

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
Faculdade de Letras
Programa de Pós-graduação em Linguagem Jurídica

Natália Gontijo Alves

**O DISCURSO JURÍDICO E SUAS DIMENSÕES: uma análise argumentativa do
gênero petição no direito do consumidor.**

Belo Horizonte
2023

Natália Gontijo Alves

O DISCURSO JURÍDICO E SUAS DIMENSÕES: uma análise argumentativa do gênero petição no direito do consumidor.

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Programa de Pós-Graduação em Letras da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial à obtenção do título de especialista em Linguagem Jurídica.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Francisco Dias

**Belo Horizonte
2023**



UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
FACULDADE DE LETRAS
ESPECIALIZAÇÃO EM LINGUAGEM JURÍDICA

ATA DA DEFESA DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO - NATÁLIA GONTIJO ALVES

ATA DA DEFESA DE TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO.

Nome do(a) aluno(a): Natália Gontijo Alves

Matrícula: 2022660662

Às 12:00 horas do dia 17 de junho de 2023, reuniu-se, na Faculdade de Letras da UFMG, a Comissão Examinadora indicada pela Coordenação do Curso de Especialização em Linguagem Jurídica, para avaliar, em exame final, o trabalho intitulado “O DISCURSO JURÍDICO E SUAS DIMENSÕES: uma análise argumentativa do gênero petição no direito do consumidor”, como requisito final para obtenção do Grau de Especialista em Linguagem Jurídica. Abrindo a sessão, a Comissão Examinadora, após dar conhecimento aos presentes do teor das Normas Regulamentares do Trabalho Final, passou a palavra à candidata para apresentação de seu trabalho. Seguiu-se a arguição pelos examinadores com a respectiva defesa da candidata. Em seguida, a Comissão se reuniu, sem a presença da candidata e do público, para julgamento e expedição do resultado final. Foram atribuídas as seguintes indicações:

Prof. Dr. Luiz Francisco Dias indicou a aprovação da candidata;

Profa. Dra. Fabiana Meireles de Oliveira indicou a aprovação da candidata.

Pelas indicações, a candidata foi aprovado.

Nota 100,00

O resultado final foi comunicado publicamente à candidata pela banca. Nada mais havendo a tratar, a banca encerrou a sessão, da qual foi lavrada a presente ATA, que será assinada por todos os membros participantes da Comissão Examinadora.

O trabalho atende aos requisitos do Curso de Especialização em Linguagem Jurídica.



Documento assinado eletronicamente por **Luiz Francisco Dias, Servidor(a)**, em 19/06/2023, às 12:06, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 5º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



Documento assinado eletronicamente por **Fabiana Meireles de Oliveira, Usuário Externo**, em 21/06/2023, às 23:49, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no art. 5º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site https://sei.ufmg.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0, informando o código verificador **2394126** e o código CRC **C4CA24B7**.

RESUMO

A argumentação possui um vasto campo de estudo, inclusive no Direito que, por seu discurso, tenta convencer o juiz e demais participantes do processo para obter o resultado desejado, transformando o discurso jurídico em um dos mais prolíferos meios de persuasão. Dito isso, o objetivo deste trabalho é analisar o gênero do discurso petição das ações consumeristas e as técnicas discursivas escritas empregadas no gênero jurídico para o livre convencimento do juiz no Direito do Consumidor. Para que os objetivos deste trabalho fossem alcançados, a pesquisa pautou-se na metodologia qualitativa, com coleta e análise de dados que compõem um corpus de petições iniciais de ações consumeristas, no sentido de interpretar e permitir a compreensão dos mecanismos associados a análise dos argumentos jurídicos, investigando os valores através dos quais foram elaboradas e a existência de outros discursos dentro do discurso jurídico construído nas petições. Sabe-se que argumentar é a capacidade de obter algo almejado de forma cooperativa e construtiva, sendo que no Direito não se vive sem contato com a sociedade. Dessa forma, na prática jurídica, além de estabelecer vínculos com a sociedade para conhecer e conquistar o auditório, é preciso o envolvimento das emoções como forma de persuadir aquele que detém a capacidade de decisão para a obtenção de um resultado favorável. O jurista persuade pelo discurso quando mostra a verdade ou o que parece verdade, utilizando de provas derivadas do caráter do orador (*ethos*) e da emoção despertada pelo orador nos ouvintes (*pathos*). As abordagens realizadas pelos advogados tornam o autor uma vítima na relação contratual de modo a desenvolver uma compaixão por aquele que foi lesado, alcançando o auditório para a obtenção de uma decisão favorável. Nessa dinâmica discursiva, utilizam-se de características persuasivas que caracterizam o autor como o elo mais fraco e indivíduo hipossuficiente na relação contratual frente à pessoa jurídica que detém o produto ou serviço comercializado. Assim, a Análise do Discurso permite um olhar mais crítico de modo a proporcionar uma análise das petições jurídicas, envolvendo não somente a legislação, mas também questões sociais, culturais e históricas, que contribuem para a construção argumentativa das petições jurídicas.

