UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO
PRÓ-REITORIA DE PESQUISA E PÓS-GRADUAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ESTUDOS DA LINGUAGEM

OS GATILHOS MENTAIS E A ORDENAÇÃO LINEAR COMO ESTRATÉGIAS DE ARGUMENTAÇÃO NO TRIBUNAL DO JÚRI

TALITA VARELA DA SILVA

RECIFE
2025

TALITA VARELA DA SILVA

OS GATILHOS MENTAIS E A ORDENAÇÃO LINEAR COMO ESTRATÉGIAS DE ARGUMENTAÇÃO NO TRIBUNAL DO JÚRI

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Estudos da Linguagem, da Universidade Federal Rural de Pernambuco, como requisito para a obtenção do título de Mestra em Linguística, tendo como área de concentração os Estudos Interdisciplinares da Linguagem.

Orientadora: Profa. Dra. Renata Barbosa Vicente

RECIFE

2025

TALITA VARELA DA SILVA

OS GATILHOS MENTAIS E A ORDENAÇÃO LINEAR COMO ESTRATÉGIAS DE ARGUMENTAÇÃO NO TRIBUNAL DO JÚRI

Dissertação apresentada como requisito para a obtenção do título de Mestra, pelo Programa de Pós-graduação em Estudos da Linguagem da Universidade Federal Rural de Pernambuco, à seguinte banca examinadora:

Orientadora:_____

Profa. Dra. Renata Barbosa Vicente

Programa de Pós-Graduação em Estudos da Linguagem – UFRPE

Banca examinadora:_____

Profa. Dra. Cláudia Roberta Tavares Silva

Programa de Pós-Graduação em Estudos da Linguagem – UFRPE

Banca examinadora:_____

Profa. Dra. Lennie Aryete Dias Pereira Bertoque

Universidade Federal de Mato Grosso – UFMT

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação
Sistema Integrado de Bibliotecas da UFRPE
Bibliotecário(a): Auxiliadora Cunha – CRB-4 1134

S586g Silva, Talita Varela da.
Os gatilhos mentais e a ordenação linear como estratégias de argumentação no Tribunal do Júri / Talita Varela da Silva. – Recife, 2025.
114 f.

Orientador(a): Renata Barbosa Vicente.

Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal Rural de Pernambuco, Unidade Acadêmica de Educação a Distância e Tecnologia - UAEADTEC, Programa de Pós-Graduação em Estudos da Linguagem, Recife, BR-PE, 2025.

Inclui referências.

1. Psicologia forense. 2. Persuasão (Psicologia). 3. Tribunal do Júri. 4. Argumentação jurídica 5. Ordenação linear. I. Vicente, Renata Barbosa, orient. II. Título

CDD 470

PARECER DA BANCA

A banca examinadora da dissertação de mestrado intitulada "Os gatilhos mentais e a ordenação linear como estratégias de argumentação no Tribunal do Júri", defendida por **Talita Varela da Silva**, no dia 25 de fevereiro de 2025, perante o Programa de Pós-Graduação em Estudos da Linguagem da Universidade Federal Rural de Pernambuco, avaliou que a escolha temática, a construção teórico-metodológica e analítica do referido trabalho o torna relevante para a comunidade científica, especialmente, pelo caráter inovador.

E, por ser verdade, assinam os membros da banca examinadora.

Recife, 25/2/2025.

gov.br Documento assinado digitalmente
RENATA BARBOSA VICENTE
Data: 08/04/2025 08:35:15-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Prof.ª Dr.ª Renata Barbosa Vicente (UFRPE/PROGEL) – Presidente/Orientadora

gov.br Documento assinado digitalmente
CLAUDIA ROBERTA TAVARES SILVA
Data: 19/03/2025 20:14:50-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Prof.ª Dr.ª Claudia Roberta Tavares da Silva (DL/UFRPE) – Examinadora Externa

gov.br Documento assinado digitalmente
LENNIE ARYETE DIAS PEREIRA BERTOQUE
Data: 19/03/2025 20:01:58-0300
Verifique em https://validar.iti.gov.br

Prof.ª Dr.ª Lennie Aryete Dias Pereira Bertoque (UFMT-CUA) – Examinadora Externa

AGRADECIMENTOS

A Deus, a quem atribuo o dom da vida, e sem o qual não estaria onde estou e não chegarei aonde sei que darei o meu melhor para chegar.

Ao meu pai, Clécio Laurindo, cuja vida tem sido meu exemplo de força; a quem sou grata por todo o carinho e cuidado até hoje; e a quem espero um dia retribuir tudo o que já abdicou por mim.

À minha mãe, Genilda Varela, que, em vida, sempre foi confidente e incentivadora: exemplo de mulher, de cristã e de amiga. Estou certa de que esta e tantas outras conquistas foram também respostas à oração de uma mãe que dedicou a vida a interceder pelos filhos; vida esta que tornou a minha passagem aqui mais feliz e plena. A ela, minha gratidão e eterna saudade.

Ao meu esposo, Hebert Santos, pelo amor, incentivo e partilha; por sempre me levar a refletir e a constatar o cuidado de Deus para com a nossa vida e a reconhecer nossa dependência diante d'Ele. Grata a você por tudo e por tanto.

A todos os meus familiares e amigos por, por meio de sua presença, conferirem à minha vida mais leveza, felicidade e gratidão.

À Professora Doutora Renata Barbosa Vicente, a quem sou imensamente grata pela orientação, tempo e atenção. Uma pessoa cuja conduta profissional reflete comprometimento e extrema dedicação. Obrigada por compartilhar seu conhecimento de forma tão brilhante.

À banca de qualificação e defesa desta dissertação: como membro externo ao Programa de Pós-graduação em Estudos da Linguagem, professora pós-doutora Lennie Bertoque, como membro interno, professora pós-doutora Cláudia Tavares. Expresso minha gratidão pelo tempo dedicado à leitura e análise deste trabalho e pelas valiosas contribuições oferecidas, que enriqueceram a pesquisa e proporcionaram novos caminhos para reflexão e aprimoramento acadêmico.

A todo o corpo docente e discente do Mestrado em Estudos da Linguagem da Universidade Federal Rural de Pernambuco, que direta ou indiretamente contribuíram para a minha formação profissional e pessoal. Os diálogos, trocas de experiências e aprendizados adquiridos ao longo desse período foram fundamentais para o desenvolvimento desta pesquisa.

“Que tesouro de sentimento e de delicadeza que é um coração de mãe, meu amigo! Que tato delicado, que sensibilidade apurada, possui esse amor sublime! [...]
Fazia tudo por distrair-me; brincava comigo como uma camarada de colégio; achava prazer nas menores coisas para excitar-me a imitá-la; tornava-se menina e obrigava-me a ter caprichos. Enfim, meu amigo, se fosse a dizer-te tudo, escreveria um livro e esse livro deves ter lido no coração de tua mãe, porque todas as mães se parecem.”
(Cinco minutos, José de Alencar)

Àquela que foi a melhor mãe.

RESUMO

A pesquisa tem como objetivo principal investigar a possível influência dos gatilhos mentais na tomada de decisão dos jurados em três audiências de tribunal do júri. Especificamente, objetiva-se identificar e descrever os gatilhos mentais mais recorrentes sobretudo na fase de sustentação oral da audiência, assim como observar, com base no subprincípio da ordenação linear, se a escolha da disposição de determinadas informações na cadeia sintática pode ser utilizada como orientador argumentativo. Esse estudo apresenta tipologia de pesquisa bibliográfica e documental, método qualitativo e quantitativo e raciocínio dedutivo decorrente de uma postura analítica dos dados. Partindo do pressuposto de que, segundo Lima (2006, p. 244), "a decisão do júri não é fruto apenas da informação, mas, sobretudo da persuasão", tem-se o seguinte problema de pesquisa*:* De que modo os gatilhos mentais, enquanto recursos persuasivos, poderiam influenciar a tomada de decisão dos jurados em um júri popular? O *corpus* é constituído pela transcrição de excertos de três audiências de tribunal do júri – órgão do Poder Judiciário responsável por julgar crimes dolosos contra a vida, quando há intenção de matar – sendo uma delas acessada pelo documentário *Elize Matsunaga: Era uma vez um crime*. A pesquisa está inserida no âmbito teórico da Linguística Cognitiva e Funcional e fundamenta-se, principalmente, nos seguintes autores: Aristóteles (2011 [384-322 a.C.]); Givón (2001); Lima-Hernandes (2006); Cialdini (2009, 2012 [2021]); Damásio (2011); Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014); Furtado da Cunha e Tavares (2016); Divino (2020). Os resultados apontam para o fato de que os gatilhos mentais, especialmente o da autoridade, da simpatia e do compromisso e coerência, assim como a mudança na ordenação linear podem ser utilizados de forma eficiente como recursos para influenciar a tomada de decisão.

PALAVRAS-CHAVE: Gatilhos mentais; Persuasão; Tribunal do Júri; Argumentação; Tomada de decisão; Ordenação linear.

ABSTRACT

The main objective of this research is to investigate the possible influence of mental triggers on jurors' decision-making in three jury trials. Specifically, the aim is to identify and describe the most recurrent mental triggers, especially in the oral argument phase of the trial, as well as to observe, based on the sub-principle of linear ordering, whether the choice of the arrangement of certain information in the syntactic chain can be used as an argumentative guide. This study presents a bibliographic and documentary research typology, qualitative and quantitative methods, and deductive reasoning resulting from an analytical approach to the data. Assuming that, according to Lima (2006, p. 244), "the jury's decision is not the result of information alone, but, above all, of persuasion", the following research problem arises: How could mental triggers, as persuasive resources, influence jurors' decision-making in a popular jury trial? The corpus consists of the transcription of excerpts from three jury court hearings – a body of the Judiciary responsible for judging intentional crimes against life, when there is intent to kill – one of which was accessed by the documentary Elize Matsunaga: Once Upon a Time a Crime. The research is inserted in the theoretical scope of Cognitive and Functional Linguistics and is based mainly on the following authors: Aristotle (2011 [384-322 BC]); Givón (2001); Lima-Hernandes (2006); Cialdini (2009, 2012 [2021]); Damásio (2011); Perelman and Olbrechts-Tyteca (2014); Furtado da Cunha and Tavares (2016); Divino (2020). The results point to the fact that mental triggers, especially authority, sympathy, commitment and coherence, as well as changes in linear ordering, can be used efficiently as resources to influence decision-making.

KEYWORDS: Mental triggers; Persuasion; Jury trial; Argumentation; Decision making; Linear sorting.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO 12

O ESTADO DA ARTE 20

CAPÍTULO 1 24

1. Fundamentação teórica 24

1.1 Sobre a retórica aristotélica 24

1.1.1 Gêneros do discurso oratório 24

1.1.2 Tipos de provas: artísticas e não artísticas 26

1.2 A Nova Retórica, de Perelman 28

1.2.1 O orador e a heterogeneidade do auditório 29

1.2.2 Os efeitos da argumentação 30

1.3 Do instinto ao pensamento: distinguindo emoção de sentimento 30

1.4 Os gatilhos mentais e os níveis de consciência 34

1.4.1 Aprovação social 37

1.4.2 Compromisso e coerência 41

1.4.3 Autoridade 46

1.4.4 Simpatia 48

1.4.5 Reciprocidade 51

1.4.6 Escassez 53

1.5 O subprincípio da ordenação linear e sua influência na orientação argumentativa .. 55

CAPÍTULO 2 61

2. Procedimentos metodológicos 61

2.1 Método e tipologia de pesquisa 61

2.2 Processo de seleção e tratamento de *corpus* 61

2.3 Procedimentos analíticos 64

2.4 O tribunal do júri no Brasil 64

2.4.1 Seleção e organização do júri 66

2.4.2 Gênero textual sustentação oral 67

CAPÍTULO 3 69

3. Análise do *corpus* 69

3.1. Audiência 1 – Tentativa de homicídio duplamente qualificado 69

3.1.1. Contextualização 69

3.1.2. Análise 70

3.2 Audiência 2 – Homicídio duplamente qualificado e Constrangimento ilegal 78

3.2.1 Contextualização 78

3.2.2 Análise 78

3.3 Audiência 3 – Homicídio triplamente qualificado e destruição e ocultação de cadáver 89

3.3.1 Contextualização 89

3.3.2 Análise 89

3.4 Síntese analítica correspondente aos gatilhos mentais 93

3.5 Ordenação linear 96

3.5.1 Síntese analítica correspondente à ordenação linear 97

RESULTADOS 101

CONSIDERAÇÕES FINAIS 107

REFERÊNCIAS 109

INTRODUÇÃO

Esta investigação tem como tema geral a argumentação no âmbito jurídico. Como objetivo, pretende-se investigar de que modo os gatilhos mentais podem influenciar a tomada de decisão dos jurados em três[1] audiências de tribunal do júri. Objetiva-se especificamente, identificar e descrever os gatilhos mentais mais recorrentes sobretudo na fase de sustentação oral nas três audiências de tribunal do júri; bem como observar, com base no subprincípio da ordenação linear, de que modo a escolha da disposição de determinadas informações na cadeia sintática pode ser utilizada como orientador argumentativo.

A pesquisa foi suscitada pelo interesse pessoal na área jurídica, embora não tenha formação específica em Direito, unido ao desejo de melhor compreender o funcionamento das estratégias de persuasão, especialmente no tocante aos gatilhos mentais e à ordenação linear no domínio discursivo em questão. Desde o início da minha formação acadêmica, sempre me intrigou como a linguagem utilizada nos tribunais pode não apenas transmitir fatos, mas também moldar a percepção e influenciar as escolhas de outros. Ao observar a dinâmica das audiências, é possível observar que, mais do que argumentos lógicos, há uma verdadeira arte na construção do discurso, que envolve uma combinação de persuasão, emoções e fatores psicológicos.

Segundo Colares (2015), o Brasil tem vivido, nas últimas décadas, uma efervescência nos estudos da Linguagem e Direito proveniente da demanda do conhecimento da linguagem em uso no âmbito jurídico. Essa demanda se dá, sobretudo, pela instituição da Lei nº 13.105/15, do Código de Processo Civil Brasileiro, que exige dos juristas maior conhecimento da interação interpessoal, visto que são estimulados a promover a conciliação, a mediação e a solução consensual de conflitos.

A aplicação de uma abordagem analítica sobre os textos de âmbito jurídico é oportuna ao passo que torna possível colaborar com o entendimento de decisões judiciais, cujas atividades são mediadas pela linguagem. Isto é, sabe-se que é na e pela linguagem que o discurso jurídico, bem como em quaisquer outras práticas sociais, se materializa. Portanto, conforme escrevem Tomazi e Cunha (2016), se é possível afirmar que não há Direito sem

[1] Consideram-se três audiências por se tratar de três casos distintos. A última audiência, entretanto, faz referência ao documentário *Elize Matsunaga: Era uma vez um crime* do qual foi possível extrair excertos do julgamento no tribunal do júri. Vale salientar, porém, que para fins de análise, além dos trechos da audiência foram também observados outros momentos incluindo entrevistas com a própria ré, especialistas no caso, bem como familiares e amigos da vítima e da acusada.

Linguagem, deve-se ao fato de que essa permite a utilização de estratégias que constroem o discurso.

Ao discutir sobre o universo judiciário e os "rituais estritamente elaborados que fogem ao cidadão comum", Damasceno-Morais (2016, p. 53) afirma que "apesar dos rígidos códigos jurídicos, esse universo é, antes de tudo, fundado na linguagem; é um campo 'linguageiro', fruto da invenção humana, em que se busca [...] 'um pouco de paz, uma certa igualdade, uma certa liberdade'".

Assim, não se pode, portanto, reduzir o raciocínio judiciário a simples cálculos ou esperar fáceis resoluções com base unicamente em leis preestabelecidas, inclusive porque,

> "as diversas vozes dos agentes jurídicos, por serem muito mais amparadas nos imaginários sociodiscursivos que nas leis, abrem um enorme leque de possibilidades interpretativas. É por isso que, ao se valerem do conteúdo desses documentos, **os advogados podem reconstruir o caso-crime a seu modo**." (Lima, 2006, p. 243, grifo nosso).

Pensando nisso, a pesquisa justifica-se, portanto, pela possibilidade de contribuir com a sociedade ao lançar luz sobre as estratégias de persuasão às quais os jurados são submetidos em audiências de tribunal do júri. Uma vez que este deve ser composto por cidadãos que não precisam ser formados em Direito, levar orientação a esse público possibilita garantir um maior esclarecimento acerca da argumentação que servirá como base para a tomada de decisão – seja a condenação ou a absolvição do réu.

Diante de tamanha responsabilidade social, é intenção desta pesquisa apresentar a futuros jurados, informações que lhes permitirão afastar-se de uma decisão pautada em estratégias de persuasão que tendem a se sobrepor às reais diretrizes em um tribunal do júri. Esclarecidos de tais estratégias, os jurados podem, então, cumprir o juramento que fazem ao iniciar a sessão, qual seja: "examinar a causa com imparcialidade e proferir a decisão de acordo com a sua consciência e os ditames da justiça".

Visando a atender aos objetivos supramencionados, a pesquisa é, de forma geral, orientada pelos estudos da Linguística Cognitiva e Funcional e fundamenta-se, nos seguintes autores: Cialdini (2009, 2012 [2021]), Walker (2014) e Divino (2020) para as discussões sobre os gatilhos mentais; Givón (2001), Lima-Hernandes (2006) e Furtado da Cunha e Tavares (2016) para o entendimento do subprincípio da ordenação linear; Aristóteles (2011 [384-322 a.C.]), Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) e Amossy (2018) para as questões que envolvem retórica e argumentação; e, por fim, Pinto, Cabral e Rodrigues (2016); Coulthard, Colares e Sousa-Silva (2015) e Bandeira (2010) para as discussões sobre Linguagem e Direito, bem como para o entendimento do tribunal do júri.

As categorias de análise que servirão como base para o estudo serão os gatilhos mentais e o subprincípio da ordenação linear. Os gatilhos mentais são compreendidos, segundo Cialdini (2009), como estratégias de formulação de comportamentos ou, ainda, de enunciados que se utilizam de recursos retóricos para que o texto ou ação aumente seu potencial persuasivo. A ideia de gatilho está ligada, de acordo com Divino (2020), ao estímulo fornecido com vistas a uma sequência de comportamento ou tomada de decisão. Nesse sentido, Cialdini (2009) afirma que os sujeitos estão passíveis a essas estratégias devido, principalmente, ao seu alcance aos níveis de subconsciência.

Ressalta-se, entretanto, que, embora ainda muito associado às estratégias de *marketing* e vendas, é urgente estabelecer o conceito de gatilhos mentais enquanto constituinte da área da linguística visto que se propaga e se materializa por meio da linguagem.

O subprincípio da ordenação linear, por sua vez, compreende que

> a informação mais importante ou mais acessível tende a ocupar o primeiro lugar da cadeia sintática, de modo que a ordem dos elementos no enunciado tem a ver com a relação entre a importância ou acessibilidade da informação veiculada pelo elemento linguístico e sua colocação na oração (Furtado da Cunha; Tavares, 2016, p. 24).

Desse modo, depreende-se que, assim como os gatilhos mentais, a ordenação linear pode também ser utilizada como estratégia argumentativa ao passo que, a depender da disposição das informações, revela a construção do ponto de vista do enunciador.

No tocante à argumentação, Perelman & Olbrechts-Tyteca (2014, p. 50) afirmam que é intenção desta "provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se apresentam a seu assentimento: uma argumentação eficaz é a que consegue aumentar essa intensidade de adesão, de forma que se desencadeie nos ouvintes a ação pretendida". Pensando nesse aspecto, recupera-se a definição de persuasão proposta por Aristóteles (2011 [384-322 a.C.], p. 46) como "um recurso obtido através do próprio discurso quando demonstramos a verdade, ou o que parece ser a verdade, graças à argumentação persuasiva apropriada em cada caso". Aristóteles inclui em seus tratados de *Retórica*, ao lado dos gêneros de discurso oratório deliberativo e demonstrativo, o discurso forense ou jurídico, no qual a pesquisa se debruçará efetivamente.

O *corpus* da pesquisa é constituído por três audiências de tribunal do júri: (1) Ação penal – Tentativa de homicídio duplamente qualificado, (2) Ação penal – Homicídio duplamente qualificado e constrangimento ilegal, (3) Ação penal – Homicídio triplamente qualificado e destruição e ocultação de cadáver. As duas primeiras audiências são sediadas no Estado de Mato Grosso do Sul e apreciadas pela 2ª vara do Tribunal do Júri da Comarca de Campo Grande – MS. A primeira com duração de 4h16min05s e a segunda com duração de 5h44min12s, suas gravações estão disponíveis integralmente na plataforma *Audiências Online*, domínio que tem

por objetivo reunir audiências judiciais autênticas para que estudantes (ou não) de direito que tenham interesse possam se familiarizar com os julgamentos. Já a terceira, o caso Elize Matsunaga, foi sediada no Estado de São Paulo, no Fórum Criminal da Barra Funda.

A escolha desse *corpus* específico para a dissertação foi pautada em razões que envolvem tanto a duração das audiências quanto a relevância dos casos selecionados, além da acessibilidade às gravações das audiências. O *corpus* abrange três audiências que envolvem crimes graves e com diferentes características – destruição e ocultação de cadáver, constrangimento ilegal e outras qualificadores – o que permite uma análise mais ampla das dinâmicas de julgamento, das construções argumentativas e da forma como diferentes tipos de crime são tratados judicialmente. Além disso, as gravações de parte das audiências estão integralmente disponíveis na plataforma. A possibilidade de utilizar gravações autênticas é uma vantagem significativa, pois permite observar os processos em seu contexto original.

A escolha do crime de homicídio se deu pois, enquanto crime grave, tem uma grande repercussão tanto no contexto jurídico quanto na sociedade. Ao escolher casos de homicídio (inclusive tentativas e com qualificadoras), a pesquisa se volta para um dos crimes mais analisados e debatidos no sistema judiciário, dada sua gravidade e as questões complexas que envolvem a tipificação e a aplicação de penas. Para além disso, o estudo de homicídios, especialmente aqueles com características específicas e qualificadoras, possibilita uma reflexão sobre as motivações humanas, o comportamento desviante e a relação entre o criminoso e a vítima.

Diante do volume de conteúdo, as audiências serão avaliadas e transcritos os excertos que forem mais produtivos para o alcance dos objetivos propostos. No primeiro caso em julgamento, o réu é acusado de tentar assassinar a vítima, marido de sua irmã, portanto seu cunhado, utilizando um instrumento perfurocortante. De acordo com a denúncia do Ministério Público, o acusado agiu impelido por motivo fútil, visto que tentou matar a vítima em razão de uma discussão anterior.

No segundo caso, o réu é acusado de assassinar uma pessoa com uma arma de fogo e de constranger ilegalmente outra vítima. Segundo a denúncia do Ministério Público, o acusado, juntamente com mais duas pessoas, foi a uma chácara à procura da então vítima do assassinato. Chegando lá, foram recebidos pelo filho, que negando saber o paradeiro do pai, teve as mãos amarradas e foi ilegalmente constrangido pelos suspeitos. Posteriormente encontrada nos fundos da casa, a outra vítima recebeu um disparo de arma de fogo que a levou à morte.

No terceiro caso, decorrente do documentário *Elize Matsunaga: Era Uma Vez um Crime*, produzido pelo *streaming Netflix* e lançado em 2021, a ré é acusada de homicídio triplamente qualificado[2] – motivo torpe, meio cruel e recurso que impossibilitou a defesa da vítima – e pelo desmembramento e ocultação do corpo de seu marido, Marcos Matsunaga, em 2012. Elize confessou e relatou que o crime ocorreu após uma discussão sobre uma traição de Marcos. Segundo ela, durante a briga, Marcos a teria agredido, o que a levou a disparar contra ele com uma arma de fogo. Posteriormente, ela esquartejou o corpo e o dispersou em diversas áreas da região.

Expostos os casos, é importante elucidar que ao Tribunal do Júri cabe julgar os crimes dolosos contra a vida, isto é, aqueles em que há intenção de matar a vítima. Somente cinco crimes – previstos no Código Penal (CP) podem ser julgados pelo júri: homicídio; induzimento ao suicídio; infanticídio; aborto, que pode ser provocado pela gestante, por terceiro sem o consentimento da gestante e por terceiro com consentimento da gestante; e crimes conexos (aqueles que, embora distintos, têm uma ligação entre si e, por essa razão, são julgados juntos em um mesmo processo). Em virtude deste fato, os réus do *corpus* da pesquisa foram julgados por meio de tribunal do júri.

De acordo com Bandeira (2010), o tribunal do júri "é composto por 1 (um) juiz togado, seu presidente, e por 25 (vinte e cinco) jurados que serão sorteados dentre os alistados, 7 (sete) dos quais constituirão o Conselho de Sentença em cada sessão de julgamento", conforme o artigo 447 da Lei n.º 11.689/2008 do Código de Processo Penal brasileiro. Na ocasião, os jurados terão a incumbência de, sob juramento, afirmar ou negar a culpabilidade de um fato criminoso atribuído ao réu. Para isto, o júri responde quesitos sobre materialidade do crime, autoria, se o acusado deve ser absolvido, atenuantes, causas de diminuição da pena, e qualificadoras, causas de aumento.

As audiências de tribunal do júri trazem, dentre outros momentos, a fase da sustentação oral, em que, um por vez, acusação e defensoria têm a oportunidade de explorar e apresentar os pontos que consideram cruciais para a sua argumentação e, consequentemente, para a persuasão dos jurados. Considerando este evento, formula-se a seguinte hipótese: será possível identificar uma grande recorrência de gatilhos mentais sobretudo o de compromisso e coerência, bem

[2] Qualificadoras são circunstâncias que enquadram um crime em um tipo penal mais grave. Elas podem ser objetivas, quando dizem respeito ao crime, ou seja, à forma de execução (meios e modos), ou subjetivas quando se vinculam ao agente, ou seja, à motivação do crime. Ao incorporar essas qualificadoras, o sistema jurídico busca garantir que as circunstâncias agravantes sejam reconhecidas e que as penas sejam adequadas à gravidade e complexidade da conduta criminosa.

como o da simpatia. Além disso, com base no princípio da iconicidade e partindo do pressuposto de que "informações mais importantes, mais previsíveis e imprescindíveis para assegurar a cadeia aparecem em primeiro lugar" (Lima-Hernandes, 2006, p. 86) conjectura-se, ainda, que com vistas ao atingimento da persuasão, será possível observar estruturas cuja ordenação linear é determinada cognitiva e semanticamente com base na intenção do falante, sem necessariamente seguir a ordem sintática básica no português brasileiro (SVO), fazendo uso de voz passiva com supressão da entidade agentiva bem como de topicalizações cujo enfoque recai sobre a motivação das ações. Essa ordenação, portanto, reflete uma ordem marcada, na qual a disposição dos elementos da frase é adaptada para destacar informações específicas.

Esse subprincípio está, portanto, diretamente relacionado ao fato de que o grau de importância determina a ordem, conforme explica conforme explica Sousa (2012, p. 196) quando afirma: "a ordem das formas está estritamente relacionada ao grau de importância que o falante atribui a um determinado conteúdo em sua relação com as demais informações a serem veiculadas".

Partindo do pressuposto de que, segundo Lima (2006, p. 244), "a decisão do júri não é fruto apenas da informação, mas, sobretudo da persuasão", tem-se o seguinte problema de pesquisa: De que modo os gatilhos mentais poderiam influenciar a tomada de decisão dos jurados em uma audiência de tribunal do júri?

Os procedimentos metodológicos adotados para a execução da pesquisa são, inicialmente, a pesquisa bibliográfica e documental no campo da Linguagem e Direito, dialogando, especialmente, com os gatilhos mentais e com o subprincípio da ordenação linear. Definido o *corpus,* serão utilizadas, com base em Moraes (1999), as seguintes etapas para a realização das análises: a) preparação das informações; b) unitarização ou transformação do conteúdo em unidades; c) categorização ou classificação das unidades em categorias; d) descrição; e, por fim, e) interpretação; melhor detalhadas na seção Metodologia.

Para visualização prática do que a pesquisa propõe sobre os gatilhos mentais, apresenta-se um excerto da audiência 1 de tribunal do júri:

> Hoje vossas excelências são **juízes que foram escolhidos a dedo do povo e são um espelho que a gente quer para a nossa sociedade, pessoas de bem, pessoas que trabalham, pessoas que têm uma formação boa, que conseguem seguir uma vida civilizada**. Então, vossas excelências, que são assim, são essas pessoas boas, vão julgar pessoas que cometeram transgressões. [DEF_AUD1_02:09:27 - 02:09:49]

Nesse exemplo, observa-se que, com base no gatilho de compromisso e coerência, a defesa confere ao júri uma reputação a manter ao lhe atribuir tantas qualidades. De acordo com Cialdini (2012 [2021]), quando um compromisso ativo é assumido, há uma pressão para alinhar

a autoimagem com a ação e outra pressão ainda mais sorrateira, há uma tendência de se ajustar essa imagem para fazer jus à forma como se é percebido. Logo, é natural o júri se incline ao fato de que para ser coerente e fazer jus à imagem que lhe está sendo imputada ele deve tomar sua decisão, nesse caso, de modo a favorecer o defensor.

A convergência entre a linguística cognitiva, a psicologia da persuasão e o direito no contexto dos gatilhos mentais em um tribunal do júri apresenta uma relevante interseção para a compreensão e aprimoramento da argumentação jurídica. A linguística cognitiva ressalta que a linguagem para além de meio para a comunicação, influencia nossa percepção, pensamento e decisões. Assim, a escolha lexical, a estruturação das narrativas jurídicas e as estratégias argumentativas podem ativar processos cognitivos específicos nos jurados, influenciando a interpretação dos fatos e a formação de suas opiniões.

Paralelamente, a psicologia da persuasão oferece perspectivas sobre como os gatilhos mentais, como compromisso e coerência, reciprocidade, autoridade, aprovação social e simpatia podem ser estrategicamente empregados pela defesa ou acusação para estabelecer uma conexão com o júri, aumentar a credibilidade e a persuasão dos argumentos apresentados. Essa abordagem multidisciplinar não apenas proporciona uma melhor compreensão dos mecanismos que influenciam a tomada de decisão do júri, mas também destaca a importância de uma prática jurídica ética e responsável.

O estado da arte, detalhado no tópico seguinte a esta introdução, nos apresenta trabalhos de grande relevância na área da linguagem e direito no que concerne à retórica e à argumentação como Silva (2022); Lima (2006), sem abordar, entretanto, os gatilhos mentais, ponto no qual diverge desta pesquisa. Além desses, é de fundamental importância mencionar a pesquisa desenvolvida por Divino (2020), que embora tendo seu *corpus* voltado para *marketing*, até onde se pôde observar, inaugura as discussões sobre os gatilhos mentais na perspectiva linguística, trazendo uma pesquisa interdisciplinar, cuja base teórica essencial está voltada para os estudos da linguagem.

Para dar conta das questões levantadas, a dissertação está organizada em três capítulos. No primeiro deles, inicialmente é trazido o conceito de retórica estabelecendo um diálogo entre a persuasão e os gêneros do discurso oratório, especialmente o forense, instrumento desta pesquisa. Em seguida, partindo do processo argumentativo, é estabelecida uma interface entre os gatilhos mentais e os níveis de consciência que estes gatilhos podem atingir e, por consequência, influenciar ou não a tomada de decisão de um corpo de jurados. Em continuidade à estratégia de argumentação, é apresentado o conceito de ordenação linear, em que o grau de

relevância da informação determina a ordem em que ela será exposta. Por fim, o primeiro capítulo se encerra trazendo a caracterização do tribunal do júri, desde a sua formação às nuances que proporcionam um melhor entendimento sobre a seleção dos jurados e sobre a construção da argumentação nesse gênero.

No segundo capítulo, são descritos os procedimentos metodológicos que possibilitaram a execução do trabalho e as pesquisas bibliográficas que fundamentaram as discussões. São, também, expostos o método e a tipologia de pesquisa adotados, assim como o processo de seleção e tratamento do *corpus*. Posteriormente, contextualizadas as audiências que compõem o *corpus*, passa-se à descrição de como se deu o tratamento dos dados.

Finalmente, no terceiro capítulo parte-se para o estudo descritivo dos dados, em que são identificados e analisados os principais gatilhos mentais que podem ter levado à persuasão do júri e como o subprincípio da ordenação linear também pode direcionar a construção da orientação argumentativa do texto nos casos em análise. Ao final das análises, apresenta-se uma tabela de síntese que busca elencar pragmaticamente os gatilhos mentais identificados, suas respectivas descrições e exemplos extraídos do *corpus*. Em seguida, chega-se à exposição das conclusões com base na fundamentação da pesquisa, de modo a elucidar os questionamentos delineados.

Vale ressaltar que, embora os gatilhos mentais sejam eficientes estratégias de persuasão, a pesquisa não tem por objetivo – e nem poderia – mensurar se os gatilhos foram de fato os responsáveis pela tomada de decisão do júri. Antes, pretende lançar luz sobre tais estratégias a fim de que os jurados estejam cientes de sua existência e do que podem causar e não tomem sua decisão por influência desse recurso discursivo. Espera-se, portanto, contribuir com uma melhor compreensão concernente às estratégias de persuasão utilizadas pelos operadores do direito no tribunal do júri. Encerrada a introdução desta pesquisa, parte-se para o embasamento teórico.

