

## **COMUNICAÇÃO JURÍDICA E O PODER DA PERSUASÃO PARA O DIREITO**

Ana Carolina de Souza<sup>1</sup>  
Andreia Luiza M. Loures R. Silva  
Eduardo de Souza Borba  
Gustavo Falci Mota Amaral  
Isabella Ferreira Marinho  
Muryllo Gabriel Carvalho Ferreira  
Paula Miranda Lima<sup>2</sup>

### **RESUMO**

No âmbito jurídico, o conhecimento e o domínio dos fatos são fundamentais na defesa de uma tese, podendo culminar no êxito final do processo, qual seja, em uma sentença favorável aos interesses das partes, autora ou ré. No entanto, é sabido que uma parcela dos operadores do Direito, ainda que disponham de vasto saber, possui dificuldade no tocante à arte de falar em público, colocando em xeque todo conhecimento jurídico alcançado no decorrer da formação. O presente estudo, tendo por observação a Comunicação Jurídica, objetiva discorrer sobre a argumentação, considerando a persuasão e os seus reflexos no âmbito jurídico, mais notadamente no Tribunal do Júri, buscando compreender se de fato a oratória tem o poder de influenciar a opinião do corpo de jurados, induzindo seus membros a julgar conforme os interesses da parte processual que melhor se comunica. Por meio da pesquisa bibliográfica conclui-se que mesmo em um contexto de intensas transformações o domínio da arte de persuadir ainda se faz fundamental aos operadores do direito, em especial no que tange a atuação destes profissionais no Tribunal do Júri.

**PALAVRAS-CHAVE:** argumentação; empatia; Filosofia; persuasão; Tribunal do Júri.

### **ABSTRACT**

In the legal field, knowledge and mastery of the facts are fundamental in the defense of a thesis, and may culminate in the final success of the process, which is, a favorable sentence to the interests of the parties, plaintiff or defendant. However, it is known that a part of Law operators, even though owning vast knowledge, have difficulties regarding to the art of public speaking, putting in check all legal knowledge achieved during their training. The present study, observing the Legal Communication, aims to discuss the argumentation, considering the persuasion and its reflexes in the legal scope, most notably, in the Jury Trial, seeking to understand if the oratory actually has the power to influence the opinion of the jury, leading its

---

1 Discentes em Direito pela Faculdade de Direito Vale do Rio Doce (Fadivale).

2 Mestrado profissional em Ciências das Religiões pela Faculdade Unida/Vitória-ES. Pós-graduação *Lato Sensu*em Direito Penal com capacitação para o Ensino no Magistério Superior pela Faculdade Damásio. Graduação em Direito pela Faculdade de Direito do Vale do Rio Doce (Fadivale). Advogada e Consultora Jurídica. Advogada no Núcleo de Prática Jurídica da Fadivale. Professora das disciplinas Direito Penal II e Direito Processual Penal na Fadivale. Presidente da Comissão de Direito de Família da 43ª Subseção da OAB/MG. CV Lattes: <http://lattes.cnpq.br/2826403211794760>. E-mail: [paula.lima.gv@hotmail.com](mailto:paula.lima.gv@hotmail.com)

members to judge according to the interests of the procedural part that best communicates. Through bibliographic research, it can be concluded that even in a context of intense transformations, the mastery of the art of persuading is still fundamental to the operators of law, especially with regard to the performance of these professionals in the Jury Court.

**KEYWORDS:** argumentation; empathy; Philosophers; persuasion; Jury Court.

## **SUMÁRIO**

**1 INTRODUÇÃO. 2 A LINGUAGEM PERSUASIVA NA GRÉCIA CLÁSSICA E AS REPERCUSÕES NO AMBIENTE FORENSE. 3 O PODER DA PERSUASÃO NOS TRIBUNAIS. 4 CONSIDERAÇÕES FINAIS. REFERÊNCIAS.**

### **1 INTRODUÇÃO**

Diante da nova conjuntura social em que o uso crescente de novas tecnologias vem conquistando cada vez mais espaço, seja mediante videoconferências, seja por meio das famosas *lives*, ou até mesmo das audiências virtuais, a pergunta que se faz é se o poder de persuasão continua sendo um diferencial neste novo panorama, ou se o mercado de trabalho não necessariamente demandará de tal habilidade.

