

**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO  
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E ECONÔMICAS  
FACULDADE NACIONAL DE DIREITO**

**O PAPEL DE *ETHOS*, *PATHOS* E *LOGOS* NA CONSTRUÇÃO DE PETIÇÕES  
INICIAIS QUE ALEGAM DANOS MORAIS**

**DOUGLAS DO CARMO ARAUJO**

**Rio de Janeiro**

**2018/2**

**DOUGLAS DO CARMO ARAUJO**

**O PAPEL DE ETHOS, PATHOS E LOGOS NA CONSTRUÇÃO DE PETIÇÕES  
INICIAIS QUE ALEGAM DANOS MORAIS**

Monografia de final de curso, elaborada no âmbito da graduação em Direito da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como pré-requisito para obtenção do grau de bacharel em Direito, sob a orientação do Professor Dr. Fábio Perin Shecaira.

**Rio de Janeiro**

**2018/2**

**DOUGLAS DO CARMO ARAUJO**

**O PAPEL DE *ETHOS*, *PATHOS* E *LOGOS* NA CONSTRUÇÃO DE PETIÇÕES  
INICIAIS QUE ALEGAM DANOS MORAIS**

Monografia de final de curso, elaborada no âmbito da graduação em Direito da Universidade Federal do Rio de Janeiro, como pré-requisito para obtenção do grau de bacharel em Direito, sob a orientação do Professor Dr. Fábio Perin Shecaira.

Data da Aprovação: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_.

Banca Examinadora:

---

Prof. Dr. Fábio Perin Shecaira – Orientador

---

Prof. Dr. André Luiz Souza Coelho – UFRJ

**Rio de Janeiro**

**2018/2**

## CIP - Catalogação na Publicação

A658p Araujo, Douglas do Carmo  
O PAPEL DE ETHOS, PATHOS E LOGOS NA CONSTRUÇÃO  
DE PETIÇÕES INICIAIS QUE ALEGAM DANOS MORAIS /  
Douglas do Carmo Araujo. -- Rio de Janeiro, 2018.  
72 f.

Orientador: Fábio Perin Shecaira.  
Trabalho de conclusão de curso (graduação) -  
Universidade Federal do Rio de Janeiro, Faculdade  
de Direito, Bacharel em Direito, 2018.

1. Retórica. 2. Argumentação Jurídica. 3. Ethos,  
Pathos e Logos. 4. Petição inicial. 5. Dano moral.  
I. Shecaira, Fábio Perin, orient. II. Título.

Aos meus pais, meus primeiros professores.

Agradeço a DEUS, pois, mesmo nos momentos mais difíceis, Ele sempre esteve ao meu lado, acalmando meu coração quando necessário; à FAMÍLIA, sobretudo aos meus PAIS, que contribuíram para que eu me tornasse a pessoa que sou; à EVE, pelo companheirismo, paciência e amor; ao Professor FÁBIO PERIN SHECAIRA, pela valiosa e competente orientação, que tornou possível este trabalho; ao CURSO DE DIREITO DA FACULDADE NACIONAL DE DIREITO DA UFRJ, aos PROFESSORES da FFP/UERJ, UFF e UFRJ, que contribuíram na minha formação acadêmica ao longo da minha trajetória; a todos AMIGOS e COLEGAS com quem dividi alegrias e tristezas comuns da vida acadêmica. Muito obrigado!

*O pensamento objetivo ignora o sujeito da paixão e não reconhece que ela pode ser também sujeito do conhecimento.*

(Aauto Novaes)

## RESUMO

Esta monografia parte da análise qualitativa de duas petições iniciais, originada dos juizados especiais cíveis, tendo como objetivo compreender nesse gênero discursivo (BAKHTIN, 2011) o papel do *ethos*, *pathos* e *logos* nos argumentos que alegam danos morais. Baseado nos postulados de Aristóteles (2005), Reboul (2004), Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) e Charaudeau (2015), este trabalho mostrou que, nas PIs analisadas, o orador elabora seu discurso, recorrendo tanto aos argumentos afetivos (*ethos* e *pathos*), bem quanto aos argumentos baseados na razão (*logos*), para alcançar o que pretende em seu discurso: fazer com que o seu auditório (o juiz) seja favorável ao seu pedido.

Palavras-chave: *Ethos*. *Pathos*. *Logos*. petições iniciais (PIs).

## **ABSTRACT**

This monograph is based on the qualitative analysis of two Claim Applications (CA), aiming to understand the role of ethos, pathos and logos in the arguments that alleging moral damages in this discursive genre (BAKHTIN, 2011). Based on the postulates of Aristóteles (2005), Reboul (2004), Perelman and Olbrechts-Tyteca (2014) and Charaudeau (2015), this research showed that, in the analyzed CA, the speaker elaborates his discourse, using affective arguments (ethos e pathos), as well as arguments based on rationality (logos), to achieve what he intends in his speech: to make his/her audience (the judge) favor his/her request.

Keywords: Ethos. Pathos. Logos. Claim Applications (CA).

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>10</b>
<b>2. A RETÓRICA: ETHOS, PATHOS E LOGOS .....</b>	<b>18</b>
2.1 A retórica .....	18
2.2 <i>Ethos</i> .....	21
2.3 <i>Pathos</i> .....	26
2.4 <i>Logos</i> .....	29
<b>3. INSTITUTO DO DANO MORAL .....</b>	<b>33</b>
3.1. O dano moral no direito do consumidor .....	36
<b>4. ANÁLISE DOS DADOS .....</b>	<b>39</b>
4.1 <i>Ethos</i> nas petições iniciais .....	44
4.2 O <i>pathos</i> nas petições iniciais .....	50
4.3 <i>Logos</i> nas Petições Iniciais .....	55
<b>5. CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>59</b>
<b>6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>61</b>
<b>7. ANEXOS .....</b>	<b>64</b>

## 1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Lembro que em 2016 comecei a estagiar em um escritório de advocacia. Seria o meu primeiro estágio na área do Direito e estava empolgado para pôr em prática tudo que já havia aprendido, ao menos teoricamente, nos semestres iniciais no meu curso de Direito.

Inocentemente, achava que levaria vantagens, pois realmente acreditava que, por ser formado em Letras e já possuir pós-graduação nessa área, teria muita facilidade no novo ofício, principalmente no que diz respeito à produção de peças processuais, que exigem, além de uma boa escrita, capacidade de organizar ideias e argumentar de modo a convencer o interlocutor de que os argumentos suscitados são meritórios.

Como havia sido alocado para atuar no setor de contencioso cível, em que há uma demanda muito grande de processos da área consumerista, minhas funções, dentre outras, compreendiam a analisar as petições iniciais, aferir se o melhor caminho seria buscar uma composição junto ao autor da ação ou litigar e, nesse último caso, preparar a contestação.

Assim, eu que já vinha estudando em outros projetos acadêmicos – especialização e mestrado - as relações que se constroem a partir do discurso, vi no meu objeto de trabalho, nas petições iniciais, um *corpus* incrível, rico em elementos discursivos, em que a parte autora busca não só validar seu pedido por meio dos textos legais, mas, também, agir sobre um determinado juízo: seja por meio da elaboração da sua imagem – como a de um autor íntegro, hipossuficiente, carente; seja por incitá-lo a emocionar-se com dado fato ocorrido e; seja, até mesmo, pela escolha argumentativa.

A partir disso, foi possível perceber que a argumentação jurídica, sobretudo as utilizadas em petições iniciais, nem sempre trazem, ao menos explicitamente, a estrutura do silogismo jurídico para tornar válida a pretensão autoral. Em muitos casos, em especial em sede de juizados especiais, as pretensões mais triviais sequer são fundamentadas por argumentos legais, mas, dentro da sua singularidade, buscam demonstrar o dissabor do dano por meio de argumentos subjetivos, também singulares.

Ressalto que esse tipo de argumento é comum principalmente nessas petições iniciais quando versam sobre o dano moral e que isso ocorre em função desse instituto do Direito admitir em suas lacunas - seja pela omissão do legislador, seja pela sua complexidade – argumentos subjetivos como forma de demonstração de dano.

Considerando isso, por meio desse trabalho monográfico, visou a compreender o papel de *ethos*, *pathos* e *logos* na construção de petições iniciais que alegam danos morais, pois essa tríade aristotélica consiste em meios discursivos que influenciam o auditório: sendo o *logos*

pertencente ao domínio da razão, o que torna possível convencer, enquanto o *pathos* e o *ethos* pertencente ao domínio da emoção, também chamado, segundo Reboul (2004: XVII), de argumentos afetivos, que são muito presente nas petições aqui estudadas. Trata-se de uma análise qualitativa, visto que se baseia na apreciação de duas petições iniciais, de competência dos juizados especiais cíveis, da área consumerista que alegam danos morais.

