

**ANÁLISE CRÍTICA DO DISCURSO E ARGUMENTAÇÃO:  
A CONSTRUÇÃO DA IMAGEM DO RÉU  
NO DISCURSO JURÍDICO**

*Daniela da Silveira Miranda (USP)*  
[dmiranda@usp.br](mailto:dmiranda@usp.br)

**RESUMO**

As pesquisas da análise crítica do discurso, abordagem sociolinguística da relação com os inúmeros contextos sociais, contribuem para diversas áreas do conhecimento. Neste artigo, a análise crítica do discurso está sendo utilizada sob a perspectiva da argumentação. Este estudo tem por objetivo analisar o encaminhamento da argumentação do discurso de um advogado de defesa diante da complexa instância do Tribunal do Júri. Para essa finalidade, analisamos, por meio do exame da seleção lexical valorativas, o discurso polarizado de grupo apresentado pela defesa, de maneira a categorizar o réu conforme seu propósito argumentativo: conseguir a adesão dos jurados. Adotamos como referencial teórico: auditório, valores (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA, 2005), *ethos* (REBOUL, 2004, AMOSSY, 2008), ideologia e quadrado ideológico (VAN DIJK, 2003), de paixões (ARISTÓTELES, 2005 [s/d]) e questões lexicais (CRESSOT, 1980; BIDERMAN, 2001).

Palavras-chave: Ideologia. Discurso jurídico. Argumentação. Seleção lexical. *Ethos*.

**1. Considerações iniciais**

A argumentação, exercitada proeminentemente no decorrer de nossa vida, foi estudada por muitos pesquisadores cujas teorias se complementam. A retórica, sistematizada por Aristóteles, é uma técnica argumentativa que se utiliza da persuasão.

Para persuadir, segundo Perelman & Olbrechts-Tyteca (2005), todo discurso deve ser adequado ao público e aos valores que este detém. Dessa forma, a partir da complexa instância do tribunal do júri, em que oradores disputam a adesão dos sete jurados que condenarão ou absolverão o réu – inicialmente indiciado por homicídio –, faremos um breve estudo da utilização do discurso polarizado adotada pelos advogados de defesa para despertar a paixão no auditório heterogêneo, cujos valores e interesses divergem entre si, além da inversão da imagem inicial do réu e dos próprios oradores, tendo em vista a adesão do público.

No tribunal do júri, o auditório é heterogêneo, pois o conselho de sentença é composto por sete jurados que possuem diferentes profissões, culturas e interesses e são das mais variadas etnias e regiões; enfim, não

se tem um público específico. Por isso, os oradores prepararam um discurso, partindo dessas possibilidades, para que obtenham a adesão da maioria à tese sustentada.

Tanto Aristóteles como Chaim Perelman estudaram o gênero judiciário; porém, esses estudos não se dedicam a tratar sobre a argumentação relativa ao tribunal do júri; ainda mais no Brasil, poucos levantaram essa questão e, por isso, observaremos alguns dados a respeito do tema.

Para este trabalho, selecionamos alguns excertos da sustentação de um advogado de defesa do réu, contidos no livro *Os Grandes Processos do Júri*, a fim de observar a questão da imagem (re)construída por meio da seleção lexical, bem como a polarização do discurso, ou seja, a separação em grupos o Nós e o Eles.

## **2. *Um pouco sobre o tribunal do júri***

O tribunal do júri foi, primeiramente, instituído na Inglaterra e era composto por doze jurados no conselho de sentença, pois acreditava-se que, sendo o número dos apóstolos de Jesus Cristo, desceria sobre eles o Espírito Santo para lhes inspirar as decisões.

No Brasil, o tribunal do júri foi implantado em 1822 para julgar crimes de imprensa. Os vinte e quatro jurados eram nomeados pelo Corregedor, desses, 16 poderiam ser recusados pelos réus. Em 1824, o júri já constava na Constituição para julgamentos de causas cíveis e criminais. Na Constituição de 1891 e a partir dela, a instituição foi mantida. Somente a partir de 1948, ao Tribunal do Júri foi estabelecido julgar os crimes dolosos contra a vida, os consumados ou tentados: homicídio, infanticídio, instigação ao suicídio e aborto.

Muitas são as críticas sobre essa instituição. Por um lado, os acusadores alegam que os jurados não são conhecedores técnicos do assunto; por outro lado, os defensores advertem para o excesso de rigor técnico do magistrado togado que não pode buscar uma decisão mais justa para o caso.