O ESTADO DA ARTE

O panorama sobre os estudos dos gatilhos mentais, até onde se teve informação, indica que tiveram início a partir das pesquisas do psicólogo Robert Cialdini (1984), que adota a terminologia *princípios persuasivos.* Como já evidenciado, apesar de aplicáveis em diversas áreas, seus estudos consolidaram-se sobretudo na área de *marketing*.

De modo geral, a revisão da literatura apresenta pesquisas que, dentre outras, a nosso entender trazem contribuições a este campo de estudo e dialogam com a nossa proposta. Nomeadamente são elas: *O uso dos gatilhos persuasivos no marketing digital e as emoções como âncoras da persuasão*, de Marcos Daniel do Amor Divino (2020); *Na tessitura do processo penal: a argumentação no tribunal do júri*, de Helcira de Lima (2006); e *Dispositivos enunciativos construindo a visada argumentativa de advogados de defesa na "sustentação oral" em crimes de homicídios*, de Karla Stéphany de Brito Silva (2022).

Vale destacar os estudos de Divino (2020), que embora tendo seu *corpus* voltado para *marketing*, lança as discussões sobre os gatilhos mentais na perspectiva linguística, promovendo uma pesquisa interdisciplinar, cuja base teórica essencial está voltada aos estudos da linguagem. A propósito, numa revisão de literatura realizada pelo próprio autor, Divino (2020, p. 119) menciona os estudos de Jeff Walker (2014) nos quais o americano "diz-se inventor de um método de lançamento de produtos digitais e retoma os *gatilhos*, qualificados como *mentais*, mas sem dar créditos ao trabalho de Cialdini".

Em sua pesquisa interdisciplinar, Divino (2020) tem por objetivo analisar o uso de determinados gatilhos mentais – chamados por ele de gatilhos persuasivos – em *e-mails* de *marketing* a partir de um quadro teórico composto principalmente pela análise de discurso, retórica e *marketing*.

O autor discute a importância das emoções como elementos centrais na construção de mensagens persuasivas, destacando como censo de urgência, exclusividade, reciprocidade e autoridade podem ser eficazmente usados para captar a atenção e engajar o público. A tese também examina exemplos práticos de campanhas de *marketing* digital bem-sucedidas que utilizam esses gatilhos, proporcionando uma compreensão aprofundada de como e por que essas estratégias funcionam.

Além disso, Divino (2020) aborda a interseção entre a Análise do Discurso, Retórica e *Marketing*, mostrando como a linguagem e a apresentação de informações são cuidadosamente elaboradas para maximizar o impacto persuasivo. A pesquisa enfatiza a necessidade de uma

abordagem ética ao utilizar essas técnicas, destacando os potenciais riscos de manipulação e a importância de respeitar a autonomia dos consumidores.

Helcira (2006), por sua vez, tem por objetivo abordar o fenômeno da argumentação, tendo como fio condutor uma leitura das peças de um processo penal julgado pelo tribunal do júri. A proposta da autora é apresentar uma visão aprofundada acerca do funcionamento da argumentação, a partir de um ponto de vista teórico que a considera como sendo ancorada em três dimensões: patêmica, da construção de imagens e demonstrativa.

Silva (2022) investiga como os advogados de defesa utilizam dispositivos enunciativos para construir suas estratégias argumentativas durante as sustentações orais em casos de homicídios. O estudo analisa especificamente como esses profissionais empregam recursos linguísticos e discursivos para persuadir o público jurídico e influenciar a decisão dos jurados. Silva explora a complexidade e a eficácia desses dispositivos na formação das estratégias defensivas no contexto judicial, destacando sua relevância na prática advocatícia criminal. Especificamente a autora tem como objetivo identificar, descrever, analisar e interpretar a argumentação nas sustentações orais dos advogados criminais no que concerne ao ponto de vista, à assunção da responsabilidade enunciativa, à emoção e à empatia, a partir da função argumentativa.

Diante do exposto, é importante destacar que, embora haja intersecções e convergências entre as pesquisas discutidas anteriormente e a proposta desta investigação, observa-se a ausência de estudos focados especificamente na aplicação dos gatilhos mentais no ambiente jurídico. Isso evidencia a relevância e a necessidade da presente pesquisa, conforme o conhecimento disponível até o momento.

Embora Cialdini (2009) tenha sido responsável por compilar e consolidar os estudos acerca dos gatilhos mentais, que inclusive o fizeram ser reconhecido internacionalmente como referência no assunto, alguns outros estudiosos merecem destaque diante de suas contribuições ao se debruçarem de modo isolado sobre fragmentos específicos compilados por Cialdini (2009).

Alguns desses estudiosos são: Tomasello (2003) e Sherman (2016), que se voltam aos estudos da aprovação social; Mauss (2003) e Malinowski (1978), trazendo contribuições para os estudos da reciprocidade; Festinger (1957), Freedman e Fraser (1966) e Pallak, Cook e Sullivan (1980), abordando o gatilho do compromisso e coerência; e Higgins e Judge (2004) e Damásio (2011), contribuindo para os estudos sobre a simpatia.

A seguir traremos uma sucinta amostra sobre o cerne desses estudos a fim de evidenciar de que maneira eles dialogam com os objetivos da pesquisa. Vale ressaltar que os estudos, a seu tempo, serão devidamente analisados dentro de seu contexto de aplicação, na fundamentação teórica e análises.

Tomasello (2003) discute a importância das interações sociais no desenvolvimento cognitivo humano, e a aprovação social é abordada dentro desse contexto. Ele sugere que a aprendizagem humana é fortemente influenciada pelo desejo de conformidade com os grupos sociais, o que implica que os indivíduos buscam aprovação social para reforçar e validar suas ações e comportamentos. A busca por aprovação social também está relacionada ao conceito que Tomasello associa ao processo de transmissão cultural. Quando os indivíduos percebem que um comportamento é aprovado socialmente, eles tendem a imitá-lo, reforçando a transmissão de conhecimento cultural entre gerações.

Nessa mesma direção, Sherman (2016) discute a influência da aprovação social nas respostas neurais e comportamentais dos adolescentes ao interagir com as redes sociais, particularmente em relação ao *like* (curtir) nas plataformas de mídia social. O estudo revela que a busca por aprovação social, portanto, não é apenas uma questão de comportamento, mas também de processos cerebrais que envolvem recompensa e motivação.

Os estudos de Mauss (2003) apontam a reciprocidade como um conceito central em suas análises sobre as relações sociais e os sistemas de troca. Ele argumenta que, em muitas sociedades, a troca de presentes e serviços não ocorre de forma unilateral ou puramente econômica, mas é fundamentada em um sistema de obrigação mútua, onde o ato de dar cria uma dívida que deve ser devolvida. Esse processo de reciprocidade, para Mauss (2003), não se limita a um simples ato de troca material, mas estabelece e fortalece laços sociais entre os indivíduos ou grupos, criando uma rede de vínculos interdependentes.

Em seus estudos, Malinowski (1978) utiliza o conceito de reciprocidade para explicar como as trocas sociais estão profundamente entrelaçadas com questões de *status*, honra, alianças e poder. A reciprocidade é, portanto, um mecanismo essencial para a coesão social, a construção de relações e a perpetuação de estruturas sociais complexas que estabelece uma dívida moral que deve ser paga por meio de uma devolução.

Festinger (1957) apresenta em seus estudos a teoria da dissonância cognitiva, que explora como as pessoas lidam com a tensão que surge quando enfrentam inconsistências entre suas crenças, atitudes e comportamentos. Embora o conceito de gatilho de compromisso e coerência não seja o foco principal do trabalho de Festinger, ele está relacionado à maneira

como a dissonância cognitiva funciona e como as pessoas buscam manter a consistência em suas ações e pensamentos, o que é um princípio central da teoria.

A teoria da dissonância cognitiva sugere que as pessoas sentem desconforto psicológico (dissonância) quando suas atitudes e comportamentos estão em desacordo. Nesse mesmo sentido, os estudos de Freedman e Fraser (1966) e Pallak, Cook e Sullivan (1980) corroboram com o entendimento de que para reduzir esse desconforto, as pessoas tentam trazer suas atitudes e comportamentos para um estado de maior coerência e consistência.

Higgins e Judge (2004) exploram o contexto das táticas de influência utilizadas pelos candidatos durante o processo de recrutamento e seleção. O artigo examina como as estratégias de influência empregadas pelos candidatos (como a criação de uma impressão positiva e o uso de simpatia) afetam as percepções dos recrutadores sobre a "compatibilidade" ou "adequação" do candidato à vaga e, por conseguinte, as recomendações de contratação.

Por fim, Damásio (2011) explora a relação entre emoções, razão e decisões humanas. Embora o conceito de gatilho da simpatia não seja abordado explicitamente no sentido psicológico de técnicas de persuasão, o autor discute como as emoções, especialmente a simpatia, desempenham um papel relevante na tomada de decisões e no comportamento humano. Ele argumenta que o cérebro humano não opera de forma puramente racional, mas sim de maneira integrada, onde as emoções influenciam profundamente as escolhas e a razão.

Evidentemente, reconhece-se que a presente pesquisa e as já citadas absolutamente não esgotam os estudos na área, pelo contrário, lançam luz sobre as questões que envolvem os gatilhos mentais como estratégias de persuasão no discurso jurídico e convidam cada vez mais pesquisadores para somar a esta área do conhecimento.

CAPÍTULO 1

1. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este tópico expõe a fundamentação teórica que embasa a pesquisa. Inicialmente serão apresentados alguns aspectos que envolvem a retórica aristotélica, como os gêneros do discurso oratório e os tipos de provas; serão discutidas as noções que envolvem a nova retórica, de Perelman (1958); em seguida, é discutida a distinção entre emoção e sentimento. Posteriormente, será exposta a teoria dos gatilhos mentais – aprovação social, compromisso e coerência, autoridade, simpatia, reciprocidade e escassez – e os níveis de consciência.

1.1 Sobre a retórica aristotélica

A retórica, segundo Aristóteles (2011 [384-322 a.C.], p. 45), pode ser compreendida como "a faculdade de observar, em cada caso, o que este encerra de próprio para criar a persuasão; [...] o poder, diante de quase qualquer questão que nos é apresentada, de observar e descobrir o que é adequado para persuadir". Imprimindo o cenário jurídico nesta definição, seria conveniente dizer que leis bem elaboradas, por si sós, já dessem conta de resolver todos os casos.

Entretanto, como já comentado, não se pode reduzir o raciocínio judiciário a simples cálculos ou esperar fáceis resoluções com base unicamente em leis preestabelecidas, isto porque, "leis são elaboradas após prolongada consideração, enquanto as sentenças nos tribunais são pronunciadas imediatamente, o que dificulta aos juízes atender perfeitamente ao justo e ao útil" (Aristóteles, 2011 [384-322 a.C.], p. 40).

Por conseguinte, entende-se que os juízes – leia-se quaisquer sujeitos em posição de julgar ou decidir sobre algo – têm por sua responsabilidade decidir sobre casos que lhes são apresentados de modo persuasivo podendo os próprios juízes serem influenciados pelos discursos da acusação ou da defesa fazendo-os perder a capacidade de discernir com clareza os fatos. Note-se que "a persuasão é obtida através do próprio discurso quando demonstramos a verdade, ou *o que parece ser a verdade*[3]*"* (Aristóteles, 2011 [384-322 a.C.], p. 46).

1.1.1 Gêneros do discurso oratório

[3] Grifo nosso.

A retórica aristotélica é composta por três requisitos objetivos: o auditório, o orador e o argumento. Refletindo sobre a argumentação no discurso, Amossy (2018) afirma que esse, procura frequentemente produzir um impacto sobre o público ao qual se dirige, seja um grupo indistinto ou um auditório específico. Sobre esse aspecto, segundo Maia (2012, p. 182), "*a estrutura do discurso repousa no auditório*[4]. Esse auditório pode ser qualquer coisa: uma pessoa individualmente; uma pessoa que vai julgar; uma coletividade para tomar uma decisão etc.". Assim, os gêneros retóricos correspondem à estrutura do discurso, sendo eles: o deliberativo; o demonstrativo, ou epidítico; e o forense, ou judiciário, sendo este último o *locus* de estudo da pesquisa.

Aristóteles (2011 [384-322 a.C.]) indica que o discurso **deliberativo** corresponde ao conselho ou desaconselho acerca de determinados fatos futuros. Trata-se, nesse sentido, de um procedimento em que são adotados conselheiros para tratar questões de interesse particular ou de questões públicas em assembleias. O discurso **demonstrativo**, por sua vez, é empregado pelo orador para ressaltar qualidades ou defeitos; ocupa-se, portanto, do louvor ou da censura. Por fim, o discurso **forense** dá conta da defesa ou acusação; uma das partes deve ser sustentada no caso. Salienta-se que, embora esse discurso corresponda basicamente à argumentação que visa ao judiciário, ela também pode ser aplicada a qualquer comunicação que utilize argumentos para defender ou acusar episódios passados. Tem-se o seguinte quadro:

Quadro teórico que apresenta os gêneros do discurso oratório, funções e tempo de ocorrência dos fatos

Gênero do discurso	Função	Tempo de ocorrência dos fatos
Deliberativo	Aconselhar	Futuro
Demonstrativo	Louvar ou censurar	Presente
Forense	Defender ou acusar	Passado

Fonte: A autora.

.

Considerando as funções de cada gênero, registra-se que eles se referem a três tipos de tempo. O discurso deliberativo corresponde ao tempo futuro; diz respeito às coisas a serem realizadas após o aconselhamento. No discurso forense, trata-se do passado; a acusação ou defesa gira em torno dos fatos passados já consumados. Para o discurso demonstrativo, o

[4] Grifo nosso.

essencial é o presente, uma vez que se louva ou se censura em vista do estado de coisas presente (Aristóteles, 2011 [384-322 a.C.]).

1. 1. 2 Tipos de provas: artísticas e não artísticas

Determinados os gêneros do discurso, faz-se relevante conhecer os tipos de provas aplicáveis. De acordo com Aristóteles (2011 [384-322 a.C.]) existem as chamadas provas técnicas, ou **artísticas**, e as provas não técnicas, ou **não artísticas**.

As provas **não artísticas** são obtidas de modo olheio à retórica, segundo o autor, são elas: as leis, as testemunhas, os contratos, as confissões e os juramentos. As provas **artísticas** são aquelas obtidas por meio da própria retórica ou do orador, a saber, *ethos* e *pathos,* de cunho afetivo*; e logos,* de ordem racional. Na impossibilidade de se apresentar provas não artísticas, por exemplo, a arma de um crime, o orador pode recorrer às provas artísticas, isto é, aquelas que dependem de seu método e de seu talento pessoal. Note-se que as provas artísticas são especialmente significativas para a pesquisa visto que estão diretamente relacionadas à desenvoltura argumentativa do orador.

O ***ethos***, segundo Reboul (1998, p. 48), corresponde ao "caráter que o orador deve assumir para inspirar confiança no auditório, pois, sejam quais forem seus argumentos lógicos, eles nada obtêm sem essa força". Isto é, trata-se da "imagem de si" construída no discurso (Aristóteles, 2011 [384-322 a.C.]). Este autor continua:

> Persuade-se pelo caráter quando o discurso é proferido de tal maneira que deixa a impressão de o orador ser digno de fé. Pois acreditamos mais e bem mais depressa em pessoas honestas, em todas as coisas em geral, mas sobretudo nas de que não há conhecimento exato e que deixam margem para dúvida. É, porém, necessário que esta confiança seja resultado do discurso e não da opinião prévia sobre o caráter do orador [...] (Aristóteles, 2011 [384-322 a.C.], p. 96).

Pode-se dizer, portanto, que o *ethos* corresponde à impressão que o orador apresenta por meio do seu discurso, assim, quanto mais íntegro demonstra ser, mais facilidade terá na adesão do auditório.

Há de se considerar que a adesão do auditório ao orador depende também do tipo de auditório a que está exposto, cujas expectativas variam de acordo com fatores de diferentes ordens: idade, classe econômica, nível de escolaridade etc. Entretanto, em todo caso, o orador deve estabelecer condições mínimas de credibilidade para que sua tese tenha chance de ser aceita.

De acordo com Reboul (1998, p. 48), "o ***pathos*** é o conjunto de emoções, paixões e sentimentos que o orador deve suscitar no auditório com seu discurso". Diferentemente, entretanto, do que ocorre no *ethos*, o *pathos* não depende do caráter do orador necessariamente, mas está relacionado à emoção que ele conseguirá despertar no auditório.

Esse tipo de prova está relacionado à afetividade, assim, busca-se atingir o emocional do interlocutor a fim de conquistar sua adesão, desse modo "persuade-se pela disposição dos ouvintes, quando estes são levados a sentir emoção por meio do discurso, pois os juízos que emitimos variam conforme sentimos tristeza ou alegria, amor ou ódio" (Aristóteles, 2011 [384-322 a.C.], p. 49).

Até o momento percebe-se que o *ethos* incide sobre o orador, o *pathos* sobre o auditório. O ***logos***, por sua vez, incide sobre a própria argumentação lógica do discurso. Assim, os locutores usam o *logos* para convencer o auditório de seus argumentos apresentando fatos, utilizando a lógica ou a razão. Segundo Alves (2022, p. 60) são usados "argumentos como dados, estatísticas, exemplos etc. para convencer em vez de tentar apelar para emoções ou os sentimentos do auditório, convence-se o auditório por meio do raciocínio lógico.". Segundo Dayoub (*apud* Almeida Júnior, 2009, p. 78), "essa [*logos*] é a parte mais importante da oratória, porque envolve o raciocínio lógico e persuasivo, além de expressar argumentação propriamente dita, em que se utilizam as provas e os mais relevantes princípios da técnica retórica".

Vale destacar que no gênero forense – de interesse dessa dissertação – a argumentação leva-nos a levantar o fator vantajoso da questão e a afastar-se do desvantajoso. Segundo Maia (2012, p. 184),

> se o interesse da questão está na argumentação, então, deve-se atentar aos argumentos mais fortes, mas, caso o objetivo seja ater-se à benevolência ou sentimento dos ouvintes, então estes devem ser conquistados. Da mesma maneira, se a refutação das provas do oponente tem mais importância do que a confirmação das provas utilizadas, então se deve enfrentá-las.

Como já discutido, ao se valerem dos recursos de que dispõem, os advogados podem reconstruir o caso a seu modo e beneficiando sua tese. Assim,

> se a lei escrita coloca-se contra o nosso caso [...] é preciso dizer que julgar "segundo a própria consciência" não significa recorrer a todo o rigor da letra da lei escrita. [...] Se, contudo, a lei escrita dá respaldo ao nosso caso, temos que insistir que o juramento de julgar segundo a consciência não deve ser entendido no sentido de fazer os juízes darem um veredito que contrarie a lei. (Aristóteles, 2011 [384-322 a.C.], p. 111).

Por isso, precisam, defesa e acusação, avaliar e aplicar as provas que lhes favorecem – sejam artísticas, não artísticas ou ambas, a depender de cada caso. Se as provas não artísticas

(laudos, gravações, testemunhas etc.) não forem de todo satisfatórias, a representação deverá explorar as provas não artísticas (aquelas que dependem da desenvoltura do orador).

1.2 A Nova Retórica, de Perelman

Os estudos de Perelman & Olbrechts-Tyteca (1958), em *Tratado da argumentação,* despertaram, com base na retórica aristotélica, uma nova concepção de Retórica. Note-se que os autores não ignoram os postulados de Aristóteles, mas, sim, se embasaram em sua teoria para, por assim dizer, propor uma reformulação.

Ao tomar como ponto de partida a obra de Aristóteles, Perelman & Olbrechts-Tyteca ampliam suas pesquisas sobre técnicas persuasivas e abrangem-nas à contemporaneidade. Sendo assim, mantêm alguns de seus principais elementos, como o orador, o auditório e o discurso (*ethos, pathos e logos*), já discutidos anteriormente. Em *Tratado da argumentação*, buscou-se sistematizar a retórica para além do formalismo lógico, valorizando a dialética e os juízos de valor.

Ressalta-se uma diferença considerável entre a retórica aristotélica e a nova retórica de Perelman: os valores. De acordo com Silveira (2006, p. 81), "enquanto Aristóteles deixa claro, em sua Retórica, que não pretende se posicionar com relação aos juízos de valor contidos na persuasão, Perelman sustenta que os valores são o fundamento de toda argumentação [...]".

Para Aristóteles (2011 [384-322 a.C.]), a retórica era essencialmente uma prática racional, seu foco estava em desenvolver argumentos eficazes baseados na lógica, enquanto o *ethos* e o *pathos* serviam como complementos importantes. Por sua vez, Perelman & Olbrechts-Tyteca (1958) buscaram redefinir a retórica como uma ferramenta para abordar questões práticas e éticas que não podem ser resolvidas apenas pela lógica formal ou pelo método científico. A Nova Retórica enfatiza a argumentação e a persuasão especialmente em situações em que não há verdades absolutas, mas diferentes pontos de vista que precisam ser harmonizados.

Nesse sentido, a adesão a determinada tese se dá com base nos juízos de valor, que são provenientes da liberdade de escolha do indivíduo. Segundo Perelman & Tyteca (1958), em se tratando de valores, os argumentos puramente lógicos não dão conta de responder a determinadas questões. Logo, de acordo com Silveira (2006, p. 81) "ao deliberar sobre um modo de proceder, sobre uma tomada de posição, as decisões só podem ser justificadas por intermédio de processos argumentativos e retóricos, que nos permitem racionalizar, discutir e questionar valores para os quais não existem critérios unívocos de opção". Assim, compreende-se que um auditório, qualquer que seja, traz consigo elementos de sua vivência, crença e cultura

que o faz admitir ou não certos fatos e esses elementos não podem ser desconsiderados pelo orador.

No tocante à nova retórica, entende-se persuasivo não apenas o que se expõe oralmente, mas também os textos escritos. Ainda segundo Perelman, na nova retórica, diferentemente da retórica clássica da Antiguidade, o orador está em posição mais modesta. Isto porque depende cada vez mais de seu auditório, pois a argumentação é dialógica e se completa com a participação do outro. Na verdade, de acordo com Silveira (2006, p. 80), "é o auditório que ocupa o papel central na argumentação retórica: basta que ele se negue a apreciar o discurso do orador para destruir qualquer possibilidade de argumentação".

1.2.1 O orador e a heterogeneidade do auditório

Como se pôde depreender até aqui, para a nova retórica, a lógica formal, isoladamente, é insuficiente para abordar questões de ordem ética e moral, sendo necessário que a argumentação considere as crenças, experiências e a cultura do público para alcançar adesão. Este, portanto, assume um papel central no processo de argumentação.

Para suscitar efetivamente o interesse do auditório, não basta apenas mencionar fatos ocorridos ou apresentar as informações que deseja, o orador precisa se utilizar de técnicas que chamem a atenção, estabelecendo uma condição necessária ao andamento da argumentação, como se observa na publicidade, no tribunal do júri ou em qualquer outra comunicação que demande a persuasão e a adesão de um público.

Sendo assim, vale definir o auditório, segundo Perelman & Olbrechts-Tyteca (1958, p. 22), "como 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".

Em decorrência disso, conforme melhor entenderemos no tópico *1.6.1 Seleção e organização do júri*, acusação e defesa podem, com base em estudo previamente realizado, levando em consideração ideologia política, religião, sexo, idade, profissão etc., excluir previamente jurados que considerem provavelmente não aderentes às suas teses. Para isso, precisam estudá-los ainda que minimamente e assim, traçar um perfil com base no qual julgará se determinado jurado pode ser ou não favorável à sua tese, em verdade, "o importante, para quem se propõe persuadir efetivamente indivíduos concretos, é que a construção do auditório não seja inadequada à experiência" (Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1958, p. 22).

É comum, entretanto, que o auditório seja heterogêneo e reúna diferentes tipos de pessoas. Em razão disso, o orador deve saber utilizar os argumentos e meios de persuasão de que dispõe para, então, convencer o auditório. Tem-se, portanto, que uma leitura errônea sobre ele pode gerar consequências irreparáveis no que tange ao resultado esperado. Assim com afirmam Perelman & Olbrechts-Tyteca (1958, p. 23), "o conhecimento daqueles que se pretende conquistar é, pois, uma condição prévia de qualquer argumentação eficaz".

1.2.2 Os efeitos da argumentação

Provocar a adesão às teses apresentadas é o objetivo de toda argumentação. Uma argumentação eficiente é, portanto, aquela que atinge a adesão do ouvinte e, além disso, desencadeia uma ação pretendida ou estabelece uma predisposição que será consumada em momento oportuno (Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1958).

Os meios utilizados para se alcançar a persuasão de um auditório podem envolver, de acordo com os estudos de Perelman & Olbrechts-Tyteca (1958), música, iluminação, ambiente, direção teatral, que são usadas desde a Idade Média – dos quais não daremos conta por fugir do escopo da pesquisa. Além dessas estratégias, existe ainda o próprio discurso, consolidado pela adaptação contínua do orador ao auditório.

Pensando no poder do discurso como recurso argumentativo, depreende-se que este permite a exposição do pensamento, a reflexão, a transmissão e troca de conhecimento e possibilita o relacionamento humano. Entretanto, conforme Silveira (2006, p. 82), "ao mesmo tempo em que pode promover o advento de uma sociedade harmônica, pode também ser construído visando a interesses particulares, econômicos ou ideológicos, num processo manipulador de mascaramento da realidade".

Em razão disso, faz-se pertinente apresentar a teoria dos gatilhos mentais, que, enquanto estratégias de persuasão que visam a tomada de decisão do orador, podem ser utilizadas positiva ou negativamente. Isso se reflete no fato de que, em se tratando do cenário jurídico, a decisão de um júri, por exemplo, "não é fruto apenas da informação, mas sobretudo da persuasão" (Lima, 2006, p. 244), que pode ser moldada de acordo com os gatilhos utilizados pelos magistrados.

1.3 Do instinto ao pensamento: distinguindo emoção de sentimento

Como visto anteriormente, é importante considerar que a adesão do auditório ao discurso do orador varia conforme o tipo de público, cujas expectativas variam de acordo com

fatores como idade, classe econômica e nível de escolaridade. No entanto, independentemente do auditório, o orador deve estabelecer condições mínimas de credibilidade para que sua tese seja aceita, o que segundo Reboul (1998, p. 48), se estabelece pelo *pathos*, "conjunto de emoções, paixões e sentimentos que o orador deve suscitar no auditório com seu discurso".

Esse tipo de apelo está relacionado à afetividade, buscando atingir o emocional do interlocutor para conquistar sua adesão. Assim, "persuade-se pela disposição dos ouvintes, quando estes são levados a sentir emoção por meio do discurso, pois os juízos que emitimos variam conforme sentimos tristeza ou alegria, amor ou ódio" (Aristóteles, 2011 [384-322 a.C.], p. 49).

Dada essa realidade, que envolve o despertar das paixões do auditório, é válido trazer a perspectiva de Damásio (2011) quanto a diferença entre as emoções e os sentimentos bem como de que forma o cérebro humano atua para desencadear este despertamento e como, consequentemente, estes fatores atuam na regulação comportamental. Segundo o autor,

> quando os organismos sociais se veem confrontados com situações complexas e são levados a decidir em face da incerteza, têm de recorrer a sistemas no neocórtex, que é o setor mais moderno do cérebro em termos evolutivos. [...] Em cima, no córtex, encontrar-se-ia a razão e a força de vontade, enquanto embaixo, no subcórtex, se encontraria a emoção e todas aquelas coisas fracas e carnais. Contudo [...] parece que a natureza criou o instrumento da racionalidade não apenas por cima do instrumento de regulação biológica, mas também *a partir* dele e *com* ele. Os comportamentos que se encontram para além dos impulsos e dos instintos utilizam, em meu entender, tanto o andar superior como o inferior: o neocórtex é recrutado *juntamente* com o mais antigo cerne cerebral, e a racionalidade resulta de suas atividades combinadas (p. 199).

Com base nesta afirmação, o autor apresenta a visão tradicional do cérebro em que o subcórtex é responsável pela regulação biológica básica e o neocórtex pela racionalidade e tomada de decisões sensatas. No entanto, essa visão é considerada pelo autor como simplista. Damásio (2011) argumenta que a racionalidade não é uma função exclusiva do neocórtex, mas envolve também o subcórtex. Por exemplo, a longevidade, relacionada à qualidade do raciocínio, está associada tanto ao tamanho do neocórtex quanto ao tamanho do hipotálamo (parte do subcórtex).

A racionalidade, segundo ele, emerge então da interação entre o neocórtex e o subcórtex. A natureza parece ter desenvolvido a racionalidade não apenas sobre as estruturas de regulação biológica, mas a partir delas e em conjunto com elas. Portanto, os comportamentos racionais e instintivos utilizam tanto as estruturas corticais quanto as subcorticais.

O autor sugere que as emoções e os sentimentos, que são aspectos centrais da regulação biológica, estabelecem uma ponte entre processos racionais (associados ao neocórtex) e não racionais (associados ao subcórtex). Ele indica que essa inter-relação é importante para entender

como o cérebro humano integra diferentes níveis de processamento na tomada de decisões e na regulação comportamental.

Damásio (2011) discute até que ponto as reações emocionais são inatas ao nascimento, sugerindo que humanos e animais não nascem necessariamente programados para temer predadores específicos, mas sim para responder emocionalmente a certas características de estímulos:

> Uma hipótese que acredito não levantar nenhuma dificuldade é a de que estamos programados para reagir com uma emoção de modo pré-organizado quando certas características dos estímulos, no mundo ou nos nossos corpos, são detectadas individualmente ou em conjunto (Damásio, 2011, p. 112).

Características como tamanho, movimentos específicos, sons ou estados corporais dolorosos são processadas e detectadas por componentes do sistema límbico, que desencadeiam reações emocionais como medo. A detecção desses estímulos não requer reconhecimento consciente dos objetos que os provocam, conforme explica o autor: "repare-se que, para se provocar uma resposta do corpo, não é sequer necessário "reconhecer" o urso, a cobra ou a águia como tal, ou saber exatamente o que provoca a dor." (Damásio, 112). Basta apenas que os córtices sensoriais iniciais detectem e classifiquem a característica ou características-chave de uma determinada entidade (isto é, animal, objeto).

Damásio (2011) explica que a reação emocional inicial pode alcançar objetivos práticos, como fugir de um predador, mas o processo emocional se estende à percepção consciente dessa emoção e sua relação com o objeto desencadeador. Ele argumenta que essa consciência oferece uma proteção ampliada, permitindo comportamentos preventivos e a generalização de experiências emocionais para futuras situações semelhantes.

De acordo com o Damásio (2011) há as emoções primárias, inatas e pré-organizadas, que dependem do sistema límbico; e as emoções secundárias, desenvolvidas a partir de experiências pessoais, envolvem também o córtex pré-frontal. Essas emoções secundárias se baseiam em disposições adquiridas ao longo da vida, influenciadas pelas disposições inatas, e são essenciais para uma resposta emocional flexível e adaptativa.

Damásio conclui que as emoções são um conjunto de mudanças corporais induzidas por pensamentos sobre uma entidade ou evento, com algumas dessas mudanças perceptíveis externamente e outras internamente. A emoção combina um processo mental avaliativo com respostas corporais e cerebrais, resultando em um estado emocional do corpo, enquanto os sentimentos são a percepção consciente dessas mudanças emocionais. O autor explica a

diferença entre emoção e sentimento e destaca a complexidade dos processos envolvidos. Embora emoções e sentimentos estejam frequentemente relacionados, eles não são sinônimos.

Ele explica que as emoções provocam várias mudanças no corpo, como batimentos cardíacos acelerados e contrações intestinais, que são percebidas internamente. Essas alterações são constantemente sinalizadas para o cérebro por meio de terminações nervosas e circuitos neurais complexos que envolvem várias partes do corpo e do cérebro. O sentimento, por sua vez, é a experiência dessas alterações corporais em justaposição com imagens mentais que desencadearam a emoção.

Damásio (2011) destaca que essa combinação de sinais neurais e químicos é relevante para entender a essência dos sentimentos e como eles influenciam nosso estado emocional e cognitivo.

Em outras palavras, a emoção é uma resposta automática ou em baixo grau de consciência a estímulos, envolvendo reações fisiológicas no corpo, como alterações na frequência cardíaca. Já o sentimento é a experiência consciente dessas mudanças corporais associadas a uma emoção, processada pelo cérebro e integrada com pensamentos e memórias. Assim, enquanto as emoções são reações automáticas e geralmente visíveis, os sentimentos são a percepção subjetiva e consciente dessas reações. Tais considerações permitem-nos crer que ações premeditadas são baseadas sobretudo em sentimentos, em vez de emoções.

Nesse contexto, é interessante observar a fala de Elize, *corpus da pesquisa*:

> (00) “Eu ainda não sei dizer que tipo de emoção fez eu apertar aquele gatilho... Eu tava sentindo tanta coisa ali” [AUD3_EP1_2:07 – 1:51]

A frase de Elize parece indicar uma confusão ou falta de clareza sobre o que ela sentiu no momento do crime, sugerindo que a decisão de apertar o gatilho pode ter sido uma reação emocional imediata e instintiva. Assim, sua fala pode estar carregada de uma tentativa de suscitar empatia no auditório (neste caso, o público do documentário).

Como discutido, as emoções são reações automáticas, ou em baixo grau de consciência, a determinados estímulos, como uma explosão de raiva ou medo, enquanto os sentimentos envolvem uma reflexão consciente sobre essas emoções, integrando pensamentos e memórias. Elize, ao afirmar não saber que emoção a fez apertar o gatilho, parece evidenciar essa diferença: o ato de disparar poderia ter sido motivado por uma reação emocional imediata (raiva, medo, frustração), sem que ela tenha tido tempo ou clareza para processar o sentimento consciente por trás dessa emoção.