A escolha pelo caráter qualitativo dessa pesquisa justifica-se pelo fato de esse método promover uma maior quantidade de informações que permitem ver o objeto de estudo, que é no nosso caso o *ethos*, o *pathos* e o *logos*, em suas múltiplas características e relações (IGREJA, 2017: 14). Além disso, tal método proporciona uma pesquisa preocupada com os detalhes sobre os contextos e nos auxiliam na elaboração de categorias e novos conceitos, já que

[...] uma pesquisa qualitativa é construir sua aldeia, é delimitar o campo em que se pretende trabalhar. Uma aldeia onde vamos observar todos os acontecimentos e experiências, onde vamos observar as diversas inter-relações dos autores presentes, em diferentes esferas. (IGREJA, 2017: 27)

Ademais, vale ressaltar, que o estudo aqui proposto debruça-se sobre os argumentos afetivos presentes em petições iniciais, ou seja, destaca-se também por investigar um documento jurídico importante. Assim, a partir da análise de poucos exemplares, o entendimento aqui construído pode estender-se para a compreensão de toda uma categoria de documento jurídico, pois temos que nos atentar para

[...] o fato de que na pesquisa documental, especialmente na pesquisa qualitativa, um único documento pode importar muito mais do que inúmeros depoimentos, mais pobres. Isso acontece quando o documento é especialmente representativo daquela espécie de documento. (CELLARD, 2008, *apud* REGINATO, 2017: 206)

Isto posto, é inegável que nesta pesquisa devemos explicitar, como caracterização dos *corpora* da pesquisa, a Petição Inicial, que é um instrumento jurídico que visa a atender um direito da pessoa e legitima o início de um processo a fim de resolver um conflito ou reparar um dano. Apesar de ser um gênero muito utilizado em nossa sociedade, pouca atenção lhe é conferida.

Essa falta de zelo com este gênero jurídico pode ser vista, até mesmo, quando procuramos alguma definição sobre Petição Inicial, em algum manual, que também não são muitos, e, ao invés de explicar sobre o gênero, apresentam apenas modelos/padrões a serem

seguidos. Contudo, encontramos uma definição no livro *Português Jurídico*, de Xavier (1998: 235):

Petição Inicial é a formulação, por escrito, de um pedido à autoridade pública (juiz competente), invocando a prestação jurisdicional do Estado, no sentido de atender a um direito da pessoa. Diz-se inicial a primeira petição, ou seja, aquela em que o autor fundamentará a sua pretensão, dando início, assim, ao processo, à causa judicial.

Quanto ao seu formato, o Código de Processo Civil determina como deve ser a composição formal desse gênero, o que faz com que, exceto no que diz respeito ao conteúdo, as petições sejam estruturadas de formas parecidas. No entanto, nos juizados especiais, as petições nem sempre são escritas por profissionais do direito, sendo, em muitos casos, escritas pelo próprio autor, contando, assim, apenas com uma narrativa descrevendo o fato ocorrido, sem muita citação de dispositivos legais.

Embora analisemos o gênero Petição Inicial como um todo, focalizamos os itens “dos fatos” e “fundamentos jurídicos”, tendo em vista que são os segmentos desses gêneros que mais podemos encontrar os argumentos afetivos, lembrando assim, como versa McCulloch (2004: 40, *apud* REGINATO, 2017: 207), que uma pesquisa baseada em documento não é linear, mas que se deve dar, antes, como um processo social e que essas diferentes perspectivas teóricas para análise de documentos, na prática, acabam por se sobrepor e interagir. Igualmente:

Para compreender um documento é preciso ler entre as linhas do nosso mundo material, é preciso compreender as palavras e seguir o enredo básico, para depois passar entre as linhas, analisar seu significado e seu propósito mais profundo. (MCCULLOGH, 2004: 01, *apud* REGINATO, 2017: 207).

A fim de manter uma regularidade, a escolha das Petições Iniciais – PIs – analisadas teve como critério:

- I Endereçamento: ambas são endereçadas aos Juizados Especiais Cíveis - JECs, que exigem baixa complexidade da demanda e o valor da causa não podem ultrapassar 40 salários. Além disso, são juizados mais céleres se comparados às Varas Cíveis, por exemplo.
- II Área do direito: todas as PIs usam como fundamento das teses o argumento de que há

relação de consumo, bem como defendem a existência de dano moral.

- III. Partes envolvidas no processo – todas as PIs analisadas envolvem pessoas físicas no polo ativo – parte autora, e pessoas jurídicas no polo passivo – parte ré, sendo, ao menos, um dos réus um plano de saúde.

Vale frisar que, como as PIs são extensas, sua íntegra está anexa a este trabalho. Além disso, devido a sua dimensão, as análises serão realizadas a partir de fragmentos dos *corpora*.

Como procedimento, a análise aqui realizada apoia-se nos conceitos de *ethos*, *pathos* e *logos* levantados ao longo da fundamentação teórica e partirá da interpretação dos dados.

Além disso, a análise aqui exposta é auxiliada pela noção de gênero discursivo, nos moldes de Bakhtin (2011), pois é a PI um gênero discursivo, já que se trata de um fenômeno linguístico relativamente estável e, por motivações sócio-históricas, vem organizando seu enunciado<sup>1</sup> a fim de atender as necessidades da sociedade, sobretudo no âmbito jurídico. As alterações sofridas por esse gênero ao longo dos anos demonstram sua relativa estabilidade e seu perfeito enquadramento nesse conceito de Bakhtin.

Destaca-se que os estudos de gêneros passam a ganhar espaço dentro dos estudos da linguagem a partir do interesse de Bakhtin em entender como acontecia a interação humana. O estudioso, grande pensador da literatura, utiliza o termo gênero do discurso para referir-se a todas as atividades humanas, orais ou escritas, que constituem a comunicação verbal, uma vez que ela acontece de maneira dialógica e ordenada.

Assim, a essa forma ordenada de enunciados que organizam as atividades humanas, Bakhtin dá o nome de gêneros do discurso e propõe, como salienta Carvalho (2005), que eles sejam entendidos como “tipos relativamente estáveis” (BAKHTIN, 1992: 279 *apud* CARVALHO, 2005: 131), uma vez que reconhece que, apesar de cada enunciado ser particular, os sujeitos são atravessados pela história e localizados socialmente. Dessa forma, pode-se dizer que os gêneros são relativamente estáveis, já que, assim como nós, estão sensíveis aos fenômenos culturais e passíveis a inovações (CARVALHO, 2005: 132). Além disso, Bakhtin (2011: 261) salienta que os gêneros discursivos caracterizam-se por três elementos: conteúdo temático, estilo e construção composicional, pois

---

<sup>1</sup>Enunciado, segundo a perspectiva de Bakhtin, é o produto da interação social, trata-se de um ato discursivo em que se considera a situação imediata ou seu contexto de produção.

[os] enunciados refletem as condições específicas e as finalidades de cada referido campo não só por seu conteúdo (temático) e pelo estilo da linguagem, ou seja, pela seleção dos recursos lexicais, fraseológicos e gramaticais da língua mas, acima de tudo, por sua construção composicional. (BAKHTIN, 2011: 261)

Bakhtin (2011) classifica os gêneros do discurso em dois tipos: gêneros primários e gêneros secundários. Os primeiros, simples, seriam os gêneros que se formam nas condições de comunicação imediata, como *diálogos*, cartas, bilhetes. Já os secundários ou complexos, conforme Bakhtin, “surgem nas condições de um convívio cultural mais complexo e relativamente muito organizado (predominantemente o escrito) – artístico, científico, sociopolítico, etc.” (BAKHTIN, 2011: 263). São exemplos de gêneros discursivos secundários a carta no romance, o diálogo cotidiano nas novelas, dramas, pesquisas científicas, gêneros publicísticos, etc. (cf. BAKHTIN, 2011).

A partir do que é exposto por Bakhtin (2011), entendemos que as PIs são gêneros discursivos que surgem da esfera jurídica e, por isso, seu conteúdo temático, seu estilo e sua composição ajustam-se às necessidades dessa dada área, já que sua estrutura é determinada pela sua função no campo jurídico, condicionada pela comunicação que ali se estabelece, pois, assim como Bakhtin, compreendemos que

uma determinada função (científica, técnica, publicística, oficial, cotidiana) e determinadas condições de comunicação discursiva, específica de cada campo, geram determinados gêneros, isto é, determinados tipos de enunciados estilísticos, temáticos e composicionais relativamente estáveis. (BAKHTIN, 2011: 266)

Levando em consideração as orientações para classificarmos um gênero, apresentadas por Bakhtin (2011), vemos que a PI é um gênero discursivo pois:

- a) traz em seu conteúdo temático um pedido do locutor endereçado a um juiz competente, que pode atendê-lo ou não;
- b) possui, em sua construção composicional, uma sequência muito bem definida pelo Código de Processo Civil, que prevê a qualificação das partes, a narração dos fatos, a fundamentação do pedido e o pedido; e
- c) contém como estilo a modalidade uso de terceira pessoa e formas verbais que buscam neutralizar a imagem de um sujeito locutor, em maior parte do texto; os modos

narrativo, descritivo e argumentativo vinculados; citação de leis; citação de brocados em latim e linguagem formal. Contudo, no que diz respeito ao estilo, é importante destacar que a adoção do estilo impessoal nesse gênero discursivo, não implica, necessariamente, apagamento da imagem do locutor, bem como o caráter afetivo dos seus argumentos. Destaca-se ainda que tal questão é um dos assuntos que abordaremos no próximo capítulo.