## **3. *Formalidades do plenário***

O Tribunal do Júri, atualmente, é composto por um juiz de direito que preside o plenário, e mais vinte e um jurados. No dia do julgamento,

há um sorteio dos jurados para a composição da corte; são escolhidos sete julgadores. Também compõe o plenário a parte da defesa e da acusação.

Segundo descrito no Código de Processo Penal no artigo 436, para ser jurado, o cidadão deve ser brasileiro nato ou naturalizado, ser maior de vinte e um anos e ter notória idoneidade. O serviço do júri é obrigatório.

Os debates, no processo penal brasileiro, são compostos por quatro fases, são elas: acusação, defesa, réplica da acusação e tréplica da defesa. A seguir, relataremos de forma sucinta cada uma para que, no próximo item, possamos analisar a defesa do caso.

Cabe ao acusador expor oralmente a pretensão punitiva do Estado; ao defensor, contrariar a acusação favorecendo, assim, o réu. A réplica é um complemento da acusação e a tréplica é a complementação da defesa.

#### **4. As três qualidades éticas que o orador deve ter**

Para Aristóteles (2005), há três qualidades que garantem a credibilidade ao discurso: *phrónesis* – discernimento e bom senso e está ligada ao *logos*; a *areté* – excelência moral e coragem, ligada ao *ethos*, e *eunóia*: benevolência em relação ao outro, ligada ao *pathos*. Elas são fundamentais ao analisarmos a argumentação no tribunal do júri.

##### **4.1. Auditório**

O auditório é o conjunto de pessoas a quem o orador quer persuadir ou convencer a respeito de uma opinião. Para Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005, p. 21), o auditório é “o conjunto daqueles que o orador quer influenciar com sua argumentação. Cada orador pensa de uma forma mais ou menos consciente, naqueles que procura persuadir e que constituem o auditório ao qual se dirigem seus discursos”.

Quando um orador vai proferir um discurso, ele precisa construir, mesmo que presumidamente, o seu auditório, quem fará parte da plateia, quem o ouvirá, para que ele consiga adequar seu discurso àquele público específico. Presumir os valores do auditório, imaginar o que vai agradar a maioria dos participantes é primordial para que se consiga a persuasão.

Muitas vezes o orador terá de discursar a um auditório heterogê-

neo, ou seja, composto por pessoas de diferentes idades, valores, profissões, níveis sociais etc., por isso, buscar muitos argumentos e construir uma imagem socialmente aceita podem contribuir para o sucesso da argumentação.

O tribunal do júri, instância do direito, é composto por um juiz, sete julgadores, advogados de defesa e de acusação. A composição do auditório, dessa forma, é heterogênea. Por isso, os oradores (advogados de defesa e o promotor público) devem presumir um auditório a quem deliberarão a argumentação, a favor ou contra o réu, e esta deve satisfazer o máximo de pessoas possível.

É muito comum acontecer que o orador tenha de persuadir um auditório heterogêneo, reunindo pessoas diferenciadas pelo **caráter**, vínculos ou funções. Ele deverá utilizar argumentos múltiplos para conquistar os diversos elementos de seu auditório. É a arte de levar em conta, na argumentação, esse auditório heterogêneo que caracteriza o grande orador (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA, 2005, p. 24).

Para Amossy (2008), essa concepção de tentar presumir o auditório, os valores a ele atribuídos, equivale à ideia do orador sobre esse público, assim, em contrapartida, a plateia também fará uma imagem do orador antes que ele tome a palavra, caracterizando, dessa forma, o *ethos* prévio. Por isso, a concepção, correta ou incorreta, que o orador faz do auditório, guia seu esforço para adaptar-se a ele. A má interpretação do auditório feita pelo locutor pode levar sua imagem e sua argumentação ao fracasso.

A eficácia do discurso é tributária da autoridade de que goza o locutor, isto é, da ideia que seus alocutários fazem de sua pessoa. O orador apoia seus argumentos sobre a doxa que toma emprestada de seu público do mesmo modo que modela seu *ethos* com as representações coletivas que assumem, aos olhos dos interlocutores, um valor positivo e são suscetíveis de produzir neles impressão apropriada às circunstâncias. [...] O orador constrói sua própria imagem em função da imagem que ele faz de seu auditório, isto é, das representações do orador confiável e competente que ele crê ser as do público (AMOSSY, 2008, p. 124).