Assim, o trecho sugere que atos premeditados tendem a ser baseados em sentimentos, que envolvem reflexão e controle consciente, enquanto ações impulsivas, como a descrita por

Elize, são muitas vezes guiadas por emoções imediatas, sem que haja uma análise racional. Dessa forma, a declaração dela no documentário indica que o ato foi movido por uma emoção ainda não totalmente compreendida, refletindo possivelmente a complexidade do estado emocional no momento do crime.

Discutidas as noções de emoção e sentimento, bem como alguns aspectos de consciência e inconsciência que os envolve agora para a discussão acerca dos gatilhos mentais e dos níveis de consciência propriamente ditos.

Após a discussão sobre as noções de emoção e sentimento, bem como os aspectos de consciência e inconsciência que os envolvem, segue-se agora para a análise dos gatilhos mentais e, de forma mais detalhada, dos níveis de consciência.

1.4 Os gatilhos mentais e os níveis de consciência

Os gatilhos mentais são compreendidos, segundo Cialdini (2009), como estratégias de formulação de comportamentos ou, ainda, de enunciados que se utilizam de recursos retóricos para que o texto ou a ação aumente seu potencial persuasivo.

Entender, ainda que brevemente, o funcionamento do cérebro, permite-nos compreender como funcionam os gatilhos mentais. De acordo com MacLean (1990), em sua Teoria do Cérebro Trino, o cérebro é divido em três partes: tronco encefálico, sistema límbico e neocórtex.

A partir desta divisão entende-se que

> o tronco encefálico é a estrutura responsável pelos instintos, funcionamento respiratório e cardíaco e outros fatores de sobrevivência. Está diretamente ligado a tudo aquilo que o ser humano não consegue decidir ou controlar. Para MacLean (1990), o sistema límbico é encarregado de controlar emoções e memória. As redes neurais do sistema límbico em equilíbrio com outras estruturas do cérebro controlam uma variedade de funções fisiológicas e psicológicas como emoções, comportamento, motivação, formação da memória, olfato, sono (sonho), apetite, comportamento sexual, entre outros. Em resumo, ele é o responsável pelas nossas decisões instintivas. Por último, o neocórtex é a parte do cérebro humano onde o funcionamento cognitivo é originado. O autor MacLean (1990) diz que ele é determinado por funções que tornam os humanos "animais inteligentes", como pensamento, interpretação das percepções, tomada de decisão consciente e memória de curto e longo prazo. Basicamente é o responsável pelas decisões racionais (MacLean *apud* Roquim, 2021, p. 14).

Considera-se, portanto, que os gatilhos mentais iniciam sua atuação no sistema límbico de modo a estimular uma reação automática por meio da influência de uma carga emocional. No entanto, os seres humanos, dotados de racionalidade, abrem precedentes para a atuação dos gatilhos mentais no neocórtex visto que têm a capacidade cognitiva de tomar decisões conscientes, embora nem sempre o façam.

É importante mencionar que, embora muito associado às estratégias de *marketing* e vendas, o conceito de gatilhos mentais é muito mais abrangente e está para além da atuação na área comercial. Os gatilhos mentais são notadamente constituintes também da área linguística uma vez que se propagam e se materializam por meio da linguagem, seja ela verbal ou não verbal. Nesse sentido, esse conceito envolve inclusive a definição trazida por Aristóteles (2011 [384-322 a.C.], p. 44) acerca da retórica: "faculdade de observar, em cada caso, o que este encerra de próprio para criar a persuasão.". Em suma, os gatilhos mentais envolvem o processo de tomada de decisão, que absolutamente não se limita a uma venda, mas que diariamente pode interferir no processo decisório em qualquer situação.

É válido apontar que, conforme Cialdini (2012 [2021]), dependendo dos motivos da pessoa que deseja utilizá-los, qualquer um dos gatilhos mentais apresentados pelo autor pode ser empregado positiva ou negativamente. Dada essa observação, é imprescindível que todo e qualquer indivíduo tome conhecimento desses gatilhos mentais para, assim, ter a oportunidade de evitar influências e agir de maneira consciente.

A ideia de gatilho está ligada, de acordo com Divino (2020), ao estímulo fornecido com vistas a uma sequência de comportamento ou tomada de decisão. Eis, portanto, a razão de adotar-se os termos *gatilhos mentais* em vez de princípios da persuasão, como são originalmente chamados pelo autor. Apesar disso, reforça-se na presente pesquisa uma tendência à rejeição de uma noção behaviorista, isto é, um sistema automático de estímulo-resposta. Pelo contrário, como afirma Divino (2020, p. 101),

> reafirmamos que não somos robôs sem consciência para agirmos desta ou daquela forma após uma ideia ser evocada em nossa mente. Não basta escutar ou ver a mensagem *compre*, *clique aqui*, *passe-me a senha de seu cartão de crédito*, por exemplo, para que façamos o que nos é solicitado. Somos totalmente responsáveis por nossas próprias ações e valores que sustentamos. Claro, há a influência da cultura nessa valoração, mas somos nós que articulamos esses conceitos, com nossas limitações para compreender o que está posto, e nós que agimos a partir disso.

Nesse sentido, entende-se que os sujeitos estão passíveis a essas estratégias devido, principalmente, ao seu alcance aos níveis de (sub)consciência.

De acordo com Damásio (2011, p. 232), "isoladamente, nenhum mecanismo ou dispositivo pode gerar a complexidade da mente consciente.". Afirma ainda que o cérebro constrói a consciência gerando um processo do *self* em uma mente em estado de vigília. Esses *selfs*, camadas evolutivas da mente, são construídos em estágios: o ***protosself***, o ***self central*** e o ***self autobiográfico***.

Damásio (2011) explica que o ***protosself*** é o nível mais básico e fundamental e está ligado às sensações corporais e ao funcionamento do organismo. Consiste em uma reunião de

imagens que descreve aspectos relativamente estáveis do corpo e corresponde às sensações como de dor, prazer, fome, sede, entre outras experiências corporais básicas. Aqui ainda não há espaço para a consciência.

O segundo estágio, o ***self* central**, resulta do estabelecimento de uma relação entre o organismo (como ele é representado pelo *protosself*) e qualquer parte do cérebro que represente um objeto a ser conhecido. Isto é, representa um nível um pouco mais complexo se comparado ao estágio inicial. Emerge da integração das sensações corporais (*protosself*) com a consciência das emoções e dos estados mentais. Este *self* central inclui uma representação mais elaborada do eu, que se desenvolve ao longo da vida e influencia as percepções, os comportamentos e as escolhas.

O ***self* autobiográfico**, terceiro estágio, "permite que múltiplos objetos, previamente registrados como experiência vivida ou futuro antevisto, interajam com o *protosself* e produzam pulsos de *self central* em profusão" (Damásio, 2011). Nesse sentido, compreende-se que quando um *self* autobiográfico é acionado significa que a mente já é capaz de relacionar múltiplos objetos. Vicente (2014, p. 33) assim contribui para a compreensão desse tema:

> Portanto, do ponto de vista evolucionário numa abordagem neurocientífica e numa metodologia de neuroimagem, já é possível reconhecer que, no estágio do *protosself*, os processos de *self* orientam e organizam a mente em função das necessidades físicas e biológicas do indivíduo, dando condição para a sobrevivência. Nessa fase, provavelmente não há a consciência, no sentido mais amplo, ou seja, o ser humano ainda não adquiriu o conhecimento que lhe permite vivenciar ou compreender aspectos ou a totalidade do mundo interior. Mais adiante na evolução, à medida que o ser experiencia, começa a gerar uma subjetividade na mente, tornando-se ser consciente.

Entende-se que os estágios dos *selfs* representam níveis distintos de processamento mental, sendo o primeiro incapaz de ter consciência, o segundo apresenta uma mente consciente proveniente da interação entre as sensações corporais, as emoções e os estados mentais e o terceiro apresenta uma mente consciente capaz de refletir e perceber com maior propriedade ações, comportamentos e escolhas.

Transpondo os conceitos para os objetivos dessa pesquisa e aliando-os à teoria dos gatilhos mentais, ao se afirmar que os sujeitos estão passíveis a essas estratégias devido ao seu alcance aos níveis de (sub)consciência pretende-se dizer que embora esses gatilhos promovam um estímulo que aguarda uma resposta ou comportamento automático, isso nem sempre se dá. Apesar de a tendência natural apontar para uma decisão com baixo grau de consciência, é imprescindível destacar que os indivíduos, via de regra, são biologicamente dotados de mecanismos neurais que promovem a consciência fazendo-os refletir acerca de seu comportamento e tomada de decisões mesmo quando expostos a determinados gatilhos. Sendo

assim, enquanto seres conscientes, sobretudo se considerarmos o *self* autobiográfico, os indivíduos são capazes de responder conscientemente, embora o faça ou não efetivamente.

Os itens seguir exploram cinco dos gatilhos mentais propostos por Cialdini (2012 [2021]). O critério de seleção se dá pela crença de que dentre os muitos gatilhos apresentados pelo autor, os selecionados teriam, a princípio, maior recorrência. Essa hipótese se deu sobretudo por considerar que a argumentação poderia apresentar características como caráter emotivo, citação de argumentos de figuras de autoridade, citação de casos similares em que a tese defendida também teve êxito, características essas que poderiam dialogar com gatilhos selecionados.

1.4.1 Aprovação social

O gatilho da aprovação social está baseado no grau de confiabilidade decorrente de uma prévia aprovação coletiva seja sobre algo ou alguém. Trata-se de uma validação estabelecida mentalmente a partir da experiência de outros. Nesse mesmo sentido, afirma Cialdini (2012 [2021], p. 210) que "para decidir no que acreditar ou como agir em uma situação, as pessoas tendem a observar no que os outros estão acreditando ou agindo".

As influências sociais são parte fundamental para a análise do desenvolvimento humano, afinal, o homem é um ser social (Fiore-Correia, 2006). Vale, portanto, ressaltar que o homem é social e culturalmente influenciado, assim sendo, este apresenta, segundo Tomasello (2003) uma imaturidade em se desenvolver sem que haja interação com outro. Foi isto, de acordo com Fiore-Correia (2006, p. 20), que "permitiu que o homem alcançasse a sua evolução, através do aprendizado de uma herança cultural cumulativa, que só pode ser transmitida a partir das interações sociais". Em contrapartida, além de depender das interações sociais para seu desenvolvimento, o ser humano pode também ser influenciado pela atuação de outros nessas interações.

Um estudo foi realizado por Sherman (2016) para aferir as respostas comportamentais e neurais de adolescentes a curtidas em redes sociais. Depreendeu-se, por meio dele que a maior parte dos adolescentes tende a curtir fotos que já têm muitas curtidas se comparadas às que têm menos. Isso pode ser explicado por meio do gatilho da aprovação social, em que se determina o que é correto ou melhor com base no que a maior parte das pessoas considera correto ou melhor. Em outras palavras, segundo Cialdini (2012 [2021], p. 143), "consideramos um

comportamento adequado em determinada situação na medida em que o vemos sendo seguido por outros".

Bem como os demais gatilhos persuasivos, o da aprovação social fornece um modo conveniente para determinar o comportamento tornando vulnerável quem se submete a ele. De forma geral, o problema não está necessariamente na busca pela recomendação e avaliação "dos muitos", mas surge a partir do momento em que se responde à aprovação social de maneira impensada, deixando-se influenciar pela maioria.

De acordo com Cialdini (2012 [2021]), existem três condições de otimização[5] no que diz respeito ao gatilho persuasivo da aprovação social: a **incerteza**, quando não se tem clareza acerca do que deve ser feito; os **muitos**, quando aquilo que parece ser correto vêm de um grande grupo de pessoas; a **semelhança**, quando as evidências do que deve ser feito vêm de pessoas semelhantes a nós.

A **incerteza**, por vezes, se desenvolve por meio da falta de familiaridade com determinada situação. Cialdini (2012 [2021]) ilustra esse gatilho ao questionar se um homem caído no chão seria alguém com um ataque cardíaco ou um bêbado dormindo; ou se uma discussão entre casal seria uma agressão verbal passível de intervenção policial ou um desentendimento em que a intervenção de terceiros seria indesejada. O autor conclui que, "quando a situação não está clara ou é ambígua, quando reina a incerteza, é quando estamos mais propensos a aceitar as ações dos outros — pois essas ações reduzem nossa incerteza em relação a qual comportamento é correto no momento" (Cialdini, 2021 [2012], p. 157).

A segunda condição de otimização da aprovação social diz respeito "aos **muitos**". Assim, quando há várias pessoas agindo de determinada forma, há uma disposição a agir de igual maneira pois a ação parece mais correta, viável e socialmente aceita. No tocante ao terceiro critério, o da semelhança, entende-se que as pessoas tendem a pensar/agir conforme pensam e agem pessoas semelhantes a elas, em decorrência de um sentimento de identificação.

Por fim, segundo Cialdini (2012 [2021], p. 210), "as recomendações para reduzir nossa suscetibilidade às aprovações sociais equivocadas incluem cultivar uma sensibilidade a evidências falsas e reconhecer que as ações de nossos **semelhantes** não devem ser a única base para nossas decisões".

No excerto a seguir, retirado do *corpus* da pesquisa, a defesa apela para o gatilho da aprovação social, mais especificamente para essa condição de otimização *dos muitos*, sobre o

[5] As condições de otimização referem-se aos contextos ou situações que aumentam a eficácia dos gatilhos mentais. Estes tendem a ser mais eficazes quando certas condições são atendidas, otimizando a capacidade de influenciar o comportamento das pessoas.

qual se espera que quando há várias pessoas agindo de determinada forma, haja uma tendência para agir de igual maneira pois a ação parece mais correta.

> [...] O tribunal do júri tem uma gota abolicionista e o STJ tem entendido isso. [...] Os jurados podem absolver réus por clemência. **Já tive vários casos em que a clemência foi o único móvel a absolver aquela pessoa.** [DEF_AUD1_03:24:40 - 03:25:49]

Ao mencionar esses casos em que já houve absolvição por clemência, a defesa evidencia que muitas pessoas também tomaram essa mesma decisão, legitimando-a, deixando os jurados mais propícios a fazer o mesmo visto que é uma decisão socialmente aceita. Este evento evidencia ainda o princípio cognitivo da analogia, constituinte da aprovação social.

A analogia, de forma geral, pode ser compreendida como um ponto de identidade entre coisas diferentes; semelhança, similitude, parecença. Assim, implica uma associação ou comparação entre diferentes entidades – sejam seres, objetos, conceitos, ações ou experiências –, destacando as semelhanças entre elas. Na linguística cognitiva, no entanto, este conceito é ampliado ao partir do pressuposto de que a linguagem está intrinsecamente ligada à cognição humana. (Gonçalves, 2024, p. 143).

De acordo com Gonçalves (2024) a analogia é um dos princípios fundamentais da linguística cognitiva e ganhou destaque na obra de Fauconier e Tunner (2002). Esse princípio se manifesta no momento que o falante busca explicar um elemento novo por meio de outro já conhecido. Trata-se, portanto, de um recurso que facilita a aquisição e o reconhecimento de um novo domínio ao estabelecer paralelismo entre elementos de significados distintos, promovendo o surgimento de um novo elemento conceitualmente categorizado de maneira mais adequada.

Nesse sentido, pode-se entender que "a analogia é uma transferência de inferências que se dá na construção das cenas ativadas pela língua e, por isso mesmo, é uma habilidade cognitiva que precede o processamento de uma mescla conceptual e permite a correlação de elementos individuais." (Gonçalves, 2024, p. 150).

A analogia corresponde a uma estratégia linguístico-cognitiva recorrente ao promover uma comparação entre eventos a fim de evidenciar a existência de precedentes que legitimam a ação pretendida. Por meio da analogia a cognição humana permite que o indivíduo lide com os processos de categorização, isto é, a organização do mundo na mente.

A categorização é o processo de agrupar entidades semelhantes, como objetos e lugares, em classes específicas, destacando suas implicações para a compreensão de fenômenos linguísticos. As estratégias de categorização estão intimamente ligadas à capacidade de memória de cada indivíduo, sendo fundamentais para o processamento e armazenamento de informações (Ferrari, 2011).

Na Neurociência, a analogia desempenha um papel fundamental na associação cognitiva, fortalecendo as sinapses e permitindo que as informações sejam compreendidas de forma mais eficaz, permanecendo armazenadas na memória por períodos mais longos. Esse processo facilita a recuperação da informação quando necessário. Dessa forma, se uma analogia é introduzida em um julgamento e é reiterada ao longo do processo, aumenta significativamente a probabilidade de que ela influencie o processo decisório, moldando sua percepção e interpretação dos fatos apresentados. Além disso, reforçam as analogias reforçam a ideia de segurança, associando novas informações a conceitos ou precedentes mais familiares.

Ainda em se tratando do gatilho da aprovação social, é preciso também evidenciar a atuação do **princípio cognitivo da repetição**. Na neurociência este princípio tem por objetivo reforçar as informações dadas, ressaltar o ponto central e aumentar a probabilidade de que elas sejam aplicadas na tomada de decisões.

A repetição de argumentos no Tribunal do júris, por exemplo, se configura uma estratégia para garantir que os jurados retenham os pontos mais relevantes do caso apresentado. Diante da grande quantidade de informações e argumentos complexos que são apresentados, a repetição cumpre a função de reforçar as ideias centrais e possibilitar que não sejam esquecidas ou subestimadas. Esse recurso não apenas fortalece a persuasão, mas também organiza e estrutura a narrativa apresentada, facilitando sua retenção. Quando combinada com o uso de analogias, a repetição torna-se uma estratégia essencial para consolidar informações na memória.

Apesar dessa função, faz-se menção à contraposição decorrente da "visão pouco alentadora da importância da repetição para a cognição humana" com base nos estudos sobre leitura que avaliam a repetição "de modo negativo, sendo a reprodução fiel considerada 'falta de horizonte' compreensivo" (Flôres; Landim, 2019, p. 138). Essas percepções se baseiam originalmente em Marcuschi (1996) e, embora corretas, segundo Flôres e Landim (2019, p. 139) resta explicar, no entanto, certas questões cognitivas não abordadas:

> Será que repetir não tem função alguma na construção do conhecimento? Ninguém nega que apenas repetir seja insuficiente, mas o papel cognitivo da repetição será dispensável ou inexistente? As perguntas aqui formuladas [...] podem ser resumidas no questionamento a seguir: como construir conhecimento sem considerar as características e os limites do cérebro humano?

Ainda segundo os autores, esses questionamentos envolvem uma reflexão acerca da memória, que desempenha uma função incontestável para o ser humano. A repetição, por si mesma, não garante a compreensão; antes, é preciso raciocinar. Entretanto, há que se reconhecer

que a repetição é uma etapa necessária para a aprendizagem ou memorização visto que permite que as informações dadas sejam revisitadas.

Nesse sentido, "saber repetir parece ser o passo inicial, indispensável, para o registro e manutenção do conhecimento na memória, e, mais ainda, para a estabilização desse conhecimento entre os membros de uma dada área ou campo do saber." (Florês; Landim, 2019, p. 139). Assim, desconsiderar a relevância da repetição no processo de construção intersubjetiva do conhecimento é um equívoco, especialmente à luz dos avanços das neurociências, que oferecem subsídios fundamentais sobre como o ser humano vive, aprende e interage em sociedade.

Os estudos sobre linguagem também englobam conhecimentos provenientes das neurociências e do estudo do cérebro e da mente, considerando suas capacidades e limitações. Por essa razão, ao investigar a relação entre cognição e linguagem, é indispensável, antes de tudo, focar no ser humano como sujeito do conhecimento.

De forma resumida, o ser humano depende da cultura, assim como da memória, do pensamento e da linguagem, para construir sua identidade e existência. Assim, a inclusão dos aportes das neurociências nesse estudo exige o reconhecimento das características únicas do cérebro humano no processo de construção do conhecimento.

Do ponto de vista cognitivo, considerando o ambiente do julgamento, a repetição atua na fixação das informações na memória dos jurados. Ao ouvir os mesmos argumentos em momentos diferentes da sustentação, esses têm mais oportunidades de processar e consolidar essas informações, reduzindo o risco de que detalhes cruciais sejam perdidos ou mal interpretados. Além disso, a repetição pode aumentar a familiaridade com os pontos apresentados, o que tende a gerar maior aceitação e confiança naquilo que é repetidamente exposto.

1.4.2 Compromisso e coerência

O gatilho mental do compromisso e coerência parte do pressuposto de que é desejo das pessoas ser e parecer coerente com o que já disseram ou fizeram e "depois que fazemos uma escolha ou tomamos uma posição, deparamos com pressões pessoais e interpessoais exigindo que nos comportemos de acordo com esse compromisso". (Cialdini, 2021, p. 304). Assim, entende-se que os indivíduos tendem a agir de modo coerente com os compromissos que assumem em determinadas situações.

Sobre esse aspecto, em sua chamada teoria da dissonância cognitiva, Festinger (1957) explica que a existência de uma incoerência nas ações ou no comportamento dos indivíduos gera um desconforto que motiva a tentar reduzir essa incoerência fazendo com que as pessoas evitem situações e informações que provavelmente aumentariam este quadro. Com seus estudos, portanto, Festinger dá visibilidade à necessidade de a coerência assumir um lugar central no comportamento humano.

Segundo Cialdini (2012 [2021]), a coerência é valorizada culturalmente e sem ela as experiências pessoais e sociais seriam difíceis, instáveis e desconexas. Em consonância a este posicionamento, o autor coloca que a incoerência é, portanto, tida como um traço indesejável de personalidade, assim "a pessoa cujas crenças, palavras e atos não condizem é vista como confusa [...]. Por outro lado, um nível alto de coerência é associado à força pessoal e intelectual." (p. 305).

Dadas as noções de coerência e incoerência como sendo, respectivamente, benéfica e prejudicial para uma autoimagem, quando se assume um compromisso ou posição tende-se a agir coerentemente de modo a justificar e validar tal posicionamento.

O gatilho do compromisso e coerência pode ser subdividido, por assim dizer, em diferentes categorias[6], de acordo com sua aparição em contextos específicos: **técnica do "pé na porta"**; **coerência automática**; **técnica da "bola baixa"**; **compromisso dos rótulos**; entre outros.

Acerca da técnica do **"pé na porta"**, Cialdini (2012 [2021]) explica que quando se pretende alcançar grandes concessões deve-se iniciar pelas menores. Ao citar como exemplo organizações de caridade ou pesquisa para clínicas de saúde, o autor afirma que as instituições podem usar essa estratégia de modo que o primeiro compromisso trivial de concordar em ser entrevistado pode dar início a uma "onda de consentimento" que induz a comportamentos posteriores como doações de órgãos ou de medula óssea.

Assim, compreende-se que ao induzir alguém a aceitar fazer pequenos favores ou conceder pequenas autorizações, com o passar do tempo, a tendência é que, ao se depararem com pedidos maiores, as pessoas cedam mais uma vez. Nesse aspecto, segundo Freedman & Fraser (1966, p. 201), "a ideia básica era que uma vez que alguém concordou com qualquer

[6] Vale esclarecer que o autor, Cialdini, não elenca em categorias ou subdivisões o gatilho do compromisso e coerência, antes, apresenta em sua explanação diversas situações em que é possível aplicá-lo. A ideia de categoria, no entanto, foi trazida para esta pesquisa a fim de didatizar o processo de entendimento e aplicação do conceito.

ação, não importa o quão pequena, ele tende a se sentir mais envolvido devido à concessão que fez antes"[7].

Ainda de acordo com os pesquisadores,

> o que pode ocorrer é uma alteração nos sentimentos da pessoa em relação a se envolver ou sobre agir de alguma forma. Uma vez que ela concorda em um pedido, sua atitude pode mudar. Ela pode se tornar, aos seus próprios olhos, o tipo de pessoa que faz esse tipo de coisa, que concorda em pedidos feitos por estranhos, que toma atitudes sobre as coisas em que acredita, que coopera com boas causas. (Freedman & Fraser, 1966, p. 201).[8]

Além da coerência induzida pela estratégia das pequenas concessões, há também uma **coerência automática**, ou mecânica, que pode, por vezes, ser prejudicial a quem a utiliza. Sobre ela, Cialdini (2012 [2021], p. 306) afirma que como um método "pré-programado e irrefletido de responder, a coerência automática pode fornecer um esconderijo seguro de compreensões perturbadoras. Encerrados nos muros da fortaleza da coerência rígida, podemos ficar impermeáveis aos ataques da razão".

Para ilustrar esta situação, Cialdini (2012 [2021]) relata que em dado momento participou como ouvinte de uma palestra que tinha por objetivo vender um curso de imersão que prometia, à grosso modo, "a resolução dos problemas", fosse insônia, improdutividade, decepção etc. Com excelente oratória e já quase convencendo os potenciais clientes, os palestrantes foram surpreendidos com a intervenção de outra pessoa, que com bons argumentos os "desmascarou". Fato é que o resultado foi inverso ao esperado: ao invés de a maior parte das pessoas desistirem da compra, adiantaram-se a efetivá-la imediatamente. Questionados, os clientes afirmaram que a necessidade de comprar foi reafirmada a partir do momento em que eles perceberam que se demorassem mais, a razão faria com que eles desistissem e, portanto, suas esperanças em resolver seu problema estaria acabada.

A coerência nos leva a refletir sobre as atitudes, a coerência mecânica, por sua vez, tende a manter o indivíduo em sua zona de conforto de modo a não o fazer pensar sobre as duras consequências de suas ações. Em decorrência disso, Cialdini (2012 [2021], p. 313) assegura que

> às vezes não é o esforço de um trabalho cognitivo difícil que nos faz evitar atividades de muito pensamento, mas as consequências duras dessas atividades. Às vezes, é o conjunto desagradavelmente claro e indesejável de respostas fornecidas pelo

[7] Tradução nossa. Texto original: "*The basic idea was that once someone has agreed to any action, no mater how small, he tends to feel more involved than he did before".*

[8] Tradução nossa. Texto original: "*What may occur is a change in the person's feelings about getting involved or about taking action. Once he has agreed to a request, his attitude may change. He may become, in his own eyes, the kind of person who does this sort of thing, who agrees to requests made by strangers, who takes action on things he believes in, who cooperates with good causes".*

> raciocínio que nos torna preguiçosos mentais. Há certas coisas perturbadoras que preferimos não nos dar conta.

Diante do exposto acerca da coerência, cabe ressalvar que embora seja boa para nossa autoimagem e para a vida de modo geral, existe uma variedade – a mecânica –, que precisa ser evitada. Assim, como afirma Cialdini (2012 [2021], p. 360), "precisamos ficar desconfiados da tendência de ser coerentes de forma automática e sem pensar, pois isso nos deixa abertos para as manobras daqueles que desejam explorar a sequência mecânica de compromisso e coerência para obter lucro". Observa-se, portanto, que para quem desejar tirar proveito, e para quem o interesse é atendido por uma reação irrefletida, a tendência para coerência automática é uma excelente oportunidade de se beneficiar, sejam suas intenções boas ou más.

De modo geral, das discussões até o presente momento, entende-se que quando assumem uma posição, os indivíduos tendem naturalmente a se comportar em conformidade com ela para se manterem coerentes: esta é a conexão entre o compromisso e a coerência. Melhor dizendo, o compromisso dispara a coerência. Sabendo disso, vários profissionais da persuasão – área de *marketing*, jurídica etc. – se utilizam dessa estratégia com a intenção "de nos fazer desempenhar uma ação ou fazer uma afirmação que vai nos prender a um compromisso futuro através das pressões da coerência" (Cialdini, 2021, p. 313).

Profissionais de tribunais podem extrair um compromisso inicial com vistas a motivar um comportamento coerente posteriormente. Cialdini (2012 [2021]) cita que uma conhecida consultora de seleção de júris[9], Jo-Ellen Demitrius, extrai um compromisso inicial do possível jurado ao questioná-lo: "Se você fosse a única pessoa que acreditasse na inocência de meu cliente, poderia aguentar a pressão do resto do júri para mudar de ideia?". Nesse sentido, o potencial jurado tende a se comprometer e, futuramente, essa tendência pode ser favorável ao réu.

No tocante à técnica da **"bola baixa"**, Cialdini (2012 [2021], p. 371) explica que "as pessoas acrescentam razões e justificativas novas para sustentar os compromissos que já assumiram. Em consequência, alguns compromissos permanecem válidos tempos depois que as condições que o motivaram mudaram".

Para melhor compreender essa técnica, vale conhecer um estudo realizado por Pallak, Cook e Sullivan (1980). Nesse experimento, algumas pessoas foram convidadas a economizar

[9] É importante mencionar que o exemplo trazido pelo autor só faz sentido em países cuja seleção final do júri se dê também por meio de entrevista, como nos EUA. No Brasil, embora haja possibilidade de recusa de alguns jurados, não há abertura para entrevista. Assim, nos EUA é possível que os jurados sejam selecionados após uma filtragem que se dá por meio de suas respostas, e por que não dizer por meio dos compromissos que foram levados estrategicamente a assumir.

energia, mas incialmente, os números não apontaram nenhuma redução no consumo. Passado um tempo, os pesquisadores prometeram que aqueles que concordassem com a pesquisa e que trouxessem resultados satisfatórios teriam seus nomes publicados em artigos de jornal como cidadãos modelo que se preocupavam com questões sociais e ambientais.

Com o experimento em andamento e com as pessoas comprometidas, os resultados estavam sendo satisfatórios e, de fato, houve uma economia considerável. Depois de um mês, os pesquisadores, propositalmente, retiraram o incentivo inicial afirmando não ser mais possível divulgar o nome dos participantes no jornal. A essa estratégia dá-se o nome "bola baixa", isto é, metaforicamente, assim como em um boliche, a "bola" foi lançada, derrubando o "pino", ou a razão que sustentava o compromisso assumido.

Curiosamente, passado mais algum tempo, observou-se que a economia de energia permaneceu, embora a "recompensa" lhes tivesse sido tirada. A que se devia, então, a continuidade dos bons resultados? De acordo com Pallak, Cook e Sullivan (1980), as pessoas se comprometeram com a pesquisa por uma razão, mas continuaram honrando o compromisso assumido por outras razões: passaram a se sentir bem devido aos seus esforços de espírito comunitário, tiveram reduzido o valor de suas contas de energia, desenvolveram uma nova autoimagem. Assim, essas novas razões acabaram por suprir a razão inicial.

A sequência, conforme Cialdini (2012 [2021]), é a mesma: uma vantagem é oferecida, induzindo uma decisão favorável. Então, algum tempo após a decisão ter sido tomada, a vantagem é removida com rapidez e habilidade.

Finalmente, além dos contextos específicos já apresentados, pode-se mencionar o **compromisso por rótulos**, que, de acordo com Cialdini (2012 [2021], p. 341), diz respeito ao fato de que quando um compromisso ativo é assumido, há uma pressão para alinhar a autoimagem com a ação e outra pressão ainda mais sorrateira, "há uma tendência de se ajustar essa imagem de acordo com a forma como somos percebidos pelos outros". Em outras palavras, quando as pessoas têm atribuídas ao seu caráter características como "caridosa", por exemplo, mesmo que ela de fato não seja, existe uma tendência natural que pode fazê-la se comportar de maneira alinhada a esta característica.

Em um exemplo da aplicabilidade do gatilho do compromisso e coerência trazido na introdução da pesquisa foi possível observar que quando a defesa informa que os juízes "são um espelho que a gente quer para a nossa sociedade, pessoas de bem, pessoas que trabalham, pessoas que têm uma formação boa, que conseguem seguir uma vida civilizada", são atribuídas

características aos jurados, que tendem a se comportar de acordo com tais características, o que em termos práticos, no contexto, representa a adesão dos jurados à tese da defensoria.

1.4.3 Autoridade

O gatilho da autoridade é, de modo geral, responsável por imprimir maior credibilidade ao discurso. De acordo com Cialdini (2012 [2021]), esse gatilho pode ser observado de diferentes ângulos: a influência que a **obediência à autoridade** de alguém exerce sobre o outro; o uso de **títulos e boa vestimenta** para aquisição de poder; a **credibilidade e confiança** transmitida por especialistas.

Um estudo foi desenvolvido sob a alegação de que o objetivo seria medir os efeitos de punições sobre o aprendizado e a memória. O experimento foi realizado com um aprendiz, um pesquisador e um professor. A ideia seria expor o aprendiz a punições com choques elétricos diante de cada resposta errada a uma pergunta feita pelo pesquisador. Mesmo ultrapassando os limites aceitáveis, o experimento não foi interrompido até sua conclusão visto que o professor não permitia (Milgram *apud* Cialdini, 2012 [2021]).

Passado o experimento, observou-se que, na verdade, o objetivo era analisar a reação do pesquisador diante da "tortura" a que submeteu o aprendiz, o cerne da questão era: até que ponto um ser humano, mesmo discordando, poderia machucar outro apenas para obedecer a ordem de uma autoridade?

Com base nesse estudo, foi possível observar que os resultados apontam para o reconhecimento de dever com a autoridade. Além disso, demonstra como as pessoas tendem a obedecer a figuras de autoridade, mesmo quando isso vai contra suas próprias convicções morais. Isso mostra como esse gatilho pode ter um grande efeito sobre o comportamento humano. Cialdini (2012 [2021], p. 220) afirma que um sistema de autoridade representa vantagem para uma sociedade já que sem ela "o desenvolvimento de estruturas sofisticadas para a produção de recursos, comércio, defesa, expansão e controle social [...] seria impossível".

