



Interativa

Linguagem e Comunicação Jurídica

Autora: Profa. Cibele Mara Dugaich
Colaboradora: Profa. Elizabeth Nantes Cavalcante

Professora conteudista: Cibeles Mara Dugaich

Tem bacharelado em Língua e Literatura Inglesa (1980), Licenciatura Plena em Língua e Literatura Inglesa (1981) e mestrado em Linguística Aplicada ao Ensino de Línguas (1993) pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC-SP. É doutora em Linguística (2001) pelo Instituto de Estudos da Linguagem da Universidade Estadual de Campinas – Unicamp. É bacharel em Direito (2011) pela Universidade Paulista – UNIP.

Iniciou a carreira de docente no Colégio Objetivo Júnior em 1978. Foi professora e orientadora pedagógica no Instituto de Idiomas Yázig (de 1979 a 1986), ministrou aulas na Universidade Estadual Paulista – Unesp (de 1991 a 1997), no Centro de Línguas da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo – FFLCH-USP (de 1993 a 2003), na Faculdade de Tecnologia – Fatec (2001), no Programa de Pós-graduação *lato sensu* da Universidade Iberoamericana (de 2001 a 2003) e na Faculdade de Comunicação e Filosofia da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC-SP (de 2002 a 2006). Coordena cursos de Pós-graduação *Lato Sensu* de Especialização em Língua Inglesa e Tradução (desde 1997), Especialização em Língua Inglesa (desde 2011) e Capacitação em Língua Inglesa (desde 2015).

Na UNIP, atua na carreira docente desde 1986. É professora titular, ministrando disciplinas nas áreas de direito penal, direito e globalização, filosofia do direito, português instrumental jurídico, linguagem e comunicação jurídica e história do direito. É assessora da Coordenação de Direito do *campus* Paraíso desde agosto de 2017.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)

D866l Dugaich, Cibeles Mara.

Linguagem e Comunicação Jurídica / Cibeles Mara Dugaich. –
São Paulo: Editora Sol, 2021.

72 p., il.

Nota: este volume está publicado nos Cadernos de Estudos e
Pesquisas da UNIP, Série Didática, ISSN 1517-9230.

CDU 340.113

U510.97 – 21

Prof. Dr. João Carlos Di Genio
Reitor

Prof. Fábio Romeu de Carvalho
Vice-Reitor de Planejamento, Administração e Finanças

Profa. Melânia Dalla Torre
Vice-Reitora de Unidades Universitárias

Profa. Dra. Marília Ancona-Lopez
Vice-Reitora de Pós-Graduação e Pesquisa

Profa. Dra. Marília Ancona-Lopez
Vice-Reitora de Graduação

Unip Interativa – EaD

Profa. Elisabete Brihy
Prof. Marcello Vannini
Prof. Dr. Luiz Felipe Scabar
Prof. Ivan Daliberto Frugoli

Material Didático – EaD

Comissão editorial:

Dra. Angélica L. Carlini (UNIP)
Dr. Ivan Dias da Motta (CESUMAR)
Dra. Kátia Mosorov Alonso (UFMT)

Apoio:

Profa. Cláudia Regina Baptista – EaD
Profa. Deise Alcantara Carreiro – Comissão de Qualificação e Avaliação de Cursos

Projeto gráfico:

Prof. Alexandre Ponzetto

Revisão:

Giovanna Oliveira

Sumário

Linguagem e Comunicação Jurídica

APRESENTAÇÃO	7
INTRODUÇÃO	7

Unidade I

1 LINGUAGEM E COMUNICAÇÃO JURÍDICA	9
1.1 O texto argumentativo jurídico e suas características	9
1.2 Formações imaginárias	10
2 TESES ARGUMENTATIVAS PRIMÁRIAS E SECUNDÁRIAS	16
3 AUDIÊNCIA PARTICULAR E UNIVERSAL	21
4 LUGARES DA ARGUMENTAÇÃO	28
4.1 Lugar de quantidade	29
4.2 Lugar de qualidade	30
4.3 Lugar de ordem	30
4.4 Lugar da essência	31
4.5 Lugar da pessoa	32
4.6 Lugar do existente	32

Unidade II

5 HIERARQUIA DE VALORES	38
6 RETÓRICA E ORATÓRIA	41
7 ARGUMENTAÇÃO JURÍDICA: OS DIFERENTES TIPOS DE ARGUMENTAÇÃO	47
7.1 Estratégias argumentativas	48
7.1.1 Argumento de autoridade	48
7.1.2 Argumento de causa e consequência	50
7.1.3 Argumento de exemplificação ou ilustração	51
7.1.4 Argumento de provas concretas ou princípio	52
7.1.5 Argumento por analogia	52
7.1.6 Argumento de mudança de foco	53
7.1.7 Argumento por absurdo	54
7.1.8 Argumento por exclusão	55
8 LÓGICA JURÍDICA	55
8.1 A lógica formal <i>versus</i> a lógica dialética no direito	56
8.2 As concepções filosóficas de Chaïm Perelman sobre a lógica jurídica	57

8.3 As concepções filosóficas de Robert Alexy sobre a lógica jurídica	59
8.3.1 Regras básicas.....	60
8.3.2 Regras da razão	60
8.4 As concepções filosóficas de Luíz Recaséns Siches sobre a lógica jurídica.....	61

APRESENTAÇÃO

Considerando-se as propriedades e particularidades do gênero discursivo jurídico, esta obra apresenta uma reflexão sobre a estrutura argumentativa desse gênero para propiciar um aprendizado teórico com exemplos práticos comentados.

Nosso principal objetivo é propiciar ao aluno uma reflexão sobre o gênero discursivo jurídico com ênfase no percurso da sua estrutura argumentativa, tendo como objeto de nossa reflexão o discurso jurídico enunciado no tribunal do júri, devido à particularidade e à especificidade constitutivas desse discurso, que se realiza em um contexto de singulares complexidades.

Esclarecemos aspectos teóricos com ilustrações e discussão sobre argumentação, teses primárias e secundárias, valores, hierarquia de valores, oratória e retórica, estratégias argumentativas e lógica jurídica.

INTRODUÇÃO

Ao propormos uma reflexão sobre o gênero discursivo jurídico, compreendemos a premente necessidade de concentrarmos nossos esforços na estrutura argumentativa desse discurso, porque esse é o mecanismo mais eficiente para que o sujeito conquiste a adesão de seus interlocutores.

Nossa discussão se detém no tribunal do júri como lugar de enunciação do gênero discursivo jurídico. Nossa escolha por essa enunciação se deve às suas condições de produção e circunstâncias de enunciação, seja ela constituída por um texto escrito ou oral – verbal ou não verbal –, independentemente do enunciador ou do interlocutor, dos referentes, do lugar social que ocupam e do lugar de enunciação do qual falam.

No universo do gênero discursivo jurídico, todo discurso se organiza para conquistar seu objetivo principal, que é a adesão de seus interlocutores às teses que defendem em um contexto marcado por complexidades linguísticas e discursivas, regras, normas, leis, habilidades linguísticas e discursivas daqueles que têm direito à palavra na enunciação do plenário do júri.

O rito da enunciação do plenário do júri leva seus enunciadores – promotor de justiça e defensor – a se esmerarem para responder ao grande desafio de orientar a decisão dos interlocutores – jurados e juiz. Tais habilidades se entrelaçam concomitantemente em contextos complexos que colocam enunciador e interlocutor sob intensa pressão, na medida em que o direito trata de questões que, por excelência, são marcadas por divergências entre as partes envolvidas.

A história do sujeito e do interlocutor, constituída pelas formações ideológicas, imaginárias e discursivas, memória e inconsciente de seu gesto de leitura, bem como as condições de produção (contexto sócio-histórico) e circunstâncias de enunciação (contexto que cerca o fato) constitutivas do discurso tornam imprescindíveis a seleção de referentes e estratégias argumentativas eficazes para preencher os requisitos do ato de persuadir e dissuadir para que o objetivo do sujeito seja alcançado.

Unidade I

1 LINGUAGEM E COMUNICAÇÃO JURÍDICA

1.1 O texto argumentativo jurídico e suas características

A necessidade de estabelecer uma relação de comunicação eficiente dentro do gênero discursivo jurídico nos impõe compreender esse gênero quanto à estrutura argumentativa que o sustenta e o constitui. Quando falamos em estrutura argumentativa, temos de ter em mente o modo como o discurso jurídico se constrói em conformidade com as normas que esse gênero requer, não apenas no que se refere às regras gramaticais, à observância da língua padrão, à diversidade de vocabulário próprio, técnico e formal, como também com relação às normas e às leis que fundamentam esse discurso tão peculiar.

Para que se possam compreender os aspectos que funcionam na formação do processo do livre convencimento, é fundamental que se compreenda como funciona a memória, o imaginário e os aspectos ideológicos sobre os quais esse discurso tem-se construído ao longo de toda história constitutiva das ciências jurídicas, bem como do fato ao redor do qual o discurso se mobiliza, independentemente, da área do direito que deverá contemplar esse mesmo fato.

O convencimento dos interlocutores do discurso jurídico, na realidade, resulta de um processo trabalhado de modo a instaurar sentidos capazes de promover junto aos interlocutores a sensação de liberdade de julgar, quando, na verdade, os caminhos possíveis parecem ser bem reduzidos em função de uma argumentação bem estruturada.

Na realidade, uma relação impecável que se estabelece entre aquele que tem o poder de voz, aquele que se inscreve como interlocutor e aquilo ou aquele sobre o que ou quem se fala permite que muitos discursos se imiscuem entrelaçados sob uma aparente homogeneidade, quando, na verdade, são heterogêneos por excelência.

