

A ARGUMENTAÇÃO COMO PRINCIPAL FATOR DE INFLUÊNCIA NO RESULTADO DO TRIBUNAL DO JÚRI.

Alan Procópio¹

Prof. Msc. Marco Antonio Poubel Ministério Filho²

RESUMO

O presente trabalho trata-se de uma pesquisa que terá como objetivo principal abordar a influência que o comunicador possui dentro de um processo jurídico, a partir do contexto do tribunal do Juri. O Tribunal do Juri não diz respeito apenas aos operadores do Direito, mas também uma participação ativa da sociedade. Assim, serviremos do Tribunal do Juri para proferir considerações sobre o que um Promotor, um Advogado de Defesa e o que a sociedade podem, através da argumentação, definir a condenação ou não de um réu. Para tanto, explanaremos sobre o conceito de Retórica, Oratória e Dialética, assim como analisaremos a aplicabilidade destas capacidades como fatores de influência nos resultados do Tribunal do Juri. A partir de uma análise da argumentação jurídica, trilharemos um percurso sobre as obras de Aristóteles, Marco Túlio Cícero, Chain Perelman e Olivier Reboul, para propiciar uma compreensão sobre o lugar que Comunicação, ocupa como fator principal de influência no Tribunal do Juri.

Palavras chaves: Oratória. Dialética. Retórica. Tribunal do Juri.

ABSTRACT

The present work is a research that will have as its main objective to address the influence that the communicator has within a legal process, from the context of the Jury court. The Jury Court does not only concern legal practitioners, but also the active participation of society. Thus, we will serve as the Jury Court to provide considerations on what a Prosecutor, a Defense Lawyer and society can, through argument, define whether or not to convict a defendant. To this end, we will explain the concepts of Rhetoric, Oratory and Dialectic, as well as analyze the applicability of these capabilities as influencing factors in the results of the Jury Court. From an analysis of legal arguments, we will follow a path through the works of Aristotle, Marco Túlio Cícero, Chain Perelman and Olivier Reboul, to provide an understanding of the place that Communication occupies as the main factor of influence in the Jury Court.

Keywords: Oratory. Dialectic. Rhetoric. Jury court.

¹ Graduando no Curso de Direito do Centro Universitário Doctum de Teófilo Otoni-MG, 2023.2.

² Professor do Centro Universitário Doctum de Teófilo Otoni-MG, Mestre em Filosofia (UFMG).

1. Introdução

O presente trabalho servirá da comunicação e suas variáveis, como oratória, dialética e retórica, para constatar estes elementos como fatores de influência nos resultados jurídicos. O cenário será o tribunal do júri, já que o mesmo apresenta peças de oratória como elementos fundamentais para que os jurados possam decidir sobre o resultado consumado no que diz respeito ao futuro do Réu.

No primeiro capítulo – “Retórica e argumentação jurídica” faremos um percurso no entendimento do conceito de Retórica apresentado por Aristóteles para apresentarmos como uma argumentação bem construída tem poder sobre uma argumentação não tão bem construída. A Comunicação, desde dos primórdios do Direito, tem se apresentado como ferramenta fundamental para as decisões relacionadas as sanções e penalidades sobre aqueles que infringem a Lei.

Feito o percurso sobre o conceito da Retórica e argumentação jurídica, trilharemos no segundo capítulo – “Os caminhos da persuasão” – Apresentarei considerações acerca do Contexto dos Jurados apresentado por Danni Sales em sua obra JURI, Persuasão na Tribuna. Relacionaremos o contexto dos Jurados com a ambientação do Tribunal do Juri, entendo assim o grande objetivo dos oradores em questão: Persuadir os Jurados.

Por fim, faremos uma relação direta com a capacidade argumentativa do Orador sobre o resultado que ela implicará no fator decisório dos jurados.