#### **4.1.1. Pathos: Os valores e as paixões**

As emoções despertadas pelos oradores no auditório pode ser uma forte estratégia de argumentação. São pelos sentimentos que conseguimos muitas vezes a adesão de alguém. Por isso, é de muita importância presumir os valores e tentar despertar a compaixão, o amor, a raiva, o ódio ou o prazer nas pessoas a quem destinamos nossa argumentação.

As paixões podem ser fortes instrumentos de persuasão, pois elas refletem as representações de cada um, uma vez que os fatos são apresentados de modo diferente, dependendo dos sentimentos que a pessoa possui no momento. Para Aristóteles (2005, p. 97), “as paixões são as causas que introduzem mudanças em nossos juízos, e que são seguidas de pena e de prazer”. É, portanto, a partir da emoção e do auditório que se consegue extrair as hierarquias de valores e do que é preferível.

No Tribunal do Júri, uma paixão muito utilizada é a compaixão. Sobre esse sentimento, Aristóteles (2005, p. 118) define: “admitamos ser a compaixão uma espécie de pena causada por um mal aparente capaz de nos aniquilar ou afligir, que fere o homem que não merece ser ferido por ele”. Para esse autor, as paixões são cólera, compaixão, o temor e todas as outras emoções semelhantes, bem como os seus contrários.

Os valores podem ser variáveis e são levados em consideração a partir do contexto em que são evocados. Para Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005, p. 87), os valores podem ser concretos como os bens materiais ou abstratos como a amizade e a justiça. Eles não são impostos a todos por isso, àqueles que queremos persuadir, devemos saber ou supor seus valores.

Para adotarmos uma hierarquização dos valores, devemos presumir o que a maioria de nosso auditório prefere, quais os valores mais aceitáveis, os menos etc. Isso também depende do momento histórico-social, das questões socioculturais, do senso comum.

As hierarquias admitidas se apresentam praticamente sob dois aspectos característicos: ao lado das hierarquias concretas, como a que expressa a superioridade dos homens sobre os animais, há hierarquias abstratas, como a que expressa a superioridade do justo sobre o útil (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA, 2005, p. 90).

Os valores, conforme informados anteriormente, não são da mesma importância a todos, devido a isso, a hierarquia de valores é utilizada. Ela varia de pessoa para pessoa de acordo com a cultura, as ideologias etc. Não devemos, dessa forma, impor nossos valores, e sim partir dos valores do auditório para que possamos persuadi-lo.

Quase sempre, não só os valores gozam de uma adesão de intensidade diferente, mas, além disso, são admitidos princípios que permitem hierarquizá-los. Este é um ponto dos quais muitos filósofos que tratam dos valores descaram de chamar a atenção. Porque estudaram os valores de certo modo neles próprios, independentemente de sua utilização argumentativa prática, os filósofos insistiram, com toda razão, na convergência dos valores, descuidando o mais das vezes de sua hierarquização, da solução dos conflitos que os opõem

(PERELMAN, 1997, p. 92).

Partindo do que propõe Perelman, os valores do auditório não devem ser questionados, pois é a partir deles que o orador elabora e ganha a adesão ao seu discurso. E os fatores culturais, ideológicos e históricos influenciam na elaboração dos valores e hierarquias.

#### 4.1.2. *Ethos*

Há muitos estudos a respeito de *ethos*, desde a Antiguidade Clássica até a contemporaneidade. Partiremos da denotação de *ethos* preconizada por Aristóteles, em que o orador deve se mostrar ou parecer honesto, amável e sincero, sem que o fosse necessariamente, assim, temos o *ethos* discursivo.

A essa definição aristotélica, adicionaremos alguns estudos contemporâneos que já reúnem a noção de *ethos* discursivo com a denominação de *ethos* prévio – imagem que se constrói do orador antes mesmo que ele tome a palavra, ou seja, todas as considerações são anteriores a seu discurso, podendo ser construída pelo que se sabe do orador, como profissão, tradição da família, discursos anteriores, posicionamento político etc.

Partiremos do pressuposto de que o advogado de defesa frequentemente é aludido pelo senso-comum como uma pessoa que está defendendo por dinheiro ou com interesse particular. De modo inverso, o promotor pode ter a imagem de quem está defendendo um interesse público, de toda a população.

A partir disso, temos o *ethos* prévio (institucional) do orador (advogado de defesa), que tentará quebrar essa impressão estereotipada por uma nova, fazendo, dessa forma, uma referenciação positiva de sua pessoa.