Nesse sentido é possível dialogar com as colocações de Harari (2015) em que atribui a cooperação humana e a obediência não às relações pessoais em si, mas às crenças e mitos compartilhados, que são, segundo o autor, instituídos dentre outras razões pela obediência a figuras de autoridade, sejam religiosas ou sociais.

Aplicando essa consideração aos dias atuais, Cialdini (2012 [2021], p. 221) afirma que,

> na verdade, nossa obediência frequentemente ocorre em um estilo *clique, rode* com pouca ou nenhuma deliberação consciente. A informação de uma autoridade

> reconhecida pode nos oferecer um atalho valioso para decidir como agir em determinada situação.

Entretanto, vale observar que mesmo diante de determinada ordem dada por uma autoridade, é necessário refletir sobre a situação antes de agir, pois "sempre que nossos comportamentos são geridos de maneira tão impensada, podemos ter certeza de que [poderá haver] haverá profissionais da persuasão tentando tirar proveito disso" (CIALDINI, 2021, p. 224).

Há, ainda, a perspectiva dos **títulos e boas vestimentas** que podem conferir autoridade a alguém. Os títulos indicam, de acordo com Divino (2020, p. 114), "uma categoria ligada ao conhecimento e julgamento superiores, como ocorre com as figuras de *autoridade* (médicos, juízes, executivos corporativos, líderes legislativos e semelhantes)".

No exemplo a seguir, retirado do *corpus* da pesquisa, pode-se observar que a defesa recorre à apresentação de su**as qualificações** por entender que há uma tendência natural do espectador em ser aderente às ideias de uma figura de autoridade ou especialista em determinado assunto. Mostrar certificações, diplomas ou títulos relevantes para o assunto em questão pode aumentar sua **credibilidade** e influência sobre o ouvinte.

> Estou aqui prestando um serviço à justiça, sou um advogado, formado em 1991, tenho, portanto, 25 anos fazendo bodas de prata de advocacia. Professor universitário desde 1996, pós-graduado em direito penal, mestre em direito penal econômico e eu estou aqui prestando serviço à justiça. [...] [DEF_AUD2_02:53:53 - 02:54:12]

Em suas pesquisas, Cialdini (2012 [2021], p. 248) ainda coloca que "ser reconhecido como tendo ou sendo autoridade leva a uma obediência maior. Mas [...] via de regra, as pessoas não gostam de receber ordens. Isso frequentemente gera resistência e ressentimento.". Diante disso, o autor menciona a chamada "abordagem de comando e controle" em que se afirma que determinada pessoa é especialista no assunto e, assim, passa a ter maior credibilidade.

Segundo Cialdini (2012 [2021], p. 238), "além de querer que nossas autoridades nos deem informações dignas de especialistas, queremos [...] acreditar que elas estão oferecendo seu conselho de especialista de forma honesta e imparcial". Isto pode acontecer no ambiente de tribunal de júri, por exemplo, quando em seu discurso, acusação ou defesa, além dos argumentos mais favoráveis, apresentam também quaisquer problemas ou informações que possam enfraquecer sua tese. Assim os oradores deixam os jurados cientes de pontos que a parte contrária pode levantar para descredibilizar a argumentação, "afinal de contas, eles foram comunicados por uma fonte confiável, uma cuja honestidade foi estabelecida pela disposição

de indicar não apenas aspectos positivos, mas negativos também" (Cialdini, 2012 [2021], p. 238).

1.4.4 Simpatia

Ao longo do processo de persuasão, de acordo com Figueiredo (2019), o despertar das paixões do auditório é uma das estratégias mais eficazes. Aristóteles (2011 [384-322 a.C.], p. 122) afirma que "as paixões (ou emoções) são as causas das mudanças dos nossos julgamentos e são acompanhadas por dor ou prazer. São elas: a cólera, a compaixão, o medo e outras paixões semelhantes, bem como os seus contrários.". Nesse sentido, a estratégia funciona eficientemente já que, uma vez despertadas as emoções humanas, estas tendem efetivamente a causar uma mudança em quem as sentem, o que pode, a seu tempo, influenciar seus julgamentos.

Originalmente chamado de *Liking* pelo autor, o gatilho mental da simpática chega ao Brasil traduzido na versão utilizada nesta pesquisa como "afeição". A fim de dar conta das especificidades do termo, preferiu-se adotar a tradução "simpatia", embora menos convencional. Esta filiação se dá pela percepção de que a simpatia envolve compreender o outro de forma mais superficial e distante, sem necessariamente conhecê-lo. Quando acompanhada de empatia, ela se aprofunda, permitindo se colocar no lugar do outro. Já a afeição é um sentimento mais profundo e duradouro, caracterizado por uma conexão emocional mais intensa. Dadas as perspectivas, considera-se no corpus da pesquisa uma maior aplicabilidade, embora não exclusiva, da ideia de simpatia especialmente nas análises, visto que defesa e acusação não mantém, via de regra, um vínculo emocional mais próximo com os jurados.

Convém retomar que é no sistema límbico que as emoções atuam. As redes neurais desse sistema controlam uma variedade de funções fisiológicas e psicológicas, como a própria emoção, sendo, portanto, responsável pelas decisões instintivas (MacLean *apud* Roquim, 2021).

Entende-se que as emoções funcionam como "direcionadores sentimentais que visam introduzir um estado em um sujeito para, depois, tornar sua visão, sobre determinada questão, favorável a quem profere o discurso" (Figueiredo, 2019, p. 8). As emoções, ou paixões, como são chamadas por Aristóteles, têm, por si mesmas, a capacidade de alterar a ótica de quem observa uma questão, comprometendo assim seu julgamento.

De acordo com Cialdini (2012 [2021]) é impossível combater a fé e a emoção com argumentos lógicos. A carga emocional, nesse cenário, se sobressai a qualquer tipo de razão. Assim, o autor afirma que "para mudar sentimentos, é necessário confrontá-los com outros sentimentos; e a afeição [simpatia] pelo comunicador é a chave para isso" (p. 90).

Para Cialdini (2012 [2021], p. 136), alguns fatores "funcionam inconscientemente para produzir os efeitos da afeição [simpatia], tornando improvável que possamos reunir uma proteção no momento certo contra eles". Esses fatores são: **amizade estratégica**; **atração física**; **semelhança**; **elogios**; **contato e cooperação**; e **condicionamento e associação**.

O uso da **amizade**, ou amizade civil[10], por quem pratica a persuasão diz muito sobre o poder que esse tipo de simpatia tem para gerar concordância (Cialdini, 2021). Assim, "os profissionais fazem uso da ligação afetiva empregando uma estratégia de persuasão bem direta: eles primeiro fazem com que gostemos deles". Isto é, resta evidente a importância de se estabelecer uma conexão emocional e de se construir um relacionamento de confiança antes da persuasão. Os profissionais que compreendem esse princípio sabem que as pessoas estão mais propensas a aceitar ideias, sugestões ou propostas de indivíduos pelos quais têm uma ligação afetiva.

Segundo Cialdini (2012 [2021], p. 97), "automaticamente atribuímos a indivíduos de boa aparência traços favoráveis como talento, bondade, honestidade, afabilidade, confiança e inteligência". Essa constatação reflete o que a psicologia chama de efeito halo, isto é, um erro de raciocínio no qual uma impressão é formada a partir de um único traço ou característica que pode influenciar múltiplos julgamentos ou classificações de fatores não relacionados (Neeugaard, 2006).

Em outras palavras, o efeito halo ocorre quando determinada característica – boa ou má – de uma pessoa dita a maneira como ela é vista em relação à maioria. Por exemplo, pessoas mais atraentes fisicamente, conforme Cialdini (2012 [2021]), têm mais chance de serem convincentes.

Seja nas opiniões, personalidade, estilo de vida ou interesses, as pessoas simpatizam com aquelas que lhes são semelhantes e "por mais triviais que esses pontos em comum possam parecer, eles trazem resultados. Depois de descobrirem um ponto em comum, indivíduos se tornam mais solícitos." (Cialdini, 2012 [2021], p. 100). As **semelhanças**, portanto, podem gerar simpatia. Diante de tamanha facilidade em forjar uma semelhança entre locutor e auditório – compartilhar o mesmo gosto musical, religião, modo de vestir etc. – é necessário ter consciência de que este fato pode ser utilizado como uma estratégia persuasiva.

No exemplo a seguir, a defensoria menciona o cristianismo como incentivo à absolvição do réu.

[10] Considera-se aqui a amizade em termos aristotélicos, isto é, aquela que surge não apenas entre indivíduos com laços pessoais, mas entre cidadãos que compartilham os mesmos valores e princípios de uma vida política ou comunitária.

> Quanto menos provas o estado fornecer, maior dúvida existe no processo. [...] Se você começa a aceitar que na dúvida é "pau no réu" você acaba aceitando que o estado para de buscar de forma minuciosa as provas necessárias para incriminar a vítima. Isso é muito sério. E até o cristianismo ensina, e isso... e eu tenho uma formação cristã... na verdade o cristianismo ensina a não condenar as pessoas, principalmente na dúvida. O benefício da dúvida tem que sempre dar àquela pessoa que está sendo acusada. [DEF_AUD1_02:24:46 – 02:25:59]

Neste caso, a semelhança é estabelecida, portanto, ao se apresentar um ponto em comum: a religião. Ao informar que a corrente religiosa ensina a não condenar as pessoas, o defensor convida os jurados cristãos a serem coerentes com aquilo em que acreditam, passando a não condenar o réu se restar dúvida no processo.

Outro fator que, segundo Cialdini (2012 [2021]), produz efeito de simpatia é o uso dos **elogios**. Um estudo sobre o efeito dos elogios proferidos por candidatos em entrevistas de emprego apontou, de acordo com os pesquisadores, que "o elogio teve um efeito positivo nas recomendações de contratação do recrutador [...][11]". (Higgins; Judge, 2004, p. 622). Nesse sentido, saber, através de um elogio, que alguém gosta de nós ou que vê algo positivo, produz uma simpatia retribuidora e consentimento. Segundo Cialdini (2012 [2021], p. 108) "as pessoas se sentem bem consigo mesmas depois de um elogio, e orgulhosas de qualquer traço ou comportamento que produziu o comentário". Assim, quando recebe um elogio, sendo ele sincero ou não, a pessoa tende a simpatizar e até a retribuir de alguma forma.

O fator de **contato e cooperação**, por sua vez, diz respeito ao nível de exposição de uma pessoa a determinado fenômeno. Isto é, quanto mais exposto a determinada situação, pessoa, lugar etc., maior é a tendência de simpatizar com ele(a). E como simpatizar cada vez mais leva à maior influência social, a exposição a algo também configura uma tática de persuasão.

Essa estratégia pode ser percebida, por exemplo, em comerciais televisivos que vão excessivamente ao ar. Quanto maior a exposição, maior a credibilidade. Esse princípio é também percebido na divulgação de *fake news*, em que mesmo não sendo verdade, o nível de exposição é tamanho que as pessoas começam a adotá-las como sendo.

Por fim, o fator de **condicionamento e associação** diz respeito a uma resposta que as pessoas têm em associar situações que não estão conectadas umas com as outras. Por exemplo: "há uma tendência humana natural de não gostar da pessoa que nos traz informação desagradável, mesmo quando essa pessoa não causou a má notícia. A simples associação é suficiente para estimular nossa aversão" (Cialdini, 2021, p. 122).

Em síntese, vale apontar o que o autor traz de alerta sobre o princípio da simpatia:

[11] Tradução nossa. Texto original: "*Results suggested that ingratiation had a positive effect on perceived fit and recruiter hiring recommendations* […]".

> uma estratégia potencialmente eficaz para reduzir a influência indesejada do gostar em decisões de persuasão exige sensibilidade à reação de afeição [simpatia] desnecessariamente de um solicitante. Ao reconhecermos que gostamos excessivamente de um solicitante sob certas condições, devemos recuar da interação, separar mentalmente o solicitante de sua oferta e tomar qualquer decisão com base apenas nos méritos da oferta (Cialdini, 2021, 140).

1.4.5 Reciprocidade

Como questiona Mauss (2003, p. 188), "Qual é a regra de direito e de interesse que [...] faz que o presente recebido seja obrigatoriamente retribuído? Que força existe na coisa dada que faz que o donatário a retribua?". As indagações trazem à discussão as premissas que regem a noção de reciprocidade, isto é, a retribuição a algo que foi concedido. Embora não se configure uma obrigatoriedade em seu sentido estrito, mas um acordo tácito estabelecido no senso comum, a reciprocidade pode promover grandes mudanças no comportamento humano.

No que tange aos gatilhos mentais propriamente ditos, a reciprocidade se caracteriza pela retribuição oferecida ou reação desencadeada por uma ação anterior. Nesse contexto, ela se manifesta não na troca de presentes ou de favores apenas, mas por meio da persuasão e manipulação de comportamentos de modo que uma ação praticada leva a uma reação que se espera favorável ao praticante. Assim, percebe-se que “a regra da reciprocidade governa muitas situações de natureza puramente pessoal na qual nem dinheiro nem trocas comerciais estão em questão” (Cialdini, 2021, p.56). É importante também ressaltar que a reciprocidade não está restrita a ações e reações positivas, mas de igual modo, ações negativas podem também levar a reações negativas.

Pode-se perceber, por meio de estudos realizados por alguns pesquisadores, dentre eles Malinowski (1978) e Mauss (2003), que um aspecto importante da reciprocidade é o alcance que ela tem na cultura humana.

Ao relatar sobre suas expedições marítimas, Malinowski (1978) apresenta a noção de reciprocidade partindo da observação do Kula, uma espécie de troca cerimonial de objetos, praticados por habitantes de ilhas localizadas ao norte e leste de Nova Guiné. Nessa prática, depois da doação de um presente, após certo lapso de tempo, o recebedor deve oferecer um presente equivalente.

Segundo Malinowski (1978, p. 80), “a troca, entretanto, jamais pode ser efetuada diretamente e a equivalência entre os presentes não deve nunca ser discutida, avaliada publicamente ou pechinchada. O decoro de cada transação do Kula é rigorosamente mantido e altamente prezado”. Interessa-nos observar que as relações de decoro estão fortemente

imbrincadas na cultura deste povo e a ausência do respeito nas trocas configuraria simplesmente o que se conhece como escambo.

Para Mauss (2003, p. 187), por sua vez, um traço peculiar da reciprocidade é "o caráter voluntário, por assim dizer, aparentemente livre e gratuito, e no entanto obrigatório e interessado, dessas prestações". Para esse autor, a reciprocidade não está imbuída exclusivamente de voluntariedade, mas de obrigatoriedade e interesse.

Duas acepções distintas do gatilho da reciprocidade podem ser exploradas no *corpus* desta pesquisa: a que influencia os jurados (decorrente da argumentação das partes – objetivo desta pesquisa), mas também a que possivelmente influenciou o réu em sua conduta. No ambiente de um tribunal, o gatilho da reciprocidade pode ser ativado pelas ações ou argumentos apresentados pela defesa ou pela acusação. Um exemplo disso é quando os advogados, ao concederem concessões menores ou ao apresentarem informações de maneira empática e atenciosa, criam uma sensação de dívida moral ou de reconhecimento nos jurados. Esse senso de obrigação pode levar os jurados a se sentirem inclinados a devolver esse favor, seja através de uma maior receptividade às argumentações futuras ou mesmo no veredito. Assim, a reciprocidade atua como um mecanismo de influência sutil, onde as interações aparentemente desinteressadas podem gerar um impacto significativo nas decisões dos jurados.

Por outro lado, a reciprocidade também pode se manifestar na conduta do réu. Nesse cenário, ela pode funcionar como um agente motivador e justificador para uma conduta delituosa, por exemplo, ao defender uma vítima de agressão com a qual possuía uma dívida de gratidão.

Em outras palavras, é possível observar que o gatilho da reciprocidade, apresenta duas perspectivas fundamentais: quando a reciprocidade exerce influência sobre o réu, embasando sua conduta delituosa ou, ainda, quando exerce influência sobre os jurados, convidando-os a se colocar no lugar do outro para, assim, entender suas motivações. Em consonância a esta segunda perspectiva, é possível estabelecer uma relação com a teoria dos coespecíficos desenvolvida por Tomasello (2003) ao pensar sobre o desenvolvimento cognitivo humano e a cooperação.

Essa teoria sugere que os seres humanos desenvolveram habilidades cognitivas únicas porque evoluíram em um ambiente social onde a cooperação entre indivíduos era essencial para a sobrevivência. Diferente de outras espécies, os humanos não só colaboram, mas também compartilham intencionalmente suas experiências e conhecimentos uns com os outros, o que Tomasello (2003) chama de intencionalidade compartilhada.

A intencionalidade compartilhada se refere à capacidade dos humanos de reconhecer que outros indivíduos têm mentes, crenças e desejos próprios, e que é possível coordenar ações para alcançar objetivos comuns. Esse tipo de cognição social permite a criação de normas, cultura, linguagem e, essencialmente, toda a complexidade da vida social humana.

O reconhecimento do outro como coespecífico se configura quando nos percebemos "seres iguais a ele, com vidas mentais intencionais iguais às dele" (Tomasello, 2003, p. 7). Quando vemos outra pessoa como um coespecífico, estamos mais inclinados a agir de maneira cooperativa.

O sentido de obrigação amplamente compartilhada foi e continua sendo, de acordo com Cialdini (2012 [2021]), importante para se atingir vantagens na evolução social humana. Assim, ao longo do tempo, “sistemas sofisticados e coordenados de ajuda, doação de presentes, defesa e comércio se tornaram possíveis, trazendo benefícios imensos para as sociedades que os possuíam” (Cialdini, 2012 [2021], p. 57).

Um exemplo prático para a compreensão da reciprocidade é a estratégia das amostras grátis. Uma pequena quantidade do produto ou serviço é dado e o recebedor, por vezes, se sente na obrigação – embora de fato não seja – de adquirir aquilo que lhe foi oferecido. Entende-se, portanto, que a regra da reciprocidade foi estabelecida para “promover o desenvolvimento de relações recíprocas entre indivíduos de maneira que uma pessoa possa iniciar esse relacionamento sem o medo da perda. Se a regra serve a esse propósito, então um favor não solicitado tem a capacidade de criar uma obrigação.” (Cialdini, 2021, p. 59).

Quer concebida como voluntariedade quer como obrigatoriedade, na sociedade atual, aqueles que violam a regra da reciprocidade tendem a não serem bem-vistos, razão pela qual as pessoas passam a adotar essa prática.

1.4.6 Escassez

O gatilho mental da escassez, segundo Cialdini (2012 [2021]), corresponde ao princípio de que as pessoas tendem a atribuir maior valor àquilo que tem menor disponibilidade, comportamento amplamente observado em contextos cotidianos e que se intensifica em cenários de tomada de decisão que envolve não apenas o *marketing* – para quem predominantemente se volta o estado da arte –, mas toda a interação humana.

Esse princípio está também intimamente relacionado à aversão à perda, uma característica humana que motiva mais pela ideia de evitar uma perda do que pela possibilidade de obter um ganho de valor equivalente.

Nesse sentido, por exemplo, de acordo com Morgan; Cialdini; Hill *et al* (2017, p. 38), gestores podem aprender com varejistas a formular suas ofertas destacando não o que as pessoas têm a ganhar, mas o que elas podem perder caso não ajam com base na informação apresentada. O impacto dessa abordagem, conhecida como "linguagem de perda", foi evidenciado em um estudo realizado em 1988 com proprietários de casas na Califórnia, publicado no *Journal of Applied Psychology*. No experimento, metade dos participantes foi informada de que, ao isolarem suas casas, poderiam economizar uma certa quantia de dinheiro diariamente. A outra metade foi alertada de que, se não isolassem suas casas, perderiam essa mesma quantia diariamente. Os resultados mostraram que a linguagem de perda motivou significativamente mais pessoas a tomar a decisão de isolar suas casas.[12]

Compreende-se, portanto, que em situações de risco e incerteza, a ameaça de perda em potencial exerce um papel ainda mais significativo, orientando escolhas de maneira emocional.

Outro aspecto relevante do gatilho da escassez é seu impacto sobre a sensação de liberdade individual sobre a tomada de decisão. À medida que opções se tornam indisponíveis, há uma percepção de perda de liberdades – aqui não no sentido literal ainda –, o que desencadeia um desejo ainda maior por essas possibilidades. De acordo com Cialdini (2012 [2021]), a teoria da reatância psicológica, desenvolvida pelo psicólogo Jack Brehm, oferece um arcabouço explicativo para esse comportamento. Segundo essa teoria, "quando a livre escolha é limitada ou ameaçada, a necessidade de preservar nossas liberdades nos faz desejá-las significativamente mais que antes" (Cialdini, 2012 [2021], p. 266). Esse desejo de preservar prerrogativas individuais reflete o quanto o controle sobre nossas decisões é percebido como central para o bem-estar psicológico.

No âmbito das relações humanas e sociais como um todo, o princípio da escassez também se manifesta. Em negociações, campanhas publicitárias e até interações interpessoais, a noção de exclusividade ou limitação pode ser estrategicamente usada para induzir decisões favoráveis. Por exemplo, ao destacar que um produto está disponível por tempo limitado,

[12] Fragmento derivado do seguinte trecho: Managers can learn from retailers how to frame their offers not in terms of what people stand to gain but in terms of what they stand to lose if they don't act on the information. The power of "loss language" was demonstrated in a 1988 study of California homeowners written up in the Journal of Applied Psychology. Half were told that if they fully insulated their homes, they would save a certain amount of money each day. The other half were told that if they failed to insulate, they would lose that amount each day. Significantly more people insulated their homes when exposed to the loss language. (MORGAN, CIALDINI, HILL et al, 2017, p. 38).

empresas conseguem despertar um senso de urgência que acelera a decisão de compra, muitas vezes à revelia de uma análise racional sobre a necessidade real daquele item.

Este gatilho é um mecanismo que opera em diversos níveis, desde a valorização do raro até a reação emocional à perda de controle. Embora seja difícil neutralizar sua influência devido ao apelo emocional que exerce, compreender seus fundamentos pode ajudar a tomar decisões mais conscientes e menos suscetíveis à manipulação.

Em contrapartida, no que toca esta pesquisa, vale então refletir acerca da aplicabilidade deste princípio no corpus selecionado. Ao contrário do que se poderia esperar diante dos conceitos obtidos até aqui, esse gatilho não atua sobre os jurados de forma direta, não os tornando alvos diretos da privação de liberdade. Assim, se afasta de uma perspectiva direta e passa a operar de modo indireto, fazendo-os carregar consigo a responsabilidade de tornar escassa ou nula a liberdade de outro indivíduo.

Em outras palavras, a pessoa que vai tomar a decisão é influenciada pelo gatilho da escassez, mas não é alcançado diretamente pelas consequências da decisão, mas possível e indiretamente assume o papel de culpa sobre a perda de liberdade do outro.

1.5 O subprincípio da ordenação linear e sua influência na orientação argumentativa

Segundo Lima-Hernandes (2006), ao contrário do que se espera para o signo saussureano, no signo icônico, isto é, aquele que representa a relação de semelhança entre o signo e a realidade exterior, existe uma relação motivada. Originalmente, Givón (*apud* Souza, 2012) reconhece que a iconicidade do código linguístico pode ser vítima de pressões ora na forma, ora na função. O princípio da iconidade de Givón (2001) é uma abordagem teórica que se baseia na ideia de que a estrutura gramatical de uma língua pode refletir aspectos semânticos ou pragmáticos. Assim, a teoria sugere que a forma como uma língua organiza suas unidades linguísticas pode estar relacionada ao conteúdo que está sendo comunicado.

Três subprincípios, segundo Givón (*apud* Bispo 2016, p. 198), compreendem o princípio da iconicidade:

> a *quantidade* de informações (segundo o qual quanto maior a quantidade de informação, maior a quantidade de forma linguística); *proximidade* entre os constituintes (o qual preceitua que os conceitos mais integrados no plano cognitivo se apresentam com maior grau de ligação morfossintática); e *ordenação linear* (que estabelece que os constituintes se ordenam, no tempo e no espaço, conforme pressões cognitivas).

No tocante à ordenação linear, subprincípio que norteia parte dos objetivos desta pesquisa e sobre o qual se volta o olhar, compreende-se que é pressuposto básico que a ordem das palavras em uma frase reflete as relações semânticas entre os elementos.

Para melhor compreensão da ordenação linear é relevante a discussão sobre as vozes ativa e passiva, pois é o domínio funcional que mostra a perspectiva do falante sobre os acontecimentos do mundo, bem como a observação do conceito de topicalização. "Por voz (*genus verbi*, *diátese*), entende-se a forma que o predicado verbal assume para representar sua relação com o argumento na função de sujeito" (Camacho, 2022, p. 47).

A voz reflete a relação entre o verbo e seu sujeito sintático, e, portanto, não se limita apenas ao aspecto sintático, sendo também um fenômeno que envolve as interfaces semântica, sintática e pragmática. Ela pode ser vista como uma variedade de valores semântico-oracionais e pragmático-discursivos, que são codificados na sintaxe por meio de diferentes configurações estruturais. Essas configurações variam de acordo com o contexto comunicativo, permitindo que a voz verbal modifique não apenas a estrutura da frase, mas também a forma como a ação e a interação são interpretadas no discurso.

A voz ativa é a construção gramatical que expressa na ordem básica a relação entre o sujeito e o verbo, sendo a forma mais comum de representação de ação na linguagem. Nessa construção, o sujeito é apresentado como o agente da ação. A voz ativa destaca o sujeito como o protagonista da ação, conferindo-lhe um papel central na estrutura da frase. Como afirmado por Câmara Jr. (*apud* Bertoque, 1977), essa construção linguística é caracterizada pelo fato de tratar o evento como uma atividade ou ação desempenhada por uma entidade específica, representada pelo sujeito, o qual é o responsável por ao menos parte do processo descrito na expressão linguística. Essa estrutura reflete uma representação clara e direta do dinamismo da ação e da participação do sujeito no desenvolvimento do evento.

No Português Brasileiro, tem-se a disposição oracional não marcada Sujeito + Verbo + Objeto (SVO), correspondente à voz ativa. Na frase, "O réu matou a vítima para defender o vizinho", observa-se a construção básica/não marcada, SVO, na qual o sujeito surge incialmente, seguido do verbo e finalmente do objeto, compreende-se que a informação mais relevante para o enunciador atendeu à sequência básica da língua. O enfoque, neste caso, está no agente da ação, o que implica a topicalização do sujeito em relação ao objeto. O sujeito é topicalizado porque, na construção ativa, ele assume um papel central ao ser destacado como o ponto de partida do processo descrito pela predicação.

A topicalização é, segundo Dik (*apud* Bertoque, 2012, p. 41), "a qualidade do que é tópico, do que é colocado em relevo. Tópico (Top) é o que especifica o elemento a partir do qual se construirá uma perspectiva". Nesse sentido, entende-se que a topicalização de um termo parte de um conceito pragmático e, portanto, a seleção do tópico de um enunciado não se dá de forma aleatória, mas influenciada pela situação interacional. O sujeito em posição pré-verbal é o tipo mais prototípico, isto é, menos marcado.

É diferente, entretanto, dizer: "a vítima foi morta pelo réu para defender o vizinho". Nessa situação, embora a informação principal seja a mesma, na voz passiva o enfoque está no objeto em relação ao sujeito, o que exprime significativa diferença para quem recebe a informação. Na voz passiva, a função de tópico é atribuída ao paciente, ou seja, ao argumento que sofre ou é afetado pela ação, em vez de ser atribuído ao agente, como ocorre na voz ativa. Além disso, a passiva além de destacar a entidade afetada ainda permite a supressão do agente.

É ainda mais diferente, dizer: "Para defender o vizinho, o réu matou a vítima". Nessa situação, fazendo uso do discurso indireto, embora as informações sejam as mesmas, o enfoque está não no sujeito ou na ação praticada, mas sim na justificativa da ação, o que também exprime significativa diferença para quem recebe a informação.

A relação entre a estrutura gramatical de uma língua e a representação mental de conceitos e relações no mundo real sugerem que essa relação pode influenciar a organização linguística. Givón (2001) observou, portanto, que a ordem das palavras em uma sentença não é arbitrária. Ela reflete padrões sistêmicos que desempenham um papel importante na estrutura sintática. Logo, entende-se que o subprincípio da ordenação linear afirma que a posição relativa dos constituintes (como sujeito, verbo, objeto) em uma sentença é motivada cognitivamente.

Sobre esse aspecto, entende-se que a integração dos conteúdos se dá tanto no âmbito semântico quanto sintático, isto é, "a integração é tão intensa, que se incorrermos na mudança da estrutura sintática, podemos também incorrer na mudança de sentido, e até mesmo num entendimento equivocado em relação ao sentido que o autor do texto gostaria de trazer." (Vicente, 2014, p. 198). Tomemos por base o exemplo: (*13) O Thyago [réu] está aqui, ele está prestando um serviço à justiça, ele está colaborando, ele veio, ele de certa forma, com a sua presença já emite um significado que eu espero que os senhores e senhoras inteligentes, juízes de fato que são, saibam dimensionar. [DEF_AUD2_02:55:53 – 02:56:16],* é possível observar que a narrativa construída pela defesa tem por objetivo valorizar as qualidades do réu, com a intenção de minimizar a pena, sensibilizando os juízes que são inteligentes para avaliar as

qualidades do réu e dimensionar a pena de forma a favorecer o réu, em função de todos os atributos que primeiramente lhes foram apresentados. Se, hipoteticamente, a narrativa iniciasse chamando os juízes de inteligentes, ou seja, valorizando os juízes, isso poderia soar como ironia e não teria o efeito de sensibilização acerca dos atributos do réu. Esse exemplo converge com as palavras da pesquisadora Lima-Hernandes (2006).

Com a atuação do subprincípio da ordenação linear, Lima-Hernandes (2006, p. 86) afirma que "informações mais importantes, mais previsíveis e imprescindíveis para assegurar a cadeia aparecem em primeiro lugar." Esse subprincípio está, portanto, diretamente relacionado ao fato de que o grau de importância determina a ordem. No exemplo citado anteriormente, a oração subordinada "para defender o vizinho" (causa) precede a oração principal "o réu matou a vítima" (efeito).

Vale reiterar que esse grau de importância é determinado cognitiva e semanticamente com base na intenção do falante, conforme explica Sousa (2012, p. 196): "a ordem das formas está estritamente relacionada ao grau de importância que o falante atribui a um determinado conteúdo em sua relação com as demais informações a serem veiculadas". Assim, a depender do efeito de sentido que o falante quer produzir e a depender de qual informação ele julga relevante, a estrutura oracional manterá a ordem básica da língua ou adotará uma nova disposição com vistas a atingir sua intenção comunicacional. Nessa perspectiva funcionalista, a língua é maleável já que está sujeita às pressões do uso e se constitui de um código que não é arbitrário.

A ordem das informações em uma sequência temporal ou espacial segue uma lógica coerente, refletindo aspectos pragmáticos e semânticos. Em uma narrativa, por exemplo, é comum seguir uma ordem cronológica dos eventos para garantir que ela seja compreensível e coerente. Da mesma forma, ao apresentar argumentos em um texto argumentativo, a ordem das informações é organizada de maneira a conduzir o leitor de forma progressiva e persuasiva, evidenciando aquilo que se espera mais relevante para a tese defendida.

Essa reflexão é, portanto, responsável por explicar a razão pela qual a pesquisa se apoia nesses pressupostos funcionalistas e, conforme apropriação do que afirma Vicente (2014, p. 20) "voltamos a atenção para o paralelo existente entre codificação linguística e intenção humana". Entendendo a não arbitrariedade entre forma e função, isto é, a motivação elas, é possível observar a construção da orientação argumentativa de um texto.

CAPÍTULO 2

2. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

O presente capítulo tem por objetivo descrever os procedimentos metodológicos que possibilitaram a execução do trabalho. De acordo com Minayo (2007, p. 17), a metodologia da pesquisa "inclui simultaneamente a teoria da abordagem (o método), os instrumentos de operacionalização do conhecimento (as técnicas) e a criatividade do pesquisador (sua experiência, sua capacidade pessoal e sua sensibilidade)". Nessa perspectiva, será exposto o método e a tipologia de pesquisa adotados, bem como o processo de seleção e tratamento do *corpus.*

2.1 Método e tipologia de pesquisa

O método de pesquisa se dá por meio de uma análise qualitativa e quantitativa. Segundo Paulilo (2018), a abordagem qualitativa permite a imersão do pesquisador no contexto de pesquisa, no reconhecimento dos atores sociais como sujeitos que produzem conhecimentos e práticas, bem como caracteriza-se pela aceitação de que todos os fenômenos são igualmente importantes. Reitera Minayo (2007, p. 21) que a pesquisa qualitativa envolve "o universo dos significados, dos motivos, das aspirações, das crenças, dos valores e das atitudes.". Nessa perspectiva, sobretudo considerando os discursos no tribunal do júri, depreende-se que este se encontra imbuído de subjetividade, por meio da qual são perceptíveis as valorações e motivações seja da acusação ou da defensoria.

Os dados qualitativos envolvem descrições minuciosas de situações com o objetivo de entender os indivíduos em seus próprios contextos. Ao contrário dos dados quantitativos, esses dados não são padronizados, exigindo que o pesquisador seja flexível e criativo na coleta e análise. Sem regras rígidas ou etapas fixas a serem seguidas, o sucesso da pesquisa depende da sensibilidade, intuição e experiência do pesquisador (Goldenberg, 2004).