Nosso objetivo é o de propiciar uma importante reflexão sobre a formação da estrutura argumentativa do gênero discursivo jurídico, para promover uma reflexão sobre as características desse gênero discursivo, de maneira que possamos lidar com suas especificidades e particularidades no que tange aos diferentes lugares de enunciação, nos quais se realiza, às diferentes formações discursivas que podem enunciar nesses lugares, às formações imaginárias que atravessam esse discurso e aos diferentes discursos que o constituem, bem como em relação às diferentes estratégias capazes de consolidar sua argumentação recorrente e sólida.

O gênero discursivo jurídico enunciado no tribunal do júri nos propicia observar a complexidade de um discurso que se realiza pelo texto oral verbal e não verbal, que se caracteriza pelo duelo entre as partes (promotor de justiça e advogado de defesa), que tem interlocutores leigos (jurados) e técnico

(juiz), cujo poder de decisão é soberano desde que não haja razão para nulidade, que coloca o réu frente a frente com seus julgadores e, finalmente, por ter como referente um crime que atinge a vida, o que torna todo percurso argumentativo muito delicado.

Em função dessas particularidades, esse discurso se realiza a partir de um diversificado leque de estratégias argumentativas que têm como alvo um mesmo público de interlocutores, os mesmos enunciadores, ainda que tenham objetivos opostos – enunciador/promotor de justiça, enunciador/defensor, os mesmos referentes/vítima, referente/réu, interlocutor/juiz, interlocutores/jurados e o principal referente/a vida.

Para melhor conhecermos a estrutura argumentativa do gênero discursivo jurídico, entendemos a necessidade de discutirmos as formações imaginárias e a argumentação por antecipação, segundo Pêcheux (1969), para, posteriormente, discorrermos sobre a nova retórica, segundo proposta de Perelman (1982).



Saiba mais

Consulte:

PÊCHEUX, M. Análise Automática do discurso. In: GADET, F.; HAK, T. (org.). *Por uma análise automática do discurso*. Campinas: Editora da Unicamp, 1990.

1.2 Formações imaginárias

Segundo o autor, o processo discursivo supõe a existência de formações imaginárias que, de forma sistemática, são assim representadas (PÊCHEUX, 1990, p. 83):

Quadro 1

Significação da expressão	Questão implícita cuja "resposta" subentende a formação imaginária correspondente
Imagem do lugar de A para o sujeito colocado em A	"Quem sou eu para lhe falar assim?"
Imagem do lugar de B para o sujeito colocado em A	"Quem é ele para que eu lhe fale assim?"
Imagem do lugar de B para o sujeito colocado em B	"Quem sou eu para que ele me fale assim?"
Imagem do lugar de A para o sujeito colocado em B	"Quem é ele para que me fale assim?"

No tocante ao referente, acentuamos que a enunciação do tribunal do júri revela-se um momento muito particular, na medida em que, por natureza é constituído por vários referentes – réu, vítima, testemunhas, informantes, peritos.

Quadro 2

Significação da expressão	Questão implícita cuja "resposta" subentende a formação imaginária correspondente
"Ponto de vista" de A sobre R	"De que lhe falo assim?"
"Ponto de vista" de B sobre R	"De que ele me fala assim?"

Quando tratamos de documentos constitutivos do elenco de provas e laudos inscritos no processo que chega ao tribunal do júri, temos de considerar o aspecto da legitimidade, como fonte de credibilidade. A referida legitimidade confere não somente credibilidade ao documento, como também o transforma em argumento altamente persuasivo, uma vez que, laudos necroscópicos, periciais e documentos oficiais têm de ser, necessariamente, assinados por especialistas que, aliás, detêm a legitimidade que os torna essenciais à enunciação do júri no tocante ao argumento de autoridade.

Até mesmo contra-argumentos podem ser trabalhados por antecipação por intermédio das formações imaginárias com o interlocutor virtual que, na realidade, é constitutivo de toda elaboração do texto, seja este escrito ou oral, verbal ou não verbal. O sujeito consegue supor a escala de valores que seu interlocutor prioriza, o que lhe permite fazer uso desse recurso com propriedade na busca de adesão às teses que apresenta.

É a partir das relações de imagens: eu – outro e referente que o sujeito passa a lidar com um interlocutor imaginário e elencar seus possíveis argumentos para conquistar a adesão à tese que defende. Logo, priorizando seu principal objetivo, o sujeito seleciona criteriosamente os argumentos a serem abordados e o faz de modo a enfraquecer os de seu oponente (PÊCHEUX, 1990).

O fato de o sujeito conceber seu percurso argumentativo por antecipação nos propicia a condição de entender que o sujeito retoma o discurso do outro como mecanismo capaz de enfraquecer o argumento do seu interlocutor ou oponente, refutando-o antes mesmo que este último possa fazê-lo. Dizendo de outro modo, podemos afirmar que, por antecipação, o sujeito silencia a voz do outro antes que este possa ter direito de voz para contra-argumentar com ele (sujeito).

É também por antecipação que o sujeito inscreve em seu fio discursivo argumentos contrários ao seu objetivo. O fato de apresentar diferentes lados da questão que aborda lhe permite demonstrar conhecimento do assunto. Contudo, trabalha o contra-argumento sem lhe atribuir valores positivos, muito pelo contrário, acentua seus pontos mais frágeis e acaba por enfraquecê-lo, de maneira que este já terá perdido seu valor persuasivo, no caso de o outro que é retomado vier a servir-se do mesmo argumento posteriormente.

À medida que o sujeito antecipa os argumentos de seu interlocutor, podemos observar que ele procede a apagamentos e a reformulações que lhe possibilitam mesclar diferentes vozes em um mesmo texto. O outro passa a ser constitutivo do discurso do sujeito, porém, não de forma explícita. Ao deslocá-lo, o sujeito passa a significá-lo diferentemente, dada às condições de produção (contexto sócio-histórico) e às circunstâncias de enunciação (contexto que circunda os fatos) constitutivas do discurso que detêm fundamental importância na direção de sentidos que se instauram. Ao promover

esse movimento discursivo, o sujeito significa-o como sendo seu, na medida em que não deixa marcas que possam identificar o outro que retoma.

O sujeito demarca a voz do outro que retoma, seja este seu cúmplice ou seu oponente, demarcando sua voz. A esta forma de inclusão da voz do outro no discurso do sujeito, denominamos de **forma mostrada** ou de **forma marcada**.

Para tanto, o sujeito se vale de marcas como discurso direto, indireto, indireto livre, ou do uso de outras marcas, a saber: aspas, itálico, negrito, sublinhado, letras de outras fontes, maiúsculas, coloridas, enfim, formas capazes de chamar a atenção do interlocutor de modo a remeter a um outro sujeito, conforme Authier-Revuz (1983).

Não entendemos que estes recursos, simplesmente, revelem uma submissão do sujeito às normas impostas pelo princípio de autoria (ORLANDI; GUIMARÃES, 1988) que, por sua vez, exigem que se faça referência ao autor das ideias e palavras retomadas, sob pena de o sujeito se incorrer em plágio, por se apropriar do dizer do outro sem que ele lhe confira os créditos de direito de autoria.

Consideramos que o sujeito proceda às marcas que evidenciam os limites dos diferentes dizeres que inscreve em seu espaço discursivo não somente porque esteja respeitando as regras do princípio de autoria, mas também porque lhe convém demarcar o que é do outro para significar que o não marcado é seu, sobretudo porque o sujeito é atravessado pela ilusão de ser origem do seu dizer.



Observação

Acreditamos que essas marcas detenham o poder de permitir que o sujeito possa marcar a posição que rejeita, refutar posições contrárias à sua ou ainda reafirmá-las, para, em seguida, negá-las, porém, sempre orientado pela coerência discursiva com seus objetivos.

A argumentação por antecipação nos propicia condições de compreender a natureza própria da direção argumentativa do discurso, uma vez que propicia ao sujeito a possibilidade de experimentar o lugar do seu interlocutor, segundo nos ensina Pêcheux (1969).



Observação

Esse movimento de sentidos, instaurado pelo fato de o sujeito trazer para o seu fio discursivo o discurso do outro, explica a pluralidade de interlocutores que observamos, cujos discursos se entrelaçam na voz do sujeito. Ao trazer para o seio do seu discurso o argumento de seu interlocutor, o sujeito passa a significá-lo de outro lugar, redirecionando, desse modo, a direção de sentidos do discurso que retoma em seu próprio benefício.

A condição de o sujeito mobilizar outros discursos em seu espaço discursivo lhe propicia a possibilidade de parecer mais versado na questão sobre a qual discorre, dando provas de que a posição que escolhe não se dá por ignorância de outras possibilidades. Assim, enuncia um discurso sólido, mostra-se mais seguro e confiante em sua proposta, destruindo, de antemão, as possíveis críticas de seus interlocutores em relação à proposta que lhes submete.

O objeto de nossas discussões é o discurso do gênero discursivo jurídico, enunciado no tribunal do júri, um exemplo riquíssimo de mecanismos discursivos usados para estruturar seu percurso argumentativo, seja ele enunciado pelo sujeito que assume a posição de enunciador/promotor ou de enunciador/defensor que se dirigem aos interlocutores/jurados e juiz. Este discurso se faz ouvir em todas as fases dessa enunciação: cumprimentos; falas de declarantes, testemunhas, informantes e réu; debates, primeira enunciação formal; réplica, retomada por parte do enunciador/promotor; tréplica – momento de retomada do enunciador/defensor; votação por parte do Conselho de Sentença; formulação da sentença condenatória pelo enunciador/juiz.

Nesses recortes, não raro, podemos observar que o sujeito/enunciador se vale tanto do discurso verbal como não verbal enunciado pelos interlocutores/jurados e juiz. Gestos denotativos de desinteresse ou surpresa são constitutivos de um importante discurso que instaura sentidos importantes.