O presente artigo tem como finalidade apresentar uma reflexão acerca do poder de persuasão, pelos operadores do direito. Optou-se por essa temática partindo da premissa que a comunicação jurídica, feita por intermédio de argumentos sólidos, verídicos e convincentes, tem o condão de obter o resultado necessário para alcançar o fim esperado, pelo polo passivo ou pelo polo ativo.

O interesse pela temática se deu pela necessidade de discorrer sobre a argumentação, considerando a persuasão e os seus reflexos no âmbito jurídico, buscando analisar se de fato o domínio da arte de persuadir ainda tem o poder de influenciar nas decisões nos tribunais mesmo diante do contexto atual em que, em função do distanciamento social, os operadores do direito têm buscado novas formas de atuação que visam a manutenção de seus interesses, qual seja, a de levar os magistrados a julgar conforme os interesses da parte processual que representam.

O presente estudo tem como objetivo analisar o poder da persuasão no âmbito jurídico, em especial no Tribunal do Júri. Entretanto, por reconhecer que essa habilidade não é exclusiva do Direito nem mesmo da contemporaneidade, antes de adentrarmos nas questões relativas ao tema central, entendemos ser necessário

uma breve explanação acerca do que de fato é a persuasão e como ela se manifestou em vários contextos da civilização, tendo como referência a Grécia clássica e os seus pensadores que marcaram toda uma geração.

No primeiro capítulo será abordado o poder da persuasão no período da Grécia clássica e, ao enveredar por esse assunto, destacaremos o papel que os filósofos alcançaram nesse período em que, devido ao uso limitado da escrita, era através da argumentação que eles convenciam as assembleias de suas ideias, levando o ouvinte a se render às suas ambições.

Para tal, buscamos respaldo na filosofia grega, em especial em figuras notórias como Aristóteles e Platão que, dentre outros, com o poder de domínio da persuasão, se destacaram de forma substancial, sendo lembrados e exaltados até os dias de hoje.

Em seguida, o segundo capítulo visa uma análise do poder de argumentação dos operadores do direito no âmbito de suas atuações e, no intuito de enriquecer o estudo, procurando explorar o uso desse instrumento no dia a dia forense, bem como avaliar se o domínio dessa técnica é de fato essencial para o convencimento de um terceiro, acerca de suas pretensões.

Por fim, o último tópico versará sobre as considerações finais alcançadas pela pesquisa realizada sem a pretensão de esgotar esse tema, que, por ser vasto, pode demandar novos apontamentos.

## **2 A LINGUAGEM PERSUASIVA NA GRÉCIA CLÁSSICA E AS REPERCUSÕES NO AMBIENTE FORENSE.**

Sabe-se que no Tribunal do Júri a argumentação se faz necessária, visto que a parte acusatória visa convencer o júri de que o réu é culpado, enquanto a defesa busca provar a inocência de seu cliente, tudo através de argumentações e falas convincentes que intentam a vitória da parte processual que representam. A arte de falar bem é uma temática que fascina o homem há milhares de anos, e já em tempos remotos se tem notícia de pensadores que, através do poder de argumentação, submetiam multidões às suas opiniões.

Como exemplos podemos citar Aristóteles e Platão, dentre outros, que, com o domínio da persuasão, tornaram-se referência no que tange ao poder de argumentação e, mesmo logrando críticas em seu tempo, sendo por vezes criticados

por seus métodos especulativos baseados em uma mera opinião, fato é que influenciam o nosso ordenamento jurídico até os dias de hoje.

Sobre tal temática, Jaeger (2013 p. 14), ressalta que nenhum povo exprimiu, de modo tão completo e tão sublime, como o povo grego o estudo que a filosofia de grandes filósofos reflete em seu momento histórico, perpassando a cultura na qual vivia. Por outro lado, Rebou (2004, p.1) assevera que os gregos inventaram a “técnica retórica”, como ensinamento distinto, independente dos conteúdos, que possibilitava defender qualquer causa e qualquer tese. Depois, inventaram a teoria da retórica, não mais ensinada como uma habilidade útil, mas como uma reflexão com vistas à compreensão.