Minayo (2007) destaca que o universo da produção humana, compreendido pelas relações, representações e intencionalidades, é o foco da pesquisa qualitativa e dificilmente pode ser reduzido a números e indicadores quantitativos. Por essa razão, não existe um *continuum* entre as abordagens quantitativa e qualitativa, como alguns sugerem ao colocar as pesquisas quantitativas em uma posição superior por serem consideradas "objetivas e científicas", enquanto as qualitativas seriam vistas como "subjetivas e impressionistas" e apenas

auxiliares e exploratórias. A distinção entre as abordagens quantitativa e qualitativa da realidade social é de natureza, e não de hierarquia. Cientistas sociais que utilizam estatísticas buscam criar modelos abstratos ou descrever e explicar fenômenos que produzem regularidades, são recorrentes e externos aos sujeitos. Em contraste, a abordagem qualitativa se aprofunda no mundo dos significados.

Para analisar as proposições do *corpus*, a pesquisa dirige sua análise com base no *raciocínio dedutivo*, o qual, segundo Liberali e Liberali (2011, p. 20), inicia-se com uma "teoria pensada sobre o tópico a ser analisado; elaboram-se, então, específicas hipóteses para testar a teoria; parte-se para a coleta de observações que remeta às hipóteses; finalmente, confronta-se a validade da teoria original".

Em outras palavras, o raciocínio dedutivo começa com a formulação de uma teoria sobre o tópico a ser analisado. A partir dessa teoria, são desenvolvidas hipóteses específicas para testá-la. Em seguida, são coletadas observações que se referem a essas hipóteses, e, por fim, a validade da teoria original é confrontada com os dados coletados.

Segundo aponta Minayo (2007, p. 18), as teorias são utilizadas para explicar um fenômeno ou processo e cumprem funções relevantes na pesquisa:

> a) Colaboram para esclarecer melhor o objeto de investigação. b) Ajudam a levantar questões, a focalizar o problema, as perguntas e a estabelecer hipóteses com mais propriedade. c) Permitem maior clareza na organização dos dados. d) Iluminam a análise dos dados, embora não possam direcionar totalmente essa atividade que deve se beneficiar dos achados empíricos, sob pena de anulação da originalidade propiciada pela pergunta inicial.

Assim, a teoria é vista como um discurso que orienta um problema em pauta, através do qual se torna possível a obtenção de dados e análises. Pensando nesta orientação, ressalta-se que as teorias que fundamentam esta pesquisa perpassam pelos conceitos de gatilhos mentais, ordenação linear, bem como retórica e argumentação.

A tipologia da pesquisa, por sua vez, deu-se por meio de estudo bibliográfico e documental, justificados a seguir. O estudo bibliográfico, de acordo com Richardson (*apud* Liberali e Liberali, 2011), propõe adquirir mais conhecimento sobre determinado tema com base em materiais já existentes. Dessa maneira, "pode-se coletar, analisar e interpretar o que já foi produzido sobre o tema, que, geralmente, ocorre antes da pesquisa de campo ou exploratória, conferindo ao pesquisador condições para formular e delimitar o seu problema de pesquisa" (p. 25).

Segundo Gil (2002), a pesquisa bibliográfica é realizada com base em materiais já existentes, principalmente livros e artigos científicos. Embora quase todos os estudos exijam

algum tipo de trabalho bibliográfico, há pesquisas desenvolvidas exclusivamente a partir de fontes bibliográficas. Os livros são as principais fontes nesse contexto. Dependendo da forma como são utilizados, podem ser classificados como de leitura corrente ou de referência.

Os livros de leitura corrente incluem obras de diversos gêneros literários e de divulgação científica ou técnica, visando proporcionar conhecimento. Já os livros de referência, também chamados de livros de consulta, têm o objetivo de fornecer informações rapidamente ou indicar onde essas informações podem ser encontradas. Exemplos incluem dicionários, enciclopédias, anuários e catálogos. Outra fonte importante são as publicações periódicas, como jornais e revistas, que são editadas em fascículos com colaboração de vários autores, tratando de temas diversos, mas relacionados a um objeto específico.

A principal vantagem da pesquisa bibliográfica é permitir ao pesquisador abranger uma gama de fenômenos muito mais ampla do que seria possível através da pesquisa direta.

Vale salientar que, além de bibliográfica, a tipologia da pesquisa é também documental. De acordo com Kripka, Scheller e Bonotto (2015, p. 243), a pesquisa documental é aquela em que "os dados obtidos são estritamente provenientes de documentos, com o objetivo de extrair informações neles contidas, a fim de compreender um fenômeno.".

Ainda de acordo com Gil (2002, p. 44),

> o desenvolvimento da pesquisa documental segue os mesmos passos da pesquisa bibliográfica. Apenas cabe considerar que, enquanto na pesquisa bibliográfica as fontes são constituídas sobretudo por material impresso localizado nas bibliotecas, na pesquisa documental, as fontes são muito mais diversificadas e dispersas. [...] Nem sempre fica clara a distinção entre a pesquisa bibliográfica e a documental já que a rigor, as fontes bibliográficas nada mais são do que documentos impressos para determinado público. Além do mais, boa parte das fontes usualmente consultadas nas pesquisas documentais, tais como jornais, boletins e folhetos, pode ser tratada como fontes bibliográficas. Nesse sentido, é possível até mesmo tratar a pesquisa bibliográfica como um tipo de pesquisa documental, que se vale especialmente de material impresso fundamentalmente para fins de leitura.

Nesse sentido, serão examinados livros impressos, artigos científicos, teses e dissertações e transcrições de documentos oficiais do sistema judiciário brasileiro – audiências de tribunal do júri. Esclarece-se ainda que a pesquisa documental consiste num amplo exame de diversos materiais que podem não ter sido analisados anteriormente ou podem ser reexaminados buscando-se outras interpretações ou informações complementares.

2.2 Processo de seleção e tratamento de *corpus*

Em se tratando de linguagem jurídica, a pesquisa propõe analisar os dados linguísticos em condições reais de produção. Para isso, o *corpus* é constituído pelas transcrições de excertos de três julgamentos decorrentes de tribunal do júri.

No primeiro caso em análise, de acordo com a denúncia do Ministério Público à 2ª Vara do Tribunal do Júri da Comarca de Campo Grande, Mato Grosso do Sul (MS), o réu, Wesley, no dia 6 de maio de 2012, por volta das 00h52min, tentou matar a vítima Martinalle, não tendo consumado o crime por circunstâncias alheias à sua vontade. Na ocasião, ambos discutiram em um bar próximo à casa da vítima, que após a discussão retornou para sua casa. Posteriormente, o denunciado se dirigiu à residência da vítima e desferiu nela inúmeras facadas em sua região abdominal e costas.

No segundo caso, são apresentadas duas vítimas: uma de homicídio e outra de constrangimento ilegal. Na participação dos crimes, são mencionados três suspeitos, no entanto, a audiência apresenta o julgamento de apenas um deles, a quem o Ministério Público atribui a culpa pelo assassinato. Consta no inquérito policial que no dia 27 de junho de 2007, por volta das 07h00min, o réu Thyago, acompanhado de duas pessoas, dirigiu-se à Chácara Santo Antônio (MS) à procura de Ramão, suspeito de ter furtado seu gado. Chegando lá, encontraram Odiney, filho de Ramão, e o questionaram sobre o paradeiro do pai. Negando saber, Odiney foi imobilizado dentro da residência e teve suas mãos amarradas provavelmente com um cabo de carregador de celular, o que configura o crime de constrangimento ilegal. Nesse ínterim, o réu é acusado de ter sacado sua arma e efetuado um disparo contra a vítima Ramão ao encontrá-lo nos fundos da casa, causando-lhe a morte.

No terceiro caso, ocorrido em maio de 2012, Elize Matsunaga foi acusada de matar e esquartejar seu marido, Marcos Matsunaga, executivo da Yoki, uma grande empresa de alimentos. O crime ocorreu após Elize descobrir que Marcos a estava traindo. Em sua versão, ela afirmou que o matou em um momento de desespero após uma discussão intensa, durante a qual ele a teria agredido. Após o assassinato, Elize esquartejou o corpo e tentou ocultá-lo, espalhando as partes em áreas próximas a São Paulo. Ela foi presa dias depois, e em seu julgamento, a defesa alegou que o crime não foi premeditado e que ela agiu em um estado emocional abalado. No entanto, a brutalidade do ato fez com que a acusação buscasse uma condenação severa.

Contextualizado o *corpus*, passa-se à descrição do seu tratamento, tomando como base o que afirma Moraes (1999), o qual concebe a análise de dados constituída por cinco etapas:

a) Preparação das informações:

Fundamentada na noção de preparação das informações, foram coletadas duas audiências. Uma vez selecionadas, foram iniciados os processos estratégicos que, segundo Moraes (1999, p. 05), possibilitam a "codificação dos materiais estabelecendo um código que possibilite identificar rapidamente cada elemento da amostra de depoimentos ou documentos a serem analisados". Isto é, foram estabelecidos códigos para facilitar a identificação da parte falante, das audiências e da minutagem. As partes são identificadas pelos termos DEF (defesa), ACU (acusação), JUIZ (juiz) ou, ainda, INT (diálogo no interrogatório); em seguida, são numeradas as audiências e, posteriormente, inserida a minutagem correspondente ao intervalo de tempo do trecho transcrito:

[ACU_AUD1_02:55:15 – 02:58:03];
[JUIZ_AUD1_01:02:15 – 01:03:23];
[INT_AUD2_04:35:45 – 04:36:59];
[AUD3_EP3_44:16 – 42:17].

Para este último caso, em se tratando do documentário, não se evidencia, no código, a distinção das falas visto que em sua maioria se trata de diálogos com muito envolvidos. Essas distinções foram feitas diretamente na transcrição. A numeração dos tempos segue do maior para o menor já que o episódio é exibido com uma contagem regressiva, indicando o tempo restante até o final do episódio.

b) Unitarização ou transformação do conteúdo em unidades:

Em seguida, no chamado processo de unitarização, também denominado "unidade de registro" ou "unidade de significado", a unidade de análise é o elemento unitário de conteúdo a ser submetido posteriormente à classificação" (Moraes, 1999, p. 05), assim sendo, foram selecionados os excertos que permitiram visualizar os gatilhos mentais, para então, classificar cada um deles. Trechos que demonstram o subprincípio da ordenação linear também foram selecionados.

c) Categorização ou classificação das unidades em categorias:

No tocante à categorização, selecionados os excertos, foi priorizado o agrupamento dos dados de casa audiência separadamente. Dentro de cada uma das audiências, as análises foram organizadas seguindo a ordem de aparição dos gatilhos mentais. Após a análise envolvendo os gatilhos mentais, deu-se início à observação do subprincípio da ordenação linear. De acordo com Moraes (1999, p. 06), a categorização

> é um procedimento de agrupar dados considerando a parte comum existente entre eles. Classifica-se por semelhança ou analogia, segundo critérios previamente

> estabelecidos ou definidos no processo. Estes critérios podem ser semânticos, originando categorias temáticas. Podem ser sintáticos definindo-se categorias a partir de verbos, adjetivos, substantivos, etc. As categorias podem ainda ser constituídas a partir de critérios léxicos, com ênfase nas palavras e seus sentidos ou podem ser fundadas em critérios expressivos focalizando em problemas de linguagem.

d) Descrição;

Uma vez definidos os excertos e agrupadas as categorias de análises de cada audiência, foi iniciado o trabalho de descrição. Segundo Moraes (1999, p. 08) "para cada uma das categorias será produzido um texto síntese em que se expresse o conjunto de significados presentes nas diversas unidades de análise incluídas em cada uma delas". Nesse sentido, foram discutidos os gatilhos mentais e o subprincípio da ordenação linear e de que modo eles poderiam vir a influenciar na decisão do júri.

e) Interpretação.

Finalmente, ainda de acordo com Moraes (1999), uma boa análise qualitativa não se limita apenas à descrição, mas é necessário interpretação, "atingir uma compreensão mais aprofundada do conteúdo das mensagens através da inferência e interpretação" (p. 09). Durante as análises foi exposto mais efetivamente o olhar pesquisador sobre os fatos, de modo a evidenciar como ele percebe a possível interferência não apenas dos gatilhos mentais, mas também do subprincípio da ordenação linear na persuasão e, consequentemente, na tomada de decisão. Além da abordagem qualitativa, também se propôs a análise quantitativa.

Resumidamente, definido o *corpus*, foram utilizadas as seguintes etapas para análise: breve contextualização dos julgamentos selecionados; identificação dos excertos mais produtivos segundo os objetivos da pesquisa; descrição dos gatilhos mentais mais recorrentes e, por fim, a interpretação dos dados.

Ao final do processo de escrita da dissertação, será disponibilizado um anexo constando as transcrições que fizeram parte das análises.

2.3 Procedimentos analíticos

A análise prioriza os trechos de sustentação oral em que a defesa e a acusação fazem a explanação dos argumentos cabíveis a suas teses na tentativa de persuadir os jurados, com o objetivo de promover uma comparação entre as estratégias discursivas utilizadas por ambas as partes, o que não exclui, absolutamente, a análise de quaisquer outras partes da audiência que se façam pertinentes em nível de exemplo para o embasamento teórico da pesquisa.

As três audiências selecionadas estão sendo analisadas separadamente a fim de didatizar o processo. De início será feita a contextualização, que terá como intuito apresentar e descrever pormenores da denúncia, bem como informar o requerimento dos órgãos de acusação e de defesa mediante os crimes em julgamento.

Em segundo momento, iniciam-se efetivamente as análises, as quais se dão da seguinte maneira:

- Descrição dos gatilhos mentais mais recorrentes, sobretudo na fase de sustentação oral da audiência, como supramencionado;
- Observação, com base no subprincípio da ordenação linear, de estruturas sintáticas cuja ordenação pode ser utilizada como estratégia de persuasão;
- Apresentação de uma tabela de síntese analítica na qual são visualmente elencados os gatilhos mentais identificados, as condições de otimização apresentadas teoricamente por Cialdini (2012 [2021]), as respectivas descrições e exemplos extraídos do *corpus*. Sequencialmente apresenta-se uma segunda tabela de síntese analítica para dar conta, dessa vez, das aspectos que envolvem a ordenação linear.

A seguir é apresentada uma explicação sobre o funcionamento do Tribunal do Júri no Brasil e a descrição das práticas jurídicas, como a seleção dos jurados e a estrutura da sustentação oral, fundamentais para o contexto deste estudo. A compreensão desses aspectos legais e estruturais permite observar como o discurso é construído, justificando a escolha metodológica de observar e analisar essas dinâmicas argumentativas em um ambiente litigioso.

2.4 O tribunal do júri no Brasil

No Brasil, o Tribunal do Júri é uma instituição colegiada constituída por 1 (um) juiz profissional (Juiz-Presidente) e 25 (vinte e cinco) juízes leigos (jurados), dos quais são sorteados 7 (sete) para a composição do conselho de sentença, sendo as decisões do júri tomadas por maioria simples de votos (Goulart *apud* Lenza, 2014). É o órgão do Poder Judiciário responsável por julgar crimes dolosos contra a vida, aqueles em que houve intenção do agente em praticar a ação, quais sejam: homicídio; infanticídio; suicídio (participação ou instigação); aborto e crimes conexos (delitos que possuem algum tipo de ligação entre si e, por isso, podem ser processados e julgados conjuntamente).

De acordo com Lima (2006), considerando os principais atores sociais envolvidos no julgamento é possível mencionar algumas figuras, entre elas a do Juiz, autoridade máxima na audiência, que controla os horários e a liturgia. Além dele, há a figura da defesa e da acusação,

que, segundo a autora, embora possuam uma grande margem de manobras referentes à construção de seus discursos, estão submetidos à autoridade do juiz. Há, ainda, a presença do réu, que se manifesta verbalmente durante o interrogatório e, por fim, os jurados, sujeitos destinatários e interpretantes dos fatos.

2.4.1 Seleção e organização do júri

De acordo com o art. 433 da lei nº 11.689/2008, "o sorteio, presidido pelo juiz, far-se-á a portas abertas, cabendo-lhe retirar as cédulas até completar o número de 25 (vinte e cinco) jurados, para a reunião periódica ou extraordinária". Este sorteio, segundo Bandeira (2010) deverá acontecer entre o décimo e o décimo quinto dia útil à instalação da reunião, com as portas abertas e em audiência pública.

O Código de Processo Penal (CPP), em seu artigo 448, elenca os cidadãos que são impedidos de servir no mesmo conselho:

> Art. 448. São impedidos de servir no mesmo Conselho: I – marido e mulher; II – ascendente e descendente; III – sogro e genro ou nora; IV – irmãos e cunhados, durante o cunhadio; V – tio e sobrinho; VI – padrasto, madrasta ou enteado. § 1º O mesmo impedimento ocorrerá em relação às pessoas que mantenham união estável reconhecida como entidade familiar. § 2º Aplicar-se-á aos jurados o disposto sobre os impedimentos, a suspeição e as incompatibilidades dos juízes togados (BRASIL, 1988).

Dos 25 sorteados, no dia do júri devem comparecer, no mínimo, 15 jurados (art. 463 do CPP) para a instalação dos trabalhos, dos quais serão sorteados os sete para compor o conselho de sentença. No momento do sorteio, defesa e acusação podem solicitar recusa imotivada de até três jurados (art. 468 do CPP) para cada uma das partes. Se, no entanto, forem 2 (dois) ou mais os acusados, as recusas poderão ser feitas por um só defensor.

Nesse sentido, as partes podem, com base em estudo previamente realizado levando em consideração ideologia política, religião, sexo, idade, profissão, etc., excluir jurados que considerem provavelmente não aderentes às suas teses. Supondo que o crime tenha sido um infanticídio, é mais provável que a presença de mães e pais no conselho de sentença seja prejudicial à defesa.

Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005, p. 23) corroboram afirmando que "o importante, para quem se propõe persuadir efetivamente indivíduos concretos, é que a construção do auditório não seja inadequada à experiência. O conhecimento daqueles que se pretende conquistar é, pois, uma condição prévia de qualquer argumentação eficaz".

O serviço do júri, de acordo com o art. 436 do CPP, é obrigatório e compreende cidadãos idôneos maiores de 18 anos. Além disso, nenhum cidadão poderá ser excluído dos trabalhos do

júri ou deixar de ser alistado em razão de cor ou etnia, raça, credo, sexo, profissão, classe social ou econômica, origem ou grau de instrução. Os jurados que se recusarem injustificadamente serão punidos com multa no valor de um a dez salários mínimos.

2.4.2 Gênero textual sustentação oral

Discutidos os aspectos gerais do tribunal do júri no Brasil, a seleção e a organização dos jurados, passa-se ao conhecimento daquele que corresponde ao gênero que se sobressai no transcurso de uma audiência de júri popular: o gênero textual sustentação oral.

Conforme escrevem Santos, Pinto e Cabral (2016, p. 67), cada gênero textual, seja bilhete, petição inicial, receita, bate-papo, etc. "apresenta características próprias, e isso reflete nas estratégias coesivas, nas escolhas linguísticas, na construção de sentidos". Desse modo, complementam Cavalcante e Lima (2013, p. 12), que "o locutor considera as relações entre sua práxis individual e social, e sua práxis linguística, em função de seu auditório e do gênero do discurso".

O gênero sustentação oral, de igual modo, apresenta características em levam em consideração o público-alvo e a persuasão que deseja atingir. Em se tratando de um júri composto por cidadãos sem formação em Direito, esta fase é de extrema importância tanto para acusação quanto para defesa visto que têm a oportunidade de expor os argumentos que embasam suas respectivas teses, visando assim, o convencimento do júri.

A sustentação oral tem início após o interrogatório do réu, nela "será concedida a palavra ao Ministério Público, que fará a acusação, [...] § 3º Finda a acusação, terá a palavra a defesa. § 4º A acusação poderá replicar e a defesa treplicar, sendo admitida a reinquirição de testemunha já ouvida em plenário." (BRASIL, 1988). Quando iniciada a réplica por parte da defesa, por exemplo, "tudo fará para mostrar a fragilidade que apresenta, a inanidade dos argumentos. Às hipóteses oferecerá outras, e mostrará, se possível, que a acusação não fundamentou bem as suas afirmativas". (Santos *apud* Silva, 2022, p. 74).

Abrindo a fase de sustentação, o exórdio, ou introdução, tem por objetivo conquistar o auditório, captar sua benevolência, atenção e interesse. Visa, ainda, mencionar o seu bom senso, capacidade e a boa vontade. (Perelman; Olbrechts-Tyteca, 2005). Segundo os autores, mesmo sendo, por vezes, considerado inútil, o exórdio busca estabelecer o primeiro contato entre o orador e as demais partes envolvidas na audiência, sobretudo o auditório. Ele se inicia com uma saudação formal ao tribunal e às partes envolvidas e é seguido de uma breve contextualização do caso fornecendo um panorama geral que guiará o restante da sustentação.

Após o exórdio, tem-se a narração dos fatos, ou exposição, que diz respeito à apresentação dos acontecimentos, os quais são, por sua vez, direcionados de acordo com o ponto de vista do orador que a seu tempo está proferindo o discurso. Nesse momento, são apontados, geralmente em ordem cronológica, os pontos fundamentais das ações que levantaram o caso. Em seguida, discorre-se sobre a tese que será defendida.

De acordo com Almeida Junior (2009, p. 85) para sustentar o desenvolvimento da tese, "é feita a apresentação das provas (ou confirmação). É a parte mais longa do discurso. [...] É a sua parte argumentativa que, em geral, vem acompanhada de uma refutação, com o intuito de destruir os argumentos adversários". Ou seja, o momento da confirmação é, antes de tudo, marcada pela exposição dos argumentos e provas.

A sustentação oral se encerra com o epílogo, ou conclusão, que consiste na recapitulação e síntese dos pontos essenciais. Nesse momento, cada orador por sua vez, deve ser o "mais brilhante possível, complementando, de maneira vibrante, toda a oração que deve revestir-se de calor e de máxima beleza" (Santos *apud* Silva, 2022, p. 74). É nessa fase que o orador deve alertar os jurados, de modo veemente, a adotarem a tese defendida por ele.

Em se tratando de ambiente litigioso, isto é, aquele que se caracteriza pelo conflito de interesse ou divergência entre as partes envolvidas na ação, empreende-se, tal como afirmam Santos, Pinto e Cabral (2016), que no intuito de apoiar seu próprio discurso ou de refutar o do adversário são utilizadas estratégias linguísticas – dentre as quais os gatilhos mentais e o subprincípio da ordenação linear são participantes – que exercem grande importância no tocante à argumentação. No próximo capítulo será observada, aliada à aplicação da fundamentação teórica, a contextualização e das análises do *corpus* da pesquisa.

Em síntese, a metodologia adotada neste estudo busca proporcionar uma análise sistemática dos discursos jurídicos no tribunal do júri, contribuindo para a compreensão dos mecanismos de persuasão e das estratégias argumentativas utilizadas pelos profissionais do direito.

CAPÍTULO 3

3. ANÁLISE DO *CORPUS*

O presente capítulo tem por objetivo identificar e analisar os gatilhos mentais e o subprincípio da ordenação linear em audiências de tribunal do júri, bem como refletir de que forma esses elementos podem influenciar a tomada de decisão por parte dos jurados.

Para tentar atender a fins didáticos, esta seção está organizada por audiências, de modo que para cada uma delas é apresentada sua contextualização seguida da análise. Ao longo dessa análise, é possível observar a interseção entre os gatilhos mentais discutidos, uma vez que eles frequentemente se correlacionam.

3.1 Audiência 1 – Tentativa de homicídio duplamente qualificado

3.1.1. Contextualização

O inquérito policial relata que, no dia 6 de maio de 2012, por volta das 00h52min, o denunciado Wesley Graciano do Nascimento, movido por intenção de matar, utilizando uma arma perfurocortante, tentou assassinar a vítima Martinalle Francisco de Souza, marido de sua irmã, portanto, seu cunhado. O crime não se consumou devido a fatores alheios à vontade de Wesley, uma vez que Martinalle recebeu atendimento médico imediato e foi levado ao Hospital Regional de Campo Grande.

Conforme apurado, no dia mencionado, Wesley e Martinalle tiveram uma discussão em um bar próximo à residência da vítima. Após o desentendimento, Martinalle retornou para casa. Posteriormente, segundo a denúncia do Ministério Público, Wesley foi até a casa de Martinalle e, ao encontrar a vítima dormindo, desferiu várias facadas em seu abdômen e costas. Pensando ter matado Martinalle, Wesley fugiu do local do crime.

As investigações indicam que Wesley agiu por motivo fútil, tentando matar a vítima em razão de uma discussão anterior. Além disso, ele dificultou a defesa da vítima ao atacá-la de surpresa, enquanto dormia, invadindo sua residência durante a noite, e aproveitando-se do fato de que a vítima estava desarmada.

Ainda de acordo com o Ministério Público, tanto a materialidade do crime quanto a autoria de Wesley estão, até o momento, demonstradas pelos Registros de Ocorrência, pelo Laudo de Exame de Corpo de Delito – Exame Direto Lesão Corporal e Esquema das Lesões,

pelos depoimentos colhidos durante as investigações e pela confissão inicial do denunciado no primeiro interrogatório.

A versão da vítima, no entanto, difere da apresentada na denúncia do Ministério Público. Ao longo das análises, é possível verificar que o réu afirma que o crime ocorreu não enquanto a vítima dormia, mas na sala da residência, estando ela acordada. Ainda segundo o depoimento do réu, a motivação teria se dado também por agir em defesa da irmã. O denunciado estava residindo temporariamente na casa da vítima, seu cunhado.

Ao final do processo, o réu Wesley foi condenado, em definitivo, à pena de 1 (um) ano de reclusão, em regime inicial aberto.

3.1.2. Análise

Como se pôde depreender da fundamentação teórica, o gatilho da aprovação social versa sobre o grau de confiabilidade decorrente de uma prévia aprovação coletiva seja sobre algo ou alguém. Trata-se de uma validação estabelecida mentalmente a partir da experiência de outros. A defesa, no fragmento (01) da audiência, apresenta três teorias do Direito Penal: a Teoria do Direito Penal do Inimigo, que permite a violação de alguns preceitos constitucionais de garantia, como a privação de liberdade para suspeito de terrorismo; a Teoria do Abolicionismo, que prescreve a extinção do Direito Penal, afirmando que as punições previstas em lei não contribuem efetivamente com a sociedade; e enfim, apresenta a solução do Direito Penal do Equilíbrio, que busca equilibrar essas duas teorias para que se possa chegar a uma forma de punição mais justa quanto possível. Observe-se o seguinte exemplo:

Fragmento	Análise
(01) O nosso ordenamento jurídico já prevê soluções abolicionistas. O usuário de drogas no Brasil hoje, ele não tem uma medida de punição encarceradora, ele recebe outras punições: prestações de serviço à comunidade, obrigatoriedade de comparecimento em comunidades terapêuticas; [...] realmente não é necessário e producente você encarcerar uma pessoa pelo fato de ela ser usuária de drogas. [...] Outra dose de abolicionismo: em um crime culposo, ou seja, não intencional. O pai está com a filha no carro [...] e para evitar atropelar um pedestre ele joga o carro no poste [...] o filhinho dele morreu. [...] Ele praticou um homicídio culposo, tem uma pena de prisão para uma conduta dessa. Mas realmente a punição desse caso é necessária? [...] O próprio código judicial prevê a figura do perdão judicial. [...] O tribunal do júri tem uma gota abolicionista e o **STJ tem entendido isso**. [...] Os jurados podem absolver réus por clemência. **Já tive vários casos em que a clemência foi o único móvel a absolver aquela pessoa**. [DEF_AUD1_03:23:05 - 03:25:49]	Aprovação social Autoridade Simpatia

Conforme se observa em (01), a defesa apela para o gatilho da **aprovação social**, mais especificamente para a chamada condição de otimização *dos muitos*, sobre a qual se espera que quando várias pessoas agem de determinada forma, há uma tendência a seguir esse mesmo comportamento pois a ação parece mais correta, viável, socialmente aceita e coerente (Cialdini, 2012 [2021]). Neste caso, a defesa faz questão de elencar dois casos em que foi legalmente possível absolver por clemência, deixando ainda evidente que já teve "vários casos" em que isso ocorreu. Dessa maneira, por influência *dos muitos*, os jurados podem se sentir à vontade para também assim o fazer.

A defesa, agora apelando para o gatilho da **autoridade**, ainda em (01), faz referência ao ordenamento jurídico e ao STJ (Superior Tribunal de Justiça), o que remete à autoridade do sistema jurídico. Ao afirmar que o STJ "tem entendido isso" [a absolvição por clemência], a defesa recorre à credibilidade das autoridades do direito, sugerindo que as decisões e interpretações das instâncias superiores legitimam a abordagem adotada. Isso estabelece um vínculo com a autoridade que reforça a validade do argumento, criando uma sensação de que, se a legislação e a jurisprudência aceitam essa perspectiva, ela deve ser considerada válida e razoável.

É possível ainda encontrar, nesse fragmento (01), o gatilho da **simpatia**, que segundo Cialdini (2012 [2021]), funciona eficientemente já que, uma vez despertadas as emoções humanas, estas tendem efetivamente a causar uma mudança em quem as sentem, o que pode, a seu tempo, influenciar seus julgamentos. O uso de exemplos emocionais, como o caso do pai que, ao tentar evitar atropelar um pedestre, causa a morte do filho, apela ao emocional. Esse exemplo é projetado para gerar empatia nos jurados ao fazer com que se coloquem no lugar do pai, criando uma conexão emocional com a situação.

Ao buscar identificar o gatilho do **compromisso e coerência** nesta audiência, foi possível observar ocorrências bastante produtivas que evidenciam de que modo a coerência poderia influenciar a tomada de decisão dos jurados. No fragmento (02), a defensoria pública inicia sua explanação explicando qual será o papel dos jurados no julgamento.

Fragmento	Análise
(02) Hoje vossas excelências são **juízes que foram escolhidas a dedo do povo** e são um **espelho que a gente quer para a nossa sociedade**, **pessoas de bem, pessoas que trabalham, pessoas que têm uma formação boa, que conseguem seguir uma vida civilizada**. Então, vossas excelências, que são assim, são essas **pessoas boas**, vão julgar pessoas que cometeram transgressões. [DEF_AUD1_02:09:27 – 02:09:49]	Compromisso e coerência Autoridade

Na ocasião, a partir do momento em que a defensoria atribui ao júri inúmeras qualidades, é possível perceber que é atribuída também uma reputação a manter. Ao descrever os jurados dessa maneira, a defesa apela para a ideia de que esses indivíduos se veem como modelos de comportamento moral e ético, colocando-os em uma posição em que, para manterem a coerência com essa imagem de si mesmos, será mais difícil tomarem uma decisão que vá contra esses princípios, como uma punição severa sem considerar a situação do réu. Isto é, existe uma tendência do júri a se ajustar à forma como ele é percebido pela defensoria, assim como defende Cialdini (2012 [2021]) ao abordar o gatilho do compromisso e coerência.

Ainda no fragmento (02), ao descrever os jurados como juízes escolhidos a dedo pelo povo, o advogado está, de forma estratégica, reforçando a ideia de que aqueles a quem ele se dirige são figuras de autoridade. A defesa está, portanto, apelando para o princípio da **autoridade** para influenciar a percepção dos jurados, promovendo a confiança deles na sua própria capacidade de julgar de forma justa e imparcial, atribuindo-lhe uma autoridade legítima.

Adiante, em (03), é possível observar que a acusação tem o objetivo de deixar evidente aos jurados a incoerência do réu com base em seu depoimento. Neste caso especificamente, o advogado de acusação extrai um compromisso do próprio réu a partir do momento em que expõe a incoerência do depoimento fazendo-o concordar verbalmente com a exposição.

Fragmento	Análise
(03) Acusação: O senhor falou que a faca que utilizou para empreender os golpes contra a vítima, o senhor pegou na casa da sua mãe. Onde fica a casa da sua mãe? Réu: Fica mais ou menos uma quadra da casa dele [da vítima]. [...] Acusação: É que lá, perante o juiz e com o delegado você falou o seguinte: que na verdade, você pegou a faca lá na casa dele, que vocês moravam todos juntos, que estava na cozinha. O que que é? O senhor mentiu lá para o delegado, para o juiz na outra audiência ou o senhor está mentindo aqui? Réu: Nenhum dos dois. Acusação: Mas é incompatível, senhor Wesley. Ou a faca o senhor pegou na casa da sua mãe ou o senhor pegou na casa onde o senhor morava. Réu: Não, eu peguei na casa da minha mãe. Acusação: Ta, então o que o senhor falou na delegacia desconsidera e o que o senhor falou também na outra audiência desconsidera. É isso? [INT_AUD1_00:23:09 - 00:24:18]	Compromisso e coerência

Nesse exemplo (03), ao questionar em que momento o réu havia mentido, se depondo para o delegado, se na primeira audiência diante do juiz ou se no julgamento atual, a acusação pretende fazer com que ele se comprometa com sua resposta e assuma a sua incoerência. De igual modo, ao questioná-lo acerca da desconsideração dos depoimentos anteriores, a acusação deseja obter uma resposta que o faça se comprometer com o que diz, admitindo que não estava sendo honesto em algum dos depoimentos, isso se confirma pela utilização da expressão "É isso?".

Ao qualificar o depoimento do réu como "incompatível", ainda no fragmento (03), a acusação pretende expor que, conforme apontado por Cialdini (2019, p. 305), "a pessoa cujas crenças, palavras e atos não condizem é vista como confusa" e, nesse cenário, pode transparecer desonesta, fazendo com que o público não tenha confiança.