Entendido em que medida a noção de gênero trazida por Bakhtin pode nos auxiliar no trabalho que aqui propomos, destacamos que a preferência por investigar os argumentos afetivos na Petição Inicial, em meio a tantos gêneros do domínio jurídico, justifica-se pelo fato de ela ser um dos principais textos aprendidos pelo estudante de direito. Além disso, trata-se do gênero mais comum aos profissionais da área, como advogado, promotor, procurador, juiz, dentre outras profissões que necessitam recorrer a ela, tanto para produzi-la, quanto para interpretá-la.

É importante destacar que assim como essa pesquisa,

Os processos judiciais, a despeito das limitações que decorrem de suas próprias características, são uma fonte valiosa para a pesquisa em direito, inclusive e especialmente a de natureza empírica. Os documentos, inclusive as decisões judiciais, podem ser utilizados em diferentes tipos de pesquisas, que adotam ou não um olhar empírico. (ALVES da SILVA, 2017: 281)

Assim, revelar como se organizam as estruturas da argumentação jurídicas no tema em questão pode auxiliar os operadores do Direito na feitura de suas teses, bem como pode auxiliar o estudante de Direito a entender o funcionamento de certos tipos de argumentação do gênero jurídico petição inicial, uma vez que, segundo Alves da Silva (2017: 284):

De uma perspectiva institucional, o comportamento dos atores sociais e estatais que atuam junto ao sistema de justiça também pode descrito com relativa nitidez através dos dados presentes nos processos judiciais. Como pensam e como *decidem* os juízes? Como atuam os advogados? Como litigam e como se articulam os órgãos estatais com a atuação judicial – como as Procuradorias, Ministério Público e Defensorias? [...].

Ademais, a possibilidade de analisar os argumentos afetivos em PIs mostra o quanto o direito vem mudando, principalmente para tornar acessível a justiça, visto que, nas PIs destinadas aos Juizados Especiais Cíveis (JECs), o foco nem sempre é a estrutura de um argumento, mas, em muitos casos, se é crível o que se alega, o que revela, conforme Igreja

(2017: 11), que o direito está longe de ser uma entidade abstrata, já que está imerso em um contexto social cultural e histórico específico, que lhe molda e lhe condiciona.

Ressalta-se, ainda, esta pesquisa permite um maior aprofundamento sobre o dano moral, bem como os argumentos afetivos que o fundamentam, visto que a elaboração desta pesquisa parte de uma pessoa envolvida no âmbito jurídico, já que

Quanto mais o pesquisador tenha domínio do contexto particular das condições de produção de um determinado documento (CELLARD, 2008, p.302), mas lhe será possível compreender a dinâmica e o sentido do documento sob sua análise. Assim, ao conseguir trabalhar conscientemente com um documento no contexto jurídico, removendo alguns obstáculos, ganhando distância da fonte e melhorando seu padrão de observação, o pesquisador que tenha formação na área de Direito terá potencializada sua capacidade de desenvolver uma boa pesquisa empírica. (REGINATO, 2017: 194)

Como problema para elaboração dessa pesquisa pode-se destacar a de caráter prático, como a complexidade dos *corpora* analisados, que tende a desafiar o pesquisador no momento da análise. Alves da Silva (2017: 278), ao falar sobre pesquisas em processos judiciais, destaca que a análise de documento é complexa porque as informações apresentam-se dentro do jogo de estratégias e formas que compõem o litígio judicial.

As hipóteses desta pesquisa são:

- II. A argumentação afetiva está presente nas PIs, principalmente quando busca-se provar a ocorrência de um dano moral.
- III. Embora haja necessidade de comprovar dano em uma demanda indenizatória, aspectos como *ethos*, *pathos* e *logos* podem auxiliar o locutor a ampliar a força de seus argumentos.
- IV. É possível conceber uma interação entre as disciplinas jurídicas e linguísticas para entendermos melhor a abordagem da argumentação jurídica.

Assim, para alcançarmos os objetivos propostos, no próximo capítulo, segundo deste trabalho, mostramos as noções gerais do *ethos*, *pathos* e *logos*, bem como também as especificidades desses argumentos no direito. O terceiro capítulo tratará do instituto do dano moral.

O quarto capítulo trata da análise dos dados.

Considerações finais é o título do quinto capítulo. Em seguida, apresentaremos as referências bibliográficas e os anexos, que são as duas Petições Iniciais analisadas.

É importante destacar que a pesquisa que se segue tem como direcionamento os objetivos descritos no início deste trabalho, logo, não temos como pretensão esgotar as possibilidades de entendimento sobre o assunto abordado, até porque seria impossível. Além disso, nossa pesquisa baseia-se na análise de apenas alguns exemplares de PIs, em meio às inúmeras existentes, de variadas demandas judiciais.

## 2. A RETÓRICA: *ETHOS*, *PATHOS* E *LOGOS*

“toda argumentação visa à adesão dos espíritos”  
(PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, 2014: 16)

Este capítulo volta-se para os estudos que se agregam às três categorias retóricas que compõem a argumentação: *ethos*, *pathos* e *logos*. No entanto, antes de tudo, é importante destacar que entendemos a argumentação nos moldes propostos por Perelman e Olbrechts-Tyteca (*op. cit.*), já que nos alinhamos ao pensamento de que não é possível conceber uma argumentação sem ter em mente sua finalidade: agir sobre o espírito do interlocutor.

Aliado a esse entendimento, acrescentamos, ainda, que para refletir sobre os fenômenos que comportam as categorias retóricas aqui levantadas temos que considerar não só o argumento em si, mas todo o contexto concreto em que ele está inserido, sua localização no tempo, no espaço, a identidade do(s) locutor(es) e de seu(s) interlocutor(es), dentre outros elementos sensíveis ao respectivo ato, considerando, assim que “as teorias retóricas funcionam em função do discurso produzido por um orador a um determinado público em um determinado período histórico. (SANTOS, 2015:8)”

Isto posto, voltemos, por um instante, para retórica, visto que é a partir dela que surge as três categorias aqui estudadas.

### 2.1 A retórica

Segundo Reboul (2004: XIV), a “retórica é a arte de persuadir pelo discurso”, bem como é o discurso “toda produção verbal, escrita ou oral, constituída por uma frase ou sequência de frases, que tenham começo e fim e apresente certa unidade de sentido” e “não é e nunca foi um acontecimento isolado” (*idem*, XVIII).

No entanto, a retórica não teve sempre essa concepção, visto que, segundo o autor (2004: 2), ela nasce na Sicília a partir da necessidade do povo de defender-se juridicamente em sua causa. Isso ocorreu por volta 465 a.C., após a expulsão dos tiranos.

Assim, é possível verificar que a retórica nasce no âmbito do judiciário, originando, posteriormente, por meio de Córax, discípulo do filósofo Empédocles, um modelo retórico “criador de persuasão”, que recebeu seu nome. Dessa forma, o Córax tornou-se conhecido, em sua época, como um modelo de argumentação que consistia em dizer que uma coisa era

inverossímil por ser verossímil demais (*idem*, 3). A partir disso, constata-se que o argumento retórico utilizado à época tinha como base o raciocínio, ou seja, dava-se por meio do *logos*.

Subsequentemente, o Górgias e outros sofistas puseram a retórica a serviço do belo (REBOUL, 2004: 5), valiam-se do poder da palavra no que diz respeito à sua relação com o auditório. Nesse ponto, a retórica não dizia respeito apenas ao campo jurídico, mas voltava-se para a estética predominantemente literária. Essa contribuição favoreceu aos estudos retóricos, sobretudo, no que se refere às habilidades no falar e manuseio das palavras no objetivo de convencer o interlocutor.

Todavia, foi a partir de Aristóteles que a retórica, à luz da razão, do caráter moral do orador e da emoção, estruturou-se como uma nova teoria sistematizada, integrada entre a razão – *logos* – e a emoção - *ethos* e *pathos*, valorizando não só o poder da palavra, como faziam os sofistas, mas também o peso de um discurso procedido por silogismos ou entimemas.

Assim, a partir da sistematização da retórica nos moldes de Aristóteles, esses estudos passaram, ao longo dos anos, a serem revisitados por inúmeros teóricos interessados na dinâmica da interação humana, seja ela verbal ou não, principalmente nos estudos da linguagem e nos estudos jurídicos, como o trabalho aqui proposto.