Palavras-chave: Petição. Discurso jurídico. Análise do Discurso. Gênero Discursivo.

ABSTRACT

Argumentation has a vast field of study, including in Law, which, through its discourse, tries to convince the judge and other participants in the process to obtain the desired result, transforming legal discourse into one of the most prolific means of persuasion. That said, the objective of this work is to analyze the genre of the discourse petition of consumerist actions and the written discursive techniques employed in the legal genre for the free conviction of the judge in Consumer Law. In order for the objectives of this work to be achieved, the research was based on a qualitative methodology, with the collection and analysis of data that make up a corpus of initial petitions of consumerist actions, in the sense of interpreting and allowing the understanding of the mechanisms associated with the analysis of the arguments legal documents, investigating the values through which they were elaborated and the existence of other discourses within the legal discourse constructed in the petitions. It is known that arguing is the ability to obtain something desired in a cooperative and constructive way, and in Law one cannot live without contact with society. Thus, in legal practice, in addition to establishing links with society to know and win over the audience, it is necessary to involve emotions as a way of persuading those who have the decision-making capacity to obtain a favorable result. The jurist persuades through speech when he shows the truth or what seems to be true, using evidence derived from the speaker's character (ethos) and the emotion aroused by the speaker in the listeners (pathos). The approaches carried out by the lawyers make the author a victim in the contractual relationship in order to develop compassion for the one who was injured, reaching the audience to obtain a favorable decision. In this discursive dynamic, persuasive characteristics are used that characterize the author as the weakest link and a hyposufficient individual in the contractual relationship with the legal entity that owns the commercialized product or service. Thus, Discourse Analysis allows a more critical look in order to provide an analysis of legal petitions, involving not only legislation, but also social, cultural and historical issues, which contribute to the argumentative construction of legal petitions.

Keywords: Petition. Legal speech. Speech analysis. Discursive Genre

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	6
2	A ANÁLISE DO DISCURSO NAS RELAÇÕES JURÍDICAS.....	8
	2.1 Breve contexto histórico	8
	2.2 Os elementos discursivos na ciência do Direito.....	9
	2.3 Emprego dos elementos discursivos nas petições iniciais.....	12
3	CONSIDERAÇÕES FINAIS	14
	REFERÊNCIAS.....	16

1 INTRODUÇÃO

A retórica tem considerável importância no discurso jurídico pelo fato de não ser simplesmente uma técnica, mas sim uma arte construída a partir de provas, testemunhas e da sustentação dos advogados. Não basta apenas o contato com o outro no intuito de construir argumentos consistentes para defender um ponto de vista e fazer com que as pessoas pensem conforme desejado, é necessário também estabelecer uma relação de modo a sensibilizar o outro.

Na Antiguidade, a retórica já possuía prestígio social e importante destaque com os estudos realizados por Aristóteles, sistematizando os meios de persuasão e classificando o discurso em três gêneros oratórios: o deliberativo, o epidítico e o judiciário (PAULINELLI, 2014). Além disso, para garantir o resultado almejado, apresentaram-se argumentos racionais em que o *logos* (a palavra / o discurso) assume um papel fundamental para garantir a capacidade de raciocínio do auditório, enquanto a dimensão oratória emprega marcas não racionais como o *ethos*, que é uma imagem não necessariamente verdadeira proposta pelo orador ao auditório, e o *pathos*, que garante a afetividade do auditório perante o orador para a obtenção do resultado desejado (PAULINELLI, 2014).

Até os dias atuais seus reflexos são notados, sendo de suma importância para a elaboração de um discurso jurídico escrito e oral, visto que a argumentação tem um papel fundamental no Direito. É pelo discurso persuasivo que se pretende estabelecer uma credibilidade entre as partes e, para tanto, utilizam de artifícios como premissas e organização do discurso para que ocorra a adequada compreensão por parte do interlocutor.