É intrigante pensar que um discurso não verbal possa ser enunciado, na medida em que temos a impressão de que o não verbal não tenha essa propriedade. Na realidade, temos de considerar que há um imenso espaço de sentidos que pode ser significado pelo não verbal – gestos, olhares e até mesmo movimentos corporais têm potencial de significar.



Lembrete

Precisamos ter em mente que o discurso se estende aos efeitos de sentido. Em outras palavras, o que importa é o sentido que se instaura, que significa junto aos interlocutores, não importa se ele tenha sido verbal ou não verbal.

Temos, portanto, um sujeito que assume a posição de enunciador/promotor ou de enunciador/defensor que, durante suas considerações, procede a reformulações em seu discurso a partir do que o não verbal significa pelas reações dos interlocutores/jurados. Esses sujeitos enunciadores podem transformar seu dizer, reformulando sua fala, ajustando-a ao que considera ser mais conveniente.



Lembrete

Reelaborações discursivas imprimem uma nova direção de sentido do que é reformulado. Seja por ênfase, retificação, ratificação, apagamentos ou acréscimos, um novo argumento ganha uma nova interpretação e reformula a interpretação anterior dos interlocutores/jurados que, por sua vez, pode ser desfeita, ganhar mais força ou ainda gerar ambiguidades de sentido.

Não podemos deixar de considerar que as circunstâncias de enunciação de um tribunal do júri impõem formalidades e procedimentos – declarações, interrogatório do réu, falas de autoridades que participam das diferentes fases, apresentação de provas, laudos, exames periciais, falas dos sujeitos enunciadore/promotor e defensor, réu, juiz, repetições e reformulações, réplica do enunciadore/promotoria e tréplica do enunciadore/defensor, enfim, muitos detalhes que tornam tudo muito tenso e cansativo.



Observação

Nos momentos finais da enunciação do tribunal do júri – réplica e tréplica, pode haver severo risco discursivo, ou seja, formulações precipitadas por parte dos enunciadore/promotor ou defensor podem pôr fim a todo um percurso argumentativo, cuidadosamente elaborado desde o início dos trabalhos do júri.

Logo, é importante considerar que a eficácia do argumento depende de uma análise das condições de produção (contexto sócio-histórico) e das circunstâncias de enunciação (contexto que circunda o fato). Há que se fazer uma análise cuidadosa dessa particular enunciação, levando em conta aspectos constitutivos do discurso que determinam a eficácia dos sentidos que se instauram.

Exemplo de aplicação

Na abertura dos trabalhos do tribunal do júri do caso Isabela Nardoni, em 22 de março de 2010, o enunciadore/promotor chamou para prestar esclarecimentos a enunciadore/Ana Carolina de Oliveira, mãe da referente/vítima/Isabella Nardoni.

Durante suas declarações, a enunciadore/mãe da referente/vítima narrou a cena que viveu ao chegar ao local dos fatos, jardim do Edifício London (onde a menina foi encontrada após a ter sido atirada do 6º andar). A enunciadore/mãe da referente/vítima afirmou que, enquanto a referente/vítima estava sendo atendida pelos socorristas, ela colocou a mão no peito da referente/vítima e percebeu que o coração dela estava muito acelerado, mas que, aos poucos foi diminuindo, depois que a enunciadore/mãe lhe disse que ficasse calma, porque estava ao seu lado e que estava tudo bem.

Nesse momento, uma interlocutora/jurada chorou.

O sujeito/enunciadore/defensor depois pediu que a enunciadore/mãe da referente/vítima permanecesse incomunicável porque o enunciadore/defesa desejava, ao final, fazer acareação entre a enunciadore/mãe da vítima e o referente/réu/Alexandre Nardoni.



Observação

Acreditamos que o enunciador/defensor tenha suposto que se a mãe da vítima assistisse aos trabalhos do júri, poderia se emocionar em diversos momentos, devido à exibição de fotos do referente/vítima, de possíveis declarações dos enunciadores/médico legista/peritos. Isso, certamente, despertaria empatia nos interlocutores/jurados, que também se emocionariam, o que poderia ter peso importante no momento da decisão final do júri.

Não há dúvidas de que para preservar a defesa ampla e irrestrita, o enunciador/juiz teve de concordar com a solicitação do enunciador/defensor, mantendo a referente/mãe da vítima incomunicável, o que gerou uma espécie de revolta na opinião pública, porque todos ficaram inconformados com o fato de a referente/mãe da vítima ser submetida a uma medida que reunia condições torturantes.

Exemplo de aplicação

No transcorrer dos trabalhos, o enunciador/juiz, por reiteradas vezes, pediu ao enunciador/defensor que repensasse a necessidade da acareação entre a referente/mãe da vítima e o referente/réu/Alexandre Nardoni. Isso porque as condições necessárias para que a acareação pudesse se concretizar estavam sendo questionadas, porque a referente/mãe da vítima dava provas de não reunir condições psicológicas para cumprir tal exigência.

Essa decisão, no entanto, não foi positiva para a defesa, porque todos ficaram indignados ao saber que a referente/mãe da vítima, além de reviver todo pesadelo da morte da filha que ocorrera em 29 de março de 2008, teria de ficar incomunicável o resto dos trabalhos do tribunal do júri. O resultado foi completamente negativo porque a referente/mãe da vítima ficou à beira de um surto psicótico. Seu psiquiatra precisou assisti-la, recomendando que fosse levada para sua casa. A acareação, portanto, não ocorreu, mas os efeitos de sentido da incomunicabilidade da referente/mãe da vítima instauraram profunda empatia em todos, o que pode ter levado os interlocutores/jurados a assumirem posição de representantes dos interesses da referente/mãe da vítima, como prova de solidariedade, condenando os referentes/réus Alexandre Nardoni e Ana Carolina Jatobá.



Observação

O exemplo citado nos dá provas incontestes de que o sujeito não tem controle sobre os efeitos de sentido que o discurso que enuncia poderá instaurar nos interlocutores. Acreditamos que o enunciador/defensor nunca teria escolhido a estratégia da incomunicabilidade do referente/mãe da vítima, caso pudesse prever o resultado de sua decisão.

Contudo, se o sujeito/enunciador/defesa tivesse analisado as condições de produção (contexto sócio-histórico constitutivas do discurso), bem como as circunstâncias de enunciação (contexto que circula o fato), saberia que a empatia para com a referente/mãe da vítima seria inevitável. É certo que é parte do imaginário humano que uma mãe que perde um filho sempre conta com a solidariedade de todos.

2 TESES ARGUMENTATIVAS PRIMÁRIAS E SECUNDÁRIAS

A argumentação é, na realidade, um jogo de inteligência estratégica, garantido pela habilidade de interpretar e de significar do sujeito. Nesse sentido, é fundamental considerar que compreender implica relacionar os sentidos com o universo de conhecimento do sujeito, enquanto interpretar vai muito além da mera capacidade de o sujeito decodificar o código linguístico. Interpretar implica atravessar o texto com a história do sujeito que interpreta e da sua capacidade de relacionar o conteúdo da sua interpretação com outros sentidos.

Significar resulta da condição de o sujeito traduzir seu gesto de interpretação a partir da sua história, reunindo ao contexto constitutivo do seu dizer com aquilo que deseja que seu interlocutor entenda.

Quando pensamos os efeitos de sentidos por esse viés, compreendemos que tudo esteja intrinsecamente relacionado, o que nos permite concluir que o sentido resulta de uma longa somatória de discursos, promovidos por diferentes discursos que se imiscuem e abrem para outras e novas possibilidades de sentido.

Quando elabora seu percurso argumentativo, o sujeito é orientado pelo seu objetivo primeiro que é o de conquistar adesão junto à comunidade de interlocutores à tese que lhe submete.

A estrutura geral de um texto argumentativo mais formal, redigido na norma culta ou língua padrão, apresenta-se na seguinte ordem: **introdução, desenvolvimento e conclusão**, mesmo que não sejam textualmente diferenciadas. Cada uma dessas partes tem como objetivo orientar o interlocutor a adotar a direção de sentidos que, de certa forma, se organiza para que este interlocutor possa fazer uma leitura tranquila, porém, na direção desejada pelo sujeito.

Cabe salientar que o referente do percurso argumentativo em si não goza da aceitação das partes naturalmente, porque é passivo da interpretação que os sujeitos/interlocutores lhe conferem, o que não se dá automaticamente de forma favorável. Cada um, a partir da sua história, aborda interpreta o referente em conformidade com valores constitutivos de suas formações ideológicas, imaginárias e discursivas. Assim, a marca essencial do texto argumentativo no gênero discursivo jurídico é a de recorrer a uma série de estratégias para fazer cumprir seu objetivo norteador.

Assim, temos de esclarecer que a tese primária será aquela que está intrinsecamente relacionada ao tema central, ao próprio tema em si. A tese secundária, por outro lado, é toda aquela que não está indiretamente relacionada ao tema. A tese secundária é muito importante porque é ela que dará sustentação para as teses primárias e, conseqüentemente, para o tema central.

Na **introdução**, o sujeito tem como foco principal conquistar a aceitação do interlocutor ao tema a ser tratado. Trata-se de uma breve menção ao referente/tema central, que apresenta as razões que suscitam a pertinência de se promover uma discussão a respeito do referido tema. O enunciador não deve se alongar para que não se infrinja na quantidade de informação, tornando o texto enfadonho, porque, no desenvolvimento, terá de usar as informações que terá desperdiçado na introdução.

Na realidade, na **introdução**, o sujeito/enunciador conquista o interesse do interlocutor sem lhe dar detalhes sobre o tema. No entanto, tem o dever de seduzi-lo a querer saber mais sobre o tema, uma vez que, a introdução aguça sua curiosidade.