Tendo em vista o caminho trilhado pela retórica até os dias atuais, Reboul, que é um estudioso desse assunto (2004: XIV), esclarece que não é todo discurso que pode ser considerado retórico, mas somente aqueles que visam à persuasão (REBOUL, 2004:), estabelecendo, dessa forma, o caráter de não retórico a todo discurso que não visa à persuasão.

Até esse presente ponto, as proposições levantadas pelo autor referido são meritórias, deixando a desejar, apenas, quando exemplifica, de forma categórica, que “poema lírico, tragédia, melodrama, comédia, romance, contos populares e piada” (REBOUL, 2004: XIV) não seriam discursos retóricos, exatamente por não visar à persuasão, esquecendo-se, dessa forma, que qualquer tipo de discurso visa à persuasão. A respeito disso, Fiorin (2017: 09) postula que

Todo discurso tem uma dimensão argumentativa. Alguns se apresentam como explicitamente argumentativos (por exemplo, o discurso político, o discurso publicitário), enquanto outros não se apresentam como tal (por exemplo, o discurso didático, o discurso romanesco, o discurso lírico). No entanto, todos são argumentativos: de um lado, porque o modo de funcionamento real do discurso é o dialogismo; de outro, porque sempre o

enunciador pretende que suas posições sejam acolhidas, que ele mesmo seja aceito, que o enunciatário faça dele uma boa imagem [...].

Isto posto, vale salientar que reconhecemos o mérito das proposições sobre a retórica trazidas por Reboul (2004), que, inclusive, tem sido uma fonte de pesquisa de grande importância para o trabalho que aqui propomos. No entanto, não é menos importante explicitar que, por alinhamento teórico, entendemos que a persuasão<sup>2</sup> está presente em todo e qualquer discurso, até mesmo no texto literário, visto que nos filiamos à ideia de que todo discurso pressupõe um locutor que, mais ou menos conscientemente, visa a agir sobre o seu interlocutor.

A título de exemplo do caráter persuasivo do texto literário, podemos citar a obra “Os Sofrimentos do Jovem Werther” de Goethe, que em sua época provocou uma onda de suicídios (MARINHO, 2017: 317). No discurso jurídico, também, é comum o uso de referências literárias pelos ministros do STF na composição de argumentos, como no voto do Ministro Ayres de Brito na ADI4277<sup>3</sup>.

No entanto, devemos atentar para o fato de que é inegável que em alguns discursos o caráter persuasivo é facilmente percebido pela escolha lexical, enquanto em outros a persuasão é mais velada, visto que os argumentos surgem de forma indireta como na maioria dos textos literários. Por conseguinte, embora não possua marcas textuais típicas de argumentos, podemos dizer que a narrativa, como a encontrada nos itens “dos fatos” do *corpus* analisado trata-se de um elemento textual a serviço da argumentação, pois é a partir dela que os argumentos surgem. Dessa forma, nesse trabalho propomos considerar que todo discurso é persuasivo, visto que ampliamos a noção de persuasão ao entendermos que nem só por marcas textuais argumentativas é construído um texto persuasivo.

Após esse esclarecimento, vale salientar que Reboul afirma que razão e sentimento são inseparáveis em retórica (2004: XVII), sendo sua função persuadir por meio da ordem racional e afetiva. Além disso, o autor acentua que os meios de competência da razão são os argumentos, que podem ser de dois tipos: a) os que integram o raciocínio silogístico (entimemas), que se dirige preferencialmente ao grande público, possui um caráter universal e; b) os que se fundamentam no exemplo, são mais afetivos e são dirigidos a um público especializado.

---

<sup>2</sup> O termo “persuasão” é usado em seu sentido amplo.

<sup>3</sup> Disponível em: <http://www.stf.jus.br/arquivo/cms/noticiaNoticiaStf/anexo/ADI4277revisado.pdf>.

A partir dessa distinção de argumentos de ordem racional e argumentos de ordem afetiva, de igual forma, podemos acrescentar que o primeiro alinha-se ao convencimento, enquanto o segundo à persuasão, já que Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014: 31) se prestam a “chamar *persuasiva* a uma argumentação que se pretende valer só para um auditório particular e chamar *convincente* àquela que deveria obter a adesão de todo ser racional”.

Assim, tendo em vista o tipo de auditório que se pretende atingir é possível diferir convencer de persuadir, já que, segundo Santana Neto (2008: 645), sob a ótica de Perelman e Olbrechts-Tyteca:

- ii. convencer (*logos*) objetiva o auditório universal, é atemporal, vale-se de raciocínio lógico e de provas objetivas e sua conclusão decorre das premissas apresentadas e;
- iii. Persuadir (argumentos afetivos) visa ao auditório particular, é temporal, subjetivo, pois tem por meta a vontade e o sentimento. Além disso, parte de argumentos plausíveis ou verossímeis e conduz a inferências, as quais levam o auditório a aderir aos argumentos apresentados.

Dessa forma, é possível compreender que o *logos* pertence ao domínio da razão e torna possível o convencimento, enquanto o *pathos* e o *ethos* pertencem ao domínio da emoção, são as categorias de argumento afetivo, ligados à persuasão. Nesse sentido, Reboul (2004: XVII) afirma que

Os meios que dizem respeito à afetividade são, por um lado, o *etos*, o caráter que o orador deve assumir para chamar atenção e angariar a confiança do auditório, e por outro lado o *patos*, as tendências, os desejos, as emoções do auditório das quais o orador poderá tirar partido.

A partir disso e tendo em vista os entendimentos levantados acerca tanto do surgimento da retórica, quanto dos seus elementos, explicitaremos a seguir o *ethos*, o *pathos* e o *logos* em suas minúcias a fim de que entendamos melhor essa tríade aristotélica.

## 2.2 *Ethos*

Como vimos na introdução deste capítulo, *ethos* é um termo emprestado da retórica, ele designa a imagem de si que o locutor constrói em seu discurso para exercer influência

sobre seu auditório. Sua noção surge, sobretudo, a partir do desdobramento dos estudos aristotélicos na antiguidade, ao propor-se a dividir os meios discursivos que influenciam o auditório em três categorias: *logos*, *pathos* e *ethos*.

A respeito do *ethos*, Reboul (2004: 48) destaca que “o etos é o caráter que o orador deve assumir para inspirar confiança no auditório, pois sejam quais forem seus argumentos lógicos, eles nada obtêm sem essa confiança”.

Dessa forma, é possível conceber que o *ethos* encontra-se no discurso e não na pessoa real do locutor; trata-se, na verdade, de uma máscara que reveste o locutor, atribuindo a esse as qualidades necessárias para alcançar o que se pretende, tendo em vista que

O orador, portanto não terá o mesmo etos se estiver falando com velhos camponeses ou com adolescentes citadinos, Mas, em todo caso ele deve preencher condições mínimas de credibilidade, mostrar-se sensato, sincero e simpático. Sensato: capaz de dar conselhos razoáveis e pertinentes. Sincero: não dissimular o que pensa nem o que sabe. Simpático: disposto a ajudar seu auditório. (REBOUL, 2004: 48)

Assim, considerando esse caráter do *ethos*, Reboul (2004: 48) salienta que ele é um termo moral, “ético”, e que é definido como o caráter moral que o orador deve parecer ter, mesmo que não tenha, ou seja, o *ethos* trata-se de uma estratégia de oratória, em que o locutor, por meio da construção da sua imagem visa a alcançar o que se pretende. Não se trata de algo falso, mas de uma verdade de troca, ou seja, uma postura socialmente aceita, condicionada pela situação, necessária e legitimada nas interações sociais para que o locutor logre êxito, pois

O fato de alguém parecer sincero, sensato e simpático, sem o ser, é moralmente constrangedor; no entanto, ser tudo isso sem saber parecer não é menos constrangedor, pois assim as melhores causas estão fadadas ao fracasso. (REBOUL, 2004: 48)

Dessa forma, segundo destaca Amossy (2014: 09), a apresentação de si – a construção de um *ethos* – não se limita a uma técnica aprendida, a um artifício, já que ela efetua-se, frequentemente, à revelia dos parceiros, nas trocas verbais mais corriqueiras e pessoais, o que permite que o locutor escolha mais ou menos livremente, em sua cenografia, um ou mais papéis preestabelecidos socialmente que lhe favoreçam na interação discursiva. Assim, podemos compreender que a construção do *ethos* é inerente a todo discurso, logo, a toda retórica, seja ela jurídica ou não.