Nesse sentido, percebe-se que a argumentação possui um vasto campo de estudo, inclusive no Direito que, por seu discurso, tenta convencer o Juiz e demais participantes do processo para obter o resultado desejado, transformando o discurso jurídico em um dos mais prolíferos meios de persuasão. Trata-se tanto de um ato da fala quanto da escrita com o fim de obter a aceitação do público e demonstrar que, por meio da Análise do Discurso (AD), o sentido da linguagem está no sujeito ideologicamente determinado.

O importante é convencer o auditório a partir de um raciocínio construído de forma organizada. Contudo, no discurso jurídico devem-se empregar as ferramentas

necessárias da Análise do Discurso para permitir a melhor estruturação e interpretação ao caso concreto no intuito de atender a “justiça”.

Além disso, as petições jurídicas compõem um corpus no sentido de permitir a compreensão dos mecanismos associados à análise do discurso jurídico, principalmente quando se trata das ações consumeristas, investigando os valores através dos quais as petições foram elaboradas e a existência de outros discursos nessas petições.

Tecida esta breve contextualização, o objetivo deste trabalho é analisar o gênero do discurso petição das ações consumeristas e as técnicas discursivas escritas empregadas no gênero jurídico para o livre convencimento do juiz no Direito do Consumidor. Além disso, é importante investigar os mecanismos associados à análise do discurso jurídico aos quais as petições foram elaboradas revelando não só as estratégias argumentativas exteriorizadas, mas também as ocultas tornando a argumentação mais dramática de modo a envolver o público.

Para que os objetivos deste trabalho fossem alcançados, a pesquisa pautou-se na metodologia qualitativa, com coleta e análise de dados que compõem um corpus de petições iniciais de ações consumeristas, no sentido de interpretar e permitir a compreensão dos mecanismos associados a análise dos argumentos jurídicos, investigando os valores através dos quais foram elaboradas e a existência de outros discursos dentro discurso jurídico construído nas petições. Além disso, o trabalho baseou-se na pesquisa teórica, visto que reconstrói quadros de referência, teorias e discussões pertinentes a realidade (GIL, 2002).

No tocante à coleta dos dados, foi realizada a partir das petições iniciais referentes ao Direito do Consumidor que não estavam em segredo de justiça e eram acessíveis em ambiente virtual específico, quais sejam, Processo Judicial Eletrônico (Pje) a fim de descrever como a argumentação discursiva se manifesta em textos escritos do gênero jurídico. A coleta dos dados também ocorreu por fonte de documentação indireta, que consiste em coletar dados já disponibilizados por meios públicos como sítios abertos da Internet e de documentos públicos de livre acesso.

A escolha pela análise das peças processuais decorre pelo fato da coleta dos dados apresentarem menor obstáculo e serem importantes fontes de pesquisa da lógica argumentativa do Direito. Dessa forma, para análise dos dados, optou-se pela Análise do Discurso, tendo em vista que é possível privilegiar as condições de produção e recepção textual, além de seus efeitos de sentido (MELO, 2009).

2 A ANÁLISE DO DISCURSO NAS RELAÇÕES JURÍDICAS

2.1 Breve contexto histórico

A literatura tem abordado com frequência essa temática em petições iniciais e sentenças, principalmente quando se trata da área penal. Contudo, pouco se vislumbra sobre a percepção da argumentação nas ações do Direito do Consumidor.

Nesse sentido, a Análise do Discurso tem uma relevância preponderante ao permitir uma apreciação crítica do discurso jurídico e das técnicas utilizadas pelos advogados no gênero petição de modo a contribuir para a interdisciplinaridade entre o Direito e a sociedade no intuito de persuadir o interlocutor final como meio de alcançar a procedência dos pedidos. O Direito possui em seus escritos não só elementos exteriorizados da técnica argumentativa, mas também componentes em que é possível realizar inferências para se chegar à decisão final, o que reforça as contribuições potenciais que ele pode gerar para o estudo da Análise do Discurso.

Os sofistas são considerados os primeiros advogados e/ou professores do Direito e contrapunham aos ditames morais tradicionais, possibilitando defender-se racionalmente e adequando o discurso conforme cada situação (COSTA, 2019). Assim, com o objetivo de obter a aprovação do auditório, ensinavam os cidadãos a serem bons e vitoriosos na política, ponto importante para a vida na *polis*.