Dessa forma, com o intento de explicar sobre este estudo, entendemos ser necessário um breve resgate dos clássicos pensadores, que, com o uso de técnicas aprimoradas, alcançaram êxito por meio de seus discursos repletos de comoção que submetiam multidões às suas pretensões, semelhante ao que ocorre nos tribunais do júri hodiernamente.

Sobre o poder da oratória, em seu artigo O Direito em Platão, Godoy(2004), preleciona que Platão defendia que o orador estaria habilitado a disputar com qualquer pessoa sobre qualquer assunto, sendo mais convincente diante das multidões. Fazendo um parêntese com as audiências de instrução debates e julgamento previstas no artigo 403, III do CPP, verifica-se que, quando se faz as alegações finais de forma oral, em detrimento aos memoriais, além de esclarecer as possíveis dúvidas que ainda pairam sobre os fatos, mediante o uso de argumentos repletos de comoção ou até mesmo de certas expressões corporais, maior é a probabilidade de convencer o juiz de suas argumentações.

Evocando os clássicos da Grécia antiga, faz-se necessário mencionar os sofistas. De acordo com Realle (2009, p. 11) os sofistas eram filósofos da Grécia antiga reconhecidos pelos seus métodos de persuasão, que influenciavam a população grega da época. Eles buscavam o ensinamento por meio de técnicas de oratória que utilizavam da razão com o fim de colocar o ser humano em seu devido lugar, ou seja, no centro das atenções.

Consoante o pensamento de Guthrie (2007, p. 31) desde os tempos mais antigos a expressão sofista vem sendo utilizada pelos gregos para designar uma grande qualidade intelectual, espiritual ou técnica de alguém.

As palavras gregas *sophos*, *Sophia*, que se costumam traduzir por “sábio” e “sabedoria”, foram usadas comumente desde os tempos mais antigos, e significando como significam uma qualidade intelectual ou espiritual, adquiriram naturalmente alguns matizes delicados e sentido, que aqui só se podem ilustrar de maneira incipiente (GUTHRIE, 2007, p. 31).

No entanto, embora em um primeiro momento os sofistas remetessem à ideia de sabedoria, na linguagem prosaica o termo sofista tinha uma conotação pejorativa, visto que segundo aponta Realle, (2009, p.23) os sofistas eram descritos como aqueles que, mediante o uso de raciocínios capciosos, buscavam, por um lado, enfraquecer e ofuscar o verdadeiro e, por outro lado, reforçar o falso, conforme melhor representassem seus interesses.

Em seu artigo intitulado “A arte de negociação e a arte de persuasão”, Gardner (2012), cita que os sofistas, discípulos de Sócrates, na antiguidade clássica, são considerados os primeiros advogados da nossa civilização, porque cobravam de seus clientes para praticar uma defesa, devido à alta capacidade de argumentação e persuasão que eles possuíam.

Tal prática foi fundamental para o surgimento do exercício da advocacia, sendo que hoje segundo o entendimento do Supremo Tribunal Federal ninguém pode postular em juízo sem a assistência de um advogado, a quem compete, nos termos da lei, o exercício do *jus postuland*. Lado outro, pode-se afirmar ainda, que a partir do momento em que um jurista mediante a apropriação de um discurso agradável convence um terceiro acerca de suas pretensões ele tem maior probabilidade de conseguir assinaturas de novos contratos, novamente sendo patente o poder e a importância da persuasão.

É importante mencionar, que os sofistas nem sempre buscavam a verdade sobre algo, mas sim o refinamento da arte de vencer discussões, uma vez que atribuíam à verdade um cunho relativo, que deveria ser observado a partir do lugar e do tempo em que o homem estava inserido. Perelmam (2004, p.70), seguindo a via aristotélica, corrobora ao afirmar que “a retórica não se ocupa com a verdade abstrata, mas com sua adesão, sua meta é produzir ou aumentar a adesão de um auditório a certas teses”.