2. Retórica e Argumentação Jurídica

Nesse primeiro capítulo faremos um percurso no entendimento sobre Retórica para apresentarmos a relação dessa construção argumentativa com a prática do tribunal do júri. Um conceito que é de extrema importância para o desenvolvimento deste trabalho. Para tanto, utilizaremos alguns autores que contribuíram de maneira significativa para a construção deste conceito, que desde os seus primórdios faz questão para àqueles que se debruçam em descobrir o “O que é uma boa argumentação jurídica?” Sendo assim, faremos referências às obras de: Danni Sales, Chaim Perelman e Nascimento.

Danni Sales, em seu livro “Juri – Persuasão na Tribuna” apresenta o contexto psicológico, cultural e social de um corpo de jurados. No caso, devemos compreender que o corpo de jurados representa a parte receptiva dos discursos argumentativos que serão apresentados pela acusação e defesa. Ou seja, toda capacidade argumentativa dos oradores deve ser levada em consideração de acordo ao perfil dos jurados. De nada adianta o discurso argumentativo ser montado de acordo as teses apresentadas, se não houver uma ligação direta com as condições gerais do corpo de jurados. O sucesso do convencimento e da persuasão se dá na conexão entre quem argumenta sobre as características específicas de quem escuta.

Na obra de Danni Sales - Juri Persuasão na Tribuna, - O autor afirma que as condições para a escolha dos argumentos que serão apresentados no Juri devem estar condizentes com a realidade do corpo de jurados. Dessa forma, o orador, para construir sua argumentação, toma como referência a tese em questão e principalmente a realidade do corpo de jurado. Para Danni Sales, apresenta-se os jurados da seguinte forma:

Cada um dos jurados representa um conjunto de crenças e convicções decorrente da influência cultural que foi submetido. Um sistema de crenças constituído de elementos cognitivos derivados do exame objetivo dos fatos de elementos afetivos derivados dos sentimentos e das emoções e de elementos valor ativos derivados da combinação dos elementos cognitivos e afetivos. SALES, p25, 2020

Ainda nesse mesmo texto, Danni Sales apresenta as tendências que existem na decisão dos jurados sobre determinadas condições. Uma das condições seria do acusado possuir maus antecedentes sociais e outra condição seria do acusado possuir bons antecedentes sociais. Diante do reconhecimento do passado do acusado, Danni Sales aponta que os acusados de homicídio podem ser absolvidos quando a vítima apresenta antecedentes criminais relevantes. Podemos compreender assim que existe uma influência no processo decisório do jurado, o fato do bom senso sobre o exercício e conduta do estilo de vida do indivíduo. Isso ocorre devido ao processo de formação cultural e psicológica daquele que julga. No entanto, tanto quem acusa quando quem defende está lidando com o mesmo corpo de jurados. No desenvolvimento argumentativo, há que se levar em conta estas tendências para que o discurso possa gerar o efeito desejado.

71% dos jurados ressaltam que um acusado com maus antecedentes sociais configurava-se em um elemento prejudicial para a sociedade; a maioria dos jurados

concebe que: uma pessoa de bons antecedentes quando comete um crime pela primeira vez, as vezes é melhor absolvê-lo do que colocá-lo no presídio. Esses mesmos jurados conceberam, em sua maioria que, acusados de homicídio sem justificativa penal: podem ser absorvidos no caso de as vítimas apresentaria antecedentes criminais relevantes. (SALES, p.26 2020)

A composição dos jurados implica de forma direta na possibilidade do sucesso ou insucesso na persuasão da capacidade argumentativa apresentada pelos oradores.

Danni Salles afirma que a composição do corpo de jurados possui maior relevância do que a própria tese apresentada pelo orador. Ou seja, de nada vale a construção argumentativa sem levar em consideração a composição do corpo de jurados. Entende-se que o foco do discurso argumentativo deve ser realizado levando em consideração as condições da composição do corpo de jurados.

Danni Sales apresenta também que um dos principais elementos da capacidade argumentativa se dá pelo bom uso dos fatores emocionais. Segundo ele, defender ou acusar implica em uma decisão mais emocional do que racional. Dessa forma, se o orador não utiliza recursos que possam fomentar uma capacidade decisória partir de elementos emocionais, ele pode estar deixando passar uma grande oportunidade para fazer a sua capacidade argumentativa uma persuasão efetiva.