Sob esse aspecto da confiança pode-se retomar o conceito de *ethos*, abordado por Aristóteles (2011 [384-322 a.C.]), que envolve a maneira como o orador é percebido pelo público, que é essencial para que inspire a confiança deste. No caso (03), o réu enquanto depoente, tem sua honestidade questionada. Assim, a acusação apela para a ideia de que, ao apontar o discurso inconsistente, o réu pode ser percebido como confuso e, consequentemente, desonesto. Esse tipo de comportamento pode gerar desconfiança no auditório, o que comprometeria a credibilidade do réu e, por conseguinte, a aceitação de sua versão dos fatos.

A seguir (04) se observa outra aplicação do gatilho do **compromisso e coerência**. Como já relatado, em uma audiência de tribunal de júri, após a explanação das partes, são apresentados alguns quesitos que serão submetidos à votação pelos jurados em sala secreta. Esses quesitos versam sobre a materialidade e a autoria do crime e têm a finalidade de tornar mais objetiva a decisão do júri. O exemplo abaixo, da fala do promotor, ilustra essa etapa.

Fragmento	Análise
(04) Vossas excelências serão levadas para a sala secreta e serão indagados para votarem de acordo com as teses apresentadas pelas partes. [...] Primeira indagação: "Martinalle foi atingido por golpes de faca?". A resposta é sim, não é? Ta comprovado de todas as formas. [...] Segundo ponto: "O Wesley foi o autor desse golpe?". Ele mesmo confessou. Vossas excelências votem sim. [...] Terceiro quesito: "Assim agindo, deu início à execução do crime de homicídio que somente não se consumou porque a vítima recebeu pronto-socorro médico?" Sim, ele deu início ao crime de homicídio. O quarto quesito, senhores jurados: "O jurado absolve o acusado?". [...] Ele deve sim ser responsabilizado pelo crime de tentativa de homicídio. [ACU_AUD1_01:49:43 – 01:52:53]	Compromisso e coerência

Para os quatro quesitos apresentados no fragmento (04), a parte acusatória demonstra seu posicionamento e expressa as respostas que são, para ele, a verdade do caso tendo por objetivo a condenação do réu. Nota-se que, além de induzir as respostas em todas as questões, a primeira delas ainda conta com uma técnica muito utilizada quando se tem por objetivo a persuasão: a expressão indutora "não é?". Neste caso, a acusação busca mais uma vez o comprometimento dos jurados.

No exemplo a seguir (05), mais uma vez a acusação recorre ao gatilho da **autoridade** atribuída pelos títulos. De acordo com Divino (2020, p. 114), há "uma categoria ligada ao conhecimento e julgamento superiores, como ocorre com as figuras de *autoridade* (médicos, juízes, executivos corporativos, líderes legislativos e semelhantes)". Sob essa perspectiva de

autoridade conferida pelos títulos, no fragmento abaixo, pode-se observar que a acusação recorre à constatação feita pelo médico que examinou a vítima. Ao mencionar a autoridade do médico e do exame pericial, o texto busca influenciar o leitor a aceitar a veracidade das informações apresentadas. O gatilho da autoridade é utilizado para reforçar a credibilidade e a confiança nas declarações feitas, criando uma base sólida para a argumentação que se seguirá.

Fragmento	Análise
(05) O médico conclui falando que um instrumento perfurocortante causou lesões corporais à vítima Martinalle. [...] Teve lesão também no braço, no antebraço e ademais nas costas. Essas foram lesões constatadas. Então a gente parte dessa primeira certeza: que houve esse fato, com inúmeros golpes que resultaram nisso. **Isso não sou eu que estou falando, não é o delegado que está falando, é o médico que está atestando**, é um exame pericial que identificou essa questão. [ACU_AUD1_01:02:39 – 01:03:54]	Autoridade

Por entender que a palavra de um especialista – neste caso, um médico – teria mais peso para a compreensão dos jurados no que diz respeito à gravidade das lesões, a acusação, como mostra o fragmento (05), faz questão de evidenciar que quem está relatando o quadro da vítima não era ela mesma ou o delegado do caso, mas sim, o médico, que está habilitado para isso e tem pleno conhecimento para assim o fazê-lo mediante exame pericial. Isso é feito para estabelecer uma certeza objetiva e factual sobre os eventos descritos.

Quando se trata da autoridade, Cialdini (2012 [2021]) afirma que este gatilho é acionado não apenas quando se recorre aos títulos, mas também a partir do momento em que os oradores adiantam ao auditório algum tipo de informação que pode ser prejudicial à sua tese, conforme se observa no exemplo a seguir.

Fragmento	Análise
(06) A partir do terceiro [quesito] **deve haver controvérsia aí pela defesa**. [ACU_AUD1_01:52:21 – 01:52:26]	Autoridade

Enquanto parte para a finalização da acusação, o Ministério Público começa a abordar as perguntas que nortearão, em sala secreta, a decisão dos jurados. No exemplo acima (06), a acusação antecipa aos jurados que a partir do terceiro quesito – "Wesley deu início ao crime de homicídio que somente não se consumou porque a vítima recebeu pronto socorro médico?" – a defesa do réu certamente traria argumentos contrários ao que a acusação estava trazendo. É perceptível que o conceito de *ethos*, portanto, está fortemente imbricado a esse contexto visto que corresponde à impressão que o orador apresenta por meio do seu discurso, assim, quanto mais íntegro demonstra ser, mais facilidade terá na adesão do auditório.

O excerto a seguir (07) traz uma passagem interessante em que o Ministério Público elogia o desempenho da defensoria, conferindo-lhe autoridade. Ao elogiar as habilidades do advogado de defesa considerando-o habilidoso nas palavras, a acusação está ativando o gatilho da **autoridade** ao destacar a competência e o conhecimento do doutor Stocchero (defesa) em sua profissão.

Fragmento	Análise
(07) **O doutor Stocchero, como já era de se esperar, muito... é um dos talentos do tribunal do júri do Mato Grosso do Sul** e a defensoria e os (?) estão muito bem representados pelo doutor Stocchero. Eu até brinquei com ele no júri que eu participei. Eu até falei: nossa, doutor, se por um acaso eu me envolver em um assassinato, né, eu vou pedir para o senhor me defender. Porque ele é muito sagaz e muito habilidoso nas palavras. [ACU_AUD1_03:36:18 – 03:36:43]	Autoridade

Fato é que, totalmente consciente ou não, em possível contraditoriedade, o Ministério Público assegura aos jurados a competência da defensoria (07), restando portanto interpretar o comentário como uma gentileza da acusação, conferindo-lhe uma boa imagem, ou como um erro que poderia prejudicá-lo já que ele reconhece, após a sustentação oral, que a argumentação da defesa foi coerente.

No tocante ao gatilho da simpatia, os exemplos a seguir apresentam algumas amostras de como a emoção pode influenciar as tomadas de decisão:

Fragmento	Análise
(08) Faço um cumprimento especial à dona Rosimery Graciano do Nascimento, que está assentada bem ali ao fundo. É mãe do acusado que se faz aqui presente. **[...] Fico feliz que a senhora está aqui presente hoje porque demonstra que a família está unida. O amor constrói. Somente o amor pode retirar a pessoa de um círculo vicioso de violência**. [DEF_AUD1_02:09:27 – 02:09:49]	Simpatia

No excerto acima (08), a defesa está trazendo seus cumprimentos no momento inicial de sua fala. Na íntegra, o advogado dedica os seus cumprimentos a todos os presentes, nesse recorte, no entanto, dá relevância à presença da mãe do acusado. A defesa recorre a sintagmas cujo campo semântico tem um cunho emocional: família unida, amor. Em sua explanação, a frase "O amor constrói" pode ter por objetivo impactar os jurados de modo a fazê-los agir para com o acusado da mesma maneira que sua família também fez, isto é, apoiando-o, usando de compaixão. Assim, esse tipo de abordagem utiliza o afeto para criar uma conexão emocional com a audiência, especialmente com a mãe do acusado, sendo um elemento que apela para sentimentos de empatia, compaixão e humanidade.

O exemplo a seguir (09) propõe aos jurados o exercício de se colocarem no lugar do acusado para, apenas então, entender o caso como um todo e poder julgar levando em consideração a complexidade que ele exige, recorrendo ao gatilho da **simpatia**, que leva à empatia.

Fragmento	Análise
(09) **Vocês que são pessoas boas, honestas, têm como se colocar no lugar do acusado, daquele que se coloca no banco do réu?** Eu acredito que a gente precisa fazer um exercício para tentar entender o caso penal em toda a sua complexidade para daí, sim, oferecer um julgamento justo a essa pessoa. [DEF_AUD1_02:09:52 – 02:10:07]	Compromisso e coerência Simpatia

Dessa maneira, o advogado reforça a reflexão dos jurados para julgarem de acordo com o que ele considera ser correto, ou seja, a favor do réu. Ao colocar-se no lugar do acusado, a probabilidade de emitir um parecer favorável a ele seria bem maior do que se os jurados não o fizessem, pois a influência emocional seria bem menor.

Neste fragmento (09) é possível observar também o gatilho do **compromisso e coerência** ao imputar aos jurados uma reputação a manter. Quando o orador diz "Vocês que são pessoas boas, honestas, têm como se colocar no lugar do acusado?", ele faz com que o júri se identifique como pessoas éticas e justas. Essa identificação cria um compromisso implícito com a ideia de que, como pessoas honestas e boas, elas devem agir de acordo com esses valores.

Outro ponto relevante a ser considerado é observado no exemplo a seguir (10). O advogado de defesa recorre a uma possível absolvição por clemência.

Fragmento	Análise
(10) Um equilíbrio, senhores e senhoras, ele pode ser alcançado e no tribunal do júri a gente alcança esse equilíbrio**. Podem sim, por clemência absolvê-lo**, mas principalmente porque uma resposta penal, uma punição penal nesse fato só serviria para desequilibrar aquilo que já foi alcançado que é a pacificação social naquele seio familiar. Martinalle está casado com a Adriana, que é irmã de Wesley. Esse caso penal [...] já fez cessar naquela comunidade onde aconteceu o fato, naquele local, naquele seio familiar todos os seus resquícios, todos os seus respingos de tristeza, de tragédia. Uma condenação criminal nesse caso, não é verdade?, só faria remontar um palco de tragédias. [...] As consequências de uma punição aqui, elas são tão graves, na minha opinião, que não são justificáveis a sua punição nesse ponto. [DEF_AUD1_04:05:11 – 04:06:22]	Simpatia

Nesse recorte (10), a defesa alega que os jurados podem por clemência absolver o réu, assim, recorre a uma estratégia emocional. Além disso, a tese defendida é que aplicar uma punição ao acusado "só faria remontar um palco de tragédias" visto que a família já estava em harmonia novamente.

Sobre o contexto do reestabelecimento da união na família, sobretudo entre o réu e a vítima, que são cunhados, Aristóteles (2011 [384-322 a.C.], p. 100) afirma que

> "o indivíduo também se sente seguro quando mantém boas relações com suas vítimas [...]. Amigos não se protegem contra injustiças de amigo, e, mesmo se vitimados pela injustiça deste, procuram chegar a algum entendimento ou compensação ao invés de recorrerem aos tribunais.".

Como à época do fato, aproximadamente quatro anos antes do julgamento, o Ministério Público já havia oferecido denúncia, não houve possibilidade por parte da família de extinguir o processo. No entanto, no julgamento o argumento de que a família estava unida novamente foi recorrentemente utilizado a fim de levar os jurados a crerem que uma punição só faria com que a família passasse por outro momento conturbado. Aos jurados, entretanto, caberia não se deixarem influenciar pelo alto grau de emoção no argumento.

No tocante à **reciprocidade**, no *corpus* da pesquisa, é possível notar uma passagem (11) que, mesmo não configurando a reciprocidade despertada nos jurados, pode ilustrar a ação desse gatilho sobre o acusado.

Fragmento	Análise
(11) A irmã do acusado teria dito para ele: olha, fica com a minha moto em pagamento da dívida do meu marido, e aí está tudo certo. E aí o Martinalle [vítima do crime em julgamento e cunhado do acusado] não teria gostado desta intervenção da sua esposa e teria batido nela; teria puxado seus cabelos; teria, enfim, adotado um comportamento agressivo com a sua esposa. Quem era a esposa dele? A irmã do acusado. Ainda que bêbado, ao ver um familiar sendo agredido, a gente pode considerar natural ou normal que o irmão tente defender a sua irmã. É exagero dizer isso? Claro que não. [DEF_AUD1_02:28:39 – 02:29:25]	Reciprocidade

O acusado residia na casa da irmã. Segundo a defesa, ao verificar os maus tratos sofridos por ela, o irmão decidiu defendê-la, por ser sua irmã e possivelmente em retribuição ao favor que ela fez para ele. Diante da ação negativa do cunhado, o acusado tem uma reação igualmente negativa, conforme reitera a defesa. Aqui não somente o laço familiar influencia a ação, mas também a gratidão na relação do acusado para com a sua irmã. O gatilho da reciprocidade funciona ao sugerir que o comportamento do acusado (defender a irmã) seria uma resposta natural e justificada, como uma maneira de retribuir o que foi dado a ele, mesmo que isso envolvesse um ato impulsivo de defesa de um familiar.

3.2. Audiência 2 – Homicídio duplamente qualificado e Constrangimento ilegal

3.2.1. Contextualização

Consta no inquérito policial que do dia 27 de junho de 2007, por volta das 07h00min, os denunciados Thyago da Rosa Borges e Enevaldo de Arruda, juntamente com a pessoa identificada apenas como "Paulo", se dirigiram até o local do crime, a Chácara Santo Antônio, e encontraram uma das vítimas, Odiney Benites Greco, e questionaram sobre o paradeiro do seu genitor, Ramão Nativo Greco, de acordo com a acusação, com a finalidade de matá-lo.

Ainda segundo a denúncia do Ministério Público, diante da negativa da vítima Odiney em informar a localização do pai, os denunciados, agindo mediante violência e grave ameaça exercida com emprego de arma de fogo, imobilizaram Odiney dentro da residência, tendo inclusive amarrado suas mãos com um cabo de carregador de celular, tendo configurado o crime de constrangido ilegal.

Posteriormente, o denunciado Thyago e Paulo resolveram sair da residência na tentativa de encontrar Ramão enquanto Enevaldo, policial aposentado, permaneceu no interior da casa vigiando Odiney evitando que este escapasse. Ao sair da residência, os denunciados encontraram a segunda vítima, Ramão, neste momento, segundo a acusação, Thyago teria sacado a arma de fogo e efetuado um disparo contra ele, causando-lhe a morte, configurando o crime de homicídio duplamente qualificado.

Em contrapartida, a defesa alega que Thyago não foi o autor dos disparos, embora num primeiro depoimento à polícia tenha confessado. Segundo ele, foi coagido a confessar por temer pela sua vida.

Ainda segundo a defesa, Thyago não teria ido à residência das vítimas com o intuito de matá-las, mas sim, apurar um furto de gado do qual havia sido vítima, cujo principal suspeito era Ramão Nativo Greco.

O Ministério Público Estadual requereu a condenação no homicídio qualificado e no constrangimento ilegal nos termos da pronúncia. A defesa sustentou em plenário a tese de negativa de autoria e de participação. O Conselho de Sentença, por maioria de votos declarados, absolveu Thyago da acusação do homicídio, mas o condenou a 6 meses de reclusão e 21 dias-multa pelo crime de constrangimento ilegal, tendo, entretanto, sua pena extinta pela prescrição do caso.

3.2.2. Análise

Assim como já discutido na fundamentação teórica, bem como na análise do excerto (01), o gatilho da aprovação social refere-se ao grau de confiabilidade atribuído a algo ou a alguém com base na aprovação prévia de um grupo. Trata-se de uma validação mental que surge da observação das ações ou opiniões de outros, criando a sensação de que, se muitas pessoas concordam ou agem de determinada forma, essa atitude ou escolha é mais confiável ou correta.

No exemplo a seguir, (12), a defesa explica que, em um caso de desabamento de uma estrutura do metrô de São Paulo, o Tribunal de Justiça (TJ) absolveu sete pessoas por entender que elas não foram responsáveis. O advogado defende que assim como nesse caso em que não havia provas suficientes para a condenação dos réus e o TJ entendeu dessa forma, assim, os jurados poderiam absolver por insuficiência de provas, recorrendo ao gatilho da **aprovação social**.

Fragmento	Análise
(12) Eu fico um pouco chateado com aquela Leilane Neubarth, aquela do Globo News. **O tribunal de justiça de São Paulo absolveu sete pessoas porque entendeu que não foram responsáveis pelo desabamento lá da questão do metrô**. Volta a câmera para Leilane Neubarth e ela fala assim: "quer dizer, então, que está tudo impune?". Mas não é assim, gente. Nós precisamos punir. Quem que a gente precisa punir? Os culpados! A gente não tem que punir todos os processados porque se a gente for punir todos os processados não precisa de juiz para analisar. [...] tem um déficit da questão da impunidade, mas isso não pode ser argumento para que você cometa injustiças em relação àqueles que não cometeram. [DEF_AUD2_03:40:36 - 03:41:23]	Aprovação social Autoridade

A defesa apresenta um exemplo em que absolver por falta de provas não é a solução para a impunidade, mas buscar nos meios possíveis as provas que sustentem a condenação dos verdadeiros culpados. A aprovação social está atrelada, nesse caso, à influência que a decisão das pessoas que compuseram a audiência do Tribunal de Justiça de São Paulo, sobre a questão do metrô, pode exercer sobre os jurados, que também estariam diante de um caso com provas insuficientes para condenação, podendo então se espelhar na decisão do TJSP. Para além disso, o gatilho da **autoridade** também está evidente: não foi qualquer instituição ou quaisquer pessoas que julgaram a condenação improcedente, mas o TJSP, órgão que tem competência para julgar e cujas ações refletem segurança.

Nos fragmentos (01) e (12), é possível identificar a aplicação do princípio cognitivo da analogia ao utilizar eventos anteriores como referência, estabelecendo parâmetros e criando precedentes que sustentam a ação desejada. Em outras palavras, de acordo com a fundamentação da pesquisa, a analogia é uma estratégia linguístico-cognitiva que promove uma comparação entre eventos a fim de evidenciar a existência de precedentes que legitimam a ação

pretendida. Ao mencionar casos como o dos usuários de drogas[13] e o acidente no metrô de São Paulo, a defesa oferece aos jurados a oportunidade de comparar essas situações a outros episódios em que a sentença resultou na absolvição dos envolvidos. Essas analogias não apenas legitimam a argumentação ao alinhar-se com precedentes do ordenamento jurídico, mas também facilitam o processamento cognitivo dos jurados, auxiliando na retenção e na recuperação das informações no momento oportuno para a tomada de decisão.

A seguir observa-se a retomada do gatilho do **compromisso e coerência**. No depoimento abaixo (13), a defesa afirma que os jurados, enquanto pessoas *inteligentes e juízes de fato* devem dar o devido valor ao argumento:

Fragmento	Análise
(13) O Thyago [réu] está aqui, ele está prestando um serviço à justiça, ele está colaborando, ele veio, ele de certa forma, com a sua presença já emite um significado que eu espero que **os senhores e senhoras inteligentes, juízes de fato que são**, saibam dimensionar. [DEF_AUD2_02:55:53 – 02:56:16]	Compromisso e coerência Simpatia

Logo, é natural que o júri se incline ao fato de que para ser coerente e fazer jus à imagem que lhe está sendo imputada (de pessoa inteligente), ele deve tomar sua decisão de modo a favorecer o parecer da defensoria, isto é, levar em consideração que o fato de o réu estar na audiência e estar colaborando com a investigação faz dele uma boa pessoa. Nesse sentido, evoca-se também o gatilho da **simpatia** a partir do momento em que há uma tentativa de construção de empatia dos jurados para com Thyago, mostrando-o como uma pessoa honesta e que se colocou à disposição da justiça. De igual forma a simpatia é acionada também (dessa vez em relação ao defensor) quando da utilização da chamada condição de otimização por elogios, que, segundo Cialdini (2012 [2021]), quando alguém recebe um elogio, sendo ele sincero ou não, a pessoa tende a simpatizar e até a retribuir de alguma forma. O advogado elogia os jurados e assim pode-se também estabelecer uma simpatia entre ambos.

No trecho (14), a defesa também busca o comprometimento dos jurados ao levantar um tema sensível por meio de uma pergunta indutora:

Fragmento	Análise
(14) Disse o promotor que no Brasil nós não temos, como nos EUA, aquela prova pericial clara, violenta [...] e eu então devolvo a reflexão aos senhores e às senhoras: Então porque no Brasil não tem estrutura suficiente para dotar a polícia de uma boa investigação é que nós vamos condenar na dúvida? É ético propor isso ao semelhante? É justo propor isso a quem vai ter que enfrentar a responsabilidade de decidir a vida de um semelhante? [DEF_AUD2_05:10:29 – 05:11:11]	Compromisso e coerência Autoridade

[13] Mencionado no fragmento (01), da audiência 1.

A defesa está questionando a ética de condenar alguém na dúvida devido à falta de estrutura adequada para a produção de provas periciais claras e contundentes no Brasil, se comparada aos Estados Unidos. Muito provavelmente, os jurados terão de concordar que condenar alguém no contexto descrito seria, sim, antiético, fazendo-os, portanto, assumir que se assim fizerem, estariam adotando uma postura também antiética. Além disso, é possível perceber o gatilho da **autoridade** ao atribuir aos jurados a responsabilidade de decidir a vida de um semelhante, afirmando que eles têm autoridade para isso.

Ainda sobre o gatilho da autoridade, agora no fragmento (15), é possível compreender que, ao mesmo tempo em que a autoridade pode ser usada para credibilizar uma argumentação, pode também ser usada com o objetivo oposto, para descredibilizá-la. A defesa faz questão de lançar dúvida sobre a convicção e veracidade da argumentação da acusação:

Fragmento	Análise
(15) **Tanto eu sei que vossa excelência não está profundamente convencido, que a tua sustentação foi muito assertiva hoje. Ela foi assertiva, ela foi analítica. Ela não foi, como eu já vi vossa excelência fazer, acusação rigorosa, veemente, implacável, aquela acusação com sangue nos olhos...** E por quê? Isso psicologicamente já mostra no fundo, lá na clandestinidade do subsolo da sua inconsciência: tem uma dúvida. Mas não quis mostrar, não quis compartilhar hoje aqui conosco. [DEF_AUD2_03:31:18 – 03:32:01]	Autoridade

O advogado tenta, com essa fala, descredibilizar a exposição antes feita pela acusação. Segundo ele, em outros momentos, já presenciou sustentação oral em que o mesmo representante do Ministério Público fez uso de uma acusação "rigorosa, veemente, implacável e com sangue nos olhos", que não havia se repetido naquela circunstância. Retomando o que afirma Aristóteles (2011 [384-322 a.C.], p. 96), "persuade-se pelo caráter quando o discurso é proferido de tal maneira que deixa a impressão de o orador ser digno de fé. Pois acreditamos mais e bem mais depressa em pessoas honestas." Assim, essa constatação pode levar o júri a acreditar que havia dúvidas por parte da acusação, insinuando que ela, ao não se manter firme e assertiva, demonstrou insegurança, o que pode enfraquecer a confiança do júri na acusação.

Nessa mesma direção, no exemplo a seguir (16), o advogado de defesa expõe a fala da acusação trazendo os exatos momentos em que esta afirma que efetivamente não há prova e que existem muitas contradições nos autos. Assim, a defesa usa as próprias palavras da acusação contra ela.

Fragmento	Análise
(16) **O próprio representante titular da acusação confessou aqui publicamente aos senhores.** Está gravado e eu anotei. **Ele disse: existem falhas nos autos**, 15 minutos e 21 segundos. **Ele disse: realmente não existe a prova**, 15 minutos e 18 segundos. **E ele também disse: existem muitas dúvidas e contradições**, 15 minutos e 29 segundos. E ele não conseguiu responder aos senhores e às senhoras. **Quem vai condenar ou absolver**	Autoridade

não é ele. Não é ele que vai ter que dormir com o peso da responsabilidade de ter mudado o destino de um cidadão. [DEF_AUD2_05:08:01 - 05:08:39]	

Além de descredibilizar a argumentação da acusação, no final do fragmento (16), a defesa atribui ao corpo de jurados a autoridade proveniente do peso da responsabilidade que é decidir a vida de um cidadão.

Insatisfeito, o advogado procura, no excerto (17), descredibilizar ainda mais a atuação da acusação ao fazer menção a um trâmite judicial que deveria ter sido solicitado por ela durante a investigação mas que não foi: a tentativa de reconhecimento, por meio de foto, de um suposto policial civil envolvido no crime.

Fragmento	Análise
(17) O que que a polícia não fez? A polícia não fez algo que deveria ter feito. O que? Os senhores já sabem: pego todas as fotos de agentes policiais civis de Campo Grande e do interior, chamado Odiney e falado: "quem que é o parecido aqui?". Isso não foi feito. **E mais: o Ministério público também não pediu para fazer**. [Disse o advogado simulando contar um segredo, sussurrando para os jurados]. E agora pedem a condenação do Thyago. [DEF_AUD2_03:23:16 – 03:23:52] [...] Seria até um ato de grandiosidade vir à réplica e pedir absolvição. **Bom, seria pedir muito à vossa excelência ser grande**. [DEF_AUD2_03:15:36 - 03:17:50]	Autoridade

No trecho (17), em tom sarcástico, a defesa dá a entender que as diligências policiais não foram feitas de maneira eficiente e que o Ministério Público não cumpriu seu papel em fiscalizar a atuação da polícia. Por fim, a defesa incisivamente confronta a acusação afirmando que seria um ato de grandeza da parte dela diante da falta de provas efetivas ir à réplica e, mudando de ideia, pedir a absolvição do réu, mas que seria, entretanto, esperar demais da acusação um ato de tamanha grandeza.

Assim fazendo, a defesa tem por objetivo descredibilizar a tese da acusação realizando uma avaliação do desempenho dela em plenário, o que resulta no questionamento acerca da sua autoridade no caso específico.

Como se depreende da fundamentação teórica, as emoções têm, por si mesmas, a capacidade de alterar a ótica de quem observa uma questão, comprometendo assim seu julgamento. Em determinado momento, retratado no próximo excerto (18), a defensoria questiona se é possível aos jurados ficar em paz consigo mesmos ao condenarem alguém a uma longa pena de prisão sem terem absoluta certeza de que a pessoa cometeu o crime conforme denúncia do Ministério Público.

Fragmento	Análise

(18) Qual é a dúvida dos senhores? É se foi ele quem atirou ou não atirou? Não é essa a principal dúvida. Não é essa. A dúvida é a seguinte: é possível ficar bem com a sua própria consciência condenando alguém a 12, 14, 18, 20 anos de prisão sem que tenha absoluta segurança no processo de que ele quis matar executando com vingança como diz a denúncia? [DEF_AUD2_03:43:31 – 03:44:04]	Simpatia

A ideia de que as emoções têm essa capacidade de alterar a ótica está relacionada ao funcionamento do cérebro e como ele lida com informações incompletas ou lacunas de conhecimento, como é o caso apresentado pela defesa, em que alega não haver provas suficientes para condenação. Quando o cérebro enfrenta um fato ou uma situação para a qual não possui todos os dados necessários, ele tende a preencher essas lacunas com base em impressões ou emoções que surgem na percepção do momento.

Ao questionar os jurados trazendo à tona a incerteza (18), o advogado pressupõe que eles se preocupam com a ideia de tomar uma decisão que possa afetar negativamente a vida de outra pessoa, apelando, portanto, para o gatilho da **simpatia** ao recorrer à empatia dos jurados.

Segundo Cialdini (2012 [2021]), seja nas opiniões, personalidade, estilo de vida ou interesses, as pessoas simpatizam com aquelas que lhes são semelhantes, por mais triviais que os pontos em comum possam parecer. No trecho (19), é possível perceber um provável ponto de semelhança: o cristianismo.

Fragmento	Análise
(19) O pai que não usa a vara não ama seu filho, diz a bíblia. É preciso mais amor para castigá-lo do que para perdoá-lo. E hoje, senhores jurados, é preciso mais amor, e portanto o Ministério Público é mais amigo do Thyago do que a defesa dele porque hoje vem aqui e pede a condenação justa do Thyago porque ele matou. [ACU_AUD2_02:21:38 – 02:22:00]	Simpatia Autoridade

Assim, os jurados que eventualmente professem essa mesma fé são impelidos a serem coerentes com esse trecho da Bíblia, o que pode tornar-se um argumento para condenar o réu. Além disso, ao citar uma passagem bíblica que sugere que o pai que não castiga o filho não o ama, a acusação está, ainda, apelando para a autoridade e influência das escrituras sagradas. Além disso, outro fato que corrobora com a tese é a noção de culpa, especialmente no cristianismo católico, em que todos são culpados, não havendo inocentes, abrindo-se possibilidade para que todos tenham uma nova oportunidade ao se arrependerem.

Cialdini (2012 [2021]) afirma que a simpatia pelo comunicador é a chave para uma boa persuasão. No trecho abaixo, a defesa está buscando estabelecer uma conexão emocional e uma relação de empatia com o público por meio da linguagem e da abordagem adotada:

Fragmento	Análise

(20) Eu trafego pela advocacia, ora eu trafego pela política, mas as duas vertentes confluem para o exercício da cidadania. Então, eu me considero um cidadão pleno nos meus direitos, mas vocês sabem... – **vou me permitir chamá-los de "vocês". Não há nenhum demérito, nenhum desrespeito, apenas para estreitar mais a relação informal** [...] [DEF_AUD2_02:52:24 – 02:52:48]	Simpatia

Ao se referir aos jurados como "vocês", o defensor quebra a expectativa quando não os chama de "vossas excelências" e cria uma atmosfera de informalidade, aproximando-se afetivamente do seu público-alvo. Essa linguagem, portanto, pode gerar uma resposta emocional positiva nos ouvintes, estabelecendo uma conexão que pode facilitar a aceitação das mensagens transmitidas.

O fator de condicionamento e associação, atrelado por Cialdini (2012 [2021]) ao gatilho da simpatia, diz respeito a uma resposta que as pessoas têm em associar situações que não estão conectadas umas com as outras. Em outras palavras, muitas vezes, uma simples associação é suficiente para estimular a aversão. No exemplo abaixo (21), a defesa solicita aos jurados que não associem ao réu a sua carreira como político:

Fragmento	Análise
(21) Sabem vossas excelências que eu sou um nômade: ora eu trafego pela advocacia, ora eu trafego pela política, mas as duas vertentes confluem para o exercício da cidadania. [...] Eu procurei, no exercício do meu mandato como deputado federal, honrar Mato Grosso do Sul e meu nome não está em nenhuma lista da polícia [...] O que eu quero pedir aos senhores e às senhoras: gostando ou não do político Fábio Andrade [ele mesmo], por favor, não transmitam esse sentimento a esse moço [réu], ele não tem nada a ver comigo em termos de compartilhamento de ideais políticos. [...] [DEF_AUD2_02:52:16 – 02:53:53]	Simpatia

Ao fazê-lo, o advogado pede que os jurados ajam com imparcialidade, destacando que o réu não tem relação com seus ideais políticos e não deve ser julgado com base em possíveis preconceitos ou opiniões que eles eventualmente tenham em relação ao próprio advogado, que é também deputado federal do estado.

O fator de contato e cooperação, condição de otimização do gatilho da **simpatia**, também explorado por Cialdini (2012 [2021]), diz respeito ao nível de exposição de uma pessoa a determinado fenômeno. Quanto maior for a exposição a determinada situação, maior é a tendência de afeiçoar-se a ela. Nos excertos a seguir (22) e (23), a defesa enfatiza que fará uso de todo o tempo que dispuser para apresentar e reiterar seus argumentos.

Fragmento	Análise
(22) A tréplica é sempre cansativa. Com a reforma do Código de Processo Penal ela ficou mais ainda porque antes eram 30 minutos para fazer o fechamento, agora são 60 minutos. **Mas diante da ameaça de se destinar ao cárcere – e o cárcere que o próprio Supremo declarou inconstitucional por ser absolutamente hostil à condição humana – uma pessoa que não deve, nenhum tempo é pequeno. Nós precisamos esgotá-lo.** [DEF_AUD2_04:57:43 – 04:58:22]	Simpatia Escassez

Fragmento	Análise
(23) Então, senhores, vamos juntos aqui mais uma vez, temos tempo**. Nunca é demais esgotar o tempo.** [DEF_AUD2_03:29:08 – 03:29:17]	Simpatia Escassez

Ao destacar a importância de "esgotar o tempo", o orador demonstra disposição para dedicar a atenção e o tempo necessários para garantir que todos tenham uma compreensão completa da tese defendida por ele. O fator de contato e cooperação se dá pela exposição constante aos argumentos, visto que quanto mais os jurados são expostos a essa dinâmica, maior é a tendência de desenvolverem simpatia e comprometimento com a tese.

Ao mesmo tempo, nos fragmentos (22) e (23) recorre-se ainda ao gatilho da **escassez**. De acordo com a fundamentação exposta, o trecho apresentado faz uso desse gatilho de forma indireta, relacionado à ameaça da perda de liberdade. O orador apela para a escassez de tempo disponível para a defesa e, ao mesmo tempo, para a escassez da liberdade do acusado, que é o centro da argumentação. A ameaça de se destinar ao cárcere, especialmente mencionando sua condição "absolutamente hostil" e a decisão do Supremo Tribunal de que ele é inconstitucional, intensifica a percepção de que a liberdade do acusado é algo escasso e valioso.