Vale destacar que é vasta a literatura atual a respeito do *ethos* e que a maioria dos teóricos atuais divide o *ethos* em *discursivo* e *pré-discursivo*. Maingueneau (2015: 18) destaca a existência dessa composição em que

- I. o *ethos prévio* ou pré-discursivo é uma imagem pré-estabelecida do orador, pautada na sua identificação social, ou seja, trata-se de uma imagem reconhecida naquilo que o identifica socialmente, como advogado, mãe, professor, aluno, consumidor, filho, dentre outros inúmeros papéis sociais e;
- II. o *ethos discursivo*, é a imagem construída do orador a partir do seu discurso, que pode ser um *ethos dito*, marcado por meio da linguagem, quando, por exemplo, se diz “é um amigo que vos fala”, ou um *ethos mostrado*, quando o orador faz seu auditório inferir que o discurso proferido é proveniente de uma pessoa amiga.

A respeito do *ethos* discursivo no âmbito jurídico, podemos considerar o que postula Dittrich (2008: 107), que, tendo como apoio a teoria da argumentação de Perelman e Olbrechts-Tyteca, destaca a existência de *argumentos credenciadores e legitimadores*, os quais apoiam o *ethos*. Para ele, os *argumentos credenciadores* favorecem a confiança no proponente da tese, enquanto os *legitimadores* a legitimam social e juridicamente. Por conseguinte, Dittrich (2008: 107) versa que

Ao mesmo tempo em que se legitima como proponente credenciado, também recorre a estratégias que a tornem legítima e aceitável por parte de seu Auditório. Na mesma ordem de raciocínio, também este, ainda que não se pronuncie imediatamente, sabe da sua própria autoridade, do seu conhecimento, da sua legitimidade como portador de pontos de vista que não precisam coadunar-se com os do Orador. Assim, pronunciar-se com humildade, respeitando o possível pensamento do Auditório pode constituir-se como estratégia relevante para a instância proponente: dificilmente a interação chegaria a bom termo se o Auditório não considerasse a tese em apreço como ética e, muito menos, se o Orador se mostrasse arrogante ou dono absoluto de uma verdade.

A partir disso, fica claro que o *ethos* enfatiza a retórica como ação, em que o orador visa a influenciar seu auditório e, assim, diz respeito ao modo escolhido pelo orador de organizar seu discurso. No entanto, o *ethos* não age em primeiro plano, mas de maneira lateral; ele implica uma experiência sensível do discurso, mobiliza a afetividade do destinatário.

Assim, é possível verificar que o *ethos*, além de ser uma imagem que o locutor constrói sobre si no discurso, essa construção precisa necessariamente ir ao encontro do interlocutor para que o primeiro alcance o que pretende no seu discurso, já que

O *ethos* relaciona-se ao cruzamento de olhares: olhar do outro sobre aquele que fala, olhar daquele que fala sobre a maneira como ele pensa que o outro vê. Ora, para construir a imagem do sujeito que fala, esse outro se apoia ao mesmo tempo nos dados pré-existentes ao discurso – o que ele sabe *a priori* do locutor – e nos dados trazidos pelo próprio ato de linguagem. (CHARAUDEAU, 2015: 115)

Dessa forma, segundo o referido autor, podemos conceber que o *ethos* é o resultado de uma encenação discursiva, que depende dos julgamentos cruzados que os indivíduos de um grupo social fazem um dos outros ao agirem e falarem.

Sendo assim, cabe aqui destacar que, para Charaudeau (2015), quando se fala de *ethos* do orador não podemos concebê-lo por meio da separação da sua imagem social e discursiva, como faz Maingueneau e outros teóricos ao delimitar *ethos prévio* e *ethos discursivo*, visto que, para ele, o *ethos* surge da convergência da ambos.

Exemplificando, para um “advogado eficiente” ser considerada como tal em seu discurso, ele precisa, em primeiro plano, ser um “advogado”, já que isso é condição prévia (*ethos pré-discursivo*) para que seja adicionado, por meio do seu discurso (*ethos discursivo*), o caráter “eficiente” a sua imagem.

É importante salientar que, em função das especificidades de alguns discursos, é possível o reagrupamento de algumas categorias de *ethos*, como as apontadas por Charaudeau (2015: 118), a saber o *ethos* de credibilidade e o de identificação, que também são frequentemente encontrados nas argumentações das PIs, objeto de análise deste trabalho.

O *ethé de credibilidade*, conforme postula Charaudeau (*Op. Cit.*: 120), tem como finalidade tentar persuadir o interlocutor, no entanto, esse *ethé* precisa satisfazer, ao mesmo tempo, três condições: a de *sinceridade*, que, no discurso de informação, obriga dizer a verdade; *performance*, que é típico dos discursos que abriga promessas e; *eficácia*, que obriga o sujeito a provar que tem meios de apresentar resultados positivos. Assim, o sujeito precisa construir para si o *ethos* de sério, de virtuoso e de competente para construir esse *ethé*.

Já o *ethé de identificação* é o resultado de uma combinação complexa feita de traços pessoais de caráter, de *corporalidade*, de comportamentos, de declarações verbais, tudo

relacionado às expectativas vagas dos cidadãos, ligados aos valores positivos e negativos de um grupo social. Embora amplo, Charaudeau (2015: 138) mostra que, nesse *ethé*, destacam-se o *ethos* de potência, o *ethos* de caráter, o *ethos* de inteligência e o *ethos* de humanidade.

Segue o quadro de conceitos:

<b><i>Ethos</i> de potência</b>	O orador busca apresentar por seu discurso uma energia física, ou seja, vitalidade. O sujeito revestido desse <i>ethos</i> mostra-se ativo, presente em todas as frentes, mas de maneira coordenada, quase militar ou esportiva, como as maratonas nas campanhas eleitorais.
<b><i>Ethos</i> de caráter</b>	Trata-se mais da força do espírito que do corpo, como quando se diz que alguém “tem caráter”. A desaprovação que brada, critica e indigna-se ao exprimir se aos “berros”. Além disso, esse <i>ethos</i> pode ser visto também nas imagens em que o sujeito transmite ideia de “força tranquila”, de “controle de si”, de “coragem”, de “orgulho”, de “firmeza” e de “moderação”.
<b><i>Ethos</i> de inteligência</b>	Faz parte dos <i>ethé</i> de identificação na medida em que provoca a admiração e o respeito dos indivíduos por aquele que demonstra tê-lo e assim os faz aderir a ele. Pode ser indicado pela “malícia”, que é positiva, quando demonstra sutileza e habilidade do sujeito, e negativa, quando revela sua simulação moral. Além disso, esse <i>ethé</i> depende da demonstração do capital cultural adquirida no mundo intelectual.
<b><i>Ethos</i> de humanidade</b>	É um imaginário que surge quando sujeito demonstra sentimentos e compaixão para com aqueles que sofrem e, também, revela-se capaz de confessar fraquezas e gostos, até os mais íntimos.

**Quadro:** *Ethos* dos *ethé* de identificação. Baseado em Charaudeau (2015).

Trazendo o que fora exposto para o *corpus* dessa pesquisa, tomamos como exemplo quando o orador (advogado) constrói-se na PI como alguém que entende e sente a dor do autor que teve seu direito violado, ele constrói para si um *ethos* de humanidade e mostra que sabe do sofrimento do seu cliente, buscando, dessa forma, influenciar o seu interlocutor (juiz) que, por fazer parte de um mesmo grupo social é levado à identificar-se com o sofrimento do autor ou com a humanidade que o advogado possui.

Isto posto, é possível compreender que o *ethos* funciona, dentro da retórica, como ferramenta discursiva usada a fim de persuadir o interlocutor. Como define Reboul (2004), ele visa a demonstrar o caráter do orador, de modo que possa inspirar confiança no

auditório, se quiser convencer determinado público. De encontro a esse pensamento, Aristóteles (*apud* SANTOS, 2015:7) revela que

a persuasão ocorre quando o orador, através de sua habilidade linguística, aliada ao seu *ethos*, seu caráter moral, a imagem que ele tem de si e que o auditório tem dele, são componentes formadores do argumento.

Assim, a partir do entendimento de que o orador constrói seu *ethos* não só em função das expectativas de seu auditório, mas também das imagens que faz dele, e de que a interação entre os dois se faz por meio da imagem que um faz do outro, abordaremos, a seguir, o *pathos*, outro argumento afetivo encontrado no *corpus* analisado.

### 2.3 *Pathos*

O *pathos* concentra-se nas emoções e crenças que suscitam a emotividade do auditório. Segundo Meyer (2007: 39), “é o conjunto de valores implícitos das respostas fora de questão, que alimentam as indagações que um indivíduo considera como pertinentes”. Trata-se, na realidade de um conjunto de valores do que é preferível do ponto de vista do auditório, englobando, assim: a) as perguntas do auditório; b) as emoções que ele experimenta diante dessas perguntas e suas respostas; c) os valores que justificam a seus olhos essas respostas a essas perguntas.

A respeito disso, o autor (1994: 43) destaca que

O auditório é representado pelo *páthos*: para o convencer é preciso impressioná-lo, seduzi-lo, e mesmo os argumentos fundamentados na razão devem apoiar-se nas paixões do auditório para poderem passar e suscitar adesão.