Em um texto oral formal, como o da enunciação do tribunal do júri que é o objeto de nossa reflexão, também pode-se observar as etapas próprias do ritual do júri. Ritual este que confere legitimidade a todas suas etapas.

O tribunal do júri reveste-se de um ritual que determina que o discurso enunciado nesse lugar seja, necessariamente, formal, falado em norma culta pelos principais enunciadore (juiz, promotor, defensor, testemunhas, declarantes, informante e réu), marcado por um rito próprio que, igualmente, determina falas, vestimentas, procedimentos que não podem ser modificados ou ignorados.

O discurso que inaugura os trabalhos do tribunal do júri é constituído pelo sorteio dos interlocutores/jurados, seguido pelo juramento de compromisso pelos interlocutores/jurados, conduzido pelo enunciadore/juiz que é o presidente do tribunal do júri, seguido pelos cumprimentos do enunciadore/promotor e defensor que, por sua vez, submetem-se ao rito que se inicia pelos cumprimentos a todos aqueles que constituem aquela enunciação: presidente do tribunal do júri (interlocutor/juiz); membros do conselho de sentença (interlocutores/jurados); serventuários da justiça (interlocutores/funçoneários); público em geral (audiência). Os cumprimentos não se estendem aos interlocutores/testemunhas porque estas se encontram incomunicáveis em recinto separado.

É, na abertura dos trabalhos, que se inicia importante conquista em relação aos sujeitos/interlocutores. Contudo, temos de considerar que o contrário é verdadeiro, o que é preocupante, porque um deslize pode gerar um severo comprometimento dos possíveis momentos de empatia e verdadeira cumplicidade que, posteriormente, poderão comprometer a conquista de adesão dos interlocutores/jurados. Muitas vezes, é, na abertura, que, por algum deslize, o sujeito/enunciadore/promotor ou defensor compromete a conquista da adesão às suas teses.

Desenvolvimento: compreendemos que este momento possa ser considerado crucial no percurso argumentativo do gênero discursivo jurídico enunciado no tribunal do júri. Trata-se de um momento fundador da enunciação do rito do júri.

O rito do júri divide-se em: escolha dos integrantes do Conselho de Sentença; juramento do compromisso; cumprimentos; chamada das testemunhas, declarantes e informantes; interrogatório; debates; réplica e tréplica; votação; leitura da sentença condenatória.



Observação

Poderíamos dizer que os cumprimentos são a introdução e que o desenvolvimento começa com as testemunhas e se fecha com a finalização dos debates. A conclusão inicia-se com a réplica e se fecha com a leitura da sentença condenatória. Se avaliarmos o peso das partes que compõem a conclusão chegaríamos à conclusão de que todos, sem exceção têm importante papel na enunciação do tribunal do júri.

O enunciador/promotor que dá abertura aos trabalhos, seguido pelo enunciador/defensor terão o direito de voz no plenário, com o fim precípua de expor suas teses para conquistar a adesão de seus interlocutores/jurados e juiz.

É, nesse momento, que contra-argumentos devem ser derrubados por antecipação, mas é também, nesse mesmo momento, que o enunciador/promotor ou defensor corre o risco de alimentar seu oponente devido aos desdobramentos que a tese pode sofrer em função de declarações ou depoimentos e até mesmo de gestos e falas do próprio referente/réu quando submetido ao interrogatório.



Lembrete

O estado de alerta desse momento de enunciação é contínuo, porque compete ao enunciador/promotor ou defensor buscar contradições no discurso do oponente ou das testemunhas arroladas por eles.

O percurso desta reflexão nos permite entender que existe uma grande tensão na enunciação do tribunal do júri, sobretudo pelo fato de termos um contexto de enunciação marcado pelo texto oral verbal e não verbal, o que exige formulação e reformulação do percurso argumentativo de um momento para o outro, demandando competência linguística impecável, memória prodigiosa e profundo conhecimento do caso.

Na relação com testemunhas que passam a enunciar em plenário, o enunciador/promotor ou defensor, por intermédio de uma pergunta dirigida a um enunciador/testemunha consegue comprometer muito a tese de seu oponente ou ainda lançar dúvidas quanto ao interesse da enunciativa/testemunha na solução do caso, o que torna seu depoimento duvidoso.

Exemplo de aplicação

Em um caso de negativa de autoria de homicídio, a enunciativa/testemunha/vizinha de frente da referente/vítima afirma reconhecer o referente/réu, porque vira a referente/vítima sair para abrir o portão para o referente/réu às 17h.

Mais tarde, por volta das 18h, a enunciadora/testemunha afirma tê-lo visto descendo a rua bem perto do portão da casa da referente/vítima, porém, desta vez, a referente/vítima não o acompanhara. Passados quinze minutos, a irmã da referente/vítima entrou na casa e saiu gritando pela polícia porque encontrara a referente/vítima/ sua irmã morta.

Assim, a partir da versão da enunciadora/testemunha, a última pessoa que viu a referente/vítima viva foi o referente/réu que tinha motivação para matar a referente/vítima porque era o único beneficiário do seu seguro de vida. A situação do referente/réu se agravava ainda mais porque o referente/réu, na manhã do dia do crime, havia falado com o concunhado que o alertara de que a referente/vítima queira se divorciar dele porque não o amava mais.

Encerradas as perguntas do enunciadador/promotor, o enunciadador/defensor se dirigiu à enunciadora/testemunha e iniciou suas perguntas, questionando-a quanto à qualidade de visão que ela tinha no momento em que disse ter reconhecido o referente/réu, contextualizando que o possível reconhecimento se dera no dia 28 de maio às 18h quando já havia escurecido. A qualidade da visão da enunciadora/testemunha estava comprometida porque a enunciadora/testemunha estava do outro da rua que era de duas mãos e muito movimentada.

Outro fator que asseverava ainda mais a precisão do reconhecimento se prendia ao fato de a enunciadora/testemunha estar aguardando seu noivo que viria do lado oposto da rua. Como já havia escurecido, os carros já haviam acendido os faróis e o trânsito era mais intenso, era claro que a qualidade de visão da enunciadora/testemunha estava prejudicada.

O enunciadador/defesa conseguiu lançar dúvidas sobre a qualidade do reconhecimento do referente/réu. Na finalização da tréplica, retomou os detalhes do reconhecimento do referente/réu pela testemunha, porque, no final do outono, anoitece mais cedo, e, desse modo, a qualidade de visão da testemunha estava prejudicada, sobretudo porque não vira de frente, conforme ela mesma afirmara ele estava descendo a rua e estava usando calça e jaqueta jeans

O enunciadador/defesa frisou que poderia ter sido qualquer outra pessoa, visto que, a estatura e o físico do referente/réu não guardavam específicas características que poderiam distingui-lo significativamente.

Conclusão: momento de enunciação de grande responsabilidade para o enunciado/promotor ou defensor porque é o momento de enunciação no qual se deve fazer os arremates finais, acentuar o que mais interessa, aquilo que é imprescindível e que deve ficar marcado na memória dos interlocutores/jurados.

É igualmente o momento no qual o enunciadador/promotor ou defensor deve cuidar de apagamentos de argumentos passivos de dúvidas ou ainda daqueles que questionam a legitimidade ou a credibilidade daquilo que lhe interessa para conquistar a adesão dos interlocutores/jurados e juiz às teses que mais interessam ao sujeito/enunciador.



Observação

Cabe salientar que o enunciador/promotor ou defensor nunca deve super estimar seus interlocutores/jurados, acreditando que eles já estejam suficientemente alimentados ou orientados e que, portanto, têm plenas condições de formar sua convicção para definir o veredicto, no caso dos interlocutores/jurados ou a sentença condenatória, no caso do interlocutor/juiz, no tocante à formação da sua convicção jurídica.

A **conclusão** é uma etapa de fundamental importância que deve ser preparada com exímio cuidado, porque o fato de os enunciadores/promotor ou defesa estarem exaustos e os interlocutores/jurados e juiz estarem excessivamente cansados pode gerar uma espécie de esmorecimento discursivo, como se os enunciadores não tivessem mais força de enunciação para defender suas teses.



Observação

No caso de o enunciador/promotor optar pela réplica, necessariamente, o enunciador/defesa deverá segui-lo na tréplica. Esse momento, pode permitir o uso de uma estratégia argumentativa que surge com um fato novo e decisivo ou pela escolha da estratégia argumentativa que denominamos de coerência discursiva.

Trata-se de uma estratégia muito eficiente, mas também, muito complexa porque demanda domínio dos pontos abordados pelo enunciador oponente e pelo próprio enunciador que se serve dessa estratégia argumentativa. Tudo deve ser retomado de forma irregular, fugindo da ordem cronológica com que foram apresentados, porém, formando uma coerência discursiva impecável com a tese do enunciador. Tudo tem de fazer sentido com o objetivo do enunciador, seja ele promotor ou defesa. É por essa razão que esta estratégia não pode ser usada sem uma preparação cuidadosamente planejada.



Observação

O enunciador poderá inscrever em seu fio discursivo imagens, falas, partes do processo, fotos, laudos, tudo que fizer sentido para consolidar a conquista de adesão à tese que lhes apresenta. Os interlocutores/jurados e o juiz são cercados de verdadeiros flashes discursivos que constroem um percurso argumentativo peculiar. Se o enunciador escolher esta conclusão, certamente, terá de tê-la preparado muito antes e deverá reorganizá-la durante os trabalhos, porque esta estratégia não pode ser trabalhada de improviso.

Para se preparar para réplica e tréplica, ambos enunciadore da promotoria e da defesa, respectivamente, devem repensar todo percurso argumentativo que objetivaram e o real percurso que, de fato, se concretizou durante a enunciação do júri.

