito Policial, notamos que trata-se de uma estratégia argumentativa por meio da qual

ele tenta desmontar os argumentos apresentados pelo promotor, contra-argumentando-os, pois o criminalista sabe que toda a acusação foi pautada no Inquérito Policial, uma vez que, foi a partir deste, que o promotor elaborou a denúncia.

“Inquérito Policial não é prova, pois não cabe à polícia nenhum julgamento de valor, nenhum julgamento de valor!”¹¹

Durante o seu discurso, em diversos momentos, o advogado se utilizou de alguns argumentos que são feitos por meio de perguntas, e sobre isso, Perelman & Olbrechts-Tyteca (op.cit.) apontam o seguinte: “O uso dialético das perguntas e respostas tende essencialmente a assegurar acordos explícitos, dos quais se poderá tirar partido em seguida [...] Uma das aplicações desse método consiste na busca de um acordo explícito sobre o ponto a ser julgado, aquele que o adversário fará depender o desfecho do debate, ou sobre as provas que ele admitirá e considerará concludentes.” Vejamos, então, os fragmentos citados:

“Que valor tem o Inquérito Policial? Como prova? Nenhuma! Zero! Zero! Zero!”¹² No Inquérito Policial não existe o contraditório, pelo amor de Deus!”

“Por que? Porque prova contraditória não dá para condenar ninguém, pelo amor de Deus!”

Para aqueles que acompanharam todo o processo de julgamento desse caso (plenário, jurados, entre outros), ficou evidente a falsa afirmação que o advogado fez quando tentou descrever o réu como um “santo”, conforme trecho a seguir, entretanto, conforme discorremos anteriormente, a adesão por parte do auditório nada tem a ver com a verdade ou falsidade das teses que o orador procura defender.

“O passado dele é imaculado, não tem nenhuma mancha sequer, nunca cometeu nada que pudesse contrariar a sociedade, incomodar a sociedade.”

A ironia também deve ser considerada uma estratégia argumentativa “[...] em que se manobram as regras de coerência, sem o receio de sofrer sanções, já que seu caráter ambíguo permite mais de uma interpretação. Quem dela se utiliza, ampara-se no argumento que melhor lhe convier para se defender. Ao ironizar, infringe-se também, o princípio da sinceridade, pois a ironia é entendida como uma forma indireta de ataque (Aquino, 1997).”

Para Perelman & Olbrechts-Tyteca (op.cit.), “Através da ironia quer-se dar a entender o contrário do que se diz [...] Compreende-se que a ironia seja um procedimento mormente da defesa, pois, para ser compreendida, a ironia exige um conhecimento prévio das posições do orador; ora, estas foram postas em evidência pelo ataque.”

¹¹ Idem.

¹² Neste momento, ele grita exageradamente e dá murros na mesa dos jurados, revestindo-se de autoritarismo, agressividade e dureza, uma vez que, percebeu que não podia destruir os argumentos lógicos e coerentes que o promotor havia apresentado. Trata-se de uma estratégia argumentativa, o fato dele utilizar os recursos prosódicos em seu discurso, mas não estaremos nos aprofundando nas questões da voz.

O advogado de defesa utilizou-se várias vezes dessa estratégia argumentativa quando tentou desqualificar o depoimento da principal testemunha, sobre o qual o promotor baseou grande parte do seu discurso. Observemos o fragmento abaixo:

“Pelo que foi dito aqui, ela merece uma estátua em praça pública na frente do Fórum, como heroína, como santa. Só ela não falta com a verdade. Todos os outros são mentirosos, só ela é capaz de dizer a verdade. O que é isso, meu Deus?”

Uma das estratégias argumentativas mais exploradas pelo advogado foi a de trazer à lembrança do auditório aquilo que este já sabia a respeito dele. Aquino (1997) cita Erlich no tocante a esse tipo de estratégia dizendo assim: “Recorde ao interlocutor algo que sabe [...] ou recorda ao interlocutor o que ele poderia ter esquecido”.

Já dissemos que o advogado utiliza-se da retórica aristoteliana para fundamentar boa parte de suas argumentações. Quando faz uso dessa estratégia, lembramo-nos do que disse Aristóteles (1998), em sua obra *Retórica*, sobre o *Ethos*, que é o caráter do orador, conforme mencionamos anteriormente.