O discurso deve abordar os preceitos sensíveis aos jurados. Se for para defender a vida, por exemplo, o orador deve abordar seus valores. Roberto Lyra disserta, na obra Como julgar, como defender, como acusar, que se tornou bem sucedido na tribuna quando abandonou as teorias, que não passavam dos livros teóricos, e fez interpretação para dirigir a inteligência e o sentimentos dos julgadores. O elemento emocional são os fatores de maior influência e o mais determinante para a decisão que os jurados deve tomar. (SALES, p.49 2020)

A partir deste conceito apresentado por Dani Salles, podemos relacionar o que Aristóteles nos apresenta sobre a Retórica como ferramenta de um discurso argumentativo que primeiramente trabalha com a convicção, e em seguida, a persuasão. Sendo o corpo de jurados indivíduos muitas vezes homogêneos, aquele que argumenta deve levar em consideração conceitos universais para que possa promover o resultado da defesa da sua ideia. Entendemos o conceito de retórica de Aristóteles no artigo escrito de Nascimento (2015):

Aristóteles criou o que podemos chamar de um manual capaz de elencar todos os passos para se atingir a persuasão diante de um determinado público. Mas, para tal objetivo, é necessário possuir provas (pístis)¹. Para adquiri-las, podemos utilizar o caráter moral (éthos) do orador, as disposições criadas por ele nos ouvintes (páthos) e o domínio que ele possui sobre o lógos. No entanto, elas devem vir em forma de demonstração, ou seja, devem possuir uma estrutura silogística pela qual, a partir de suas premissas, deduz-se uma conclusão. Essa demonstração, por sua vez, terá uma

forma particular que irá facilitar o objetivo do orador: o entimema. Ela fará o papel de sôma pisteôs, ou seja, o corpo da prova.
(Nascimento p.39 2015)

Como Nascimento apresenta em sua obra, podemos compreender que os três elementos fundamentais da retórica estão condicionados em Ethos, Pathos e Logos, sendo que Ethos é a Ética de quem fala, Pathos o envolvimento emocional de quem fala e por fim, Logos, que é a estrutura lógica de quem fala. O mesmo autor, em sua obra, afirma que o envolvimento emocional, ou seja, pathos, é um dos fatores mais determinantes em um discurso:

Afirma Aristóteles que o objetivo da Retórica está na produção de juízos (Ret. II, 1377b), pois tanto na deliberação, quando se aconselha ou desaconselha, quanto na decisão dos tribunais, afirmamos ou negamos algo sobre alguma coisa ou alguém. Desse modo, não é o ato de julgar estruturado apenas logicamente: por serem as decisões do público afetadas por suas experiências pessoais, mostrar simplesmente o discurso de forma lógica não realizará o objetivo do orador. Ele deve estar em certas disposições e inspirar confiança aos seus juízes (Nascimento p.41 2015)

Através dessa percepção de Nascimento, entendemos que o discurso que possui Pathos pode gerar uma influência muito mais forte do que um discurso que apresenta apenas argumentações lógicas. Por isso o orador, para que possa atingir um resultado persuasivo, deve saber inserir elementos emocionais na construção da sua argumentação. Devemos considerar também que quando isso não é realizado da forma correta, podemos notar elementos mecânicos que podem beirar o ridículo, segundo Danni Sales:

Não raro percebemos na tribuna o automatismo, o esvaziamento, a despersonalização, sobretudo de jovens defensores e acusadores. Muitos deles converso escrevem com vivacidade crítica criadora, mas deixam uma palavra superestimar a mímica, impondo um ritmo de domesticados. Muitos voltam ao museu clássico, pigarreando para limpar a garganta, Espigão do corpo, ajustando a gravata, esticando paletó, falam de amor segurando o peito ou de pensar apontando a cabeça. Tentam influenciar em PIEGUISMO. DANNI; SALES, 2020, P.41

Entendemos assim que o Discurso Argumentativo parte de três elementos, a compreensão do Orador sobre o corpo de jurados, compreensão da importância do envolvimento emocional e principalmente a lógica do conteúdo estruturado. Como apresentado neste capítulo, o grande fator de influência no poder decisório de quem julga, é o fator emocional.