A ideia de que "nenhum tempo é pequeno" para evitar a perda da liberdade reflete um forte apelo emocional que vincula a escassez (tempo e liberdade) à urgência da situação, tornando a defesa ainda mais necessária e prioritária. Portanto, embora não haja uma escassez literal (de algo tangível como um produto), a percepção de escassez emocional — no caso, a escassez de liberdade — impulsiona o comportamento e as decisões dos envolvidos, alinhando-se ao princípio descrito por Cialdini (2012 [2021]).

Sequencialmente aos trechos anteriores, após demonstrar preocupação com o tempo, a defesa continua:

Fragmento	Análise
(24) Sei que daqui a pouco nós vamos almoçar em harmonia, em paz. Mas é que para os senhores e para as senhoras, esse pode ser apenas um júri na vida. [...] Mas e pra ele? E pra o pai dele, pra mãe, pra irmã, pra mulher, pro irmão? Esse é o júri da vida dele. É, na realidade, o que vai determinar o seu futuro. Passar seis anos preso por algo que não cometeu? [DEF_AUD2_03:29:18 – 03:29:54]	Simpatia

Ao relatar, no fragmento (24), que para o júri pode ser apenas mais um evento, mas que para o réu e seus familiares aquele julgamento determinará seu futuro, o orador busca despertar compaixão e empatia. A ênfase na perspectiva do réu e nas possíveis consequências devastadoras de uma decisão inadequada dos jurados visa sensibilizá-los e incentivá-los a

considerar não apenas os aspectos legais do caso, mas também as implicações humanas e emocionais envolvidas. Esse tipo de apelo emocional pode influenciar a maneira como os jurados percebem o caso e a tomar decisões fundamentadas não apenas em fatos, mas em considerações humanas.

Nessa mesma direção, nos excertos abaixo (25) e (26), é evidente o uso intenso do efeito emocional na argumentação da defesa. O advogado busca veementemente sensibilizar os jurados apelando, de modo geral, para a compaixão e responsabilidade moral.

Fragmento	Análise
(25) Doutor, pelo amor de Deus, se o senhor passar um dia no cárcere brasileiro o senhor vai se ajoelhar e vai pedir perdão por toda omissão que órgão que o senhor integra hoje faz em relação ao sistema prisional. [Interrupção inaudível do Ministério Público] O Ministério Público não está em julgamento? Está sim, senhor! O Ministério está em julgamento todos os dias porque quem paga o Ministério Público é a sociedade. E enquanto o Ministério Público ficar saltitando luxuosamente pelos tribunais pedindo a condenação de quem não tem certeza, mas se esquece de ir nos presídios para fazer com que o presídio cumpra a lei, o Ministério Público todos os dias estará sobre o tirocínio da sociedade. Não o senhor, mas o órgão que o senhor serve. Agora eu gostaria de me concentrar no processo, porque eu sei que quando eu falei que, na dúvida, recomendar alguém à cadeia dói, calou fundo na sua alma. Seria até um ato de grandiosidade vir à réplica e pedir absolvição. [DEF_AUD2_3:16:37 – 03:17:43]	Simpatia

Ao questionar o papel do Ministério Público, representado pela acusação, e destacar sua responsabilidade perante a sociedade, o advogado reforça o apelo emocional ao sugerir que o Ministério Público é o responsável pela precariedade do sistema prisional visto sua suposta omissão em fiscalizá-lo, devendo o órgão, portanto, agir com justiça e diligência.

Além disso, destaca-se que, no fragmento seguinte (26), a defesa demonstra a fragilidade da acusação trazendo trechos em que ela admite falhas nos autos e ausência de provas conclusivas. Tudo isso é posto de forma a gerar um questionamento sobre a solidez do caso, conforme já visto ao tratarmos o gatilho da **autoridade**. Ainda, ao mencionar que a acusação elogiou a defesa como uma tática psicológica para, supostamente, tentar instigar a raiva dos jurados, a defesa busca criar uma narrativa em que resta evidente uma animosidade em plenário.

Fragmento	Análise
(26) O próprio representante titular da acusação confessou aqui publicamente aos senhores. Está gravado e eu anotei. Ele disse: existem falhas nos autos, 15 minutos e 21 segundos. Ele disse: realmente não existe a prova, 15 minutos e 18 segundos. E ele também disse: existem muitas dúvidas e contradições, 15 minutos e 29 segundos. E ele não conseguiu responder aos senhores e às senhoras. [...] Não é ele que vai ter que dormir com o peso da responsabilidade de mudar a vida de um cidadão. [...] **Então, quando o promotor me elogia [...] que na verdade, psicologicamente, qual que é a tática? É tentar ver se vocês ficam com raiva de mim. Então é uma tática psicológica que aposta na baixeza moral dos senhores.** [...] O fato de eu ser bom ou ruim não interessa,	Simpatia Autoridade

o que interessa é o que nós vamos fazer com o Thyago. [DEF_AUD2_05:07:39 – 05:09:36]	

No exemplo a seguir (27), a defesa traz um caso antigo em que um jurado já era conhecido por condenar os acusados, sem fazer esforço para considerar as ponderações da defesa, preferindo sempre condenar os réus. Passados alguns anos, o filho desse jurado se encontra no banco dos réus.

Fragmento	Análise
(27) Tinha um jurado chamado Manuel e ele tinha fama de carrasco. **E ele falava assim: "não quero saber, não quero ouvir advogado. O negócio é: acusou? Condenado!"**. E todas as vezes: condenado, condenado, condenado. Passou uns dez anos, eu lá no meu escritório, [...] lá chega o Manuel. [...] Fala seu Manuel, o que que está acontecendo? **"Meu filho." O que foi teu filho? "Meu filho está sendo acusado injustamente doutor, me ajuda". Esse menino foi a júri, se os jurados fossem igual a seu Manuel foi, ele teria sido condenado**, mas ele foi absolvido. [DEF_AUD2_03:41:49 - 03:43:11]	Reciprocidade

Fragmento	Análise
(28) O que é que os senhores e as senhoras sentiriam com um filho sentado aqui no banco dos réus diante de um processo precário dessa natureza não podendo mostrar aos jurados e às juradas a prova efetiva de que foi outro que atirou? [DEF_AUD2_05:09:41 – 05:09:58]	Reciprocidade Simpatia

Conforme explica Mauss (2003, p. 187), um traço peculiar da **reciprocidade** é "o caráter voluntário, por assim dizer, aparentemente livre e gratuito, e no entanto obrigatório e interessado, dessas prestações". Por meio dos dois últimos excertos (27) e (28), a defesa provavelmente tenta despertar nos jurados a consciência de considerar a tese da defesa antes de simplesmente condenar o réu. Dessa forma, espera-se que, assim agindo, os jurados, em eventuais situações futuras, também possam ser recompensados por esse ato de nobreza. A reciprocidade, segundo Mauss (2003), para além da voluntariedade, está imbuída de interesse. Especialmente considerando o fragmento (28) é possível dizer ainda que a defesa faz uso do gatilho da simpatia. Quando o orador faz referência a um "filho sentado no banco dos réus", ele apela para a empatia dos jurados, instigando uma reação emocional e provocando uma identificação do público em uma situação hipotética.

Nesse caso especificamente, reiteramos o pensamento de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005, p. 23) quando afirmam que "o importante, para quem se propõe persuadir efetivamente indivíduos concretos, é que a construção do auditório não seja inadequada à experiência. O conhecimento daqueles que se pretende conquistar é, pois, uma condição prévia de qualquer argumentação eficaz". Nesse sentido, estando diante de um júri composto por pais e mães a adesão à sua tese tende a ser bem maior.

Sobre gatilho da **autoridade** reitera-se que, segundo Cialdini (2012 [2021]), este é acionado não apenas quando se recorre aos títulos, mas também a partir do momento em que os oradores adiantam ao auditório algum tipo de informação que pode ser prejudicial à sua tese. Dessa maneira, os oradores além de demonstrarem sua especialidade no assunto ainda demonstram que prezam pela transparência do processo, sendo honestos com o público. Isto é, segundo o autor, deseja-se não apenas que as autoridades forneçam informações verdadeiras enquanto especialistas, mas também se espera que tais informações sejam dadas demonstrando honestidade. Tais situações podem ser identificadas nos seguintes trechos de acusação:

Fragmento	Análise
(29) Vai ser impossível para mim no pouco tempo que tenho [...] mostrar cada um desses documentos aos senhores. Então, o que eu vou fazer aqui? Eu vou mostrar aqueles que eu entendo que são os mais representativos e aqueles que levam às conclusões que nós chegaremos aqui [...] e, **é claro, a defesa virá depois e poderá mostrar um ou outro documento, um ou outro detalhe que eu não falei, mas eu quero que os senhores saibam, de antemão, que se eu não mostrar alguma coisa aqui, se eu não falar alguma coisa de algum documento que consta aqui não é por malícia**, não é por tentar esconder a verdade dos jurados é simplesmente porque não tem tempo para fazer isso. [ACU_AUD2_01:10:21 – 01:11:12]	Autoridade

Fragmento	Análise
(30) **A defesa vai vir aqui e, com certeza, com toda inteligência [...] vai mostrar documentos, contradições, divergências que tem aqui nesse inquérito e nesse processo, que de fato são muitas, mas que não são o cerne da questão**. [...] Nós podemos dizer, com certeza, que o Thyago praticou esse homicídio. [ACU_AUD2_02:18:38 – 02:19:34]	Autoridade

Nessas ocorrências (29) e (30)[14] é perceptível, com base em Cialdini (2012 [2021]), que a honestidade foi estabelecida pela disposição que a acusação demonstrou em "confessar" que posteriormente a parte contrária apresentaria documentos, contradições e divergências do inquérito, indicando inclusive que tais inconsistências eram muitas. Assim, a acusação apresentou não apenas fatos positivos à sua tese, mas também elucidou e adiantou sobre a existência de pontos negativos, resguardando os jurados e conferindo a si mesma a imagem de quem preza pela transparência do processo, sejam os fatos favoráveis ou não.

[14] Assim como no fragmento (06), da audiência 1.

3.3. Audiência 3 – Homicídio triplamente qualificado e destruição e ocultação de cadáver

3.3.1. Contextualização

Elize Matsunaga ficou conhecida no Brasil após confessar o assassinato de seu marido, Marcos Matsunaga, em 2012. Marcos era herdeiro da Yoki, empresa do ramo alimentício. O crime ocorreu em São Paulo e ganhou enorme repercussão nacional.

A ré, que alegou ter descoberto uma traição de Marcos, afirmou ter agido em um momento de raiva durante uma discussão. Após disparar um tiro fatal contra o marido, ela esquartejou o corpo e espalhou as partes em diferentes locais.

A investigação levou rapidamente à confissão de Elize, que foi presa e condenada. Nesse caso, as qualificadoras agravaram a pena imposta pelo assassinato. A primeira qualificadora foi o **motivo torpe**, pois a acusação alegou que Elize cometeu o crime por questões financeiras, já que o casal estava em processo de separação. A segunda foi o **recurso que dificultou a defesa da vítima**, uma vez que Marcos foi pego de surpresa, sem chance de se defender, ao ser atingido por um tiro à curta distância.

Além disso, o **meio cruel** também foi considerado como qualificadora, devido ao fato de ter esquartejado o corpo de Marcos após a sua morte. Embora o desmembramento tenha ocorrido postumamente, foi considerado um ato de crueldade. Essas qualificadoras contribuíram para que Elize fosse condenada a 19 anos e 11 meses de prisão.

O caso gerou grande comoção pública, alimentado pela cobertura intensa da mídia e levantou discussões sobre questões de gênero, desigualdade social e violência doméstica.

A série documental acompanhou a jornada de Elize, investigando sua vida antes e depois do crime por meio de entrevistas exclusivas com ela, além de depoimentos de familiares, advogados e especialistas.

A humanização de Elize é um ponto central da obra, que apresenta uma imagem menos estereotipada, distante da figura fria e impiedosa que muitos poderiam esperar de uma criminosa condenada.

Ao longo da série, ainda são levantadas reflexões sobre as pressões emocionais e psicológicas nos relacionamentos abusivos e as expectativas sociais em torno de papéis de gênero e do comportamento feminino, especialmente em casos criminais.

3.3.2. Análise

Outra aplicação do gatilho da a**provação social** ocorre durante os depoimentos de familiares e de amigos de Marcos Matsunaga, que falam sobre seu caráter, seu papel como marido e a vida que proporcionava a Elize. Esses depoimentos, vindos de várias pessoas próximas a ele, constroem uma imagem de Marcos como um provedor generoso e bem-sucedido, conforme observa-se no fragmento (31).

Fragmento	Análise
(31) [Amigo de Marcos] Talvez alguém ouça isso e fale assim: "ela tinha medo. Ela poderia ser morta por ele etc. e tal". Não é... não existe isso. E ele não era um cara assim, violento. E ainda mais nessa situação. Pelo que eu conheço dele, assim, eu nunca vi ele ter uma alteração, assim. Eu nunca vi ele levantar o tom de voz, brigar, agredir. Ele era uma cara tímido, né? O jeito dele de reagir a algo de que não gostava era ficar calado. E é 25 anos de convivência. [AUD3_EP2_36:58 – 36:21]	Aprovação social

A concordância entre várias testemunhas sobre a personalidade e o comportamento de Marcos serve como prova social influenciando a percepção do público de que ele era, em muitos aspectos, exemplar.

Esse tipo de depoimento é um exemplo de como a aprovação social funciona: ao ouvir várias pessoas repetindo opiniões ou descrições semelhantes, o público tende a adotar a mesma visão. A repetição, neste contexto, não é apenas uma repetição literal de palavras, mas a repetição de uma narrativa construída a partir de diversos pontos de vista. Cada testemunho, decorrente de diferentes pessoas próximas a Marcos, reforça uma característica comum: um homem generoso, não violento e um bom provedor para Elize.

Do ponto de vista cognitivo, o cérebro humano tende a dar maior credibilidade àquilo que é repetido por várias fontes independentes. Quanto mais se ouve uma mesma informação de diferentes pessoas, mais ela se torna familiar e, consequentemente, mais tende-se a acreditar nela como verdadeira. Nesse caso, os depoimentos sobre o caráter de Marcos, sendo repetidos de maneira consistente por amigos, familiares e até pelo advogado da família, criam uma impressão de que essa visão é a verdade aceitável sobre quem ele era. Esse efeito da repetição, aliado ao princípio da aprovação social, pode influenciar fortemente a percepção do público e dos jurados, fazendo-os adotar essa narrativa e, assim, moldando sua visão sobre o caso.

A repetição dos depoimentos funciona, portanto, não apenas como uma técnica de reforço, mas como uma ferramenta persuasiva para solidificar a imagem de Marcos e, potencialmente, afetar a percepção da culpa ou inocência de Elize.

Nessa audiência é possível observar também um fragmento que reflete diretamente o gatilho do **compromisso e coerência**, em que uma vez que alguém se compromete

publicamente a uma posição ou crença, há uma pressão interna e externa para manter a coerência com esse compromisso.

Fragmento	Análise
(32) [Advogado da família de Marcos Matsunaga] – A senhora usou a expressão. Queria só que a senhora explicasse. "Ele era um homem que toda mulher gostaria de ter". [Prima de Marcos] – É, porque sempre foi muito cavalheiro, então, assim... "Ah, ela não conhecia Cancún, então a gente foi pra Cancún.". Você vê que ele queria realizar as vontades dela, né? [...] [Advogada de defesa] – Sobre uma frase que a senhora teria dito na primeira fase do julgamento, que o Marcos era o marido que toda mulher gostaria de ter. Gostaria de ter um marido que a traísse? [Prima de Marcos] – Não. [AUD3_EP3_21:44_20:23]	Compromisso e coerência

No depoimento da prima de Marcos, inicialmente ela faz uma afirmação positiva sobre ele, dizendo que ele "era o homem que toda mulher gostaria de ter". Esse comprometimento com uma visão idealizada de Marcos pressiona a depoente a sustentar essa imagem coerentemente. Porém, quando a advogada apresenta uma pergunta que desafia essa visão – "Gostaria de ter um marido que a traísse?" – a depoente é forçada a confrontar a incoerência em seu discurso. Ao responder "não", ela se vê obrigada a rever sua afirmação anterior, pois trair não corresponde à imagem do "homem perfeito" que ela havia inicialmente retratado. Isso evidencia a dificuldade em manter a coerência diante de novas informações que contradizem um compromisso anterior.

Sobre esse aspecto, vale relembrar, com base em Cialdini (2012 [2021]), que a coerência é valorizada culturalmente e sem ela as experiências pessoais e sociais seriam difíceis, instáveis e desconexas. O autor explica ainda que a incoerência é, portanto, tida como um traço indesejável de personalidade, assim "a pessoa cujas crenças, palavras e atos não condizem é vista como confusa" (p. 305). Nesse sentido, ao evidenciar a incoerência da depoente, a defesa de Elize tenta projetar diante dos jurados uma testemunha em quem não se pode confiar[15].

O caso de Elize Matsunaga, assim como os demais, também recorre a depoimentos de especialistas, como advogados, psicólogos, jornalistas e investigadores, que compartilham suas análises e interpretações dos eventos. Isso cria uma sensação de autoridade sobre os fatos apresentados. A presença desses especialistas dá legitimidade às explicações fornecidas e aumenta a confiança do espectador nas informações apresentadas.

Uma das estratégias da defesa da ré foi contestar o laudo pericial apresentado pelo Ministério Público, demonstrando uma tentativa comum em julgamentos criminais:

[15] Assim como ocorre em (03), na audiência 1.

enfraquecer ou invalidar a prova pericial da acusação. Ao alegar que Marcos Matsunaga já estava morto quando foi esquartejado, a defesa busca atenuar, ou diminuir, a gravidade das ações de Elize sugerindo que o crime foi cometido sob um contexto menos cruel, como um homicídio seguido de esquartejamento, em vez de homicídio agravado por tortura antes da morte. Vejamos o trecho.

Fragmento	Análise
(33) Médico legista] – A *causa mortis* dele é asfixia respiratória por inundação da área respiratória por sangue. [Advogado da família Matsunaga] – Isso significa que estava respirando quando foi cortado? [Médico legista] – Perfeitamente. [...] [Promotor público (acusação)] – O tiro poderia matar, mas não matou. Ele estava respirando. É isso que explica a quantidade enorme de sangue nos pulmões. [...] [Advogado de defesa] – Quando veio esse laudo eu peguei o exame necroscópico e me confrontei com ela [Elize]. "Se isso for verdade, e você estiver mentindo, saio do caso." E ela falou: "Não, confia. O senhor pode confiar em mim. Esse laudo é mentiroso". [...] O que eu entendo naquele momento? Que apenas destruindo aquele laudo é que eu poderia reverter a opinião pública. Se ele [Marcos] não tinha consciência, não há que se falar em sofrimento, não há que se falar na qualificadora de crueldade. [Sami (Novo legista contratado pela defesa de Elize para refutar o laudo pericial inicial que dizia que Marcos ainda estava vivo quando foi esquartejado)] – A destruição do bulbo implica a parada instantânea de toda a função neurológica[16]. [AUD3_EP3_44:16 – 42:17]	Autoridade

A defesa utiliza o gatilho da autoridade para criar uma narrativa que contesta a versão da acusação, permitindo ao júri, ou à opinião pública, se apoiar em uma autoridade legítima (o segundo legista, Sami) para justificar uma decisão que pode aliviar a percepção de brutalidade do crime, conforme evidencia o próprio advogado de defesa: "se ele não tinha consciência, não há que se falar em sofrimento, não há que se falar em qualificadora de crueldade" (33). É interessante notar que o advogado de defesa dá ênfase às credenciais do segundo legista:

Fragmento	Análise
(34) [Advogado de defesa] O Sami é um perito excelente. Ele participou de perícias fora do país, pra ONU. Ele foi chamado para a equipe porque ele é o melhor. [AUD3_41:41 - 41:35]	Autoridade

O argumento de que Marcos já estava morto no momento do esquartejamento (na fala do perito Sami, final do fragmento (33) pode não isentar Elize da culpa, mas, se aceito, poderia suavizar a interpretação da motivação e da brutalidade do crime, influenciando a decisão sobre

[16] Com essa afirmação o novo médico legista contratado pela defesa afirma que Marcos já estava morto quando foi esquartejado, contrariando e questionando a legitimidade do exame pericial original.

a gravidade da pena. Ao longo do julgamento, a defesa, por meio do depoimento do segundo legista, Sami, consegue instaurar dúvida sobre a veracidade da *causa mortis*.

Conforme Aristóteles (2011 [384-322 a.C.]), as paixões ou emoções são as causas das mudanças dos nossos julgamentos, incluindo a raiva e a compaixão. Nesse sentido, a estratégia funciona eficientemente já que, uma vez despertadas as emoções humanas, estas tendem efetivamente a causar uma mudança na percepção dos jurados, podendo influenciar seus julgamentos.

A humanização de Elize é recorrente ao longo do documentário ao apresentar uma narrativa que vai além do crime brutal que cometeu. Ele explora sua história pessoal, mostrando sua origem humilde, uma infância difícil e os desafios que enfrentou ao longo da vida. Ao oferecer esse contexto, o documentário busca suscitar empatia e entender os fatores que moldaram suas ações.

Elize também tem espaço para contar sua própria versão dos acontecimentos, permitindo que o público veja suas emoções, arrependimentos e dilemas. A relação conturbada com Marcos Matsunaga, marcada por traição e conflitos de poder, é um elemento central, retratado como um dos fatores que influenciaram suas decisões. A maternidade de Elize é outro aspecto abordado, mostrando-a como uma mãe preocupada com o futuro de sua filha, o que ajuda a apresentar uma dimensão mais complexa de sua personalidade.

Nesse contexto, o documentário provoca o público a enxergá-la como uma pessoa com vulnerabilidades e contradições, em vez de apenas uma criminosa. A tentativa de humanizá-la, no entanto, pode gerar reações diversas, sendo interpretada como uma explicação das circunstâncias ou como uma suavização de sua responsabilidade pelo crime.

3.4 Síntese analítica correspondente aos gatilhos mentais

A tabela a seguir apresenta uma síntese das análises realizadas, elencando pragmaticamente os gatilhos mentais selecionados, as respectivas descrições e exemplos extraídos do *corpus* da pesquisa.

Aprovação social		
Condição de otimização	**Descrição**	**Exemplos**

Influência do coletivo	Ao observar que um grande número de pessoas está realizando uma ação ou apoiando uma ideia, as pessoas tendem a interpretar isso como um sinal de validação ou aceitação social, levando-as a seguir o padrão estabelecido pelo coletivo.	(01), (12), (31)
Compromisso e coerência		
Condição de otimização	**Descrição**	**Exemplos**
Compromisso por rótulos ou reputação a manter	Há uma tendência de se ajustar a autoimagem de acordo com os rótulos ou reputação que nos é atribuída na tentativa de manter uma imagem coerente.	(02), (09), (13)
Uso de compromissos públicos	Compromissos públicos podem ser solicitados, como admitir certos fatos ou concordar com determinadas interpretações. Quando alguém se compromete, há uma tendência a agir de acordo com esse compromisso para manter a coerência.	(03), (04), (14), (32)
Autoridade		
Condição de otimização	**Descrição**	**Exemplos**
Citação de especialistas	Podem ser citados especialistas e autoridades no assunto. As fontes de credibilidade podem incluir médicos, cientistas, investigadores etc. cujas opiniões são consideradas altamente confiáveis. Também podem ser destacadas as próprias credenciais e experiência profissional do orador.	(01), (02), (05), (07), (12), (14), (19), (33), (34)
Adiantamento de evidências desfavoráveis pela parte contrária	Além dos argumentos favoráveis, são adiantadas também quaisquer informações que possam enfraquecer a tese. Assim os jurados ficam cientes de pontos específicos que a parte contrária pode levantar para descredibilizar a argumentação.	(06), (29), (30)
Questionando argumento de autoridade	Descredibilização da argumentação da parte contrária realizando uma avaliação do seu desempenho, o que resulta no questionamento acerca da sua autoridade.	(15), (16), (17), (26), (33)
Simpatia		
Condição de otimização	**Descrição**	**Exemplos**

Despertar das emoções	Uma vez despertadas as emoções humanas, estas tendem efetivamente a causar uma mudança em quem as sente, o que pode, a seu tempo, influenciar seus julgamentos.	(01), (08), (09), (10), (18), (24), (25), (26), (28)
Simpatia por semelhança religiosa	As pessoas simpatizam com aquelas que lhes são semelhantes em algum aspecto, nesse caso, a religião. Depois de descobrirem um ponto em comum, as pessoas se tornam mais solícitas.	(19)
Amizade estratégica	As pessoas estão mais propensas a aceitar ideias, sugestões ou propostas de indivíduos pelos quais têm algum tipo de ligação afetiva.	(20)
Fator de condicionamento e associação	Diz respeito ao fato de que as pessoas têm a tendência de associar situações que não estão conectadas umas com as outras.	(21)
Contato e cooperação	Diz respeito ao nível de exposição de uma pessoa a determinado fenômeno. Quanto maior for a exposição à determinada situação, maior é a tendência de afeiçoar-se a ela, e, por consequência, ser influenciado por ela.	(22), (23)
Simpatia por elogios	Quando recebe um elogio, sendo ele sincero ou não, a pessoa tende a simpatizar e até a retribuir de alguma forma.	(13)
Reciprocidade		
Condição de otimização	**Descrição**	**Exemplos**
Retribuição por algo	Retribuição oferecida ou reação desencadeada por uma ação anterior.	(11), (27), (28)
Escassez		

Condição de otimização	Descrição	Exemplos
Aversão à perda	As pessoas tendem a atribuir maior valor àquilo que tem menor disponibilidade.	(22), (23)

Fonte: A autora.

3.5 Ordenação linear

Com base no subprincípio da ordenação linear, depreende-se que informações mais importantes, mais previsíveis e fundamentais para assegurar a cadeia aparecem em primeiro lugar. Antes de tudo, no trecho fornecido (35), observa-se que a estrutura das frases segue um padrão de introdução de informações novas de forma progressiva. Primeiro, informa-se sobre a intervenção do autor durante a discussão do casal, o que estabelece o contexto e a situação inicial. Em seguida, há um acréscimo de informações novas "interviu [sic] com mais um rapaz e passou a agredir a vítima", que detalham a ação subsequente do autor.

Fragmento
(35) [Advogado] Diante da discussão do casal, o autor interviu [sic]. E aqui ele acrescenta: interviu [sic] com mais um rapaz e passou a agredir a vítima. [DEF_AUD1_02:29:54 – 02:30:00]

Aplicando o subprincípio da ordenação linear, a ordem dos elementos no trecho cumpre a função de organizar as informações de maneira que cada nova frase introduza um elemento adicional e relevante à narrativa. Esse encadeamento facilita a compreensão do leitor, permitindo que ele assimile a progressão dos eventos de maneira clara e lógica. A intervenção do autor é primeiramente estabelecida como fato (informação dada), e a agressão, juntamente com a presença de outro rapaz, é então apresentada como a informação nova, que amplia e especifica a cena descrita.

O subprincípio da ordenação linear de Givón (2001) se refere à maneira como a ordem das palavras em uma frase pode refletir a importância ou a novidade da informação, além de influenciar a interpretação do leitor. Nesse caso (35), a ênfase está não na ação praticada em si, mas sim na motivação que gerou a intervenção. Nota-se que a discussão ter sido mencionada em primeiro lugar altera significativamente a recepção da mensagem. Confirma-se, portanto, que a ordem das informações nas sentenças não é arbitrária, pelo contrário, é extremamente motivada cognitivamente tornando-se uma estratégia de argumentação.

Fragmento

(36) [Advogado] Ainda que bêbado, ao ver um familiar sendo agredido, a gente pode considerar natural ou normal que o irmão tente defender a sua irmã. É exagero dizer isso? Claro que não. [DEF_AUD1 02:29:08 – 02:29:24]

Neste trecho, de igual forma, a defesa prioriza relatar que a ação se deu sobretudo pelo fato de que um familiar, no caso, a irmã, teria sido agredida, o que teria ocasionado o crime. A defesa chega, ainda, a questionar os jurados se a atitude do réu foi exagerada e o próprio advogado conclui que não, dadas as circunstâncias.

É interessante notar que, no exemplo a seguir (37) já de outra audiência, antes mesmo de atribuir as características positivas ao acusado, a defesa enfatiza os defeitos da vítima: "bandido", "estava com uma arma", "que atirou contra um cara".

Fragmento
(37) [Advogado] "Se quatro dos senhores votarem pela condenação do réu [...] ele, **que atirou contra um cara, que já era bandido, já andava com bandido, que estava com uma arma**; um cara de bem [réu] que não tem passagem judicial; não tem condenação; que tem quatro filhos, vai ser condenado a uma pena igual a um marginal, pior bandido que vocês possam imaginar." [DEF_AUD2_01:32:07 – 01:33:21]

Assim, nota-se que, a fim de apresentar as informações mais relevantes para a sustentação de sua tese, o advogado inicialmente expõe o lado negativo da vítima para então mostrar as qualidades do réu: "um cara de bem", "que não tem passagem judicial". Afinal, informar que o réu assassinou um "bandido" é muito mais vantajoso do que apenas deixar o júri ciente de que o réu é um "cara de bem". Evidencia-se, portanto, o uso do subprincípio da ordenação linear.

No fragmento a seguir (38), o juiz questiona o médico legista acerca da causa da morte. O legista, antes de mais nada, inicia sua resposta informando que recebeu segmentos do corpo e que esses fragmentos foram processados em tempos diferentes.

Fragmento
(38) [Juiz] O senhor participou do exame necroscópico dessa vítima Marcos Matsunaga? [Médico legista] Sim, perfeitamente. [Juiz] E pelo que o senhor observou a *causa mortis* foi...? [Médico legista] Olhe, **eu recebi segmentos do corpo e que foram processados em tempos diferentes**. [...] A *causa mortis* dele é asfixia respiratória por inundação da área respiratória por sangue. [INT_AUD3_00:05:25 – 00:07:20]

Ao responder com as palavras em destaque no texto, o legista faz uso de uma estratégia discursiva que parece servir a dois propósitos principais: justificar sua análise e minimizar sua responsabilidade em relação ao laudo pericial.

Ao afirmar que o corpo não foi entregue de forma integral, o legista sugere que isso poderia ter influenciado o resultado de sua análise. Essa justificativa pode ser vista como uma tentativa de explicitar uma limitação técnica ou circunstancial que poderia ter afetado a precisão

do laudo, antecipando possíveis críticas que possam surgir a respeito da confiabilidade do parecer pericial.

Além disso, afirma também que os segmentos “foram processados em tempos diferentes” usando a voz passiva com supressão da entidade agentiva – ele mesmo. Essa escolha tem uma implicação importante: ao não indicar explicitamente que processou os segmentos do corpo, o legista desvia a responsabilidade de sua própria atuação. A voz passiva sem sujeito faz com que o foco se desloque da ação executada por um agente para o fato em si, ou seja, os "segmentos" que foram processados de forma separada. Dessa forma, o legista parece minimizar sua responsabilidade diante de um laudo que, inclusive, teve sua confiabilidade questionado.

Nos exemplos a seguir (39) e (40) a advogada de defesa de Elize faz uso de estruturas de topicalização que dão ênfase às motivações e às circunstâncias que levaram às suas ações. A topicalização, ao destacar certos elementos, cria um foco discursivo que orienta a compreensão do ouvinte sobre os aspectos mais relevantes de acordo com quem profere a argumentação.

Fragmento
(39) [Advogada] O desespero por manter a filha com ela, por proteger, a levou a essa série de decisões equivocadas. [DEF_AUD3_00:02:10 – 00:02:15]

Fragmento
(40) [Advogada] Por desespero o ser humano acaba fazendo coisas impensáveis. Mas o ser humano acaba recorrendo aos recursos que ele mesmo tem. Ela recorreu ao recurso que ela tinha, ao que ela sabia fazer. [DEF_AUD3_00:11:16 – 00:11:30]

No exemplo (39), ao colocar o desespero como o tópico do enunciado, a advogada posiciona o estado emocional de Elize como a motivação principal para suas ações, sugerindo que sua decisão foi influenciada por uma força emocional intensa. Esse recurso colocou o desespero como o centro da explicação, fazendo com que os jurados entendam suas ações sob a ótica do sofrimento e da preocupação de uma mãe. Essa escolha também gera um impacto no público ao fazer com que essa ideia seja a primeira a ser absorvida e promova uma espécie de justificativa.

O fragmento (40) utiliza a mesma estratégia com a diferença de que ao ampliar para o coletivo (o ser humano), a advogada procura estabelecer uma conexão empática entre a situação de Elize e a experiência de qualquer pessoa, sugerindo que, em situações extremas, todos poderiam agir de forma impulsiva, por instinto. A seguir, ela enfatiza que Elize agiu com os recursos que possuía, reforçando a ideia de que Elize agiu de acordo com seu entendimento

limitado da situação e das opções à sua disposição, tentando destacar uma possível falta de alternativas.

No excerto a seguir (41), o documentário exibe uma matéria que foi ao ar sobre o caso e nela uma repórter faz uso de uma voz passiva com supressão da entidade agentiva.

Fragmento
(41) [Repórter] Nessas imagens o empresário é flagrado com outra mulher uma dia antes de ser morto. [AUD3_00:11:16 – 00:11:30]

Não seria surpresa se, diante dos fatos, inclusive da confissão da própria Elize, não tivesse sido omitido o sujeito da ação. Entretanto, há de se considerar que assim fazendo, na fala da repórter o foco da construção recai sobre o paciente da ação.