No caso da réplica, o enunciador/promotor deve rever aspectos que possam ter se desviado dos objetivos iniciais. Deve considerar novos elementos que possam ter comprometimento a conquista da adesão. Deve considerar o que possa não ter sido ficado suficientemente claro, para que tudo seja corretamente revisto na última etapa da sua enunciação. Deve prever ainda, aspectos que o enunciador/defesa poderá levantar, para refutar, ainda na réplica, pelo enunciador/promotor antes que o enunciador/defensor pudesse se pronunciar na tréplica. Cabe lembrar que a réplica é a última enunciação do enunciador/promotor.

No caso da tréplica, o enunciador/defensor precisa ser muito pontual, porque deve reformular seu texto se preciso em função de alguma coisa que o enunciador/promotor possa falar na réplica.

Exemplo de aplicação

Na réplica do enunciador/promotor, Francisco Cembranelli, no fechamento do júri do caso Isabella Nardoni, apresentou uma retomada de todo contexto por intermédio da estratégia de coerência discursiva.

A estratégia de coerência discursiva permite que o sujeito retome todos os temas, retome enunciados de seu oponente, seus próprios, daqueles que tiveram o direito à voz. De repente, num ritmo perfeito, o enunciador/promotor discorre com propriedade sobre diversos pontos, a partir de uma escolha lexical impecável, retomando flashes que formavam a memória dos seus interlocutores de tal modo que reconstrói o texto com absoluta coerência com suas teses. Fortalece a frieza, indiferença, irresponsabilidade e peculiar potencial agressivo do referente/réu/Alexandre Nardoni, acentuando seu caráter violento.

Ao final, o enunciador/promotor retoma a imagem que não saíra do imaginário dos interlocutores/jurados – a da referente/mãe da vítima no jardim do prédio, ajoelhada ao lado do corpo da filha, cujo coração estava acelerado, mas que aos poucos foi se acalmando pela suposta presença da mãe. Essa lembrança é substituída pela imagem da referente/mãe e da referente/vítima trocando um "selinho". Ficou patente, portanto, que a ação dos referentes/réus havia interrompido aquela história bonita entre mãe e filha e que aquela cena jamais se repetiria.

3 AUDIÊNCIA PARTICULAR E UNIVERSAL

A "busca da verdade no desenvolvimento de uma crença" é o aspecto essencial da argumentação, como nos ensinam Platão e Aristóteles que, por sua vez, atrelam o êxito do discurso às provas da demonstração para levar aquele a quem se dirigem a concordar com a verdade que defendem. Entendem o discurso como persuasivo por parecer "demonstrado, por razões persuasivas e dignas de crença", ou seja, pela "demonstração que se dá logicamente" (OSAKABE, 1979, p. 158).



Saiba mais

Aprofunde a discussão consultando a obra:

OSAKABE, A. *Argumentação e discurso político*. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 1979.

Entendemos que devemos repensar a afirmação "demonstração que se dá logicamente", porque entendemos que determinadas circunstâncias de enunciação (contexto que cercam o fato) comprometem a condição de os interlocutores interpelarem o enunciador, em um processo que trabalha um efeito de lógica, sem que esta seja submetida à verificação.

Exemplo de aplicação

Na produção cinematográfica americana *Doze homens e uma sentença*, temos vários exemplos do uso da estratégia argumentativa de efeito de lógica.

Logo no início da discussão que antecede à primeira votação por parte daqueles que constituíam o Conselho de Sentença, temos uma cena na qual, o enunciador/primeiro jurado afirma não haver dúvidas de que o referente/réu era culpado, porque ele tinha um canivete raro que alegara ter perdido na noite dos fatos, mas que fora achado cravado no peito do referente/pai do réu/vítima. Um outro integrante do Conselho de Sentença o interpela, atirando sobre a mesa um canivete igual ao encontrado no peito do referente/vítima, alegando tê-lo adquirido por US\$6,00 (seis dólares) a poucos metros da casa do referente/réu.

Tais considerações podem ter contestado o fato de se tratar de um canivete raro, porque qualquer um poderia tê-lo adquirido nas imediações da residência do referente/réu e tê-lo usado para matar o referente/vítima.

Contudo, se pensarmos que o fato de não se tratar de um objeto raro, não significa que o canivete encontrado na cena do crime não pertencera ao referente/réu. Ficou evidente que não se tratava de um objeto raro, mas pela lógica, teríamos de provar que o canivete encontrado no peito do referente/vítima não pertencera, tampouco fora usado para que o referente/réu matasse seu pai.

Sugerimos que você assista ao filme *Doze homens e uma sentença* e procure mais três exemplos do uso da estratégia argumentativa que tenha apenas efeito de lógica presente no texto.



Saiba mais

Assista ao filme:

DOZE homens e uma sentença. Dir. Sidney Lumet. EUA: Orion-Nova Productions, 1957. 96 min.

Se por um lado, a demonstração pode conduzir a conclusões fundamentadas em premissas, por outro, os argumentos fornecidos para sustentar uma tese, por si só, não dão conta de fazê-lo porque são submetidos à apreciação da "audiência".

Ao discorrer sobre a argumentação formal na relação com a nova retórica, Perelman (1982) acentua que o sujeito tem o dever de analisar cuidadosamente o perfil de sua audiência, porque à medida que elenca os argumentos que sustentam sua tese à luz dessa análise aumenta suas chances de conquistar a adesão dessa mesma audiência.

Para o autor, a argumentação tem como objetivo aumentar a adesão da audiência às teses que lhe são apresentadas. Não se pode, portanto, pensar a audiência em um papel passivo. Muito pelo contrário, considerando-se que a persuasão é o objetivo do sujeito, a audiência assume uma posição ativa. Enfatiza que "negligenciar a reação da audiência significa incorrer em falhas graves" (PERELMAN, 1982, p. 14).

O especialista chama atenção para as diferenças existentes entre os atos de "convencer" e "persuadir". Entende que "ato de convencer" implica uma adesão intelectual, dirigido a uma audiência universal. Requer, desse modo, uma argumentação fundamentada em premissas mais universais.



Observação

Entendemos que os atos de convencer e persuadir devem ser pensados diferentemente da proposta de Perelman (1982). Consideramos que o ato de convencer está voltado para um interlocutor que ainda não assumiu uma posição frente à proposta que lhe é apresentada. Basta, portanto, que o sujeito a torne viável e desejável para seu interlocutor. Em outras palavras, o sujeito não enfrenta resistência maior por parte do interlocutor, porque este último ainda não tem uma posição frente à proposta que lhe é apresentada.

Quanto ao ato de persuadir, no entendimento de Perelman (1982), a persuasão é dirigida à uma "audiência específica, constituída de 'leigos'", o que torna os interlocutores mais vulneráveis a apelos emocionais. O autor defende que a especificidade da audiência reside no fato de ela ser constituída de "leigos", o que torna a persuasão perfeitamente viável por intermédio do "apelo emocional".

Entendemos que não podemos resumir o sucesso desse percurso argumentativo ao fato de os interlocutores serem leigos e vulneráveis ao apelo emocional, porque a emoção quando bem trabalhada pelos enunciador/promotor ou defensor pode tocar até mesmo interlocutores que detém conhecimento específico. Não acreditamos que a vulnerabilidade à emoção seja limitada à intelectualidade dos interlocutores.

Se pensarmos a enunciação do tribunal do júri, teremos dois padrões diferentes de interlocutores: os membros do Conselho de Sentença – que formam a audiência de leigos ao conhecimento técnico jurídico e o juiz – audiência intelectual, que domina o conhecimento jurídico. Diante dessas circunstâncias de enunciação, poderíamos dizer que o discurso do júri se resumiria no apelo emocional, quando, na realidade, o apelo emocional é recurso argumentativo, mas não um fim, pois a lógica é um dos recursos mais usados para o comprometimento da legitimidade das provas.

Entendemos que o ato de convencer não exige tanta dedicação por parte do sujeito/enunciador, requer apenas um equilíbrio entre os argumentos apresentados, na medida em que não exige que o interlocutor venha a desistir de uma posição anterior.

O ato de persuadir, diferentemente, do ato de convencer, tem de considerar que o interlocutor já tem um posicionamento assumido, o que irá demandar uma sequência de argumentos mais elaborados, à medida em que dois fatores estarão em conflito. A tese que o sujeito apresenta ao interlocutor e a posição assumida anteriormente pelo próprio interlocutor. Assim, para que o interlocutor aceite a proposta que o enunciador lhe submete, o interlocutor deverá desistir da posição anteriormente tomada.



Lembrete

O sujeito deve argumentar contra os argumentos que, em um momento anterior, haviam convencido o interlocutor a aderir a uma outra proposta, para, concomitantemente, levá-lo a tomar um outro posicionamento a favor da proposta que ele (sujeito) lhe submete.

Por outro lado, não poderíamos deixar de considerar que, de maneira a obter a adesão de seus interlocutores, o sujeito da enunciação do tribunal do júri tem de trabalhar sentidos capazes de mobilizar mecanismos que envolvem o ato de dissuadir – um ato constitutivo da estrutura argumentativa, em função das condições de produção e das circunstâncias de enunciação constitutivas do discurso que tem o tribunal do júri como lugar de enunciação importante.

O ato de dissuadir é o que melhor se ajusta ao contexto no qual o interlocutor/jurado já tem formada sua convicção mesmo antes que os trabalhos do júri tenham início. Em crimes de grande impacto, aqueles que geraram muita indignação na opinião pública, os cidadãos que assumem a posição de interlocutores/jurados, quando chegam ao tribunal do júri, já estiveram tão expostos ao caso por intermédio dos meios de comunicação que, praticamente, já se posicionaram pela condenação do referente/réu.

O homem é orientado por toda vida para não matar, logo, condena a priori essa ação, agindo coerentemente com os valores constitutivos da formação imaginária e ideológica, bem como com os elementos constitutivos da memória.