3. Os Caminhos da Persuasão

Trataremos neste capítulo a compreensão prática sobre o conceito da persuasão e como isso se dá no processo jurídico, principalmente no tribunal do júri. O Contexto do Juri é determinado pela influência de peças de oratórias, dadas por quem acusa e por quem defende. O objetivo destas peças tem como objetivo fazer com que o público (Jurados) tomem sua decisão a partir da defesa de uma ideia, seja ela sobre uma acusação ou defesa. Entende-se que a principal ferramenta que o orador possui para fazer da decisão dos jurados uma constatação da sua ideia, é a comunicação.

Como apresentado no capítulo anterior, a Dialética apresenta uma estrutura para que o convencimento aconteça, partindo disso, a persuasão. Como explica Danni Sales:

Persuasão não é sinônimo de retórica. A missão da retórica identificar os mecanismos apropriados para gerar a persuasão. A retórica é, portanto, analítica; não objetiva verificar a veracidade do discurso, mas apenas a maneira pela qual o discurso ganhar dimensão de verdade, isso é, a sua eficiência persuasiva. DANNI; SALES, 2020, P.56

O autor assinala que na construção argumentativa devemos utilizar a retórica para identificar os mecanismos apropriados para gerar a persuasão. O Ethos, ou seja, a Ética de quem fala, parte de um posicionamento da autoridade do orador, sendo ele quem ele é e a posição que ele ocupa. Ethos para quem acusa é diferente de Ethos de quem defende. Os jurados partem desse princípio com as seguintes questões: Por que ele defende? Ou, por que ele acusa? Pathos se dá com a identificação emocional dos argumentos apresentados pelo orador em relação às percepções dos jurados. Por fim, Logos será a coroação argumentativa de um movimento lógico sobre o conteúdo apresentado pelo orador.

Chaim Perelman apresenta um conceito onde a persuasão é uma segunda etapa, sendo a primeira, o convencimento. A partir disso, defende a ideia de que a Retórica serve para convencer, gerar uma condição para que surja a persuasão. Segundo ele, a persuasão desperta a convicção necessária para forçar uma ação.

Para quem se preocupa sobretudo com o resultado, persuadir é mais do que convencer: a persuasão acrescentaria a convicção a força necessária que é a única que conduzira a ação. Abram os a enciclopédia espanhola. Dir-nos-ão que convencer é apenas uma primeira fase - O essencial é persuadir, ou seja, abalar a alma para que o ouvinte aja em conformidade com a convicção que lhe foi comunicada (Perelman, Chaim p59 1999).

Compreende-se assim que, não se faz necessário apenas o convencimento através da retórica, mas entende-se que esta como uma preliminar para que a persuasão possa ser executada, levando o público, que no caso dos jurados, a tomarem uma decisão e entrar em ação.

O mesmo autor apresenta um questionamento sobre o entendimento da retórica relatando que o uso dessa está sendo cada vez mais utilizada de forma equivocada pela ausência de compreensão das verdadeiras fontes. Ele apresenta:

Durante os últimos cem anos, não faltaram tratados de Retorica. Mas os autores acham que devem desculpar-se no prefacio por consagrar seus esforços a um assunto tao indigno. Nem sempre se esconde que não há outra razão para dar, a não ser que a matéria e objeto de ensino. E sob a proteção oficial dos regulamentos que a Retorica parece sobreviver. Alias, a maior parte do tempo, os autores não sabem muito bem em que consiste o objeto de sua obra; muitos misturam, sem pé nem cabeça, o estudo do silogismo ao das figuras de estilo. Isto não quer dizer que a todos faltem gosto, cultura ou inteligência; mas o objeto de seus esforços parece furtar-se ao seu domínio. (Perelman, Chaim p.64 1999)