Segundo esse autor: “Entre as provas fornecidas pelo discurso, distinguem-se três espécies: umas residem no caráter moral do orador; outras, nas disposições que se criaram no ouvinte; outras, no próprio discurso, pelo que ele demonstra ou parece demonstrar. Obtém-se a persuasão por efeito do caráter moral, quando o discurso procede de maneira que deixa a impressão de o orador ser digno de confiança [...] Obtém-se a persuasão nos ouvintes, quando o discurso os leva a sentir uma paixão [...] Enfim, é pelo discurso que persuadimos, sempre que demonstramos a verdade ou o que parece ser a verdade, de acordo com o que, sobre cada assunto, é suscetível de persuadir.”

Sem dúvida, o caráter do orador é fundamental, pois uma pessoa íntegra ganha mais facilmente a confiança do auditório, despertando nele maior predisposição para ser persuadido. Mas, trata-se aqui da impressão que o orador dá de si mesmo, mediante o seu discurso e não do seu caráter real ou a opinião que previamente têm os ouvintes sobre ele.

Aristóteles, além de analisar e sistematizar os recursos argumentativos, estuda também os fatores psicológicos da persuasão, a começar pelo caráter (*ethos*) do orador.

Para despertar a confiança nos ouvintes, o orador precisa que estes lhe reconheçam três qualidades: racionalidade, excelência e benevolência. Porque se o orador não é racional na sua maneira de pensar, então será incapaz de descobrir as melhores soluções. Já um orador racional, mas, sem escrúpulos, pode encontrar a solução ótima, entretanto, ou não a comunica, ou tenta enganar. Só num homem ilustre, ao mesmo tempo racional, excelente e bondoso, pode-se confiar. Logo, o orador deve dar a impressão de que possui tal caráter, se pretende persuadir, pois o seu êxito não depende só do que disser, mas, também da imagem que de si próprio projetar no auditório.

Sendo importante que o orador saiba dar a impressão de possuir um caráter digno de confiança, é igualmente necessário que conheça o caráter dos seus ouvintes e a ele saiba adaptar-se.

Na visão de Aristóteles, o orador de êxito busca estrategicamente influenciar o estado de ânimo do seu auditório, provocando-lhe as emoções ou paixões (*pathos*) que mais convenham à causa, pois este despertar das paixões adequadas no auditório é um dos mais importantes recursos persuasivos. De acordo com a emoção que experimentam num dado momento, os jurados estarão predispostos a decidir num sentido ou no seu oposto.

Em Aquino (*op.cit.*), encontramos uma das possibilidades estratégicas analisadas por Erlich que diz o seguinte: “Certos argumentos podem ser formulados de modo a impedir que as pessoas vejam as coisas com objetividade, com racionalidade...”

Tomemos os fragmentos abaixo como caracterização da estratégia argumentativa citada, a qual foi amplamente utilizada pelo advogado.

“Em primeiro lugar, Excelências, eu queria vos dizer que, nesses quarenta e três anos de exercício da advocacia, já fiz mais de seiscentos júris e posso garantir a Vossas Excelências que jamais enganei um réu.”

“Fica designado o Dr...¹³ para defender esse réu. Aqui, eu gostaria de fazer um parênteses. Senhores jurados, eu, com setenta e três anos e meio de idade, quarenta e três dos quais dedicados à arte de ser a vez e a voz daqueles que não as têm. Eu me orgulho muito de ser advogado. Já fiz onze operações delicadíssimas, inclusive de ponte de safena, inclusive de um tumor que foi tido como maligno, mas não morri até hoje. Fiz outras operações, de estômago, entre outras. Eu devo ser o advogado com a OAB mais baixa de Sorocaba [...]”

“Eu sinto orgulho de ser advogado, mas nunca, nunca me sinto tão orgulhoso como quando alguém que não tem advogado, o juiz nomeia este velho cansado para ser seu advogado, onde eu não ganho absolutamente nada. O Dr. Juiz de Direito é testemunha disso, quantas vezes eu já fui nomeado advogado dativo, que ganha uma verba do Estado para defender. Eu nunca peguei um tostão do Estado para defender. Nunca pedi a verba que é devida, mas eu nunca me sinto tão grande advogado como quando defendo quem não pode me pagar. Que me tira não só um dia, mas vários dias para preparar a defesa.”

“[...] mas, mais importante que a minha saúde é eu defender um inocente, sem ganhar nada, eu que preciso ainda advogar aos setenta e três anos e meio de idade porque nasci pobre, sempre fui pobre e se Deus quiser vou morrer pobre, mas honrado.”