Para fazer com que os interlocutores/jurados possam abrir mão da posição que já está formada implica levá-los a questionar esses valores, colocando dúvidas sobre suas crenças, seus princípios morais, éticos e religiosos.

Os atos de convencer, de persuadir e de dissuadir não têm a mesma direção de sentidos. Estão atrelados à própria dificuldade das condições de produção (contexto sócio-histórico) e das circunstâncias de enunciação (contexto que circunda o fato) constitutivas do fato e, portanto, norteadoras da convicção dos interlocutores em que se realizam e dos valores constitutivos das formações ideológicas e discursivas dos interlocutores endereçados. Entre esses três atos, são os atos de persuadir e de dissuadir que requerem mudança de posicionamento por parte dos interlocutores, apontando, portanto, outra direção em relação à anteriormente tomada.

O ato de persuadir e o de dissuadir exigem tomadas de decisões diferentes dos interlocutores. Entre os dois atos, o de dissuadir é o que exige do interlocutor uma tomada de posição que tende a desencadear conflitos de valores, na medida em que pode levar o interlocutor a questionar elementos constitutivos das formações ideológicas e das formações discursivas nas quais os inscrevem.

Enunciador/defensor, dirigindo-se aos interlocutores/jurados: Quando Vossas Excelências estiverem diante do momento crucial deste rito, considerem que réu agiu dominado por um amor indescritível, generoso e dedicado, um amor que nasceu na adolescência e que fez com que ele se definisse como o homem mais feliz do mundo, porque se casaria com a primeira namorada, com seu primeiro amor, com a mulher com quem desejava envelhecer. A mesma mulher que, de um momento para o outro, lhe disse ter dúvidas quando aos seus sentimentos, dúvidas que estremeciam suas certezas, por isso não queria mais se casar. Romperam o noivado. Finalmente, esse senhor descobre que sua amada estava saindo com seu melhor amigo.

Enlouquecido de amor, ele vai até a casa dela, onde a encontra com seu novo namorado, aos beijos. Sem pensar, sem considerar que estaria destruindo sua própria vida, ele dispara três tiros nela (Lívia) e no namorado (Antônio).

Naquele momento, ele, de alguma forma, também morreu. É por isso que se recusa a falar, sua vida acabou naquele momento. Tudo que um dia fizera sentido para ele, acabou exatamente naquele momento. Lívia (referente/vítima) morreu, mas levou com ela Antônio (referente/réu), porque não há vida para ele sem ela.

O enunciador/defensor confronta os valores dos interlocutores/jurados porque para aceitarem a tese do enunciador/defensor de que o referente/réu matara a referente/ex-noiva/Lívia por amor, teria de aceitar que o ciúmes e um grande amor pudessem justificar um ato daquele nível de violência – o homicídio.

As formações ideológicas, imaginárias e discursivas constitutivas do interlocutor/jurado acenam para que o referente/homicídio seja totalmente repudiado, reprovável. Afinal, a vida da referente/vítima foi ceifada e nada poderia justificar isso.

Esse conflito de valores impõe que o enunciador/promotor ou defensor se esmere no encadeamento dos argumentos, de modo que estes tenham força suficiente para fazer com que os interlocutores/jurados abram mão de seus próprios valores, sem qualquer conflito, aceitado que o referente/réu possa ter tido razões suficientes para matar a ex-noiva, apenas porque seis meses depois de romperem ela estava namorando outro rapaz.

A possibilidade de refutar a crítica antecipadamente se complementa com a teoria proposta por Osakabe (1979), denominada, atos da argumentação. Os "atos de promover, envolver e engajar" são determinantes da eficácia de um percurso argumentativo bem articulado. O uso adequado dos referidos atos se dá pelas relações das formações imaginárias: eu-outro e referente, porque o sujeito avalia o argumento à luz dos valores do interlocutor, bem como do referente que acaba por estabelecer o elo daquela interlocução.

O **ato de promover** serve aos objetivos da tese do sujeito enunciador/promotor ou defensor que tem como interlocutor/testemunhas e interlocutores/jurados e juiz.

Os enunciadore/promotor ou defensor estabelecem empatia com os enunciadore/testemunha, em função dos referentes que serão envolvidos. Dizem ao enunciador/testemunha entender o quanto aquele momento lhes causa dor e desconforto, principalmente, se o enunciador/testemunha guardar alguma relação com o referente/réu ou com a referente/vítima (parente ou amigo).

Acentua-se ainda o valor do depoimento para o convencimento dos interlocutores/jurados. Dizendo de outro modo, pela empatia, esses enunciadore/promotor/defensor mostram conhecer os sentimentos dos enunciadore/testemunhas e se estendem aos interlocutores/jurados que, conhecendo a responsabilidade do veredicto ao qual deverão chegar, sente-se a impressão de estarem protegidos pelos enunciadore/promotor/defensor que buscam meios para fornecerem-lhes dados confiáveis e claros.

Ao analisarmos o percurso argumentativo desde a abertura, temos os cumprimentos, antes dos debates, sujeitos enunciadore/promotoria ou defensoria dedicam-se a elencar elogios de toda sorte ao presidente do tribunal – o magistrado. Estendem sua gratidão aos serventuários da justiça, mas, se dedicam com esmero para elevar os interlocutores/jurados ao plano superior, enfatizando que são eles os mais importantes daquela enunciação, na medida em que, sem eles a justiça não prevaleceria. Acentua a representação da sociedade que, por eles, está ali, com direito de voz, para julgar com responsabilidade o crime que ofendeu a sociedade ao agredir o maior bem jurídico tutelado pelo Estado – a vida.

Assim, devemos considerar os efeitos do segundo ato de argumentação que nos é apresentado por Osakabe (1979) – "o ato de envolver". Esse ato específico permite que o enunciador possa anular a crítica do interlocutor, por antecipação, antes mesmo que este último possa enunciá-lo.

Na enunciação do tribunal do júri, podemos constatar a presença marcante do ato de envolver em momentos que se destacam como principais na formação da convicção dos interlocutores/jurados e juiz – debates, réplica e tréplica. O sujeito enunciador/promotor ou defensor antecipa os possíveis questionamentos que os interlocutores/jurados podem fazer face aos trabalhos já apreciados até o momento dos debates, quando enunciadore/testemunhas e réu já terão sido ouvidos.



Observação

É muito interessante observar que, pelas formações imaginárias, o sujeito enunciador/promotor ou defensor precisa ter uma significativa habilidade de interpretar o discurso enunciado por seus interlocutores/jurados pelo não verbal – expressões faciais indicativas de dúvida, de desacordo, de impaciência, de indignação, de exaustão.

Uma particularidade que atravessa o momento de enunciação do plenário do júri se dá no início aos debates. Revela-se um grande desafio para o enunciador/promotor ou defensor que precisa ser pontual e completo sem, no entanto, usar de todos seus bons argumentos. O enunciador/promotor é o primeiro a falar, mas isso pode ser muito complexo, porque precisa estruturar sua argumentação de modo a antecipar e a enfraquecer os argumentos do enunciador/defensor que virá em seguida.

O enunciador/defensor, pela ordem de explanação, tem o privilégio de enunciar sempre depois do enunciador/promotor, o que lhe favorece trabalhar a condição de refutar os argumentos dele e ainda guardar bons argumentos para a tréplica, caso o enunciador/promotor se decida pela réplica.

Nesse embate, sabiamente, o enunciador/promotor ou defensor precisa trabalhar a dúvida que atravessa a compreensão do interlocutor/jurado e juiz para dirimi-la ou até destruí-la. Antecipam questionamentos próprios daquele momento de enunciação porque sabem que os interlocutores/jurados se vêm pressionados a formar uma ideia da culpabilidade do réu.

Exemplo de aplicação

Enunciador/promotor dirigindo-se aos interlocutores/jurados: vossas excelências poderão observar que a defesa não economizará esforços para lhes dizer que o referente/réu é mais uma vítima da exploração patronal, das reiteradas demonstrações de desprezo por parte do seu chefe (referente/vítima), cujos comentários não escondiam seu desejo de humilhar o referente/réu. O referente/vítima sempre encontrava uma forma de expressar seu desprezo que entrava como uma faca na alma deste homem (referente/réu).

Enunciador/promotor dirigindo-se aos interlocutores/jurados: o nobre defensor quer arrumar uma desculpa para justificar um claro caso de assédio moral e injusta provocação da vítima. O fato é que o referente/réu não desferiu oito facadas em seu chefe (referente/vítima) sem razão que pudesse ter ensejado algum motivo para o homicídio.

Enunciador/promotor dirigindo-se aos interlocutores/jurados: o brilhante defensor transformará o referente/réu em vítima, quando, na verdade, foi por orgulho ferido, movido por um desenfreado sentimento de inveja de tudo que seu chefe (referente/vítima) possuía – cargo, bom salário, prestígio, carro do ano, uma linda família. Não se trata de uma reação em resposta a atos de assédio moral, trata-se de um ato violento que traduz toda raiva, gerada por um sentimento de inferioridade que o referente/réu desenvolverá ao longo de toda sua vida, desde que fora deixado em um orfanato de onde nunca fora adotado.

Enunciador/defensor dirigindo-se aos interlocutores/jurados: os senhores ouviram o nobre enunciador/promotor dizer que o referente/réu se aproveitou do fato de a referente/vítima ter perdido a paciência com referente/réu, depois de reiterados atos de indisciplina da parte dele para esfaqueá-lo (referente/vítima) e alegar ser um pobre coitado humilhado para caçar um homicídio privilegiado por injusta provocação da vítima.

Enunciador/defensor dirigindo-se aos interlocutores/jurados: se assim fosse, teríamos um ato premeditado, orientado pela raiva. O nobre representante do Ministério Público se equivoca. Não havia frieza nos atos do referente/réu, havia desespero, havia angústia, havia muito medo. Medo de perder o emprego com o qual sustentava sua família. Levado pelo desespero esfaqueou seu chefe (referente/vítima) opressor, sem sequer se dar conta de quantas vezes o fazia.