A ideia prévia que se faz do locutor e a imagem de si que ele constrói em seu discurso não podem ser totalmente singulares. Para serem reconhecidas pelo auditório, para parecerem legítimas, é preciso que sejam assumidas em uma doxa, isto em que se indexem em representações partilhadas. É preciso que sejam relacionadas a modelos culturais pregnantes mesmo se se tratar de modelos contestatórios. A estereotipagem é a operação que consiste em pensar o real por meio de uma representação cultural preexistente, um esquema coletivo cristalizado (AMOSSY, 2008, p. 125).

O orador, portanto, deve tentar imaginar as representações coletivas de seu auditório a fim de que possa se fazer parte dela, para, assim,

inserir-se àquela doxa e conseguir a adesão, pois, segundo essa autora (p. 126), “a concepção, correta ou errada, que faz do auditório, guia seu esforço para adaptar-se a ele”. Portanto, a partir do momento em que o orador toma a palavra, ele deve já imaginar como será seu discurso e como tentará reafirmar ou desconstruir um *ethos* institucional já cristalizado.

É preciso sublinhar que nessa correlação as influências entre o *ethos* institucional e o *ethos* discursivo são mútuas. [...] Talvez se possa dizer que o status de que goza o orador e sua imagem pública delimitam sua autoridade no momento em que ele toma a palavra. Entretanto, a construção da imagem de si no discurso tem, em contrapartida, a capacidade de modificar as representações prévias, de contribuir para a instalação de imagens novas e de transformar equilíbrios, contribuindo para a dinâmica do campo. (AMOSSY, 2008, p. 138)

Para criar a sua imagem, o orador não necessariamente precisa ser o que vai representar. Pode partilhar dos valores do auditório somente naquele momento, mesmo que este valor não seja verdadeiramente o seu.

O *ethos* é o caráter que o orador deve assumir para inspirar confiança no auditório, pois, sejam quais forem seus argumentos lógicos, eles nada obtêm sem essa confiança [...] ele deve preencher as condições mínimas de credibilidade, mostrar-se sensato, sincero e simpático. Sensato: capaz de dar conselhos razoáveis e pertinentes. Sincero: não dissimular o que pensa nem o que sabe. Simpático: disposto a ajudar seu auditório. (REBOUL, 2004, p. 48)

Portanto, o orador deve parecer ser e não necessariamente ser. No Tribunal do Júri, o orador deve parecer ter todas as qualidades aceitas e partilhar dos valores que ele imagina que seu auditório possui, para que este possa segui-lo. Para Meyer (2007), o *ethos* está relacionado com a imagem que o orador passa de si e o que torna exemplar aos olhos da plateia, que, assim, se dispõe a ouvi-lo e segui-lo.

#### *4.1.3. Logos – a seleção lexical*

O *logos* consiste na elaboração a própria argumentação, está ligado à escrita, ao modo de dizer. Para Aristóteles (2005), utilizar o bom senso e a pertinência do discurso pode levar à persuasão. Contudo, ele atenta que as três qualidades que o orador deve ter não podem ser dissociadas, elas estão intrinsecamente ligadas.

Para Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005), o orador deve adaptar seu discurso (linguagem) de acordo com o seu auditório, ou seja, deve usar lexias pertinentes àquele público, não devendo se utilizar de termos que não possam ser compreendidos.

De acordo com Cressot (1980), existem dois fatores que limitam a escolha lexical: os de ordem social – necessidade de nos fazer compreender, e pelos fatores linguístico-gramaticais. A partir dessas informações, as limitações sociais, na argumentação, pode-se presumir que são as que o orador faz para se adaptar a seu auditório, ou seja, a linguagem utilizada dependerá de sua plateia.

As lexias também podem trazer a representação de uma situação, de uma ação, ou seja, podem concretizar uma abstração, para Martins (1997, p. 77), as palavras “despertam em nossa mente uma representação, seja de seres, seja de ações, seja de qualidades de seres ou modo de ações”. Sobre o mesmo tema, Lapa (1959) afirma que as palavras atualizadas (utilizadas pelo indivíduo) distinguem-se pela força expressiva, que suscitam a imagem das coisas.

Por meio dos estudos de Biderman (2001), as lexias estão carregadas de percepção da realidade, ou seja, o indivíduo representa a sua realidade de acordo com a seleção lexical que faz em seu discurso “a percepção, a concepção e a interpretação dessa realidade são registradas e armazenadas na memória, através de um sistema classificatório que é fornecido ao indivíduo pelo léxico”.

A seleção lexical, portanto, torna-se então uma representação da realidade, de acordo com o modo individual e subjetivo de valores e ideologia que cada indivíduo possui.