Dessa forma, é possível verificar que a retórica conta com um componente emocional, ou ainda, psicológico (*pathos*), já que para argumentar, não é só necessário que o orador tenha apreço, seja ouvido, com o objetivo de obter a adesão e influenciar o auditório ao qual se dirige, mas torna-se imprescindível que ele tenha em mente o público ao qual busca conquistar, obter o apoio à causa defendida.

Nessa perspectiva, Santos (2015: 07) destaca que o

*pathos* tem dentre suas funções a de despertar a empatia e a sensibilidade do auditório, tornando o discurso agradável e atraente sem deixar de ser pensado, ou melhor dizendo racionalizado.

Sob a ótica de Reboul (2004: 48), o *pathos* é o conjunto de emoções, paixões e sentimentos que o orador deve suscitar no auditório com seu discurso. Trata-se uma estratégia discursiva em que o orador busca seduzir o auditório a fim de trazer sua adesão ao que é dito e à figura do orador.

Sendo assim, no que diz respeito aos argumentos afetivos, podemos afirmar que no *pathos* o orador deve assumir o caráter psicológico dos diferentes grupos, as quais devem adaptar-se (REBOUL, 2004: 48). A exemplo disso, Reboul (2004: 57-58) versa que na narração, ponto em que o *logos* supera os argumentos afetivos, a confirmação da força de um argumento recorre ao *pathos*, ao despertar a piedade e indignação do auditório.

Segundo Santana Neto (2008: 645):

A discursividade persuasiva é construída em função do auditório, visto que é pelo discurso que a adesão dos espíritos constituintes do auditório se conquista. Por isso, a argumentação não pode desconsiderar os fatores psicológicos, sociais, ideológicos que interferem na construção do discurso, ou seja, estes fatores são essenciais à eficácia da própria argumentação, pois ela tem de ser construída a partir da definição de como é constituído o seu auditório. O reconhecimento do interlocutor por parte do orador/locutor persuasivo faz do auditório, em grande parte, uma construção do orador. Este define-lhe a identidade e demarca-lhe o limite. Por isso o auditório possui um papel central na argumentação, visto que esta tem por objetivo não propriamente a “verdade”, mas a verossimilhança, a qual só é validada naquilo que pensa o auditório, qual seja o seu estado de espírito, a sua convicção ou crença.

Nesse mesmo sentido, considerando o discurso jornalístico, Santana Neto (2008: 646) apresenta-nos algumas máximas relacionadas ao *pathos* do auditório. Trata-se de máximas que podem servir para a pesquisa que propomos, vejamos:

Mostre-se emocionado! O orador deve emocionar-se (ou fingir estar) no estado emocional que deseja transmitir;  
Mostre objetos! O punhal do assassino, a boneca da menina... Na falta das próprias coisas, “mostre imagens!” de pessoas sofrendo, chorando, extravasando a dor;  
Descreva coisas emocionantes! Amplie dados emocionais, utilizando uma linguagem que tende a exasperar os fatos indignos, cruéis, odiosos.  
(SANTANA NETO, 2008: 646)

Destaca-se que, segundo o autor (2008), essas máximas são seguidas pelos jornalistas, em maior ou menor grau de aderência, bem como pelos filmes e pelas telenovelas, dentre outros eventos que visam à comoção do espectador para alcançar seu objetivo.

Reforçamos aqui, que nas argumentações que alegam danos morais, o uso do *pathos* não ocorre de forma diferente, visto que a escolha lexical na montagem da narrativa, por vezes, consiste em elaborar um cenário capaz de comover o auditório, que nesse caso é o juiz.

Verificamos aí que a paixão, como resposta, consiste em uma estratégia retórica, em que argumentos afetivos são mobilizados a fim de influenciar o auditório em favor de uma tese, já que uma vez provocada a reação do auditório, ele pode: a) aderir a tese que lhe é proposta; b) recusá-la; c) completá-la; d) modificá-la; e) permanecer em silêncio, o que pode denotar aprovação, reprovação ou desinteresse.

Dito isto, verifica-se que retórica tem um componente emocional, sobretudo, psicológico (*pathos*), sendo necessário que, na sua argumentação, o orador tenha apreço pelo auditório, seja ouvido, com o objetivo de obter a adesão e influenciá-lo, já que

Para argumentar, é preciso ter apreço pela adesão do interlocutor, pelo seu consentimento, pela sua participação mental. [...] Cumpre observar, aliás, que querer convencer implica sempre certa modéstia da parte de quem argumenta, o que ele diz não constitui uma “palavra do Evangelho”, ele não dispõe dessa autoridade que faz com que o que diz seja indiscutível e obtém imediatamente a convicção. Ele admite que deve persuadir, pensar nos argumentos que podem influenciar seu interlocutor, preocupar-se com ele, interessar-se por seu estado de espírito. (PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA, 2014: 18)

Assim, com a finalidade de conquistar o apoio do auditório à causa defendida, o *pathos* envolve aspectos psicológicos no processo discursivo de convencimento, moldando-se conforme os sentimentos do auditório. Ademais, o *pathos* tem dentre suas funções a de despertar a empatia e a sensibilidade do auditório, tornando o discurso agradável e atraente sem deixar de ser racionalizado.

É importante ressaltar que, no judiciário, o uso de recurso pathêmico é comum, tendo em vista que

A influência afectiva, pretendida e exercida pelo orador sobre o árbitro da situação, com finalidade de nele excitar, favoravelmente ao partido, afectos violentos, chama-se *movere* (commovere: *επιλήσσειν, εξίσταναι*). – Este grau afectivo é especialmente indicado para a *peroratio*, como impulso imediado que leva à acção, e que consiste em que seja pronunciada uma sentença favorável ao partido. (LAUSBERG, 1982: 105)

Assim, a partir do exposto, resta claro que é o *pathos* o conjunto de emoções, paixões e sentimentos que o orador deve suscitar no auditório com seu discurso (REBOUL, 2004, p.

48), devendo, também, valer-se dessas emoções para angariar êxito na defesa de sua tese. No entanto, há outras instâncias argumentativas que operam no discurso a fim de alcançar o objetivo persuasivo, como o *logos*, assunto que abordaremos a seguir.

## 2.4 *Logos*

O *logos* é um conteúdo da retórica, refere-se à forma como a tese é apresentada, levando o auditório à persuasão por meio de argumentos que o induzam a crer que a proposição do orador é racionalmente correta. Sua característica marcante está em sua estrutura, já que seu esquema organizacional pauta-se na lógica-argumentativa e apresenta-se de forma clara e compreensível.

Assim, o *logos* está ligado à dimensão da linguagem, destacando-se pelo seu rigor e coerência. Como elemento retórico vinculado à esfera racional do processo argumentativo, o *logos* está intimamente correlacionado aos aspectos persuasivos de adesão do auditório à tese proposta. Assim, sob o prisma do *logos* o orador que visa a uma argumentação eficaz necessita: selecionar, organizar, adaptar os dados e interpretá-los. Já o auditório, por sua vez, pode aderir à causa apresentada, conforme a habilidade do orador de selecionar a linguagem adequada, sua capacidade de organização dos argumentos e de interpretação dos mesmos.

A distinção entre o *logos* e os argumentos afetivos – *ethos* e *pathos* – está no fato de que

“O *logos* convence em si e por si mesmo”, independente da situação de comunicação concreta, enquanto o *ethos* e o *pathos* estão sempre ligados à problemática específica de uma situação e, sobretudo, os indivíduos concretos nela implicados (grifos do autor). (EGGS, 2005, p. 41 *apud* SANTOS, 2015: 8).

Seguindo esse entendimento, Reboul (2004: XVII) sustenta que o *logos* é um elemento retórico que se integra ao raciocínio silogístico (entimemas), destinando-se, preferencialmente, ao grande público, ou seja, seu argumento possui caráter universal, diferentemente dos argumentos afetivos, que são voltados a um auditório específico em uma situação concreta.

A respeito do *logos*, Aristóteles versa que existem duas espécies de raciocínios lógicos: as induções e as deduções pelo que as provas artísticas baseadas no *logos* irão denominar um discurso rigoroso e intelectual de acordo com a razão humana.

Assim, pautado em um raciocínio coerente, o *logos* funda-se nas provas discursivas,

argumentativas e racionais. Acerca disso Mateus (2018: 108) destaca que

Estas provas artísticas dizem respeito ao modo como os indivíduos alegam ou objetam algum assunto prático. Diz respeito, pois, à argumentação que envolve decisões práticas e que como tal requerem o uso de um tipo particular de silogismo: o entimema.

Nessa perspectiva, o referido autor (2018: 108) afirma que o *logos* pode ser diretamente associado à parte argumentativa formal do discurso retórico, estando, assim, ligado à face dialética da retórica, sendo, dessa forma, uma argumentação inspirada no rigor lógico. Por conseguinte, Mateus (2018: 109) enfatiza que o *logos* surge através da invocação de dados, elementos, estudos ou constatações que guiam a argumentação na direção desejada pelo orador. Reforça ainda que o *logos* pode ser usado, não para arguir alguma coisa, mas também para refutá-la.