A voz passiva com supressão da entidade agentiva pode ser bastante significativa especialmente no discurso jornalístico a fim de manter a "neutralidade", se assim se pode chamar. Isso ocorre porque, ao não identificar quem realizou a ação (quem flagrou o empresário ou quem o matou), o empresário, neste caso, torna-se o foco da narrativa, enquanto as ações que ocorreram em torno dele — ser flagrado e ser morto — são apresentadas como acontecimentos que simplesmente ocorreram.

Pode-se observar, diante da totalidade dos fragmentos analisados sobre a ordenação linear que esses "recursos de suavização" foram utilizados quase que exclusivamente pela defesa. Excetuaram-se apenas duas ocasiões (38) e (41), respectivamente o depoimento do legista e a narração de uma repórter. De resto, todas se deram como estratégia da defesa[17].

Supõe-se que tenhamos encontrado a quase que totalidade das ocorrências sendo usadas pela defesa exatamente por levar em conta as funções atribuídas a ela: absolver o réu ou mitigar os efeitos de uma possível condenação, apresentando justificativas que possam diminuir a gravidade do delito, o que ocorre de forma significativa ao topicalizar as motivações.

3.5.1. Síntese analítica correspondente à ordenação linear

Construções	Descrição	Exemplos
Voz passiva com supressão da entidade agentiva	O foco é atribuído ao paciente, àquele que sofre ou é afetado pela ação, seguido da supressão do agente.	(38), (41)

[17] Não se exclui entretanto a possibilidade de que a acusação possa fazer uso dessas estratégias.

Topicalização	O enfoque recai não sobre sujeito ou ação praticada, mas sobre a motivação das ações (causa).	(35), (36), (37), (39), (40)

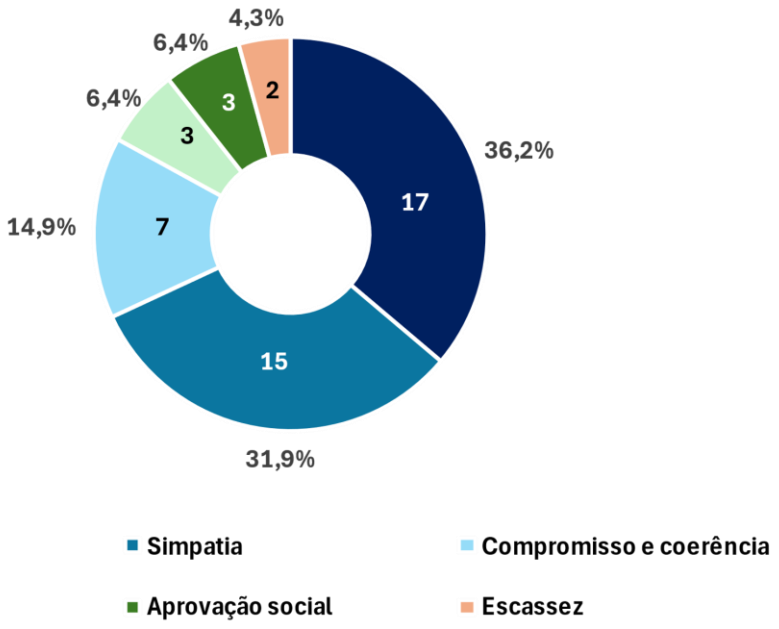
Fonte: A autora.

Pode-se observar, diante da totalidade dos fragmentos analisados sobre a ordenação linear que esses recursos foram utilizados quase que exclusivamente pela defesa. Excetuaram-se apenas duas ocasiões (38) e (41), respectivamente o depoimento do legista e a narração de uma repórter. Hipotetiza-se que essa quase totalidade das ocorrências sendo usadas pela defesa tenha se dado em função de suas atribuições: quando não absolver o réu, mitigar a severidade de uma possível condenação. E isso se faz evidenciando as causas, em detrimento das ações e seus efeitos.

RESULTADOS

Com base no que se apurou a partir da quantificação dos dados, observa-se que os gatilhos mentais têm a capacidade de influenciar as decisões dos jurados, especialmente o da autoridade, da simpatia e do compromisso e coerência. Dito isto, antes dos resultados, informa-se que, na audiência 1, o réu Wesley foi condenado, em definitivo, à pena de 1 ano de reclusão, em regime inicial aberto. Na audiência 2, o réu Thyago foi absolvido do crime de homicídio e condenado a 6 meses de reclusão e 21 dias-multa pelo crime de constrangimento ilegal, tendo, entretanto, sua pena extinta pela prescrição do caso. Na audiência 3, a ré Elize Matsunaga foi condenada a 19 anos, 11 meses e um dia de reclusão. Quando da divulgação da sentença, os jurados não consideraram algumas qualificadoras, decidindo que ela não matou por motivo torpe e não foi por meio cruel, visto que Marcos não estava vivo quando foi esquartejado.

No total de 34 fragmentos observados nas três audiências, foram identificadas 47 aplicações de gatilhos mentais já que, em muitos casos, um único fragmento utilizava mais de um gatilho simultaneamente, o que explica a discrepância entre o número de fragmentos e o número de gatilhos identificados. Da totalidade de aplicações temos, portanto, as seguintes porcentagens: 36,17% para o gatilho da autoridade (presente em 17 aplicações); 31,91% para o gatilho da simpatia (15 aplicações); 14,89% no gatilho do compromisso e coerência (7 aplicações); 6,38% para reciprocidade (3 aplicações); 6,38% para aprovação social (3 aplicações); e, por fim, 4,26% para o gatilho da escassez (2 aplicações).



Fonte: A autora.

Pôde-se observar o gatilho da **autoridade** (17 aplicações) pela utilização de diferentes condições de otimização, dentre elas ao se destacar a expertise e o conhecimento especializado de diferentes figuras, como médicos, advogados e peritos, acusação e defesa buscam legitimar suas argumentações e ganhar a confiança dos jurados. Os oradores, por exemplo, fazem uso frequente (9 aplicações) da autoridade de especialistas como médicos legistas para corroborar as evidências físicas do crime, apresentando seus pareceres como fatos incontestáveis. Isso não apenas reforça a credibilidade das informações apresentadas, mas também visa estabelecer uma narrativa clara e convincente sobre a culpa do réu.

Por outro lado, os oradores não hesitam em questionar essa autoridade (5 aplicações), muitas vezes colocando em dúvida a competência ou imparcialidade dos especialistas citados, como se observou no caso Matsunaga, por exemplo, em que a acusação recorre a outro perito para invalidar o laudo necroscópico, que determinava a causa da morte, na tentativa de excluir uma qualificadora no processo. A estratégia envolve não apenas desafiar diretamente as conclusões periciais, mas também explorar eventuais falhas procedimentais ou inconsistências nas investigações, o que serve para minar a confiança dos jurados nas evidências apresentadas pela acusação.

O gatilho da autoridade é também evidenciado quando se observa o adiantamento de evidências desfavoráveis pela parte contrária (3 aplicações), nessa condição de otimização, além dos argumentos favoráveis, são adiantadas também quaisquer informações que possam enfraquecer a tese. Assim, os jurados ficam cientes de pontos específicos que a parte contrária pode levantar para descredibilizar a argumentação.

Outro recurso utilizado foi as emoções, representadas pelo gatilho da **simpatia** (15 aplicações ao todo considerando todas as condições de otimização), que funcionaram "como direcionadores sentimentais que visam introduzir um estado em um sujeito para, depois, tornar sua visão, sobre determinada questão, favorável a quem profere o discurso" (Figueiredo, 2019, p. 8). Isso pôde ser observado em recorrentes momentos, entre eles: a) quando se apela para o despertar das emoções, seja indicando a importância do amor e da presença da família; b) solicitando que os jurados tentem se colocar no lugar do acusado; ou recomendando absolvição por clemência; c) ao mencionar a religiosidade como código de conduta para a não condenação etc.

Analisando exemplos específicos de discursos de defesa e acusação, verificamos como os operadores jurídicos habilmente mobilizam as emoções para moldar a percepção dos jurados e possivelmente influenciar seus vereditos. Os discursos analisados revelaram uma variedade

de técnicas persuasivas para suscitar a aderência do júri às teses defendidas. A defesa, por exemplo, frequentemente explorou narrativas de reconciliação familiar e potenciais consequências devastadoras de uma condenação, aplicando indiretamente o gatilho da escassez ao apelar sempre para a falta de liberdade a que estão submetendo o réu, já a acusação utilizou passagens bíblicas e responsabilidades legais para fundamentar seu pedido de condenação.

No entanto, é importante destacar que, embora os argumentos emocionais sejam relevantes para a tomada de decisões, eles também apresentam desafios éticos significativos. Isso ocorre porque a manipulação das emoções dos jurados pode comprometer a objetividade do julgamento e distorcer a justiça que se pretende alcançar no sistema jurídico. Assim, a análise proveniente do gatilho da simpatia ressalta a complexidade das dinâmicas emocionais no tribunal do júri e a necessidade de uma reflexão contínua sobre como o uso da simpatia como gatilho mental pode impactar a equidade e a justiça no processo judicial.

Vale ressaltar que em se tratando dos argumentos emocionais, o *corpus* da pesquisa se depara com uma audiência que se difere das demais no sentido de que ganhou maior visibilidade e repercussão nacional, a audiência 3. Esses casos que envolvem a mídia e trazem a comoção social, tendem a usar veementemente o gatilho da simpatia, na tentativa de atingir a manipulação das massas.

Nesse sentido, corrobora Santos (2012, p. 88),[18] que a mídia "ao questionar as consequências sociais de um dado ato, promove deslocamentos acerca da sua função, entendida anteriormente como simples veiculadora de sentidos, uma vez que sua ação passa a produzir efeitos a partir das suas denúncias.". Entendendo também dessa forma, o advogado de Elize é muito claro em dizer: "apenas destruindo aquele laudo é que eu poderia reverter a opinião pública" (33). Ao fazer essa afirmação, é possível que ele tenha considerado que revertendo a opinião pública, ficaria mais fácil convencer não apenas os jurados de sua tese, mas o olhar nacional e até internacional.

Nas análises, foi possível observar recorrência (7 aplicações) na utilização do gatilho do **compromisso e coerência:** a) quando acusação ou defesa se utilizavam de perguntas indutoras ou tentavam direcionar as respostas dos jurados para que fossem favoráveis a seus pontos de vista; b) quando a defesa dava aos jurados uma reputação a manter, esperando, portanto, que eles agissem em conformidade com ela para fazer jus à imagem que lhes foi

[18] A dissertação versa sobre o caso que ficou conhecido como o do Maníaco do Parque. O julgamento envolvia um laudo médico que indicava que o criminoso sofria de transtorno de personalidade e deveria cumprir pena em regime fechado em um manicômio, sendo considerado inimputável e de alta periculosidade, já tendo cometido homicídio e atentado violento ao pudor. No entanto, havia uma contraordem que incluía o detento em um programa de desinternação progressiva, permitindo que ele passasse os finais de semana fora do hospital psiquiátrico.

atribuída; c) ao evidenciar a contraditoriedade do depoimento do réu, apresentando-lhe como incoerente; etc.

Sobre os aspectos elencados acima, explica-se mais detidamente que a pesquisa revelou, estabelecendo diálogo com as teorias de Cialdini (2012 [2021]), como a defesa e a acusação utilizam o gatilho do compromisso e coerência para influenciar a tomada de decisão dos jurados. A forma como os quesitos são apresentados aos jurados na sala secreta também demonstra a tentativa de induzir respostas favoráveis à acusação, para reforçar suas teses e comprometer os jurados com uma interpretação específica dos fatos.

A defesa, ao atribuir qualidades positivas aos jurados e ao réu, como pessoas inteligentes e comprometidas com a justiça, cria uma expectativa de coerência na decisão que os jurados devem tomar, alinhando-se aos argumentos apresentados em sua defesa. Por outro lado, a acusação explora a incoerência do réu em seus depoimentos, buscando comprometê-lo com suas próprias contradições. Ao fazer isso, pretende estabelecer a imagem do réu como pouco confiável e, assim, persuadir os jurados a decidir pela condenação.

Por fim, tanto a defesa quanto a acusação exploram temas éticos e a responsabilidade dos jurados em suas decisões, levantando questões sobre a justiça e a equidade do sistema judicial brasileiro. Ao questionar a ética de uma condenação baseada em dúvidas devido à falta de estrutura pericial adequada, a defesa desafia os jurados a considerarem o impacto de suas decisões sobre a vida dos acusados.

Também foi possível observar, embora em menor grau, a incidência de trechos que evidenciam gatilhos da escassez (4,26%), da aprovação social (6,38%) e da reciprocidade (6,38%).

Sobre o gatilho da **aprovação social** (3 aplicações), a defesa utiliza exemplos como o perdão judicial e decisões do tribunal de júri para argumentar que, em certos casos, a absolvição por clemência pode refletir uma norma social de moderação na aplicação da pena.

Além disso, ao contrastar com casos de impunidade injustificada, como no desabamento do metrô de São Paulo, a defesa enfatiza a importância de decidir com base em evidências concretas, evitando absolvições indiscriminadas que possam minar a credibilidade do sistema judicial. Portanto, a análise revela não apenas a influência da aprovação social nas decisões judiciais, mas também a necessidade de um equilíbrio sensato entre justiça e coerência social para garantir decisões fundamentadas e justas.

A aprovação social é estabelecida também quando, na audiência 3, por exemplo, são convocados depoentes amigos ou familiares da vítima Marcos que reproduzem repetidas vezes

um discurso de que ele sempre foi uma boa pessoa, íntegra e de caráter. Com essa estratégia, a defesa tenta convencer os jurados de que as ações dele não correspondiam ao que Elize alegava.

No que tange ao gatilho mental da **reciprocidade** (2 aplicações), é fundamental ressaltar a complexidade e a sutileza com que esse princípio psicológico influencia tanto as decisões dos jurados quanto o comportamento dos acusados, havendo mudança da percepção pelo próprio acusado ao ouvir o fato em outra perspectiva. Ao longo da análise dos discursos e estratégias utilizadas durante os julgamentos, foi possível identificar como a reciprocidade se manifesta de maneiras variadas, impactando diretamente no processo de formação de opinião e julgamento.

Um dos aspectos evidenciados é o papel da gratidão e das relações pessoais na dinâmica do tribunal. Na audiência 1, por exemplo, observamos como o acusado, alegadamente motivado pelo sentimento de proteção à sua irmã, reagiu em defesa dela diante de uma situação de conflito. Esse exemplo ilustra como a reciprocidade pode estar enraizada em laços familiares e em gestos percebidos como favores, influenciando diretamente as ações dos envolvidos no processo judicial.

Outro ponto relevante é a narrativa construída em torno da história pessoal de um jurado conhecido por sua tendência condenatória, cujo filho acabou por enfrentar um julgamento. Este exemplo foi habilmente utilizado para sensibilizar os jurados sobre a importância de uma análise justa e imparcial dos fatos, evocando o princípio da reciprocidade por meio da reflexão sobre a possibilidade de serem eles mesmos os beneficiados por um julgamento justo no futuro.

Portanto, ao longo da pesquisa foi possível verificar como a reciprocidade não se restringe apenas às relações interpessoais diretas, mas também permeia as interações e decisões no contexto judicial. A compreensão desses mecanismos psicológicos pode contribuir significativamente para uma análise mais profunda e contextualizada dos processos judiciais, destacando a importância de estratégias que visem não apenas à apresentação de argumentos lógicos, mas também à ativação de princípios emocionais e sociais que influenciam decisivamente o veredito final no tribunal do júri.

O gatilho da **escassez** foi também acionado em 2 ocorrências. Na audiência 2, o orador apela tanto para a escassez de tempo disponível para a exposição e, ao mesmo tempo, para a escassez da liberdade do acusado, que é o centro da argumentação. A ameaça de se destinar ao cárcere, especialmente mencionando sua condição "absolutamente hostil", intensifica a percepção de que a liberdade do acusado é algo escasso e valioso.

No tocante à ordenação linear, foi possível perceber construções cujas informações mais importantes, mais previsíveis e fundamentais para assegurar do ponto de vista do orador, seja

acusação ou defesa, apareceram em primeiro lugar. As construções observadas podem ser categorizadas em: a) uso de voz passiva com supressão da entidade agentiva (2 ocorrências); b) topicalizações cujo enfoque recai sobre a motivação das ações (5 ocorrências).

A ordem das informações em uma sequência temporal ou espacial segue uma lógica coerente, refletindo aspectos pragmáticos e semânticos. A exemplo disso: quando primeiro se justifica a ação do infrator, para então mencionar o fato delitivo, como a defesa faz ao informar que ao ver a irmã sendo agredida, para defendê-la, o réu tentou assassinar cunhado; caso visto nas análises.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

De forma geral, a aplicação dos gatilhos mentais de Cialdini (2012 [2021]) na argumentação durante um julgamento em tribunal de júri traz consigo implicações práticas ao aumentar a persuasão e ao tentar gerenciar as emoções dos jurados. No entanto, é importante que essa aplicação seja conduzida de maneira ética visando preservar a integridade do processo judicial e respeitar a autonomia dos jurados em sua tomada de decisão.

Inicialmente formula-se a hipótese de que seria possível identificar uma grande recorrência de gatilhos mentais sobretudo o de compromisso e coerência, bem como o da simpatia.

De acordo com os resultados obtidos, observamos que, embora o gatilho da simpatia tenha representado uma parte significativa das aplicações, ocupando o 2º lugar, o que se destacou com maior recorrência foi o gatilho da autoridade. Esse dado sugere que, ao influenciar decisões e comportamentos, a presença de uma figura com autoridade se mostrou mais impactante do que a simpatia, que é muitas vezes associada à criação de uma conexão pessoal ou empatia.

O gatilho do compromisso e coerência, por sua vez, ocupou o 3º lugar, demonstrando uma importância considerável, mas ainda abaixo da autoridade e simpatia. Ao analisar mais de perto os gatilhos mais recorrentes, fica claro que o mais significativo foi a combinação do gatilho da autoridade com o da simpatia. No entanto, essa combinação revela um contraste interessante e até antagônico, pois enquanto a autoridade baseia-se em poder e credibilidade, a simpatia se apoia em aspectos emocionais e relacionais.

Este contraste entre os gatilhos de autoridade e simpatia pode indicar a complexidade dos fatores que influenciam o comportamento humano. Enquanto a autoridade tende a gerar respeito e adesão por meio de uma posição superior ou especialização, a simpatia busca gerar uma conexão mais pessoal e emocional com o indivíduo. Assim, é possível perceber que, dependendo do contexto, esses dois gatilhos podem funcionar de maneiras distintas, mas complementares, quando usados estrategicamente. O fato de ambos terem se destacado sugere que uma abordagem equilibrada, que combine a força da autoridade com a atratividade da simpatia, pode ser altamente eficaz em diversas situações de persuasão.

Além disso, com base no princípio da iconicidade e partindo do pressuposto de que "informações mais importantes, mais previsíveis e imprescindíveis para assegurar a cadeia aparecem em primeiro lugar" (Lima-Hernandes, 2006, p. 86) conjecturou-se, ainda, que seria

possível 2) observar estruturas cuja ordenação linear é determinada cognitiva e semanticamente com base na intenção do falante, sem necessariamente seguir a ordem sintática básica no português brasileiro (SVO), fazendo uso de voz passiva com supressão da entidade agentiva bem como de topicalizações cujo enfoque recai sobre a motivação das ações, hipótese esta que foi confirmada.

Diante do exposto, reitera-se, portanto, a importância de se considerar a linguagem e as práticas sociais como operadores indiscutivelmente essenciais para a construção do texto jurídico uma vez que se constitui, a linguagem, parte integrante da comunicação humana. Nesse sentido, esperou-se contribuir para uma melhor compreensão concernente às estratégias de persuasão utilizadas pelos operadores do direito no tribunal do júri a fim de elucidar os jurados acerca da responsabilidade social que detêm.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA JUNIOR, Licinio Nascimento. **Conjecturas para uma Retórica do Design [Gráfico]**. Tese de doutorado. 2009. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. Disponível em: https://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/13975/13975_5.PDF. Acesso em: 3 ago. 2023.

ALVES, Glaucia Peçanha. *Logos, ethos* e *pathos* como estratégias argumentativas. **Revista Eletrônica de Estudos Integrados em Discurso e Argumentação**, v. 22, n. 2, 2022.

AMOSSY, Ruth (Org.). **Imagens de si no discurso: a construção do ethos**. 2. ed. São Paulo: Contexto, 2018.

ARISTÓTELES. **Retórica**. Tradução, textos adicionais e notas de Edson Bini. São Paulo: EDIPRO, 2011 [384-322 a.C.].

BANDEIRA, Marcos. **Tribunal do júri**: de conformidade com a Lei n. 11.689, de 09 de junho de 2008 e com a ordem constitucional. Ilhéus: Editus, 2010. Disponível em: http://www.uesc.br/editora/livrosdigitais2015/tribunal_do_juri.pdf. Acesso em: 5 maio 2023.

BERTOQUE, Lennie. **A funcionalidade de construções de voz em títulos de notícia e em manchetes de jornais impressos**. 2010. Dissertação (Mestrado em Estudos Linguísticos e Literários). Faculdade de Letras da Universidade Federal de Goiás. Disponível em: https://repositorio.bc.ufg.br/tedeserver/api/core/bitstreams/70539b0e-aef3-47a9-9d9e-edfdcd874f68/content. Acesso em: 08 fev. 2025.

BISPO, Edvaldo Balduino. **Abordagem funcional da relativa copiadora e ensino de língua portuguesa**. Tese (Doutorado em Letras). 2016. Disponível em: https://repositorio.ufrn.br/bitstream/123456789/16305/1/EdvaldoBB.pdf. Acesso em: 23 abr. 2024.

CAVALCANTE, Mônica Magalhães; LIMA, Silvana Maria Calixto de (org.). **Referenciação**: teoria e prática. São Paulo: Cortez, 2013. p. 9-29.

CAMACHO, Roberto Gomes. Construções de voz: In: ABAURRE, Maria Bernadete M.; RODRIGUES, Angela C. S. (Orgs**.). Gramática do portugês falado**. V. 8. Campinas, SP: Unicamp, 2022.

CIALDINI, Robert B. **Influence**: the psychology of persuasion. Rev. ed. New York: HarperCollins e-books, 2009.

CIALDINI, Robert B. **As armas da persuasão 2.0**. Rio de Janeiro: HarperCollins Brasil, 2021 [2012].

COULTHARD, Malcolm; COLARES, Virgínia; SOUSA-SILVA, Rui. (Orgs.). **Linguagem & Direito**: os eixos temáticos. Recife: ALIDI, 2015.

DAMASCENO-MORAIS, R. **A pré-estase como "preparação do terreno" em deliberações jurídicas**. *In:* PINTO, R; CABRAL, A; RODRIGUES, M. (Orgs.). Linguagem e Direito Perspectivas Teóricas e Práticas. São Paulo: Contexto, 2016, p. 51-65.

DAMÁSIO, Antonio. **O erro de Descartes**: emoção, razão e cérebro humano. Lisboa: Temas e Debates, 2011.

DIVINO, Marcos Daniel do Amor. **O uso dos gatilhos persuasivos no marketing digital e as emoções como âncoras da persuasão**. 2020. 266 folhas. Tese de Doutorado - Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), Minas Gerais.

FERRARI, Lilian. Introdução à linguística cognitiva. São Paulo: Contexto, 2011.

FESTINGER, L. **A theory of cognitive dissonance**. Stanford, CA: Stanford University Press, 1957.

FIGUEIREDO, Maria Flávia. **A trajetória das paixões**: Aristóteles, a Retórica das Paixões e suas implicações no contexto discursivo/argumentativo. São Paulo: Sinergia, 2019.

FIORE-CORREIA, Olívia Balster. **A aplicabilidade de um programa de intervenção precoce em crianças com possível risco autístico**. PUC-RIO, 2006. Disponível em: https://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/colecao.php?strSecao=resultado&nrSeq=7825@1&msg=28#. Acesso em: 12 fev. 2023.

FLÔRES, Onici Claro; LANDIM, Márcia Regina Melchior. **Repetição, paráfrase e construção do conhecimento**. Estudos da Língua(gem). Vitória da Conquista, v. 17, n. 3, p. 133-142. (2019).

FREEDMAN, J. L. & FRASER, S. C. **Compliance without pressure**: The foot-in-the-door technique. Journal of Personality and Social Psychology, 4, p. 195-203, 1966.

FURTADO DA CUNHA, Maria Angélica; TAVARES, Maria Alice. **Funcionalismo e ensino de gramática**. Natal: EDUFRN, 2016.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GIVÓN, Talmy. The functional approach to language and the typological approach to grammar. *In:* **Syntax – an introduction**. V.1. Amsterdam/Philadelphia: J. Benjamins, 2001.

GOLDENBERG, Mirian. **A arte de pesquisar:** como fazer pesquisa qualitativa em Ciências Sociais. 8 ed. Rio de Janeiro: Record, 2004.

GONÇALVES, Carlos Alexandre. **Analogia na morfologia uma abordagem funcional-cognitiva**. Revista do GEL, v. 21, n. 1, p. 137-169, 2024.

GOULART, Tamiris Schwinden. **Tribunal do júri**: a íntima convicção dos jurados em face do princípio constitucional da motivação das decisões judiciais (art. 93, inc. IX, da CRFB/88). 2014. Trabalho de Conclusão de Curso. – Universidade do Sul de Santa Catarina, Palhoça, 2014. Disponível em: https://repositorio.animaeducacao.com.br/bitstream/ANIMA/6657/1/109725_Tamiris.pdf. Acesso em: 26 jul. 2023.

HARARI, Yuval Noah. **Sapiens***:* uma breve história da humanidade. 5. ed. Porto Alegre: L&PM, 2015.

HIGGINS, C. A. & JUDGE, T. A. **The effect of applicant influence tactics on recruiter perceptions of fit and hiring recommendations**: A _eld study. Journal of Applied Psychology, 89, p. 622-632, 2004.

KRIPKA, Rosana Maria Luvezute; SCHELLER, Morgana; BONOTTO, Danusa de Lara. **Pesquisa documental**: considerações sobre conceitos e características na pesquisa qualitativa. Atas – Investigação qualitativa na educação. v. 2, p. 243-247, jul. 2015. Disponível em: https://proceedings.ciaiq.org/index.php/ciaiq2015/article/view/252. Acesso em: 18 abr. 2023.

LIBERALI, Fernanda Coelho; LIBERALI, A. R. A. Para repensar a metodologia de pesquisa em ciências humanas. **Inter FAINC/Revista das Faculdades Integradas Coração de Jesus**. Santo André, v. 1, n. 1, p. 17-33, jan./jun. 2011.

LIMA, Helcira M. R. de. **Na tessitura do processo penal*: a argumentação no tribunal do júri.*** 2006. Tese (Doutorado em Linguística) – Faculdade de Letras, UFMG, Belo Horizonte, 2006. Disponível em: https://repositorio.ufmg.br/handle/1843/ALDR-6W2QTZ. Acesso em: 5 maio 2023.

LIMA-HERNANDES, Maria Célia**. O princípio da iconicidade e sua atuação no português do Brasil.** (2006). Filologia e Linguística Portuguesa, 8, 83-96. Disponível em: https://doi.org/10.11606/issn.2176-9419.v0i8p83-96. Acesso em: 15 fev. 2024.

MACLEAN, P. D. **The triune brain in evolution**: role in paleocerebral functions**.** New York: Plenum Press, 1990.

MAIA, Fernando Joaquim Ferreira. **A projeção da retórica aristotélica na construção original de uma retórica jurídica da práxis por Cícero**. 2012. (Tese de doutorado). Universidade Federal de Pernambuco. Disponível em: https://repositorio.ufpe.br/bitstream/123456789/16650/1/TeseConclu%c3%addaFernandoJoaquimCORRETA.pdf. Acesso em: 23 nov. 2023.

MALINOWSKI, Bronislaw Kasper. **Argonautas do pacífico ocidental:** um relato do empreendimento e da aventura dos nativos nos arquipélagos da Nova Guiné melanésia. São Paulo: Abril Cultural, 1978.

MARCUSCHI, Luiz Antônio. **Exercícios de compreensão ou copiação nos manuais de ensino de língua?** Em Aberto, Brasília, ano 16, n. 69, jan./mar. 1996.

MAUSS, Marcel. **Sociologia e antropologia**. São Paulo: Cosac e Naify, 2003.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. O desafio da pesquisa social. *In:* MINAYO, Maria Cecília de Souza (Org.) **Pesquisa social**: teoria, método e criatividade. Petrópolis, RJ: Vozes, 2007.

MORAES, Roque. Análise de conteúdo. **Revista Educação**, Porto Alegre, v. 22, n. 37, p. 7-32, 1999. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/4125089/mod_resource/content/1/Roque-Moraes_Analise%20de%20conteudo-1999.pdf. Acesso em: 18 abr. 2023.

MORGAN, Nick; CIALDINI, Robert; HILL, Linda et al. **Influence and Persuasion**: HBR emotional intelligence series. Harvard Business Review Press, Boston, Massachusetts, 2017.

NEUGAARD, B. **Halo Effect**. *In:* Encyclopædia Britannica On-line. Ago. 2016. Disponível em: Acesso em: 09 jul. 2023.

PALLAK, M. S., COOK, D. A. & SULLIVAN, J. J. **Commitment and energy conservation**. Applied Social Psychology Annual, 1, p. 235-253, 1980.

PASCHOARELLI, Luis Carlos; MEDOLA, Fausto Orsi; BONFIM, Gabriel Henrique Cruz. **Características Qualitativas, Quantitativas e Qualiquantitativas de Abordagens Científicas**: estudos de caso na subárea do Design Ergonômico. Revista de Design, Tecnologia e Sociedade. 2015.

PAULILO, Maria Ângela Silveira. **A pesquisa qualitativa e a história de vida**. Disponível em: http://www.uel.br/revistas/ssrevista/c_v2n1_pesquisa.htm. Acesso em: 18 abr. 2023.

PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Tratado da Argumentação**: a nova retórica. 3. ed. Tradução de Maria Ermantina de Almeida Prado Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 2014.

PINTO, Rosalice; CABRAL, Ana Lúcia Tinoco; RODRIGUES, Maria das Graças Soares. (Orgs.). **Linguagem e Direito**: Perspectivas Teóricas e Práticas. São Paulo: Contexto, 2016.

PLANTIN, Christian. **A argumentação**: histórias, teorias, perspectivas. Tradução de Marcos Marcionilo. São Paulo: Parábola Editorial, 2008.

REBOUL, Oliver. **Introdução à retórica**. Martins Fontes: São Paulo, 1998.

SANTOS, Cibele Simões dos. **Laudo criminológico:** um lugar paradoxal de conflito ideológico entre o discurso jurídico e o discurso médico. 2012. 108f. Dissertação (Mestrado em Linguística) – Universidade do Estado de Mato Grosso, Cáceres, 2012.

SANTOS, Leonor Werneck dos; PINTO, Rosalice; CABRAL, Ana Lúcia Tinoco. **Referenciação em textos jurídicos: da argumentação da língua à argumentação no gênero**. *In:* PINTO, R; CABRAL, A; RODRIGUES, M. (Orgs.). Linguagem e Direito Perspectivas Teóricas e Práticas. São Paulo: Contexto, 2016, p. 165-177.

SHERMAN, L. E., Payton, A. A., Hernandez, L. M., Green_eld, P. M. & Dapretto, M. (2016). **The power of the like in adolescence**: Effects of peer in_uence on neural and behavioral

responses to social media. Psychological Science, 27, p. 1.027-1.035, 2016. Disponível em: https://doi.org/10.1177/0956797616645673. Acesso em: 26 jul. 2023.

SILVA, Karla Stéphany de Brito. **Dispositivos enunciativos construindo a visada argumentativa de advogados de defesa na "sustentação oral" em crimes de homicídios**. 2022. 306f. Dissertação (Mestrado em Estudos da Linguagem) – Centro de Ciências Humanas, Letras e Artes da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2022.

SILVA, Karla Stéphany de Brito; RODRIGUES, Maria. das Graças. (2022). **A argumentação no tribunal do júri**: emoção e empatia do advogado de defesa em casos de homicídio. Revista eletrônica de Estudos Integrados em Discurso e Argumentação, 22(3), 110-129.

SILVEIRA, Regina Yara Martinelli da. **Retórica antiga e nova retórica**: Chaïm Perelman e os sofistas. Reflexão, vol. 31, núm. 89, janeiro-junho, 2006, p. 75-82. Pontifícia Universidade Católica de Campinas. Disponível em: https://www.redalyc.org/pdf/5765/576562023008.pdf. Acesso em: 19 fev. 2023.

TOMASELLO, Michael. **Origens culturais da aquisição do conhecimento humano**. São Paulo: Martins Fontes, 2003.

TOMAZI, Micheline; CUNHA, Gustavo. **O papel da polarização discursiva no processo de negociação de faces em processo judicial de violência contra a mulher**. I*n:* PINTO, R; CABRAL, A; RODRIGUES, M. (Orgs.). Linguagem e Direito Perspectivas Teóricas e Práticas. São Paulo: Contexto, 2016, p. 145-164.

VICENTE, Renata Barbosa. Iniciar é abstrato? **É o lugar, é o tempo, é o espaço do caos cognitivo**. Tese (Doutorado em Filologia e Língua Portuguesa). Universidade de São Paulo. São Paulo, 2014. Disponível em: https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/8/8142/tde-12052014-101058/pt-br.php. Acesso em: 23 abr. 2024.

WALKER, Jeff. **Launch:** Na Internet Millionaire's Secret Formula to Sell Almost Anything Online, Build A Business You Love, And Live The Life Of Your Dreams. New York: Morgan James Publishing, 2014.