Perelman apresenta também o conceito de retórica como uma premissa de adesão do público sobre quem fala. Propõe o conceito de comunidade entre o orador e seu público. Quando há essa construção de comunidades, a tese apresentada pode ser mais bem assimilada pelos ouvintes pois a um compromisso das mentes em interessar-se pelo mesmo problema. Assim ele discorre:

Para que a argumentação retorica possa desenvolver-se é preciso que o orador dê valor a adesão alheia e que aquele que fala tenha a atenção daqueles a quem se dirige: é preciso que aquele que desenvolve sua tese e aquele a quem quer conquistar já formem uma comunidade, e isso pelo próprio fato do compromisso das mentes em interessar-se pelo mesmo problema. (Perelman, Chaim p.70 1999)

Dessa forma podemos compreender o papel da retórica na sintonia das mentes daquele que fala com a mente daqueles que escutam. Compreendendo a retórica como um caminho precedente à persuasão e entendendo que para existir retórica devemos primeiro construir uma “comunidade de mentes”, como diz Perelman, precisamos compreender o que se trata essa construção de comunidade de mentes.

O Corpo de Jurados possui capacidade de raciocínio, fazendo com que o orador leve em consideração tal capacidade para construir sua tese argumentativa. Sobre isso Perelman discorre sobre a capacidade de discernimento dos ouvintes:

Qual será então a garantia de nossos raciocínios? Será o discernimento dos ouvintes aos quais se dirige a argumentação. Por conseguinte, vê-se o interesse apresentado, para o valor dos argumentos, pelo cuidado de dirigi-los a um auditório universal. E a este auditório que se visa nos raciocínios mais elevados da filosofia. Vimos que este auditório universal não é, por sua vez, senão uma ficção do autor e toma suas características emprestadas as noções deste. Todavia, dirigir-se a esse auditório constitui, no modo de agir de um espírito honesto, o esforço máximo de argumentação que lhe possa ser reclamado. Os argumentos que analisaremos serão, portanto, aqueles que os espíritos mais retos e, diremos, em geral mais racionalistas não podem deixar de utilizar quando se trata de certas matérias, tais como a filosofia e as ciências humanas. (Perelman, Chaim p.87 1999)

Perelman considera que o Desenvolvimento argumentativo deve focar em um público que possui uma capacidade racional lógica elevada. Dessa forma, o orador garante que aqueles que possuem tamanha capacidade racional serão atendidos no quesito de compreenderem a tese defendida daquele que fala. Para aqueles que não possuem tal capacidade, o orador mantendo-se firme na sua conduta em apresentar argumentos de elevado raciocínio lógico, são tomados por uma postura de precisão e retidão tamanha que, emocionalmente, acabam considerando a autoridade do orador como fator determinante para tomada de decisão.

Relacionando o que Perelman apresenta com o conceito aristotélico que Nascimento conceitua sua obra, podemos afirmar que conhecimento e desenvolvimento da retórica são elementos fundamentais para que argumentação jurídica promova uma influência no resultado de um tribunal de júri.

Aristóteles criou o que podemos chamar de um manual capaz de elencar todos os passos para se atingir a persuasão diante de um determinado público. Mas, para tal objetivo, é necessário possuir provas (pístis)¹. Para adquiri-las, podemos utilizar o caráter moral (éthos) do orador, as disposições criadas por ele nos ouvintes (páthos) e o domínio que ele possui sobre o lógos. No entanto, elas devem vir em forma de demonstração, ou seja, devem possuir uma estrutura silogística pela qual, a partir de suas premissas, deduz-se uma conclusão. Essa demonstração, por sua vez, terá uma forma particular que irá facilitar o objetivo do orador: o entimema. Ela fará o papel de sōma pisteōs, ou seja, o corpo da prova. (Nascimento p.39 2015)

Nascimento demonstra de que nada adianta possuir provas concretas se não há retórica. A ausência da retórica pode comprometer uma decisão judicial no júri. Se aquele que defende sua ideia possui provas concretas sobre sua tese mas não possui retórica, ele fica em

desvantagem com relação à outra parte que pode não ter provas concretas, mas possui retórica. Lembremos também que a retórica é o que precede a persuasão. Sem Retórica, não há persuasão. Objetivo da retórica é convencer e o objetivo da persuasão é fazer decidir agir.