É de crucial importância destacar que o *logos* comporta recursos argumentativos, que, sob a ótica aristotélica desdobram-se, fundamentalmente, no exemplo e no entimema, já que para Aristóteles (2005: 98)

no que toca à persuasão pela demonstração real ou aparente, assim como na dialética se dão a indução, o silogismo e o silogismo aparente, também na retórica acontece o mesmo. Pois o exemplo é uma indução, o entimema é um silogismo, e o entimema aparente é um silogismo aparente. Chamo entimema ao silogismo retórico e exemplo à indução retórica. E. para demonstrar, todos produzem provas por persuasão, quer recorrendo a exemplos quer a entimemas, pois fora deste nada mais há

Assim, vale esclarecer que o entimema trata-se de um argumento formulado em função do efeito retórico que precisa, necessariamente, conter pelo menos uma premissa, constituindo, assim, uma espécie de silogismo. Segundo Nascimento (2012: 103), existem dois tipos de entimema: o demonstrativo e o refutativo, que, segundo o autor (*idem*):

No primeiro, a conclusão é obtida através de premissas com os quais os interlocutores concordam; no segundo dá-se o mesmo; porém, chega-se a uma conclusão que não é aceita pelo adversário. Assim, sendo o entimema uma espécie de silogismo, e sendo a função da dialética dar conta de todo tipo de silogismo, aquele que souber manejar a dialética saberá também manejar o entimema.

No que diz respeito à argumentação pelo exemplo, que é um desdobramento do *logos*, Nascimento (2012: 105) afirma que exemplo baseia-se em fatos que aconteceram

determinada quantidade de vezes, havendo no presente uma repetição dos mesmos. Assim, segundo o autor, não existe aí a relação do universal com o particular, nem do particular com o universal, mas sim das partes e dos semelhantes. Por exemplo: quando se têm termos iguais em gênero, sendo um deles mais conhecido, tem-se o exemplo.

Entende-se, então, que o exemplo, assim como o entimema, é uma prova comum a todos os gêneros, dividindo-se em duas espécies: a) os que provêm de fatos passados, como as citações e; b) os que são criados pelo próprio orador, como as parábolas e as fábulas esópicas e líbicas.

Acrescenta ainda o autor:

As fábulas tornam-se úteis na medida em que não se dispõe de muitos fatos históricos semelhantes. No entanto, os argumentos baseados nos fatos históricos tornam-se mais úteis porque, na maioria das vezes, temos casos futuros semelhantes aos casos passados. No caso das parábolas, quem for capaz de enxergar semelhanças entre os fatos – e este é o filósofo – saberá mais facilmente criá-las. (NASCIMENTO, 2012: 106)

Assim, entende-se que como o entimema e o exemplo são um desdobramento do *logos*, então, aquele que não usar o primeiro será conveniente usar o segundo. E, quando usar o entimema, o exemplo poderá servir como reforço ou desfecho, ampliando assim o caráter persuasivo da sua argumentação.

A partir do que fora exposto a respeito do *logos*, compreendemos que ele pode ser definido como a categoria retórica ligada à razão, vinculando-se ao raciocínio, já que esse elemento retórico é o apelo à razão mediante argumentos verossímeis, estando sob a responsabilidade do orador escolher quais são os melhores tipos de argumentos para conseguir o seu objetivo persuasivo.

Dessa forma, tendo em vista tudo que discutimos ao longo deste capítulo, podemos, de forma sintética, apreender que a retórica é a arte de persuadir pelo discurso, como afirma Reboul (2004). Além disso, ela é uma disciplina importante que orienta o orador, possibilitando que esse alcance êxito em sua prática discursiva.

Ademais, assimilamos que a retórica comporta três elementos discursivos, sendo um da ordem da razão – *logos* -, que se desdobra em entimemas e exemplos e volta-se para um auditório universal, enquanto os outros dois são de ordem afetivas - *ethos* e *pathos* -, sendo o *ethos* a imagem que o orador constrói de si no seu discurso e o *pathos* a efetação

emotiva do auditório que se dá a partir do discurso do orador. Assim, é possível conceber que os três elementos discursivos – *ethos*, *pathos* e *logos* – são instrumentos legítimos da argumentação.

Destaca-se que no *corpus* da pesquisa aqui proposta esses elementos discursivos não atuam separadamente, mas de forma integrada a fim de fortalecer o argumento do orador das petições iniciais, sobretudo quando alegam dano moral, que, inclusive, é o assunto do próximo capítulo.

### 3. O INSTITUTO DO DANO MORAL

[...] o gravame no plano moral não tem expressão matemática, nem se materializa no mundo físico e, portanto, não se indeniza, mas apenas se compensa, é que não se pode falar em prova de um dano que, a rigor, não existe no plano material.

Stoco (2004: 1691)

Este breve capítulo tem como objetivo fornecer subsídios que nos auxiliem na análise da retórica contida nos argumentos das petições iniciais que alegam o dano moral. O que buscamos aqui é saber o que é dano moral, como prova sua ocorrência e o que o judiciário vem pensando a respeito desse instituto do direito, especialmente nas ações consumeristas, pois tais ideias ajudam-nos a compreender a escolha de certos argumentos do orador na construção das petições iniciais.

Assim, por meio dessa premissa, alinhamo-nos à concepção de que *o discurso não é e nunca foi um acontecimento isolado*, como versa Reboul (2004: XVII), pois a retórica contida nos argumentos aqui estudados é elaborada a partir do reconhecimento das práticas sociais que não só orientam, mas, por vezes, prescrevem o comportamento dos sujeitos. Ou seja, ao conhecermos melhor o conteúdo jurídico contido no *corpus* analisado estamos conhecendo, também, parte do contexto de produção dos argumentos estudados: *ethos, pathos e logos*.

Isto posto, analisemos a epígrafe deste capítulo. Nela, o civilista Rui Stoco versa sobre o dano moral, destacando, sobretudo, o caráter abstrato desse instituto do direito, já que ele mostra que o dano moral vincula-se ao plano imaterial, o que justificaria, assim, a possível ausência de prova de sua ocorrência em uma realidade concreta. Isso ocorre porque o dano moral é uma lesão à personalidade da pessoa, ou seja, trata-se de um dano que afeta a integridade psicológica do ofendido,

não lesando seu patrimônio. É lesão de bem que integra os direitos da personalidade, como a honra, a dignidade, a intimidade, a imagem, o bom nome etc., como se infere dos arts. 1º, III, e 5º, V e X, da Constituição Federal, e que acarreta ao lesado dor, sofrimento, tristeza, vexame e humilhação. (GONÇALVES, 2010: 377)

Dessa forma, percebemos que para a configuração do dano moral torna-se necessário que o autor do dano tenha imposto ao ofendido uma mácula à sua intimidade, vida privada,

honra ou imagem.

No entanto, devido ao fato de esse dano moral afetar aspectos abstratos do ofendido, verifica-se o quanto é difícil provar sua ocorrência, bem como também aferi-la, visto que é de consenso que, quando falamos da afetação da “honra”, “dignidade”, “intimidade” da pessoa, dentre outros, estamos falando de algo relativo, que não se pode ser medido por uma lógica matemática, pois cada pessoa recepciona uma possível ofensa de forma singular, dificultando, assim, tanto a verificação de sua ocorrência quanto a possibilidade de mensurá-la.

A partir dessa questão, a doutrina vem desenvolvendo diversas teorias a fim de auxiliar o judiciário nessa árdua tarefa. A respeito disso, Theodoro Júnior (1999: 9) destaca que

Para que se considere ilícito o ato que o ofendido tem como desonroso é necessário que, segundo um juízo de razoabilidade, autorize a presunção de prejuízo grave, de modo que ‘pequenos melindres’, insuficientes para ofender os bens jurídicos, não devem ser motivos de processo judicial. *De minimis non curat praeter*, já ressaltavam as fontes romanas.