“Deus sabe em que situação, por exemplo, nós estamos hoje aqui, Deus sabe. Eu não quero dizer, porque não vim aqui por piedade de ninguém. Eu vim aqui buscar justiça para aquele moço que está ali, com dezoito anos de idade, honesto, honrado, que nunca praticou nenhum delito.”

“Pedi forças ao bom Deus para que eu pudesse levar a bom termo a missão que hoje eu tenho; que Ele me iluminasse, que me desse forças para poder cumprir a minha enorme missão de poder defender aqueles que não podem me pagar, mesmo eu necessitando trabalhar.”

¹³ Optamos por não divulgar o nome do advogado envolvido no caso, mas entenda-se que, aqui, ele cita seu nome completo.

Com relação às marcas linguísticas, notadas por meio dos operadores discursivos, Petri (2001) afirma que eles desempenham um papel fundamental na orientação argumentativa do discurso, pois são como encadeadores discursivos que indicam as conclusões para as quais os enunciados apontam. Para essa autora, “[...] esses elementos gramaticais, inscritos na própria língua, deixam marcas precisas da argumentação linguística no discurso. Todo discurso os apresenta em maior ou menor grau, não havendo, pois, um discurso neutro.” (Grifo nosso)

O discurso jurídico, conforme pudemos observar, por suas características próprias, é altamente argumentativo/persuasivo e faz uso em larga escala desses operadores. Recortamos de todo o discurso¹⁴ do advogado, o marcador **SE**, o qual foi largamente utilizado.

Esse marcador indica uma forma de condicionar uma proposição a outra. Em outras palavras, quando inicia uma oração, exprime uma condição necessária para que se realize ou se deixe de realizar o que se declara na oração principal. É também um marcador hipotético e como se pode observar, existe uma espécie de jogo de hipóteses na argumentação do jurista que é repetido e marcado pelo operador discursivo em questão.

Para Koch (op.cit.), “**condicionais** são proposições formadas de duas partes ligadas pela conjunção **se**, em que a primeira, que encerra a condição, constitui o antecedente e a segunda, o conseqüente [...] A conseqüência pode ser **mediata** ou **imediate**. É mediata, quando não há nenhum termo comum entre as partes: elas se ligam por algo que se tem na mente e que não é expresso.” (grifo nosso) Atentemos para os fragmentos transcritos a seguir.

“**Se** estiver absolutamente claro, sem nenhuma nesga de dúvida de que foi ele que atirou, deveis responder SIM...”

“**Se** os tiros foram de cima para baixo, como é possível, do chão, um tiro pegar aqui e sair aqui? Isso é uma aberração jurídica e científica.”¹⁵

“**Se** tiverdes alguma incerteza sequer, então, tens que votar **NÃO**, porque isto é o que exige de vós a lei¹⁶ e é a posição em que estais agora como nós lemos e releemos muitas vezes a Vossas Excelências.”

“**Se** entenderdes, **se** tiverdes a mais absoluta certeza, votareis pelo Sim e ele estará condenado, mas **se** tiverdes alguma dúvida, a resposta é **NÃO** e estareis fazendo justiça.”

“**Se** responderdes Não, está encerrado o caso. O réu será absolvido.” (...).

“**Se** por uma desgraça, se por uma infelicidade responderdes Sim, sois livres para isso e o voto é completamente secreto.”

¹⁴ Ao todo, seu discurso durou duas horas e trinta minutos, divididos entre defesa e tréplica.

¹⁵ Aqui, ele grita e faz uso da ilustração quando mostra aos jurados, onde os tiros entraram e onde eles saíram. Faz isso repetidas vezes, inclusive na tréplica. Para Rodríguez (2003): “O advogado do tribunal do júri tem conhecimento de que as duas horas que tem para a primeira sustentação não podem ser gastas integralmente na explicação do processo, é necessário variar, distrair [...] A ilustração é a parte figurativa da argumentação que, sem afastar-se do tema defendido, fortalece-o.”

¹⁶ Usa o argumento de autoridade, quando cita a lei.

“Ireis responder Sim ou Não, se entenderdes que foi ele que realmente atirou, aí deveis responder SIM...”

“Se estais convictos de que ele é realmente o culpado, condenai-o.”

Diante desses exemplos, fica-nos evidente o jogo de hipóteses lançado pelo locutor. Ele se utiliza dessa estratégia para depositar toda a responsabilidade do julgamento nos ombros do seu auditório.