Oradores como Córax e Tísias, seu discípulo, foram os primeiros mestres a formular a técnica da retórica no âmbito jurídico, que consistia em um aconselhamento através de um procedimento mais persuasivo para o momento de se apresentar em uma causa (COSTA, 2019). Portanto, aos poucos o tema ganhou o mundo a partir do âmbito jurídico e conquistou todos os espaços sociais.

Após os sofistas, outro filósofo que teve importante papel no desenvolvimento da argumentação e da retórica foi Aristóteles, ao ser o primeiro a sistematizar a arte da comunicação, enfatizando que conhecer os sentimentos das pessoas era essencial para a persuasão (COSTA, 2019). Dessa forma, a função da retórica tornou-se a de discernir sobre o que é adequado a cada caso, persuadindo sobre verdade ou o que parece verdade.

Nessa sistematização, Aristóteles apresentou o discurso dentre três espécies de modo a tornar o outro capaz de argumentar racionalmente: judiciário (fatos ocorridos), deliberativo (decisões futuras) e demonstrativos (concordar ou não com

as afirmações). Ademais, as provas de persuasão foram divididas em três tipos: *ethos* (caráter moral do orador), *pathos* (ouvinte) e *logos* (próprio discurso), o que demonstra o prestígio do filósofo para o desenvolvimento da retórica organizada (REBOUL, 2004).

Dessa forma, os sofistas e Aristóteles são alguns dos importantes estudiosos do discurso que influenciam o direito até a atualidade, embora não sejam os únicos. Abordado esse breve contexto, passa-se a análise dos elementos argumentativos no campo jurídico.

2.2 Os elementos discursivos na ciência do Direito

De acordo com Lima (2012), o advogado deve adotar um comportamento social e linguageiro específico, além de uma comunicação mais técnica, que constrói o *ethos* das partes desde o início. Dessa forma, o jurista utiliza da “letra da lei”, de valores e de crenças para convencimento do interlocutor, estruturando o discurso escrito e verbal devidamente no *logos* por meio de um processo aberto e dinâmico, com debates e negociações, além de mudanças no decorrer do tempo para atender aos interesses sociais (HENRIQUES, 2008).

Segundo Sontag (2015), o estudo do Direito deve ocorrer a partir dos conceitos jurídicos formulados desde a antiguidade, sendo o papel do advogado manter o elo com o público, seja este o juiz, promotor ou outras partes envolvidas no processo. Para isto, persuadir é o mais importante, pois o jurista não está preocupado somente com o caráter racional da adesão do auditório, mas também fazer uso de razões afetivas e pessoais para alcançar o verdadeiro objetivo de obter a aceitação de um auditório específico (PERELMAN; TYTECA, 1996).

Para o autor ABREU (2014), argumentar é a capacidade de obter algo almejado de forma cooperativa e construtiva, sendo que no Direito não se vive sem contato com a sociedade e todos compartilham de vínculos com o intuito de convencer com argumentos racionais pelo gerenciamento de informações de persuadir o outro a fazer algo desejado por meio das emoções no uso do gerenciamento de relações.

Dessa forma, na prática jurídica, além de estabelecer vínculos com a sociedade para conhecer e conquistar o auditório, é preciso o envolvimento das emoções como forma de persuadir aquele que detém a capacidade de decisão para

a obtenção de um resultado favorável. É necessário manter o elo com todo o público da cadeia jurídica, visto que o jurista não está preocupado somente com o caráter racional da adesão do auditório (gerenciamento de informação), mas também fazer uso de razões afetivas e pessoais para alcançar o verdadeiro objetivo de obter a aceitação de um auditório específico.

Diante desse discurso de poder, Aristóteles dispõe a Retórica em um sistema lógico e estruturado. Dessa forma, o sistema do filósofo utiliza quatro componentes essenciais ao Direito: a *tópoi* para “descobrir argumentos adequados” e o lugar comum da argumentação; a *táxis* que organiza esses argumentos de forma a estruturar o discurso; a narrativa com a exposição dos fatos prevalecendo, inicialmente, o *logos*; e a confirmação, que apresenta os argumentos a favor ou contra o adversário (HENRIQUES, 2008).

Perelman e Tyteca (1996) defendem que qualquer argumento apresentado pelo autor necessita de um auditório, ou seja, precisa de um interlocutor que aceite o discurso posto, atribuindo a ele um papel de “juiz”. O jurista persuade pelo discurso quando mostra a verdade ou o que parece verdade, utilizando de provas derivadas do caráter do orador (*ethos*), da emoção despertada pelo orador nos ouvintes (*pathos*) e de argumentos verdadeiros ou prováveis (*logos*).