No mesmo sentido, defende ainda que a adesão depende essencialmente do auditório a que se dirige, pois, o que será aceito por um auditório não será por

outro. Nesse viés, suas técnicas muito se assemelhavam às empregadas pelos operadores do direito que, conforme será abordado no segundo capítulo buscam, por meio de sólidos argumentos, provar não apenas a verdade dos fatos, mas os motivos que ensejaram certo indivíduo a praticá-lo.

Enfim, sem buscar esgotar o assunto em pauta, mas caminhando para o encerramento deste capítulo, verifica-se que a argumentação jurídica também é uma argumentação filosófica voltada para uma linguagem forense, como uma herança dos antigos filósofos que, mediante técnicas de persuasão, buscavam fascinar o ouvinte levando-o, assim, a se render aos seus anseios.

### **3 O PODER DA PERSUASÃO NOS TRIBUNAIS**

Usada desde os tempos remotos com o fito de convencer um terceiro acerca de suas pretensões, a persuasão pode ser entendida como uma habilidade, uma arte utilizada para convencer as pessoas de maneira inconsciente na aceitação de uma ideia, uma crença ou uma opinião, sendo conceituada por Bellenger (1987, p. 8), como um pensamento estratégico que leva em conta as vulnerabilidades do outro, ao mesmo tempo em que pensa e administra seu próprio arsenal de meios.

Descrita como a arte de falar bem, em todos os períodos marcantes da história da humanidade, a persuasão teve o seu papel central, sendo essencial para a formação da civilização nos moldes de hoje. Pois, tendo em vista que, a partir do momento em que o homem descobriu que por meio de gesticulações e expressões corporais podia submeter outros à sua vontade, passou a fazer uso desse instrumento, obtendo assim inúmeras vantagens

De acordo com Houaiss e Villar (2015, p. 727), persuasão é a capacidade ou ação de convencer alguém a acreditar ou aceitar algo por meio da argumentação.

Na opinião de Pascoal (1658, p.184-185),

A arte de persuadir tem uma relação necessária com a maneira pela qual os homens consentem naquilo que lhes é proposto e com as condições da coisa que se quer fazer crer. A maneira mais natural é a do entendimento, pois [...] persuadir consiste tanto em agradar quanto em convencer; de tal forma, os homens se governam mais pelo capricho do que pela razão. Assim, nunca pode ser posta em dúvida uma demonstração natural de persuasão em que foram observadas essas circunstâncias; e nunca poderão ter força as demonstrações em que faltem esses elementos.

Embora não seja algo exclusivo no mundo jurídico, a persuasão é demandada nas diversas áreas do Direito, visto que, por meio dessa habilidade, diversos vereditos foram proferidos ao longo dos séculos. Muito utilizada nos Tribunais do Júri, em que a preocupação central é o convencimento do corpo de jurados de que os fatos ali apresentados ocorreram conforme sustentados, a persuasão pode ser entendida não apenas do ponto de vista da argumentação linguística propriamente dita, mas também pela linguagem corporal, compreendida por gestos, movimentos e o tom de fala, por exemplo.

Nas palavras de Calvo (2003, p. 13 *apud* OLIVEIRA e ATAÍDES, [2012], p. 3),

[...] uma quantidade exuberante de gestos presentes na performance jurídica: maneios cartesianos, lânguidos, involuntários, tiques, espasmódicos, arrogantes, humildes, irascíveis, o martelo do magistrado que apela pelo silêncio, o dedo em riste do acusador, o olhar reverente do réu, gestos e expressões em suma persuasivos e convincentes.

Deve-se ressaltar que a linguagem corporal é de suma importância, de maneira que poderá ser tão decisiva quanto a verbal e, a partir do momento que os operadores do Direito a utilizam como ferramenta útil na propositura de seus interesses, tendem a ter um melhor desempenho em sua atuação. Assim, conforme assevera Silva (1987, p. 26), “[...] mesmo que utilizemos palavras muitas vezes que não condizem com o que realmente pensamos, a feição do rosto, gestos, movimentos podem muitas vezes mostrar o oposto.”