Demonstra, por meio do operador *Se*, as condições em que se encontra o réu. Dependendo das respostas (Sim ou Não) dos jurados, o acusado será condenado ou absolvido.

Considerações finais

Logo no início deste artigo, assinalamos que a argumentação é fundamental no discurso jurídico. Isso pôde ser evidenciado no decorrer de nossas observações, ao assistirmos e filmarmos a sessão do Júri da qual tratamos.

O contexto de que tratamos é o Tribunal do Júri; nele, tanto o promotor quanto o advogado exercem importantes papéis. Ao primeiro, cabe a acusação, ao segundo, a defesa do réu. Ambos se munem de todas as estratégias argumentativas possíveis para desenvolver bem seus papéis, cuja finalidade é fazer com que o auditório sucumba às suas ideias, aderindo-as, independentemente se estas são verdadeiras ou falsas.

Optamos por analisar o papel argumentador do advogado, mas, ao assistirmos à sessão do Júri da qual tratamos, observamos que existe todo um processo interacional bastante conflituoso entre as partes, tanto nos debates, quanto na réplica e na tréplica, bem como, nos apartes, entretanto, não discorreremos sobre esses tópicos, uma vez que nosso trabalho se estenderia por demais, mas convém registrar que todo esse contexto foi devidamente registrado por meio da filmagem que fizemos.

O advogado, ao exercer a função de defensor do réu, utilizou-se de vários recursos argumentativos a fim convencer/persuadir os jurados para que o seu cliente fosse absolvido, pois este era o seu objetivo. Não havia provas concretas de que seu cliente era inocente, diante disso, o jurista apelou para as emoções e para a sensibilidade do seu auditório, por diversas vezes.

Usou a autoridade de Deus ao proferir o seu discurso, citando o nome do Pai, em várias ocasiões, inclusive tratando seu auditório como se fossem representantes do próprio Deus, rezando em latim, no começo e no fim da sua argumentação para que o Salvador estivesse orientando e iluminando as mentes ali representadas. Nota-se aqui, a persuasão fortemente manifestada. Em Citelli (2004), temos o seguinte: “Uma das formações discursivas na qual se reconhece a presença da persuasão é a religiosa [...] Deus não fala [...]; quem fala em seu nome não é dono do discurso: o agente é apenas o veículo, porta-voz da palavra do Senhor.”

Citelli está se referindo aos pastores, padres, rabinos, entre outros, mas, entendemos que, ao falar inúmeras vezes em nome de Deus, durante o seu discurso, o advogado quase se confundia com a figura desses religiosos citados.¹⁷

Ao falar do seu próprio caráter, repetidas vezes, lembrou sua plateia daquilo que esta já sabia, frisando suas virtudes, bem como suas dificuldades em função da idade avançada e das doenças que teve e que ainda tem, estratégia esta que demonstra novamente o caráter emotivo, ou seja, persuasivo sobre os jurados.

Lança diversas hipóteses, por meio do marcador SE, mas todas elas convergem para uma única direção, jogar a responsabilidade da condenação “injusta” do réu sobre os jurados, uma vez que, segundo ele, as provas não eram suficientes para condená-lo.

Pouco se viu de argumentos concretos, verdadeiros, palpáveis, em seu discurso, mas há que se reconhecer que, ao seguir a teoria aristoteliana, o advogado manteve a atenção dos jurados do começo a fim de sua prédica, principalmente quando retomava suas ideias acerca de si próprio.

Outra estratégia observada e pouco comentada foi a utilização dos recursos prosódicos. Quando não queria que o promotor escutasse alguma afirmação, abaixava sensivelmente a voz. Quando queria enfatizar algum argumento, no qual sentia-se seguro, chegava aos gritos, levantando as mãos para o céu, batendo fortemente na mesa dos jurados.

Esses recursos são permissíveis por meio da modalidade discursiva falada, sobre a qual explicitamos no primeiro capítulo. A espontaneidade e a naturalidade dos gestos do advogado complementaram a sua fala, enfatizando aquilo que, para ele, era fundamental para que a adesão de seu auditório ocorresse.

Apesar de todo o seu empenho como argumentador, não houve adesão dos jurados às suas ideias. O júri foi unânime ao votar SIM, ou seja, ao condenar o réu a cumprir pena por seu delito.