No que tange o *ethos* do orador, o auditório participa ativamente, pois todos os sujeitos envolvidos na comunicação são essenciais para que ocorram as recíprocas interpretações e a efetiva aceitação dos argumentos apresentados, como assevera Vieito (2016, p. 14):

[...] todos os sujeitos na situação de comunicação participam da enunciação: tanto o sujeito comunicante forma uma imagem do sujeito destinatário quanto o sujeito interpretante supõe outro sujeito comunicante, há apostas e interpretações recíprocas. E, nesse sentido, o processo interpretativo se completa com a experiência hermenêutica, em que os sujeitos do ato de linguagem suscitam suas perguntas em uma atividade dialética, necessária para sejam garantidos os princípios da ampla defesa e do contraditório.

Em relação ao *pathos*, o orador atua diretamente no sentimento do auditório, que é a paixão utilizada (PERELMAN; TYTECA, 1996). Segundo Aristóteles (ARISTÓTELES, 2000, p. XXXV, apud CARVALHO, 2014, p. 49):

A paixão é a própria alteridade, a alternativa que não se fará passar por tal, a relação humana que põe em dificuldade o homem e, eventualmente, o

oporá a si mesmo. Compreende-se, nessas condições, que a paixão remete às soluções opostas, aos conflitos, à diferença entre os homens.

Além disso, outro importante elemento para a persuasão é basear o argumento em valores sociais, culturais e históricos com o objetivo de persuadir o juiz (SALES, 2008). Associado à lei, o discurso utilizado no Direito tenta obter do judiciário uma espécie de “justiça” com o aceite dos argumentos, construindo imagens entre os sujeitos envolvidos na relação contratual.

O ato de convencer trata de gerenciar a informação de maneira a demonstrar e provar algo junto com o outro no campo das ideias, diferentemente de persuadir, que é a arte de gerenciar relação de modo a utilizar a emoção, sensibilizando o outro a agir conforme pretendido (ABREU, 2014). Contudo, a persuasão pode ser entendida como mais importante devido ao fato de estabelecer uma credibilidade entre as partes, pois pode-se convencer o outro sobre determinado assunto, mas não necessariamente ele fará algo a respeito e, portanto, não será persuadido (ABREU, 2014).

Nesse ponto, Rodríguez (2005, p. 16) afirma que:

[...] cada uma das partes, quando se socorre do Poder Judiciário, entende estar com a razão, às vezes lançando sobre a realidade um olhar por demais comprometido com seus próprios interesses... Na justiça criminal assim também ocorre, pois, ainda que um réu venha a reconhecer seu erro pelo cometimento de um delito, sempre entenderá merecer reprimenda mais leve que a que seu persecutor lhe deseja.

Nesse sentido, aquele que tem a capacidade de persuadir conhece o outro e o sentimento dele para a obtenção do resultado favorável, além de ser um meio para a maior cooperação na prática jurídica. Todavia, não se pode ignorar a importância do convencimento, visto que a arte de argumentar é uma união entre os dois pontos do discurso, o gerenciamento de informação e o gerenciamento de relação, de modo a permitir que o outro pense e faça igual.

Menciona-se uma passagem de Abreu (2014, p. 28):

[...] primeira lição de persuasão que temos a aprender, então, é educar nossa sensibilidade para os valores do outro. Se não formos capazes de saber quais são esses valores, de nos tornarmos sensíveis a eles, seremos incapazes de persuadir. É preciso, contudo, que se trate de valores éticos.

Dessa forma, o desenvolvimento da capacidade de persuasão é a essência do Direito e dos profissionais que precisam buscar a defesa de seus clientes por meio do discurso devido à capacidade oratória de atingir o auditório de forma a agir conforme almejado.

2.3 Emprego dos elementos discursivos nas petições

O discurso é entendido como toda atividade comunicativa que ocorre entre interlocutores situados em um tempo histórico, espaço geográfico e pertencentes a uma comunidade, envoltos em valores culturais e sociais (BRANDÃO, s.d.). Ou seja, o discurso é uma atividade inscrita em um contexto determinado que se representa pela gramática, interlocutores e situação para transmitir o que se deseja por meio de textos escritos ou orais.