Sobre tal afirmação Lima (2011, p. 101) ao citar Aristóteles nos afirma que “nos processos, importam principalmente as boas disposições dos ouvintes, porque os fatos não se revelam através do mesmo prisma. Os mesmos fatos tomam aparência inteiramente diferente e revestem outra importância”, cabendo aos operadores do direito se atentarem a esses detalhes em busca de um melhor resultado para a parte processual que representam.

Neste sentido, no que tange ao Tribunal do Júri, é fundamental o uso adequado da oratória no exercício profissional, de modo que a persuasão é utilizada

como mecanismo de aprimoramento nos debates, cujo fim almejado, por óbvio, é o convencimento do corpo de jurados de que a tese apresentada (seja pela defesa ou pela acusação) reflete a verdade.

Sobre essa temática, Chalita (2007, p. 69), pontua que “a construção da verossimilhança depende do poder da argumentação, cuja função é dar credibilidade aos pontos de vista arrolados”. Neste mesmo viés leciona Quessada (2003, p.115), ao asseverar que quem detém a chave da linguagem detém o poder, e vice-versa.

Faz necessário destacar que o Tribunal do Júri encontra previsão legal na Constituição Federal de 1988 e conforme nos ensina Távora (2015, p. 1121) traz em seu bojo a ideia do réu sendo julgado por seus pares, ou seja, por pessoas que formam a comunidade na qual o réu encontra-se inserido. É um vizinho, um pai de família, um atendente da padaria. São pessoas do convívio social do corpo de jurados, do seu dia a dia sendo julgado pelo fato praticado.

Sendo assim, o uso de técnicas engessadas e, portanto, pouco persuasivas, tendem a dificultar os trabalhos e, por mais clarividentes que sejam os fatos apresentados, nem sempre alcançam o êxito pretendido, isto porque, segundo Oliveira e Ataídes (2012, p. 6),

[...] os elementos performáticos, contribuem de forma decisiva na delimitação da identidade de determinado sujeito ou coletividade, sobretudo por apresentar uma dinamicidade vinculada ao presente e que, apesar do mergulho no passado, usa este como meio para expressão de fatos do presente.

Insta pontuar que o Direito, como ciência social, possui vocábulo especializado para atender às peculiaridades da área, e a linguagem produzida por meio da argumentação jurídica tem como foco a defesa de uma tese, seja do polo ativo ou do passivo. O manejo da argumentação é essencial, uma vez que, é por meio do diálogo que as primeiras impressões são formadas criando um vínculo de confiança e empatia que são fundamentais para nas relações interpessoais que culminam em assinaturas de contratos ou até mesmo nas decisões nas plenárias dos tribunais.

No que concerne à atuação e formação do corpo de jurados no Tribunal do Júri, faz-se necessário pontuar que a legislação pátria vigente não impõe como

requisito para alistamento nenhuma espécie de conhecimento jurídico, sendo necessárias apenas a idoneidade moral e a idade mínima de 18 anos, conforme prediz o art. 447 do CPP.

Art.447- O Tribunal do Júri é composto por 1 (um) juiz togado, seu presidente e por 25 (vinte e cinco) jurados que serão sorteados dentre os alistados, 7 (sete) dos quais constituirão o Conselho de Sentença em cada sessão de julgamento (BRASIL, 2020, p.112).

Nesse viés, em função do corpo de jurados ser composto por indivíduos diversos, normalmente pessoas comuns do povo, como iguais julgando seus semelhantes, cabe aos advogados e promotores de justiça a tarefa de observar o corpo de jurados, ao fazer uma leitura atenta do perfil de cada um, suas concepções políticas, sociais e econômicas, a fim de se certificarem se seu discurso está sendo bem compreendido ou não, tendo em vista que pessoas mais cultas são sensíveis a uma linguagem intelectual, enquanto pessoas mais simples são mais adeptas a uma linguagem mais casual.

Fazer uma leitura atenta acerca do corpo de jurados é tão essencial quanto os demais atos que se seguirem. Isto porque, dependendo do caso concreto a vida pregressa do jurado diz muito acerca de seu possível voto. Como exemplo, cita-se uma zelosa mãe, dona de casa, jurada em um crime que ceifou a vida de uma criança, ainda que se exija certa neutralidade é óbvio que os sentimentos são aflorados e as chances de um voto pela condenação seja bem provável.