A argumentação no discurso do Tribunal do Júri é extremamente ampla, nesse contexto, há diversas estratégias em jogo, no qual, tanto o ato de convencer quanto o de persuadir são visíveis nos discursos das duas partes: acusação e defesa.

Com este trabalho, pudemos conhecer mais de perto esses juristas defendem suas ideias frente a um mesmo auditório, cuja finalidade única é conseguir a “adesão dos espíritos.”

Referências bibliográficas

AQUINO, Zilda Gaspar O. de (1997). **Conversação e Conflito: um estudo das estratégias discursivas em interações polêmicas.** Tese de Doutorado apresentada ao Departamento de Lingüística da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da USP.

ARISTÓTELES (1998). **Retórica.** Trad. Manuel Alexandre Júnior *et al.* Lisboa: Imprensa Nacional, Casa da Moeda.

¹⁷ Uma aluna nossa, presente na plateia, perguntou-nos se, além de ser advogado, este era também padre, confundindo-se em função das manifestações a Deus feitas pelo jurista.

BARROS, Diana L. P. de. e MELO, Zilda M. Z. C. (1990). Procedimentos e Funções da Correção na Conversação. In PRETI, D. e URBANO, H. (orgs.) *A Linguagem Falada Culta na Cidade de São Paulo*. São Paulo: T. A . Queiroz - FAPESP. v. IV.

BITTAR, Eduardo C; B. (2001). *Linguagem Jurídica*. São Paulo: Saraiva.
CASTILHO, Ataliba T. de. O Português Culto Falado no Brasil - História do Projeto NURC / BR(1990). In PRETI, D. e URBANO, H. (orgs). *A Linguagem Falada Culta na Cidade de São Paulo*. São Paulo: T. A . Queiroz - FAPESP. v. IV

ERLICH, Frances D. de (1993). *La Interaccion Polemica: Estudio de las Estrategias de Oposición en Francés*. Caracas: Universidad Central de Venezuela.

FÁVERO, Leonor L. (2002). *Coesão e Coerência Textuais*. São Paulo: Ática.
GNERRE, Maurizio. (2001). *Linguagem, Escrita e Poder*. São Paulo: Martins Fontes.

HENRIQUES, Antonio *et al.* (2000). *Curso de Português Jurídico*. 8. ed. São Paulo: Atlas.

KOCH, Ingedore G. V. (1996). *Argumentação e Linguagem*. 4. ed. São Paulo: Cortez.

MAINGUENEAU, Dominique (1991). *L'analyse du Discours*. Paris: Hachette.

MARCUSCHI, L.A. (1991). *Análise da conversação*. São Paulo: Ática.

_____. (2001). *Da Fala para a Escrita*. 2. ed. São Paulo: Cortez.

MONTEIRO, Cláudia S. (2003). *Teoria da Argumentação Jurídica e Nova Retórica*. 2ª ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris.

NORONHA, E. M. (1989). *Curso de Direito Processual Penal*. 19. ed. São Paulo Saraiva.

PERELMAN, C. *et.al.* (1996). *Tratado da Argumentação - A Nova Retórica*. Tradução Maria Ermantina G. G. Pereira. São Paulo: Martins Fontes.

PETRI, Maria José C. (2000). *Argumentação Linguística*. São Paulo: Plêiade. REALE, Miguel (1973). *Filosofia do Direito*. São Paulo: Saraiva.

RODRIGUES, Ângela C. S. (1997). *Língua Falada e Língua Escrita*. In PRETI, D. (org.). *Análise de Textos Oraís*. 3. ed. FFLCH/USP. São Paulo: Humanitas.

RODRÍGUEZ, Víctor G. (2003). *Argumentação Jurídica - Técnicas de Persuasão e Lógica Informal*. 2ª ed. Campinas: LZN.

URBANO, H. (1997). Marcadores conversacionais. In PRETI, D. (org.). *Análise de Textos Oraís*. São Paulo, 3. ed. FFLCH/USP. São Paulo: Humanitas.

_____ (2000). **Oralidade na literatura - o caso Rubem Fonseca**. São Paulo: Cortez.

VANOYE, Francis. (1996). **Usos da Linguagem - Problemas e Técnicas na Produção Oral e Escrita**. São Paulo: Martins Fontes.

VIEHWEG, Theodor (1986). **Tópica y Jurisprudência**. Trad. Luís Díez - Picazo Ponce de Leon. Madri: Taurus.