O léxico é o módulo em que mais objetivamente estão representadas as visões de mundo dos sujeitos participantes na prática discursiva. Nessa perspectiva, as unidades lexicais revelam valores ideológicos, retratam o conjunto da experiência humana acumulada, assim como práticas sociais e culturais (GIL, 2006, p. 108).

Dessa forma, o estudo do léxico se faz primordial para que possamos verificar as seleções a fim de que se consiga analisar a argumentação, levando em consideração todos as questões apontadas. Pois, segundo Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005, p. 132), “o fato de selecionar alguns elementos e apresentá-los ao auditório já implica a importância e a pertinência deles no debate”.

##### **5. *Análise crítica do discurso: quadrado ideológico de Van Dijk***

A análise crítica do discurso foi criada como decorrência dos estudos da linguística crítica, cuja proposta era desvelava a estruturação de

poder na sociedade através de análise de pequenos agrupamentos de texto. Na década de 90, cinco pesquisadores Norman Fairclough, Teun van Dijk, Ruth Wodak, Gunther Kress e Theo van Leeuwen se reuniram para promover estudos acerca das questões de poder, discriminação, dominação, opressão contidos nos mais variados discursos. Fundaram, então, a análise crítica do discurso.

Esses estudos consideram a linguagem como uma forma de prática social e pretendem desvelar as relações assimétricas de poder entre grupos sociais contidas no discurso, por meio da utilização de diversas outras teorias e metodologias. Por isso, são considerados como multidisciplinares, de acordo com Chouliaraki e Fairclough (*apud* MAGALHÃES, 2005):

Vemos a análise do discurso crítica trazendo uma variedade de teorias ao diálogo, especialmente teorias sociais, por um lado, e teorias linguísticas, por outro, de forma que a teoria da ADC é uma síntese mutante de outras teorias; não obstante, o que ela própria teoriza em particular é a mediação entre o social e o linguístico – a 'ordem do discurso', a estruturação social do hibridismo semiótico (interdiscursividade).

Para eles, por meio do discurso pode-se depreender a ideologia, a discriminação, a opressão etc. Sobre a conceituação de ideologia, vamos nos atentar para a de Van Dijk (1998, p. 112):

Os sistemas de cognição social essencialmente avaliativos: fornecem, não só as bases a partir das quais se formulam apreciações acerca do que é bom ou mau, certo ou errado, mas, também, diretrizes indispensáveis para a percepção e interação sociais.

Para Van Dijk, as ideologias são cognitivas, ou seja, são o conjunto de conhecimentos de que dispomos para lidarmos com o mundo. As ideologias são partilhadas por grupos da sociedade.

As ideologias são simultaneamente cognitivas – pois implicam princípios básicos de conhecimento social, apreciação, compreensão e percepção – e sociais – porque são partilhadas por membros de grupos ou instituições e estão relacionadas com os interesses socioeconômicos ou políticos destes grupos (VAN DIJK, 1998, p. 108).

Não há ideologias verdadeiras ou falsas, elas partem de modelos de interpretação relevantes e eficazes para os grupos conforme favorecem os seus interesses. Para Van Dijk (1998, p. 112), “cada grupo procede a organização dos valores, hierarquicamente, de acordo com a importância de que, para ele, se revestem em função da posição social que o grupo ocupa e dos objetivos que pretende alcançar”.

Partiremos das noções de ideologia para explicar brevemente o quadrado ideológico, metodologia para analisar o discurso, sistematizado por Van Dijk, que tem como objetivo desvelar a assimetria de poder, este sentenciado pelo fato de o orador ter a palavra e fazer o uso dela como bem lhe interessa.

Vamos analisar, em nosso corpus, essa assimetria, o uso das lexias de acordo com o quadrado ideológico (VAN DIJK, 2003), cujo objetivo do orador se constitui em:

- 1) Evidenciar os aspectos positivos do grupo;
- 2) Enfatizar os aspectos negativos do outro;
- 3) Esconder os aspectos negativos do grupo;
- 4) Não revelar os aspectos positivos do outro.

## **6. Corpus: O crime do cadete, 1946**

### **6.1. Síntese**

O crime ocorreu em 1º de novembro de 1946. Afonso de Ligório Ferreira Barbosa, instrutor de vôo da Força Aérea Brasileira, assassinou o pai de sua namorada Elsa, o advogado Lauro Fontoura. Lauro se opunha ao namoro da filha com Afonso, pois, segundo ele, a filha era muito jovem (catorze anos) e o namorado não tinha uma profissão definida.