A persuasão representa um passo além do convencimento, pois faz com que o jurado convencido agem obediência ao convencimento. Persuadir, no júri, representa conseguir que o jurado adote certa linha de conduta, teoria ou crença durante o veredito. Quatro de persuadir alguém não depende de uma mente superior em detrimento a outra inferior, mas da habilidade de abordar os valores sensíveis aos ouvintes, como exemplo: fé, tradições, preconceitos, virtudes, pecados, sentimentos, costumes etc. DANNI; SALES, 2020, P.56

4. A argumentação como principal fator de influência no tribunal do júri.

Compreende-se que na configuração do tribunal do júri possuímos duas posições de oradores: a que defende e a que acusa. Tais posições pré definem elementos que podem ser utilizados dentro da construção da argumentação jurídica para que aconteça uma influência no resultado do tribunal do júri. Aquele que acusa possui algumas vantagens em sua posição que aquele que defende não possui. O acusador parte do princípio que a acusação somente existe por que um crime foi consumado. (ou tentativa). Já o defensor, partir do princípio que a defesa somente existe porque existe um réu que sofre a acusação. Atacar e defender possuem suas características. Porém, no caso do Brasil, onde o tribunal do júri é realizado apenas sobre crimes contra a vida ou tentativa, entende-se que o acusado é um homicida. Entendemos assim que um homicida é um elemento negativo para o desenvolvimento de uma sociedade. Dessa forma, dentro da proposta do tribunal do júri, os jurados, representando a sociedade, tendem a proteger a sociedade buscando tomar uma decisão que beneficie essa proteção. Por isso, a figura de quem acusa aquele que cometeu ou tentou cometer um homicídio, está mais bem recebida nos pensamentos e emoções do corpo de jurados do que a figura de quem defende aquele que cometeu ou tentou cometer um homicídio.

A imagem e posição de quem fala possui uma influência fundamental no que diz respeito a construção da argumentação. Para que aquele que defende possa estar altura de capacidades argumentativo as daquele que acusa, é necessário o devido uso de toda a capacidade de retórica persuasão para que se faça justiça. Como dito anteriormente, aquele que possui retórica, mesmo que não tenha provas suficientes, tem vantagem competitiva sobre aquele que possui provas suficientes, mas não possui retórica.

Devemos compreender para construção desse capítulo que existe a verdade e as interpretações dessa verdade. Dessa forma, a possibilidade de acontecer uma acusação sobre um endividado é inocente, também existe. Assim compreendemos que as ferramentas de oratória como dialética, retórica persuasão deve ser desenvolvidas para que a verdade vem à tona. O conceito de Ethos diz respeito a ética de quem fala. Se quem acusa tiver ética suficiente para reconhecer que, dependendo da capacidade argumentativo ética de quem defende, sua acusação pode ser falsa, podemos sim pensar na possibilidade de fazer com que o resultado do tribunal do júri seja justo. Para que isso ocorra é fundamental que a capacidade de oratória de quem acusa seja equivalente a oratória de quem defende.