Noutro ponto, um estudante cheio de sonhos e planos sorteado para decidir o futuro de um jovem universitário que no ímpeto de uma paixão desfere golpes contra o amante de sua namorada. São situações que não podem passar despercebidas pelos operadores do direito tendo em vista, serem fundamentais no desfecho do caso. Ademais, segundo Lopes (2020, p. 383), “o homem que praticou o fato não é o mesmo que está em julgamento e, com certeza, não será o mesmo que cumprirá a pena” incumbindo em especial a defesa o manejo deste argumento afim de garantir uma pena mais amena para seu cliente.

Vale destacar que o Tribunal do Júri segue o rito processual expresso em lei, sendo aplicados os mesmos procedimentos aos crimes que possui competência para atuar. Cada ato é predeterminado, como os sorteios dos jurados, as oitivas, os

debates, a votação e a sentença. Uma ritualística própria que fascina não apenas os estudiosos da área, mas também aos leigos que se encantam pela indumentária dos juristas, pela retórica quase que teatral e, pelo uso de gesticulações que mexem com o imaginário dos que ali se encontram.

Neste cenário cabe aos advogados e promotores, no exercício de suas funções, se adaptarem a essas circunstâncias, não sendo recomendado o uso de teses engessadas, uma vez que cada caso exige uma atuação, devendo os sujeitos do processo se adaptarem às particularidades do caso concreto. Sobre essa temática, Chalita (2007, p. 69), assevera que “num julgamento, por outro lado, o que mais importa é que o discurso se conforme às subjetividades envolvidas, à particularidade do caso e dos acontecimentos”.

Neste sentido, ao adentrar num plenário os operadores do direito exercem um dos mais nobres papéis atribuídos ao ser humano, o de dar voz a quem não pode falar, e mesmo que os crimes ali julgados sejam em um primeiro momento repulsivos por se tratar de crimes contra a vida, cabe aos advogados de defesa levar o corpo de jurado a julgar não apenas um fato visto friamente, mas todo o contexto que levou o indivíduo a cometê-lo, tentando assim, uma pena mais justa o possível, suscitando as atenuantes, as causas de diminuição da pena e as circunstâncias do fato, quando possível.

Perto do fim, entende-se necessário pontuar que os crimes de competência do Tribunal do Júri, pela sua natureza, já possuem uma carga sentimental, e é sobre este ponto que advogados e promotores fazem uso da persuasão ao buscar reproduzir os fatos, tocando no íntimo de cada um dos presentes, ao trazer à luz o caso em tese naquele plenário. Trata-se do assassino de um filho que poderia ser o seu; do pai que matou uma mãe exemplar; do filho que, para salvar os pais, desferiu disparos à queima-roupa contra o meliante; ou do jovem cheio de sonhos com a vida ceifada prematuramente.

Nota-se que os exemplos acima narrados, de maneira a tocar o coração dos presentes, possuem o condão de comover, induzindo o corpo de jurados a mergulhar neste universo de dor e revolta, vez que é contumaz ouvir nos tribunais a expressão “são vidas, meus senhores” e que de alguma forma foram tolhidas deste mundo.

Neste viés, Shritzmeyer (2012, p. 129), aponta que o Direito sempre comportou uma parte performativa, em particular no Tribunal e nas palavras de um promotor,

[...] mas é a gente que tem de imaginar o que eles pensam e se antecipar (...) certas frases eu falo olhando para as juradas e outras para os jurados. Não é à toa que eu, quando digo certas coisas, fico ao lado de uma dona de casa e, depois, vou para o lado do jovem empresário que quer subir na vida [...] (SHRITZMEYER, 2012, p. 129).

Consoante visto no decorrer deste trabalho, a atuação dos operadores do Direito no Tribunal do Júri é peça central no desfecho dos resultados, posto que, através da forma como são narrados os fatos, da postura corporal e da segurança transmitida ao corpo de jurados, existe uma maior probabilidade de cancelar sua tese. Resta destacar, no entanto, que todo esse jogo de postura deve ser realizado sob a ótica da boa-fé, porquanto esse é o princípio fundamental em todo o ato do processo, sendo também um dever de todos que ali atuam.