Enunciador/defensor dirigindo-se aos interlocutores/jurados: os senhores ouviram o nobre enunciador/promotor dizer que referente/réu agiu com frieza. Devem estar pensando que alguém que age assim não pode alegar violenta emoção. Afinal, frieza e violenta emoção não combinam. O nobre enunciador/promotor, representante do Ministério Público, se equivoca. Não havia frieza nos atos do referente/réu, havia desespero, havia angústia, havia muito medo. Medo de perder o emprego.

Podemos observar que uma parte dialoga com a outra, como se conversasse com os interlocutores/jurados com o objetivo de antecipar e refutar o argumento contrário à sua tese. Essa estratégia é comum na réplica e na tréplica por serem estas as últimas falas dos enunciadores/promotor e defensor respectivamente.

Na impossibilidade de ter novamente o direito a palavra, o enunciador/promotor busca antecipar os argumentos do enunciador/defensor, o que lhe confere grande valor persuasivo porque prova o grande conhecimento que detém do caso. Já ao enunciador/defensor somente resta refutar sobre o que já foi dito porque lhe cabe a última fala. No entanto, a tréplica é um momento de enunciação muito favorável ao enunciador/defensor porque não há espaço de enunciação reservado para refutação do que é dito na tréplica.

4 LUGARES DA ARGUMENTAÇÃO

Os lugares da argumentação também são indicativos de uma direção de sentidos que deve ser pensada nesta reflexão sobre o gênero discursivo jurídico. A maneira como os interlocutores elenca seus valores chega a ser, às vezes, até mais importante do que os próprios valores em si e deve ser criteriosamente considerada pelo enunciador/promotor ou defensor.

Há que se considerar que o que caracteriza uma comunidade de interlocutores não são os valores que ela admite, mas, sim, como esses valores são elencados em uma escala de importância, em função da cultura, da ideologia e da própria história pessoal de cada um.

Os enunciadores/promotor ou defensor devem ainda relevar que elaborar uma tese implica entender os valores que serão mobilizados a cada etapa. O enunciador/promotor ou defensor deve saber privilegiar os valores trabalhados em função dos interlocutores sem, no entanto, apresentar incoerência para com seus objetivos.

Para avaliarmos os valores dos interlocutores, podemos recorrer às premissas de ordem geral que são utilizadas a partir dos lugares da argumentação para conquistar a adesão. Assim, temos:

- lugar de quantidade;
- lugar de qualidade;
- lugar de ordem;
- lugar de essência;
- lugar de pessoa;
- lugar do existente.

4.1 Lugar de quantidade

Neste aspecto, temos de considerar que uma coisa pode valer mais que outra em função da quantidade que representa e, por essa razão, significar mais para o grupo ao qual se estende. Um bem que serve a um número muito grande de pessoas tem a capacidade de significar mais do que um bem que serve apenas a um pequeno grupo.



Observação

A Polícia Militar declara que mais de um milhão de pessoas compareceram à manifestação na Avenida Paulista no domingo de 16 de março de 2015.

O fato de haver um milhão de pessoas em uma manifestação na Avenida Paulista, lugar de enunciação que tem significado consagrado para esse fim particular, é muito relevante em função do número de pessoas que aderiram ao movimento.

4.2 Lugar de qualidade

No tocante à qualidade, temos de considerar que temos esse diferencial quando buscamos a valorização que distingue o referente como raro, único.

Uma obra original comparada a uma réplica perfeita é um exemplo ideal.



Observação

Uma obra original de Picasso vale milhões enquanto uma réplica, ainda que bela, não tem valor importante.

Ao discutirmos valores, temos de considerar o valor de uso e o valor signo. **Valor de uso** é o valor relacionado à utilidade do produto em si, enquanto **valor signo**, ao contrário, está intrinsecamente ligado à sua representação, ao sentido que ele instaura, à sua condição de conferir sentidos de poder àqueles que possuem o objeto.

No caso de um quadro, a réplica é apenas um objeto de decoração por ser bonito. Enquanto o original reverbera toda história e importância de Picasso e sua representação para a sociedade enquanto uma referência. Aquele que possui uma obra de Picasso é tido como alguém de elevado bom gosto, de muito poder.

Temos ainda a questão da iminente extinção de uma espécie. Aves ameaçadas, o papagaio, as araras, o tucano; um animal, como o urso panda, o mico-leão-dourado, a onça pintada ganham leis que os protegem.

Exemplo de aplicação

Em um determinado momento, uma mulher que tivesse com casaco de peles genuíno, o ostentava em grande estilo, ganhando a admiração de todos, principalmente, das mulheres. Na atualidade, uma mulher que ousasse aparecer em público com um casaco de peles genuíno sofreria muitas críticas, por exibir uma peça que para ser confeccionada exigiu o sacrifício de uma espécie que está em extinção.

4.3 Lugar de ordem

A ordem de apresentação dos referentes também detém importante papel em relação à sua importância. Podemos ainda usar o termo topicalização. A ordem de preferência que o sujeito enunciativo escolhe ao elencar os referentes.

Uma conhecida marca de cerveja no Brasil utilizava em suas peças publicitárias o *slogan*: a primeira cerveja brasileira em lata.



Observação

Com tantas marcas de cerveja no mercado, o lugar de importância significado pelo pioneirismo significa a superioridade, em relação às demais marcas. Ao contrário, do que se poderia pensar, o discurso que se instaura significa que as demais marcas de cervejas apenas seguiram o modelo da primeira que a cerveja referente da propaganda. Em outras palavras, o discurso que privilegia o pioneirismo fez apagamento de haver aprimoramento com o tempo, como se poderia esperar. Em outras palavras, poderíamos pensar que as demais cervejas seriam melhores devido à natural condição de a excelência de um produto ser atingida à medida que o tempo passa.

Uma propaganda de lingerie criou o seguinte *slogan*: "o primeiro sutiã a gente nunca esquece!".

Neste específico exemplo, podemos observar diferentes efeitos de sentido instaurados pelo discurso constitutivo do enunciado: O primeiro sutiã a gente nunca esquece! O sentido instaurado por primeiro não implica a ordem, o pioneirismo, como foi o caso da propaganda da cerveja.

No caso de uma lingerie como um sutiã, o primeiro representa muito mais que uma sequência, um pioneirismo, como no caso da cerveja, visto anteriormente. Neste caso, trata-se de uma ordem porque inaugura um rito de passagem na vida de uma garota que passa de menina a mulher.

4.4 Lugar da essência

Quando nos dedicamos a compreender o peso dos referentes, temos de considerar que a essência valoriza os referentes, sejam eles humanos ou não, em função da importância que detêm como representantes bem caracterizados, na medida em que representam o que o homem deseja e espera ser capaz de realizar.

Os objetos de marcas famosas, grifes são verdadeiros ícones da sociedade de consumo. Verdadeiros objetos de desejo das pessoas.

Quando alguém pensa em um bom automóvel – o lugar da essência traz à sua mente marcas como Mercedes, BMW, Ferrari, Jaguar, Porsche, Lamborghini.

Quando alguém pensa em um bom relógio, o lugar de essência sugere marcas como Rolex, Gucci, Rado, Movado, Yves Saint Laurent, Mont Blanc.

Quando uma mulher pensa em uma bolsa, o lugar de essência sugere marcas como Vitor Hugo; Prada, Chanel, Louis Vuitton, Armani, Gucci, Dolce Gabbana.

A essência dessas referências tem peso muito significativo junto aos interlocutores e, portanto, detém importante efeito no processo argumentativo. Quem usa uma marca de relógio ou bolsa dessa ordem acaba sendo visto com singular atenção. É, muitas vezes, recebido ou atendido de forma diferenciada. Se dirige um carro com tamanha distinção, certamente, recebe um tratamento melhor quando chega a algum lugar. A condição de se apresentar com uma roupa assinada por um grande estilista distingue aquele que a usa.

4.5 Lugar da pessoa

A prioridade em relação às pessoas também deve ser cuidadosamente observada quando pensamos o valor persuasivo dos referentes, porque ele afirma a superioridade daquilo que está ligado às pessoas. "Primeiro as pessoas, depois as coisas!" Este é o *slogan* que materializa esse lugar.

O lugar da pessoa exerce importante função no percurso argumentativo.

Exemplo de aplicação

Um enunciador/candidato a governador diz que, se for eleito, construirá trinta escolas. Seu enunciador/opositor/candidato ao mesmo cargo dirá, utilizando o lugar da pessoa, que sua preocupação se concentra em promover condições mais humanas ao trabalho do professor, melhores salários, programas de reciclagem, cursos de especialização, mestrado, etc. ele (enunciador/opositor/candidato) privilegia o lugar da pessoa.

Ao valorizar tudo que seus interlocutores/eleitores/professores e pais de alunos priorizam, o enunciador/opositor/candidato trabalha o lugar da pessoa, fortalecendo seu percurso argumentativo porque, ao privilegiar o ser humano em seu projeto de governo, ganha a confiabilidade de seus interlocutores/eleitores.

4.6 Lugar do existente

No tocante à importância dos referentes, o enunciador/promotor/defensor, ao elencar seus argumentos, deve dar preferência ao que já existe, em detrimento daquilo que não existe, porque o que não existe ainda está apenas no plano da suposição.

Enunciador/chefe: Cara Helena (interlocutora/secretária), não se preocupe, eu irei promovê-la ao cargo de assistente, que, aliás, oferece uma faixa salarial muito superior ao referente/cargo de secretária executiva ao qual você aspira. Contudo, o referente/cargo de assistente somente estará disponível no próximo ano.