Lauro era um pai ausente, abandonara a família e somente teve contato com as filhas após dez anos. Logo que soube do namoro de Elsa, Lauro foi totalmente contra. Lauro conheceu Afonso em meados de outubro, quinze dias antes do crime. E na conversa, ameaçou de morte o futuro genro, caso ele continuasse a namorar a filha.

No dia 31 de outubro, véspera do crime, Lauro levou a menina para o Juízo de Menores, a fim de matriculá-la em um colégio interno. Nesse mesmo dia, o dono da pensão em que morava Afonso recebeu um telefonema de Lauro, ameaçando Afonso de morte caso ele não o procurasse.

Em 1º de novembro, Afonso foi ao escritório de Lauro e, depois de uma discussão, Afonso atingiu Lauro com dois tiros no abdome e mais três tiros na cabeça, dois de lados diversos, um da direita para a esquerda, outro da esquerda para a direita, e de cima para baixo, dado pelas costas. A arma utilizada foi uma pistola Colt.45, uma arma de uso militar. Afon-

so saiu do escritório, após os disparos; Silvío, o irmão de Lauro, tentou impedi-lo. Afonso atirou em Silvío, porém não o acertou, e fugiu. Depois se apresentou na Base do Galeão. O Julgamento realizado em 10 de novembro de 1947 e o réu foi absolvido unanimemente.

## **6.2. Análise**

### *6.2.1. Breve contexto histórico-social*

Esta análise deverá levar em conta o contexto histórico-social pelo qual passava o Brasil e o Mundo. No início da década de 40, o mundo estava em meio à segunda guerra mundial, conflito que durou de 1939 a 1945 e teve como essencial responsável a vontade de hegemonia da Alemanha de Hitler. Nesta nação havia um descontentamento que fez surgir movimentos radicalmente antidemocráticos cujos princípios ideológicos eram fundamentados no nazismo.

Com o fim da guerra, segundo Arruda (2001, p.382), as antigas potências europeias estavam arrasadas e mostravam-se incapazes de exercer qualquer tipo de hegemonia. Sendo assim, os grandes vencedores, na verdade, eram Estados Unidos e União Soviética, que emergiam como superpotências. A maior preocupação dos Estados Unidos era conter e evitar a ampliação da área sob influência soviética, por isso, procuravam conquistar posições estratégicas na Europa central e nos Bálcãs, enquanto a União das Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS) tentava transformar os países vizinhos em escudos, implantando neles o regime comunista.

A URSS controlava uma parte do globo, ou sobre ela exercia predominante influência – a zona ocupada pelo Exército Vermelho e/ou as Forças Armadas comunistas no término da guerra. E os EUA exerciam controle e predominância sobre o resto do mundo capitalista, além do hemisfério norte e oceanos, assumindo o que restava da velha hegemonia imperial das antigas potências coloniais (HOBSBAWM, 1998, p. 224).

As duas grandes potências representavam sistemas políticos, econômicos e ideológicos antagônicos, respectivamente o capitalismo e o socialismo estatal, o que dava início a guerra fria.

No Brasil, estávamos em meio à ditadura do governo de Getúlio Vargas, o Estado Novo (1937 – 1945), que reprimia movimentos comunistas. Conforme Arruda (2001:388), havia uma contradição do fato de o Brasil estar sob um uma ditadura e ser contra regimes totalitários e ao la-

do de países democráticos como EUA, o que contribuiu decisivamente para a queda do Estado Novo e de Vargas. Assumiu Dutra no mesmo ano e promulgou a nova Constituição em setembro de 1946, que estava inspirada nos ares democráticos do pós-guerra. Dutra aliou-se aos Estados Unidos durante a guerra fria, logo, percebemos que o país associou-se aos capitalistas no combate com os comunistas. Por isso notamos o valor pejorativo de ser comunista na época, aplicando, dessa forma, o uso do argumento tão repetido na defesa do cadete.

### 6.2.2. *Excertos de análise*

#### **Exemplo 1:**

Pela palavra do Dr. Promotor Público, ficou o júri conhecendo somente um ângulo do *problema processual, acusatório e exposto de forma unilateral*, isto é, com a apresentação de argumentos tendentes apenas a demonstrar o ponto de vista do Ministério Público já ventilado no seu libelo.