#### **4 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A presente pesquisa buscou abordar a importância da argumentação persuasiva nos tribunais do júri pelo uso da linguagem falada, bem como pela linguagem corporal, a fim de convencer o corpo de jurados mediante argumentos repletos de emoções, obtendo assim êxito na defesa de uma tese.

Para tal, foi necessário explanar sobre figuras clássicas que se destacaram por fazer uso desse instrumento em seus discursos, tal como Platão e Aristóteles, em um período em que o poder de argumentação era uma arte que poucos dominavam. Ao discorrer sobre o período da Grécia Clássica, vimos como esses filósofos influenciaram e influenciam até os dias de hoje, sendo referências no assunto. Entendemos ser necessário esse resgate histórico, uma vez que é notória a força atribuída à oratória no período clássico, sendo definidos os mais diversos assuntos em diálogos em plena praça pública conhecidas como assembleias.

Neste cenário, foi possível ver como os filósofos influenciaram o ambiente jurídico, tendo fortes resquícios até os dias de hoje, mesmo diante da nova

conjuntura social que vem demandando cada vez mais novos meios de atuação dos operadores do direito. Agora, a pergunta que se faz é se, de fato, o uso de expressões em latim, da vestimenta impecável e de um linguajar diferenciado e até mesmo o rito das audiências prevalecerão diante de tantas transformações.

Ao discorrer sobre esta temática foi possível perceber que mesmo diante de tantas transformações no contexto atual, o Tribunal do Júri demanda de um diferencial por julgar os crimes contra a vida. Desta forma, por ter um “viés teatral”, é de suma importância o uso da persuasão com o fim de convencer o corpo de jurado que a parte processual a qual representa possui a verdade sobre os fatos ali narrados.

Sobre esta temática, é importante mencionar que, embora haja um receio de que com o avanço da tecnologia alguns rituais forenses tendem a diminuir, certas práticas dificilmente poderão ser modificadas, sendo o poder de persuasão uma delas, tendo em vista que já que tem o maior poder de convencimento aquele que possui uma fala convincente, ainda que em meio virtual.

Perto de encerrar, se faz necessário destacar que, mesmo diante das transformações que experimentamos no contexto em que estamos inseridos, ainda existe certa resistência quanto ao uso das tecnologias, tendo em vista que certos grupos – aqui entendidos como magistrados, promotores, advogados ou até mesmo os clientes – ainda sentem a necessidade do contato físico, pois somente através deste contato é que se consegue extrair, através do olhar, das expressões faciais e até mesmo do tom da voz, se de fato há indícios de veracidade nos assuntos ali tratados.

No decorrer deste estudo, verificou-se que o manejo da arte de persuadir, seja por meio de um tom mais eufórico ou brando, seja no gesticular das mãos, ou até mesmo no posicionamento do corpo durante a audiência, transmite convicção de que a verdade ali debatida é inquestionável, alcançando assim a construção de uma argumentação coesa em torno da matéria discutida e defendida.

Assim, o poder de uma argumentação eloquente e ao mesmo tempo de fácil entendimento é de suma importância no ambiente forense, em especial junto ao Tribunal do Júri, pelas diversas razões já apontadas no decorrer deste estudo. Neste sentido, é primordial o domínio da argumentação, visto que por julgar crimes complexos e de ampla comoção social, é através do domínio da arte em persuadir que os operadores do direito levarão o corpo de jurados a julgar conforme o

interesse processual da parte que representam, seja do polo ativo, seja do polo passivo.

Tamanha é a importância da arte em persuadir que se faltassem operadores do direito a habilidade em falar em público há um risco de se colocar em xeque todo conhecimento jurídico alcançado no decorrer da formação, sendo fundamental além do domínio dos autos, de uma leitura atenta do ambiente e, da análise do perfil do jurados, o domínio da arte de persuadir.

Enfim, aos operadores do Direito é necessário o domínio da arte de falar em público, sendo que tal habilidade deve ser praticada no decorrer de todo o processo acadêmico, visto que tão importante como a apresentação dos fatos é a forma como esses fatos são apresentados, pois possuem carga probatória persuasiva capaz de definir o rumo de uma vida, devendo assim, cada profissional, da defesa ou da acusação, exercer o domínio desta ferramenta.