O ethos é uma noção discursiva, ele se constrói através do discurso, não é uma “imagem” do locutor exterior a sua fala; – o ethos é fundamentalmente um processo interativo de influência sobre o outro; – é uma noção fundamentalmente híbrida (sócio-discursiva), um comportamento socialmente avaliado, que não pode ser apreendido fora de uma situação de comunicação precisa, integrada ela mesma numa determinada conjuntura sócio-histórica. (Maingueneau ,Dominique p 17)

Como apresentado por Maingueneau, a percepção de Ethos acontece no discurso. Ao escutar o orador, os jurados partem da ideia de quem fala e da posição que o mantém na sua argumentação jurídica. Ou seja, a posição daquele que está defendendo um ato criminoso ou daquele que está acusando um ato criminoso. Não podemos deixar de considerar que também existe a possibilidade de existir um processo baseado em mentiras, fazendo com que aquele que está sendo acusado de fato seja uma pessoa inocente. Porém, entendemos que a posição do acusador pode interferir de maneira negativa na mente dos jurados, dificultando o processo deles pensarem nessa possibilidade.

Aristóteles, com isso, mostra a importância do estudo das emoções para um orador persuadir um determinado público. Tal estudo abastece o orador de conhecimentos e de argumentos para, por exemplo, argumentar ou não que Paulo matou João. É necessário também que o retórico transforme um argumento tradicional, duas premissas e uma conclusão, em um argumento entimemático. Essa habilidade requer do orador uma distinção entre uma mera evidência e premissas que formam uma ligação entre o que ele está defendendo ou acusando e os dados disponíveis (Nascimento p.52 2015)

Esse trecho representa o que Nascimento afirma sobre a retórica aristotélica: a importância do estudo das emoções. A persuasão surge então como finalidade do discurso argumentativo resultante de uma construção dos elementos retóricos com a intenção da persuasão sobre aquele que escuta. Como estamos falando de um tribunal do júri entendemos, para que se faça justiça, a capacidade argumentativa de quem defende e de quem acusa devem

ser Equiparadas. Basta assistir um par de juris que observaremos uma disparidade muito grande entre os oradores. Considera-se então fundamental aquisição dos conhecimentos práticos sobre retórica e persuasão para aqui operador do direito possa utilizar desses recursos com objetivo de fazer com que a justiça seja instaurada no universo.

O livro II da Ret., do capítulo 2-11, possui uma relação das paixões e seus respectivos contrários, relação sobre a qual o orador deverá ter o devido conhecimento, estimulando as causas das paixões e as disposições para estimular a emoção no público. Segundo Manuel Alexandre Júnior, Aristóteles, com isso, reúne elementos para constituir uma argumentação psicológica que se anexa à argumentação lógica, retirando do estudo das paixões premissas para os entimemas: “o sofista estimula as emoções para desviar os ouvintes da deliberação racional. O orador aristotélico controla as paixões pelo raciocínio que desenvolve com os seus ouvintes” (Nascimento p.46 2015)

Nesse trecho autor Nascimento apresenta uma visão do dual sobre o uso das emoções do discurso argumentativo. Coloca-se que o sofista estimula as emoções para desviar os ouvintes da deliberação racional enquanto o orador aristotélico controla as paixões pelo raciocínio que desenvolve com seus ouvintes. Podemos entender dessa forma que o orador que buscar aplicar em sua argumentação jurídica conceito da retórica, faz uso da emoção de acordo a razão, sendo assim, uma atitude ética. Já o sofista, sempre criticado por Sócrates, utiliza o estímulo das emoções para desviar a deliberação racional, ou seja, atrapalhar o desenvolvimento do raciocínio lógico do ouvinte.

O processo de escolha do corpo de jurados também compõem a construção da comunidade mental já explicado neste trabalho e que tem como objetivo facilitar o desenvolvimento da persuasão para o orador. Sabemos que cada jurado apresenta um histórico de vida onde viveu diversas experiências que acarretam o poder de decisão atual. O orador que buscar uma argumentação jurídica inteligente Deve levar em consideração esse fato para que possa transmitir através da sua fala o que aquele público específico deve entender.

Essa peculiaridade da retórica aristotélica torna a razão humana complexa, pois leva em consideração situações particulares vividas pelo auditório. O público traz consigo certas experiências e interesses particulares que necessariamente devem incluir o éthos e o páthos para os julgamentos práticos e estéticos. Eles são as provas técnicas, próprias do argumento retórico, por isso a importância desses elementos dada por Aristóteles. Nascimento p.57 2015