Por meio das lexias utilizadas, percebe-se que de início o advogado de defesa já tenta desconstruir a imagem prévia do promotor, já expondo um lado negativo do acusador. De acordo com o quadrado ideológico, o orador que detém a palavra expõe dados negativos do outro grupo (representado pelo promotor e pela vítima, mesmo morta), por meio de lexias com fortes cargas semânticas negativas como: acusatório, unilateral e somente.

#### **Exemplo 2:**

Eu, senhores jurados, não posso participar de quaisquer das aludidas formas de falar e expor. Sou uma espécie de *palavra neutra*.

Em contrapartida, para construir uma imagem positiva a seu respeito, o orador evidencia o lado bom de seu grupo, por meio das lexias “palavra neutra”, ele se contrapõe ao outro grupo e se coloca como o “dono da verdade”.

#### **Exemplo 3:**

Quando eu digo distinta, não quero, com tal, referir-me a *bens de fortuna que nada significam*. O que eu desejo é pôr em realce que se trata de família distinta por sua constituição íntegra no *campo moral, que é o que vale para os homens de bens*.

O orador que ao falar ao júri já presume o seu auditório, levou em consideração os fatores sociais e hierarquizou os valores de acordo com a percepção que ele faz de sua plateia, ou seja, por meio da seleção lexical,

instituiu valores que são de senso comum, deixando transparecer que bens de fortuna não são os principais para os homens. Ele se coloca como integrante daquele auditório por partilhar valores com eles, e, dessa forma, se opõe ao outro grupo. Constrói sua imagem a partir de seu discurso, para tentar desfazer a imagem prévia (institucional), já presumida como quem está ali defendendo por dinheiro.

#### **Exemplo 4:**

O acusado é *católico*, portanto, *espiritualista* e educado foi dentro de tais princípios, como o foram, de resto, seus irmãos e pais. Já a *vítima*, não. Era *comunista* e aspirava ver a *família*, que abandonara e suas *filhas*, que abandonara, educadas na escola comunista.

O advogado de defesa polariza seu discurso, mostrando, claramente a oposição entre o réu (pertencente a seu grupo) e a vítima (do outro grupo). Cabe ressaltar o momento histórico-social mencionado anteriormente. Na época, ser comunista era algo muito ruim, ele era visto como baderneiro e revolucionário pela sociedade. Novamente, percebemos que o orador expõe essas características a fim de conseguir a adesão dos jurados. Enquanto a vítima era comunista, o réu é católico. Nota-se também a repetição da lexia “abandonara”, palavra com carga semântica pejorativa, que é repetida a fim de que seja memorizada.

De acordo com o quadrado ideológico, exalta-se o caráter positivo do réu, e enfatiza o caráter negativo da vítima, (essa questão do positivo e do negativo devem ser analisados de acordo com o contexto histórico-social), temos:

Reu: católico, espiritualista, educado foi dentro de tais princípios

Vítima: comunista, família que abandonara, filhas que abandonara

#### **Exemplo 5:**

De fato. Enquanto este é um homem de temperamento dócil, acomodaticio, cordato, era a vítima pessoa de temperamento ardoso, violento, brigão; enquanto a vítima era um homem experimentado, tendo até se envolvido em duas revoluções, o acusado não passa de um rapazinho; enquanto a vítima ameaça matar e repete tais ameaças, e atrai para seu escritório o acusado, este se apresenta sempre com espírito conciliatório, calmo, ordeiro, todas às vezes que foi provocado.

Novamente ele exalta as qualidades do réu para inverter a imagem dele, e expõe o caráter negativo da vítima. Isso se dá por meio da adjetivação, ou seja, é pelo adjetivo que o orador caracteriza a vítima e o réu, a fim de inverter ambas imagens prévias.

Dessa forma, por meio do exposto, montamos um quadro a fim de mostrar a imagem que se tentou construir para cada um dos participantes, de acordo com a exposição do advogado de defesa:

RÉU	VÍTIMA	ORADOR	PROMOTOR
Pessoa de bem	MAU-CARÁTER	BUSCA A VERDADE	TENDENCIOSO
íntegro	ARDOSO	ESTÁ DO LADO DA JUSTIÇA	APRESENTA SÓ O QUE LHE INTERESSA
dócil	VIOLENTO	NEUTRO	NÃO ESTÁ COM A VERDADE
cordato	BRIGÃO	HONESTO	
espiritualista	ATEU		

**Tabela 1: Quadro comparativo da construção da imagem de cada participante.**

## **7. Considerações finais**

Por meio da argumentação do advogado de defesa, observamos que ele tenta agrupar dois grupos opostos: O “NÓS” composto por Advogado, réu, jurados e plateia; o “ELES” promotor, vítima. Por meio dessa proposta, ele desqualifica o grupo do “ELES” ressaltando uma imagem negativa: “exposto de forma unilateral”, “comunista” e “aspirava ver a família, que abandonara e suas filhas, que abandonara, educadas na escola comunista”; ardosos, violentos, brigões etc; e qualifica o grupo formado por “NÓS”: “palavra neutra”, “católico”, “ordeiro”, “dócil”, “ordeiro” e que compartilham da ideia de que o “campo moral, que é o que vale para os homens de bens”.