O diálogo persuasivo no judiciário surge com a petição inicial e, a partir dela, desenvolve-se um discurso polifônico, seja pela escrita ou fala, carregada de elementos jurídicos, tais como as leis e as expressões latinas, e elementos populares para definir o lugar do discurso (LIMA, 2016; SALES, 2008). Por isso, o advogado utiliza do gênero petição para expor fundamentos de fato e de direito com a finalidade de construir uma imagem de um terceiro, seu cliente, e obter a procedência dos pedidos com o uso dos argumentos organizados.

Vejamos alguns trechos de petições na área cível:

1 - “Ao negar o único procedimento que não trará risco de vida ao Autor, a Ré infringe e não apenas descumpre normas infralegais como indiscutivelmente viola direitos constitucionais do Autor à preservação de sua vida e saúde mediante conduta absolutamente reprovável e ilegal frente a um diagnóstico preocupante e avassalador tanto do ponto de vista físico quanto mental/emocional ao paciente contratante, pois já é difícil e penoso por si só enfrentar uma doença tão desgastante e agressiva quanto um câncer, ainda mais de forma dificultada por parte da Ré que deveria garantir tranquilidade e apoio ao Autor e não representar obstáculo à luta pela sua vida!”

2 - “A negativa de cobertura de tratamento está causando evidente dano moral ao segurado, agravando o contexto de aflição psicológica e de angústia que o atormenta, especialmente diante da recomendação médica de realização de hemodiálise, com urgência, não se tratando, portanto, de mero aborrecimento ou situação trivial e sim de risco de morte.”

3 - “E, foi assim, praticamente ao mesmo tempo em que teve a alegria e o sonho de uma vida alcançado ao dar à luz ao seu filho, teve também o seu chão praticamente retirado ao ser diagnosticada com um câncer de mama já em estado pré-metastático.”

4 - "...uma vez que a negativa do convênio médico para a realização da cirurgia bariátrica, SEM QUALQUER JUSTIFICATIVA PLAUSÍVEL, confere risco à saúde da Autora, os quais podem ser irreversíveis."

5 - "A parte Autora teve abalo moral e lesão à sua honra, na medida em que restou muita angústia com a insegurança que a Empresa Ré transmitiu, haja vista que a ausência do procedimento pode levar à cegueira."

6 - "A inversão do ônus da prova, em favor do consumidor, está alicerçada na aplicação do princípio constitucional da isonomia, pois o consumidor, como parte reconhecidamente mais fraca e vulnerável na relação de consumo [...]"

7 - "A atitude da Requerida acarreta nítida falha na prestação de serviços, causando elevado dano à autora, trazendo forte sofrimento físico e psíquico, atingindo seus direitos da personalidade, dentre eles, a vida, a dignidade da pessoa humana, a liberdade e honra."

8 - "Ora Exa., tolher a demandante do tratamento, à esta altura, seria negar plenitude ao direito à vida! Não se trata aqui de força de expressão, apelo emocional ou coisa do gênero. É realidade! Se a demandante não puder iniciar o seu tratamento com o medicamento OLAPARIBE 150 mg acabará por antecipar seu óbito."

As abordagens realizadas pelos advogados tornam o autor uma vítima na relação contratual de modo a desenvolver uma compaixão por aquele que foi lesado, alcançando o auditório de modo a obter uma decisão favorável. Diante dos argumentos apelativos utilizados, tentam enfatizar o abalo emocional no qual os requerentes estão vivenciando e a ação do réu influencia no sofrimento.

A utilização de elementos que afetam as emoções do auditório é a marca do *pathos*, visto os advogados utilizarem expressões com o intuito de sensibilizar o outro, conforme os exemplos a seguir: "avassalador tanto do ponto de vista físico quanto mental/emocional ao paciente contratante"; "já é difícil e penoso por si só enfrentar uma doença tão desgastante e agressiva"; "aflição psicológica e de angústia que o atormenta"; e "também o seu chão praticamente retirado ao ser diagnosticada com um câncer".

É comum que na relação contratual com plano de saúde o autor enfatize o risco à vida e perigo de irreversibilidade, sendo uma importante característica para causar impacto aos magistrados e obter a tutela pretendida.

Contudo, ressalta-se que essa técnica amplamente utilizada pelos juristas é apenas uma tentativa de obter um efeito, sem garantir que será devidamente aceito pelo auditório, como nos casos em que as decisões são analisadas pelos juízes. Nesse sentido, segundo Charaudeau (2004, p. 34):

Em contrapartida, ela pode tentar estudar o processo discursivo pelo qual a emoção pode ser estabelecida, ou seja, tratá-la como efeito visado (ou suposto), sem nunca ter garantia sobre o efeito produzido. Assim, a emoção é considerada fora do vivenciado, e apenas como um possível surgimento de seu “sentido” em um sujeito específico, em situação particular.