## REFERÊNCIAS

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**: promulgada em 5 de outubro de 1988: atualizada até a Emenda Constitucional n.º 99, de 14.12.2017. Brasília,DF:Presidência da República,1988.Disponível em: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/constituicao/constituicao.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm). Acesso em: 28 maio 2019.

BRASIL. Código penal. **VadeMecum**. 60. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2020a.

BRASIL. Código de processo penal. **Editores RIDEEL**. 2. ed. São Paulo: 2020b.

BELLENGER, Lionel. **A persuasão e suas técnicas**. Tradução: Waltensir Dutra. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Editor, 1987.

CHALITA, Gabriel. **A sedução no discurso**: o poder da linguagem nos tribunais de júri. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2007. 163p.

GARDNER , Howard. A arte da negociação x a arte da persuasão. 2012. Disponível em: <http://br.hsmglobal.com/notas/57827-a-arte-da-negociacao-x-arte-da-persuasao>- Acesso em:09/09/2020

GODOY, Arnaldo Sampaio de Moraes: O Direito em Platão. 2004. Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/5796/o-direito-em-platão->. Acesso em: 09 jun. 2020.

GONÇALVES, Aroldo Arley Severo. Contribuição dos sofistas para a democracia grega. 2016. Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/45663/a-contribuicao-dos-sofistas-para-a-democracia-grega>. Acesso em: 09 jun. 2020.

GUTHRIE, William Keith Chambers. **Os sofistas**. São Paulo: Paulus, 2007.

HOUAISS, A.; VILLAR, M. S. **Dicionário Houaiss de Língua Portuguesa**. Elaborado pelo Instituto Antônio Houaiss de Lexicografia e Banco de Dados da Língua Portuguesa S/C Ltda. Rio de Janeiro: Objetiva, 2015.

JAEGER, Werner. **Paidéia: a formação do homem grego**. São Paulo: Martins Fontes, 2013.

LIMA, Marcos Aurélio de. **A retórica em Aristóteles: da orientação das paixões ao aprimoramento da eupraxia**. Natal: IFRN, 2011.

LOPES, Júnior, Aury. **Direito processual penal**. 17. ed. São Paulo. Saraiva Educação. 2020

OLIVEIRA, Heitor Moreira de; ATAÍDES, Maria Clara Capel de. Herme-nêutica e Direito: um olhar fenomenológico da performance. *In*: CONGRESSO DE FENOMENOLOGIA DA REGIÃO CENTRO-OESTE, 4, 2011, (eixo temático 5: Fenomenologia, arte e cultura). **Anais**[...]. Goiânia: NEPEFE/FE-UFG, v.1, n.1. 2011. Disponível em <https://anaiscongressofenomenologia.fe.ufg.br/up/306/o/ComunHeitorMoreira.pdf>. Acesso em: 09/06/2020

PASCOAL B. (1658). De l'espritgéométrique. Em M. L. Brunschvicg (1942) (org.) Blaise Pascal: pensées et opuscules. Paris: 1941. LibrairieHachette, terceira parte, c.15,184-185.

PERELMAN, Chaïm; **Retóricas**. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2004.

QUESSADA, Dominique. **O poder da publicidade na sociedade consumida pelas marcas**. São Paulo, Futura, 2003.

REALE, Giovanni. **Sofistas, Sócrates e socráticos menores**. São Paulo: Edições Loyola, 2009.

SHIRITZMEYER, Ana Lúcia Pastore. **Jogo, ritual e teatro: um estudo antropológico do Tribunal do Júri** São Paulo: Terceiro Nome, 2012. 289 p.

SILVA, A. A. **Julgamento de expressões faciais de emoções: fidedignidade, erros mais frequentes e treinamento**. São Paulo, 1987. 260 p. Tese (Doutorado em Psicologia) - Instituto de Psicologia. São Paulo: Universidade de São Paulo, 1987.

TÁVORA, Nestor; Alencar, Rosmar Rodrigues. **Curso de direito processual penal**. Salvador: Editora Podivm, 2015.