Enunciadora/secretária: eu prefiro ser promovida ao referente/cargo de secretária executiva, cuja vaga estará disponível, a ter de esperar até o próximo ano, quando então estará disponível a vaga para o referente/cargo de assistente.

A enunciativa/secretária afirma que tem interesse no que pode conquistar no presente, não no futuro, que é incerto. O referente/cargo de secretária executiva já existe, portanto, adquire maior valor em relação ao referente/cargo de assistente que ainda não existe.

Há que se observar que o lugar do existente fortalece o argumento porque a certeza tem prioridade em relação ao não existente. É o mais palpável em relação ao que é imaginário, que está apenas no plano da suposição. Essa é a razão que nos permite entender que os argumentos que ocupam o lugar do existente acabam conquistando a adesão dos interlocutores com mais facilidade que aqueles que ficam no plano do imaginário.



Resumo

O gênero discursivo jurídico enunciado no tribunal do júri nos propicia observar a complexidade de um discurso que se realiza pelo texto oral verbal e não verbal, que se caracteriza pelo duelo entre as partes (promotor de justiça e advogado de defesa), que tem interlocutores leigos (jurados) e técnico (juiz), cujo poder de decisão é soberano desde que não haja razão para nulidade, que coloca o réu frente a frente com seus julgadores e, finalmente, por ter como referente um crime que atinge a vida, o que torna todo percurso argumentativo muito delicado.

Em função dessas particularidades, esse discurso se realiza a partir de um diversificado leque de estratégias argumentativas que têm como alvo um mesmo público de interlocutores, os mesmos enunciadores, ainda que tenham objetivos opostos – enunciatador/promotor de justiça, enunciatador/defensor, os mesmos referentes/vítima, referente/réu, interlocutor/juiz, interlocutores/jurados e o referente/ vida – o maior bem jurídico tutelado pelo Estado.

A partir das relações de imagens: eu – outro e referente, o sujeito passa a lidar com um interlocutor imaginário e elencar seus possíveis argumentos para conquistar a adesão à tese que defende. Logo, priorizando seu principal objetivo, o sujeito seleciona criteriosamente os argumentos a serem abordados e o faz de modo a enfraquecer os de seu oponente (PÊCHEUX, 1990).

O fato de o sujeito conceber seu percurso argumentativo por antecipação nos propicia a condição de entender que o sujeito retoma o discurso do outro como mecanismo capaz de enfraquecer o argumento do seu interlocutor ou oponente, refutando-o antes mesmo que este último possa fazê-lo. Ao deslocá-lo, o sujeito passa a significá-lo diferentemente, dada

às condições de produção (contexto sócio-histórico) e às circunstâncias de enunciação (contexto que circunda os fatos) constitutivas do discurso que detêm fundamental importância na direção de sentidos que se instauram.

O objeto de nossas discussões é o discurso do gênero discursivo jurídico, enunciado no tribunal do júri, devido aos complexos mecanismos discursivos usados para estruturar seu percurso argumentativo, seja ele enunciado pelo sujeito que assume a posição de enunciador/promotor ou de enunciador/defensor que se dirigem aos interlocutores/jurados e juiz.

A estrutura geral de um texto argumentativo mais formal, redigido na norma culta ou língua padrão, apresenta-se na seguinte ordem: introdução, desenvolvimento e conclusão. Cada uma dessas partes tem como objetivo orientar o interlocutor a adotar a direção de sentidos que, de certa forma, se organiza para que este interlocutor possa fazer uma leitura tranquila.

A tese primária será aquela que está intrinsecamente relacionada ao tema central, ao próprio tema em si. A tese secundária, por outro lado, é toda aquela que não está indiretamente relacionada ao tema. A tese secundária é muito importante porque é ela que dará sustentação para as teses primárias e, conseqüentemente, para o tema central.

Na introdução, o sujeito tem como foco principal conquistar a aceitação do interlocutor ao tema a ser tratado. Trata-se de uma breve menção ao referente/tema central, que apresenta as razões que suscitam a pertinência de se promover uma discussão a respeito do referido tema.

Desenvolvimento: compreendemos que este momento possa ser considerado crucial no percurso argumentativo do gênero discursivo jurídico enunciado no tribunal do júri. Trata-se de um momento fundador da enunciação do rito do júri. É, nesse momento, que contra-argumentos devem ser derrubados por antecipação, mas é também, nesse mesmo momento, que o enunciador/promotor ou defensor corre o risco de alimentar seu oponente devido aos desdobramentos que a tese pode sofrer em função de declarações ou depoimentos e até mesmo de gestos e falas do próprio referente/réu quando submetido ao interrogatório.

Conclusão: momento de enunciação fundamental para o enunciado/promotor ou defensor porque é o momento de enunciação no qual se deve fazer os arremates finais, acentuar o que mais interessa, aquilo que é imprescindível e que deve ficar marcado na memória dos interlocutores/jurados.

É igualmente o momento no qual o enunciador/promotor ou defensor deve cuidar de apagamentos de argumentos passivos de dúvidas ou ainda

daqueles que questionam a legitimidade ou a credibilidade daquilo que lhe interessa para conquistar a adesão dos interlocutores/jurados e juiz às teses que mais interessam ao sujeito/enunciador.

A conclusão é uma etapa de fundamental importância que deve ser preparada com exímio cuidado, porque o fato de os enunciadores/promotor ou defesa estarem exaustos e os interlocutores/jurados e juiz estarem excessivamente cansados pode gerar uma espécie de esmorecimento discursivo, como se os enunciadores não tivessem mais força de enunciação para defender suas teses.

No caso de o enunciador/promotor optar pela réplica, necessariamente, o enunciador/defesa o seguirá na tréplica. Nesse momento, recorrer ao uso da estratégia argumentativa coerência discursiva que consiste na retomada acelerada de forma irregular, não cronológica de fatos, falas, imagens que foram apresentados em fases anteriores no plenário. A apresentação irregular mantém, no entanto, coerência discursiva com a tese do enunciador.

A argumentação tem como objetivo aumentar a adesão da audiência às teses que lhe são apresentadas. De maneira a obter a adesão da audiência, a enunciação/promotor ou defensor do discurso enunciado no tribunal do júri tem de mobilizar mecanismos que envolvem o ato de dissuadir – um ato que para levar à adesão exige que o interlocutor entre em conflito em função das formações ideológicas, imaginárias e discursivas, da memória e até mesmo do inconsciente.

Os atos de convencer, persuadir e dissuadir não têm a mesma direção de sentidos, devido às condições de produção (contexto sócio-histórico) e das circunstâncias de enunciação (contexto que circunda o fato) constitutivas do fato.

Os atos da argumentação – “promover, envolver e engajar” são determinantes da eficácia de um percurso argumentativo bem articulado. O uso adequado dos referidos atos se dá pelas relações das formações imaginárias: eu-outro e referente, porque o sujeito avalia o argumento à luz dos valores do interlocutor, bem como do referente que acaba por estabelecer o elo daquela interlocução.

O ato de promover serve aos objetivos da tese do sujeito enunciador/promotor ou defensor que tem como interlocutor/testemunhas e interlocutores/jurados e juiz, isto porque permite que os enunciadores conquistem os interlocutores com elogios e gestos de empatia. Já “o ato de envolver” permite que o enunciador possa anular a crítica do interlocutor, por antecipação, antes mesmo que este último possa enunciá-lo. Enquanto

o ato de dissuadir acaba por desencadear conflitos de valores por gerar questionamentos por parte do interlocutor.

A maneira como os interlocutores elencam seus valores chega a ser, às vezes, até mais importante do que os próprios valores em si e deve ser criteriosamente considerada pelo enunciador/promotor ou defensor, pois o que caracteriza uma comunidade de interlocutores não são os valores que ela admite, mas, sim, como esses valores são elencados em uma escala de importância, em função da cultura, da ideologia e da própria história pessoal de cada um.

Quanto ao lugar de quantidade, temos de considerar que uma coisa pode ter mais peso que outra em função da dimensão que representa e, por essa razão, significar mais para o grupo ao qual se estende. Um bem que serve a um número muito grande de pessoas tem a capacidade de significar mais do que um bem que serve apenas a um pequeno grupo.

No tocante ao lugar de qualidade, temos de considerar esse diferencial quando buscamos a valorização que distingue o referente como raro, único. Trata-se do valor de uso e o valor signo. Valor de uso é o valor relacionado à utilidade do produto em si, enquanto valor signo, ao contrário, está intrinsecamente ligado à sua representação, ao sentido que ele instaura, à sua condição de conferir sentidos de poder àqueles que possuem o objeto.

Quanto ao lugar de ordem, há que se considerar que a ordem de apresentação dos referentes também detém importante papel em relação à sua importância. Podemos ainda usar o termo topicalização. A ordem de preferência que o sujeito enunciador escolhe ao elencar os referentes.

No tocante ao lugar da essência, entendemos que a essência valoriza os referentes, sejam eles humanos ou não, em função da importância que detêm como representantes bem caracterizados, porque representam o que o homem deseja e espera ser capaz de realizar.

Quanto ao lugar da pessoa, a prioridade em relação às pessoas também deve ser cuidadosamente observada quando pensamos o valor persuasivo dos referentes, porque ele afirma a superioridade daquilo que está ligado às pessoas.

Relevante ainda é o lugar do existente, porque devemos dar preferência ao que já existe, em detrimento daquilo que não existe, porque o que não existe ainda está apenas no plano da suposição.

O lugar do existente fortalece o argumento porque a certeza tem prioridade em relação ao não existente. É o mais palpável em relação ao que é imaginário, que está apenas no plano da suposição. Essa é a razão que nos permite entender que os argumentos que ocupam o lugar do existente acabam conquistando a adesão dos interlocutores com mais facilidade que aqueles que ficam no plano do imaginário.

[illegible]