Além disso, Charaudeau (2004) afirma que o enunciador objetiva confirmar suas alegações por meio de uma identidade social e competência discursiva, demonstrando uma convicção de modo a ser favorável no processo de persuasão. Essa dinâmica característica do *ethos* é de extrema importância para conquistar a adesão do auditório, sendo o ponto inicial para que os sujeitos envolvidos na comunicação realizem suas interpretações e aceitem os argumentos.

Na dinâmica discursiva, utilizam-se de características persuasivas de modo a caracterizar o autor como o elo mais fraco, ou seja, o indivíduo hipossuficiente na relação contratual frente à pessoa jurídica que detém o plano de saúde comercializado. Nesse tipo de contrato, as cláusulas são preestabelecidas pelo fornecedor, sendo que o consumidor não poderá modificar o conteúdo do contrato escrito, aderindo por necessitar do produto ou do serviço (RIBEIRO, 2011).

Assim, estabelecer a relação comunicativa com todas as partes envolvidas e apoiar-se nas interações emocionais são de suma importância para o Direito, visto que juntamente com a base normativa podem garantir a aceitação dos argumentos por parte do auditório e proporcionar a persuasão almejada para o deslinde favorável no processo. A petição inicial é o início de um processo discursivo e um gênero típico do domínio jurídico em que as partes debatem sobre matérias controvertidas e empregam dramatizações próprias para obter a adesão de um auditório que decide o deslinde do processo.

3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O discurso jurídico é utilizado como uma ferramenta de comunicação que permite a persuasão do auditório com o uso de técnicas discursivas a partir da escrita, provas, testemunhas e da sustentação dos advogados. Os elementos linguísticos e normativos utilizados no decorrer do processo judicial podem conduzir na aceitação de um argumento de modo a garantir uma decisão favorável ao autor da ação.

Nesse sentido, o *ethos* é uma imagem, não necessariamente verdadeira, que o orador propõe de si para o auditório, considerando as posições sociais, os discursos, os aspectos psicológicos, sociais e culturais que envolvem os participantes do processo discursivo-persuasivo. Atrelado a essa característica, o *pathos* atua de modo a garantir a afetividade do auditório perante o orador e proporcionar a persuasão e resultado favorável para o consumidor.

As estratégias argumentativas possuem relevância no discurso jurídico, iniciando com a propositura da ação por meio da apresentação da petição inicial caracterizada pela emoção e qualidades do autor. É evidente que a aplicação do aspecto normativo nas petições, que garante a interpretação legislativa perante os fatos narrados, não apresentaria o mesmo efeito caso não estivesse aliado à narrativa da conduta humana de modo a proporcionar uma caracterização da parte vulnerável nesse processo litigioso.

A argumentação jurídica permite uma mescla de elementos que atuam na capacidade de obter o resultado almejado de forma cooperativa e construtiva, perpassando por uma atividade comunicativa compartilhando vínculos com o intuito de convencer com elementos racionais e por meio das emoções. Os elementos linguísticos e normativos utilizados durante um caso conduzem na aceitação de um argumento, que deve garantir a persuasão do auditório.

Percebe-se que as petições consumeristas são carregadas de dramaticidade de modo a caracterizar as empresas como as contribuidoras para o sofrimento do autor. Esse consumidor é qualificado como uma vítima, honesta, vulnerável e pessoa do bem, ao contrário do fornecedor do serviço ou produto que é mencionado como aquele que não se preocupa com a sociedade e atua de forma reprovável perante o olhar de todos.

Tais elementos discursivos aliados à legislação permitem causar um efeito emotivo na condução processual, visto que a petição inicial muitas vezes demonstra os abalos psicológicos sofridos pelo requerente. Os advogados apresentam muitas vezes um relato detalhado dos fatos antes de exibirem a fundamentação jurídica no intuito de encenar o prejuízo sofrido pelo autor da ação e obter o sucesso no pedido.

Assim, os aspectos linguísticos utilizados na argumentação jurídica garantem a persuasão do magistrado, que são interpretados não apenas nas normas, mas nos princípios e valores partilhados na sociedade.

Nesse contexto, a Análise do Discurso permite um olhar mais crítico de modo a proporcionar uma análise das petições jurídicas envolvendo não somente as leis, mas também questões sociais, culturais e históricas. É nessa relação de saber e poder do discurso jurídico que se verificam elementos essenciais da retórica nas ações consumeristas de modo a obter a aceitação do seu interlocutor.