A partir da adesão dessa exposição, o advogado de defesa tenta reverter a imagem prévia que se tem do réu, trazendo-o para um grupo de vítimas. E, conseqüentemente, colocando o grupo do “ELES” como culpados: “enquanto a vítima ameaça matar e repete tais ameaças, e atrai para seu escritório o acusado, este se apresenta sempre com espírito conciliatório, calmo, ordeiro, todas às vezes que foi provocado”.

Isso acontece porque o réu carrega uma imagem estereotipada de que ele está sendo julgado por algo que cometeu, por um crime contra a vida. Logo, o advogado de defesa tem por obrigação tentar modificar essa imagem prévia de seu cliente. No decorrer da argumentação, percebemos a utilização de adjetivos e de lexias com maior carga semântica para destruir a vítima e o grupo em que ela pertence, e ganhar a simpatia do auditório que partilha das ideias apresentadas pelo grupo do réu, o “Nós”.

Pela argumentação e pelo resultado do júri, notamos que o resul-

tado foi positivo para o grupo Nós, pois a imagem prévia do réu foi des-  
construída por meio da argumentação do advogado de defesa, e por isso  
ele conseguiu a adesão de todo auditório. Conforme Perelman e Ol-  
brechts-Tyteca (2005, p. 468), “a extrema sensibilidade aos valores, tais  
como eles são vivos em determinada sociedade, condiciona o bom funci-  
onamento da justiça, ao menos o de uma justiça que vise o consenso”.

#### REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMOSSY, Ruth. O *ethos* na intersecção das disciplinas: retórica, prag-  
mática, sociologia dos campos. In: AMOSSY, Ruth. (Org.). *Imagens de  
si no discurso: a construção do ethos*. São Paulo: Contexto, 2008. p. 119-  
144.

ARISTÓTELES. *Arte retórica e arte poética*. Trad.: Antônio Pinto de  
Carvalho. Rio de Janeiro: Ediouro, 2005.

ARRUDA, J. J. A. *Toda a história*. São Paulo: Ática, 2001.

BIDERMAN, M. T. *Teoria linguística*. Rio de Janeiro: LTC, 1978.

CRESSOT, M. *O estilo e as suas técnicas*. Lisboa: Edições 70.

GIL, B. D. O léxico de pra cinema, de Chico César: aspectos ideológicos.  
*Polifonia*. Cuiabá: Edufimt, vol. 12, n. 1, p. 107-132, 2006.

HOBSBAWM, E. *A era dos extremos*. Trad.: Marcos Santarrita. São  
Paulo: Cia. das Letras, 1998.

LAPA, M. R. *Estilística da língua portuguesa*. Rio de Janeiro: Acadêmi-  
ca, 1959.

LIMA, C. A. *Os grandes processos do júri*, vol. 1. Rio de Janeiro: Lu-  
men Juris, 1996.

MAGALHÃES, I. Introdução: a análise de discurso crítica. *DELTA*, vol.  
21, n. *spe*, São Paulo, 2005.

MARTINS, N.S. *Introdução à estilística: a expressividade na língua por-  
tuguesa*. São Paulo: T. A. Queirós/EDUSP, 1997.

MEYER, M. *A retórica*. São Paulo: Ática, 2007.

PERELMAN, C.; OLBRECHTS-TYTECA, L. *Tratado da argumen-  
tação: a nova retórica*. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

PERELMAN, C. *Retóricas*. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 1997.

REBOUL, O. *Introdução à retórica*. São Paulo: Martins Fontes, 2004.

VAN DIJK, T. A. *Ideología y discurso*. Barcelona: Ariel, 2003.

\_\_\_\_\_. Semântica do discurso e ideologia. In: PEDRO, Emília Ribeiro (Org.). *Análise crítica do discurso*. Uma perspectiva sociopolítica e funcional. Lisboa: Editorial Caminho, 1998.