

RESUMO EXPANDIDO - SIMPÓSIO 2 - RETÓRICA JURÍDICA

O PODER DA PERSUASÃO NO DIREITO

Grazielle Moreira Nazário Alves (grazielenazario@gmail.com)

A retórica jurídica é uma disciplina fundamental para a prática do Direito, pois consiste na arte de usar a linguagem de maneira estratégica para persuadir e convencer juízes, jurados, advogados e demais agentes envolvidos no processo jurídico. Ela vai além da simples aplicação das normas legais, pois enfatiza a forma como os argumentos são apresentados, buscando alcançar não apenas a lógica, mas também a ética e a emoção da audiência. Como afirma José Roberto de Castro Neves, “a retórica jurídica é a arte de convencer, que não se apoia apenas no rigor técnico, mas também na clareza, na emoção e na autoridade do discurso” (Neves, 2015, p. 45). Isso evidencia que, no Direito, um argumento pode até ser juridicamente correto, mas precisa ser expresso de forma convincente para influenciar a decisão daqueles que vão julgá-lo ou analisá-lo. As origens da retórica jurídica remontam à Antiguidade, especialmente ao trabalho de Aristóteles, que definiu a retórica como “a capacidade de identificar, em cada caso particular, os meios disponíveis de persuasão” (Aristóteles, Retórica, Livro I). Essa definição ressalta a importância do contexto e da adaptação do discurso conforme o público e a situação, algo essencial para a argumentação jurídica contemporânea. O legado de Cícero,

por sua vez, enfatiza que “a eloquência é um dom divino, que deve ser cultivado para servir à justiça e à verdade” (Cícero, De Oratore, 55 a.C.), demonstrando que a retórica não é mero artifício, mas uma ferramenta para promover a justiça. No campo jurídico, a persuasão se apoia nos três pilares clássicos da retórica: ethos, pathos e logos. O ethos relaciona-se com a credibilidade do orador, ou seja, a confiança que o advogado, juiz ou operador do Direito transmite ao apresentar seu argumento. Luiz Guilherme Marinoni destaca que “a credibilidade do advogado é tão importante quanto a força do seu argumento jurídico” (Marinoni, 2018, p. 82), o que indica que o caráter e a postura do profissional podem influenciar significativamente a aceitação da sua argumentação. Já o pathos se refere ao apelo emocional, uma dimensão que muitas vezes é vista com desconfiança no Direito, mas que é fundamental para sensibilizar a audiência. Em casos que envolvem, por exemplo, direitos da criança ou questões de família, o apelo às emoções pode ser decisivo, conforme lembra Silva: “A emoção não invalida o argumento jurídico; ao contrário, pode fortalecê-lo, desde que usada com responsabilidade” (Silva, 2020, p. 104). Por fim, o logos é o uso da lógica, da razão e da fundamentação técnica para sustentar os argumentos, incluindo a citação de leis, precedentes, provas e doutrina. Fernandes ressalta que “sem lógica, a retórica vira mera manipulação; o argumento deve ser consistente e bem fundamentado” (Fernandes, 2017, p. 65), evidenciando que a persuasão deve sempre ter uma base racional sólida.

A aplicação prática da retórica jurídica é ampla. Nos tribunais, a oratória do advogado pode ser decisiva para o convencimento do juiz ou do júri, influenciando diretamente o resultado do processo. Além disso, na elaboração de peças processuais, como petições, recursos e pareceres, a clareza, a organização e a coerência do texto são fundamentais para que o conteúdo seja compreendido e aceito. A retórica também é indispensável em negociações e mediações, onde a habilidade de argumentar e persuadir pode facilitar acordos e soluções extrajudiciais. Segundo Nelson Nery Junior, “a boa retórica é aquela que consegue simplificar o complexo, tornando o argumento acessível sem perder a profundidade técnica” (Nery Junior, 2016, p. 77), reforçando a importância de adaptar o discurso conforme o público e o contexto. Dentre as

estratégias retóricas mais usadas, destaca-se a organização lógica do discurso, que facilita o entendimento e a assimilação dos argumentos. Também é essencial a antecipação de possíveis objeções para fortalecê-los e demonstrar domínio da matéria. A narrativa jurídica é outra ferramenta poderosa, que consiste em contar a história dos fatos de forma coerente e envolvente, criando uma conexão emocional com a audiência sem perder o rigor técnico. Ana Paula Dourado ressalta que “a narrativa jurídica é uma forma de dar vida aos fatos, humanizando-os sem perder o rigor técnico” (Dourado, 2019, p. 91), mostrando que o uso de histórias bem contadas pode aumentar o impacto do argumento. Em suma, a retórica jurídica é muito mais do que um simples recurso estilístico ou um instrumento para convencer a qualquer custo. Ela é uma ferramenta indispensável para a construção da justiça, pois permite que o discurso jurídico transcenda as normas e conquiste a adesão da audiência, seja ela composta por juízes, jurados ou a sociedade em geral. Como conclui Neves, “dominar a retórica jurídica é fundamental para quem deseja atuar no Direito com excelência e justiça” (Neves, 2015, p. 72). Portanto, o domínio da retórica não apenas melhora a eficácia da argumentação jurídica, mas também contribui para a realização de decisões mais justas e humanas.

Palavras-chave: persuasão; argumentação; oratória ; comunicação jurídica.