REFERÊNCIAS

ABREU, Antônio Suarez. **A arte de argumentar**: Gerenciando razão e emoção. São Paulo: Ateliê Editorial. 2014

BRANDÃO, Helena Hathsue Nagamine. **Analisando o Discurso**. Disponível em: http://www2.eca.usp.br/Ciencias.Linguagem/Brandao_AnalisandoODiscurso.pdf. Acesso em: 08 mai 2022.

CHARAUDEAU, P. Visadas discursivas, gêneros situacionais e construção textual. In: MACHADO, I. L. & MELLO, R. (orgs). **Gêneros**: Reflexões em Análise do Discurso. Belo Horizonte: NAD/FALE/UFMG, 2004, p. 13-41.

COSTA, Ricardo da. **A retórica na Antiguidade e na Idade Média**. Trans/Form/Ação [online]. 2019, v. 42, n. Spe, pp. 353-390. Disponível em: <<https://doi.org/10.1590/0101-3173.2019.v42esp.18.p353>>. Acesso em: 17 jul. 2021.

HENRIQUES, Antônio. **Argumentação e discurso jurídico**. São Paulo: Atlas, 2008.

LIMA, H. M. R.. **Dramatização argumentativa: o Tribunal do Júri entre o ritual e a instabilidade**. Synergies Monde, v. 10, p. 113-122, 2013. Disponível em: <<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6443411>>. Acesso em: 28 ago. 2021.

LIMA, Paulo Afonso Guimarães de. A ARGUMENTAÇÃO E SEUS INFLUXOS PERSUASIVOS NO GÊNERO DO DISCURSO PETIÇÃO: uma análise enunciativo-discursiva. Dissertação. **(Mestrado em Letras), Programa de Pós-Graduação em Letras**, Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais. Belo Horizonte, 2016. Disponível em: <http://www1.pucminas.br/imagetdb/documento/DOC_DSC_NOME_ARQUI20170623154905.pdf>. Acesso em: 28 ago. 2021.

MENEZES LIMA, I. Escola da Exegese. **Revista Brasileira De Estudos Políticos**, Belo Horizonte, v. 97, p. 105-122, 2008. Disponível em: <<https://pos.direito.ufmg.br/rbep/index.php/rbep/article/view/55>>. Acesso em: 28 ago. 2021.

PAULINELLI, Maysa de Pádua Teixeira. RETÓRICA, ARGUMENTAÇÃO E DISCURSO EM RETROSPECTIVA. Linguagem em (Dis)curso [online]. 2014, v. 14, n. 2, pp. 381-409. Disponível em: <<https://doi.org/10.1590/1982-4017.140210.3213>>. Acesso em: 28 ago. 2021.

PERELMAN, C. **Argumentação**. Enciclopédia Einaudi. v. 11. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda, 1987. p. 234-265.

PERELMAN, C. OLBRECHTS-TYTECA, C. **Tratado da argumentação**. A Nova retórica. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

REBOUL, Olivier. **Introdução à retórica**. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2004.

SALES, Ana Cleide C.. A interdiscursividade no discurso jurídico: petições de dissolução de sociedade de fato. **Signum: Estudos da Linguagem**, [S.l.], v. 11, n. 2, p. 207-221, dez. 2008. Disponível em: <<https://www.uel.br/revistas/uel/index.php/signum/article/view/3057>>. Acesso em: 23 ago. 2021.

SONTAG, KENNY. Tendências teórico-jurídicas decorrentes da escola histórica do direito: pandectística, germanística e história do direito na ciência do direito positivo alemã do século XIX. **Rev. Fac. Direito UFMG**, Belo Horizonte, n. 66, p. 421 - 456, jan./jun. 2015. Disponível em: <<https://revista.direito.ufmg.br/index.php/revista/article/view/1711>>. Acesso em: 23 ago. 2021.

VIEITO, Aurélio Agostinho Verdade. O DISCURSO JURÍDICO E O SUJEITO INTERPRETANTE: possíveis interpretativos e limites da interpretação. **Dissertação. (Mestrado em Letras). Faculdade de Letras**, Universidade Federal de Minas Gerais. Belo Horizonte, 2016. Disponível em: <<https://repositorio.ufmg.br/bitstream/1843/RMSA-AHSHNC/1/1645d.pdf>>. Acesso em: 28 ago. 2021.