A partir do que postula o supracitado autor, vemos que há de se pensar em um juízo de razoabilidade, em que, na complexidade da natureza do dano moral, a consideração de cada caso deve ter como referência a “pessoa média” como padrão, a atitude ilícita, por exemplo, quando não, o próprio princípio da razoabilidade, respeitando sempre a idiosincrasia de cada caso concreto. Vejamos alguns julgados:

APELAÇÃO CÍVEL N.: 0052368-89.2016.8.19.0205 - RELATORA: JDS. DES. ANA CÉLIA MONTENOR SOARES Apelação cível. Relação de consumo. Energia Elétrica. Aparelho de apuração de consumo danificado. Recuperação de consumo. Lavratura de TOI. Recuperação de consumo. Lavratura de termo de ocorrência de irregularidade. Sentença que julgou parcialmente procedentes os pedidos, deixando de condenar a Ré ao pagamento de verba indenizatória a título de danos morais. Apelação cível interposta pela autora, visando à condenação da parte ré ao pagamento de verba compensatória, a título de dano moral. Nada obstante revelar os autos conduta abusiva da parte ré, em detrimento do consumidor, mediante lavratura de termo de ocorrência de irregularidade, sem observância dos trâmites exigidos pela ANEEL, inexistem relatos de maiores desdobramentos que tenham causado ao consumidor dano de ordem moral, como suspensão no fornecimento de energia elétrica, tampouco a inscrição do nome da autora em bancos de dados de restrição ao crédito, em razão da cobrança impugnada na presente lide. Limitou-se a presente demanda a uma cobrança indevida. **É certo ter havido dissabores. Aborrecimentos cotidianos que não são capazes de originar dever jurídico sucessivo de reparar danos de ordem moral, salvo quando evidenciado que são**

**motivadores de sofrimento que abale o comportamento psicológico do homem médio, o que não é o caso concreto.** (destacamos)

RECURSO ESPECIAL Nº 204.786- SÃO PAULO - RELATOR : MIN. CARLOS ALBERTO MENEZES DIREITO. Ressalvada a minha posição pessoal quanto ao cabimento do dano moral sofrido por pessoa jurídica, que creio absolutamente impossível, mas, curvando-me ao voto majoritário da Corte (REsp nº 149.161/RS, da minha relatoria, DJ de 19.04.99), **o certo é que a jurisprudência tem assentado que "não há falar em prova do dano moral, mas sim, na prova do fato que gerou a dor, o sofrimento, sentimentos íntimos que o ensejam.** Provado assim o fato impõe-se a condenação, sob pena de violação ao art. 334 do Código de Processo Civil" (REsp nº 145.297/SP, da minha relatoria, DJ de 14.12.98; no mesmo sentido: REsp nº 86.271/SP, da minha relatoria, DJ de 09.12.97; REsp nº 171.084/MA, Relator o Senhor Ministro Sálvio de Figueiredo Teixeira, DJ de 05.10.98). (destacamos)

Considerando a jurisprudência, é possível perceber que o judiciário vem mobilizando-se a fim de trazer coerência ao que se configura um dano moral, contudo, no que diz respeito ao *quantum* compensatório por sua ocorrência, a saída tem surgido a partir do princípio da razoabilidade, em que quanto maior o dano, maior costuma ser a compensação pecuniária.

Esse ponto merece bastante destaque, pois vimos em decisões que o judiciário permite aplicar compensação econômica a título de danos morais, desde que a autoria do processo demonstre o fato que gerou o dano, independentemente da prova do resultado da ilicitude.

Assim, para que a demonstração do dano seja realizada, a parte autora precisa recorrer à argumentação: a) seja por meio do *logos*, na invocação de dados, elementos, estudos ou constatações e no uso de exemplos para a indução lógica do auditório na direção desejada pelo orador; b) seja pelo *ethos* ou *pathos*, na evocação da empatia do juiz para com o autor, por meio de uma narrativa verossímil e comovente.

É de crucial importância destacar o fato de que o princípio da razoabilidade vem sendo aplicado para o deslinde de inúmeras questões que envolvem o dano moral, revelando, dessa forma, que os princípios jurídicos são essências para o desenlace de casos complexos como esse. A respeito da aplicação dos princípios, Shecaira e Struchiner (2016: 142-143) postula que

A aplicação da lei é uma das maneiras mais óbvias de decidir casos concretos por meio de argumentação institucional. Quando a lei é omissa ou pouco clara, o juiz (dentro e fora do Brasil) tende a apelar a outros recursos: princípios, analogias, precedentes, costumes, doutrina.

A partir disso, verificamos que o dano moral acaba por ser um instituto do direito que, seguramente, enquadra-se como um caso em que não há clareza na lei quanto à sua configuração, sendo parte desse aspecto justificado pela sua natureza extrapatrimonial e personalíssima, evocando na comprovação de sua existência, a utilização de argumentos menos institucionais, se comparado aos que aplicam a letra da lei ou os que aplicam precedentes com *ratio decidendi* clara (SHECAIRA e STRUCHINER, 2016: 143).

Contudo, a fim de direcionar nossa matéria ao objetivo do trabalho aqui proposto, torna-se relevante discorrer sobre o dano moral nas relações consumeristas, como veremos a seguir, visto que os argumentos das petições por nós analisadas versam sobre os danos morais proeminentes dessas relações.

### **3.1. O dano moral no direito do consumidor**

O direito do consumidor enquadra-se naquilo que Bobbio (1992: 9) chama de direito de terceira geração, vindo a surgir a partir do progresso tecnológico, do processo da industrialização e da massificação da circulação dos bens, tendo em vista que

Os direitos não nascem todos de uma vez. Nascem quando o aumento do poder do homem sobre o homem – que acompanha inevitavelmente o progresso técnico, isto é, o progresso da capacidade do homem de dominar a natureza e os outros homens – ou cria novas ameaças à liberdade do indivíduo, ou permite novos remédios para suas indigências. (BOBBIO, 1992: 6)

Assim, considerando o comportamento social diante da efervescência massificadora da produção e circulação de bens, não seria diferente que novos conflitos viessem a surgir, bem como ocorresse intensificação dos conflitos antes existentes, sobretudo, as que dizem respeito às relações de consumo. A partir disso, como forma de controlar as disparidades oriundas das novas configurações das relações de consumo, o direito do consumidor surge como forma de equilibrar as relações existentes entre o consumidor e fornecedor, já que, segundo Bonatto e Moraes (1998: 50)

Relação jurídica de consumo é o vínculo que se estabelece entre um consumidor, destinatários final, e antes a ele equiparados, e um fornecedor profissional, decorrente de um ato de consumo ou como reflexo de um acidente de consumo, a qual sofre a incidência da norma jurídica específica, com o objetivo de harmonizar as interações naturalmente

desiguais da sociedade moderna de massa.

Dessa forma, verifica-se que o consumidor é o vulnerável nas relações contratuais do mercado e o fornecedor, por sua vez, tem o dever de reparar todo e qualquer dano provocado ao consumidor nessas relações, inclusive os danos que atingem seu direito da personalidade, que possui três dimensões: física, psíquica e moral, segundo Bittar (apud BOLSON, 2002:113), uma vez que

Em qualquer delas, sendo o consumidor atingido, poderá buscar a reparação civil e o fundamento principal encontra-se na própria constituição Federal, em seu artigo 5º, X, o qual expressa: “*X- são invioláveis a intimidade, a vida privada, a honra e a imagem das pessoas, assegurado o direito à indenização pelo dano material ou moral decorrente de sua violação*”. (BOLSON, 2002:113) (destaque do autor)

Nesse sentido, a respeito do dano moral e sob a ótica do Código de Defesa do Consumidor – CDC –, Bolson (2002:113) pondera que

O Código de Defesa do Consumidor, por sua vez, em seu artigo 6º. VI, diz ser direito básico do consumidor “*a efetiva prevenção e reparação dos danos patrimoniais e morais, individuais, coletivos e difusos*”, tendo adotado o *princípio indenizatório* da *restitutio in integrum*, isto é, além da previsão da indenização aos eventuais danos sofridos pelo consumidor, esta será integral, não sendo mais admitidas limitações ou tarifação nas indenizações aos consumidores. (destaque do autor)

Tendo em mente a pesquisa aqui proposta, os argumentos que alegam dano moral em relações consumeristas fundam-se, em sua maioria, em demonstrar: a) o dano em si; b) a ocorrência de ato que resultaria em dano para o homem médio; c) a fragilidade do autor ante ao poder econômico da parte adversa, quase sempre pautada nos princípios e dispositivos constitucionais que destacamos, bem como no que é previsto no CDC.

Diante do exposto, compreendemos que o direito não é e nem pode ser interpretado como estático e imutável, uma vez que ele deve acompanhar a evolução da sociedade, como o que ocorreu com ampliação do direito do consumidor ao passar dos anos.

Assim, verificamos que o direito não foge a regra da evolução, visto que ele é capaz de adaptar-se a fim de atender as demandas sociais, como o direito de reparação dos danos morais, que é vinculado ao direito da personalidade, tem natureza extrapatrimonial, ou seja, imaterial, como vimos em Rui Stoco (2004), que versa, na epígrafe deste capítulo.

No entanto, retornando às palavras de Rui Stoco (2004), vemos que o referido autor nos dá pistas de uma possível solução, pois, ao dizer “no plano moral não tem expressão matemática, nem se materializa no mundo físico”, engana-se, pois há lógica como forma de produção de prova, tanto no plano material quanto imaterial, já que, quando falamos de prova no plano imaterial, como no caso da ocorrência do dano moral, a lógica convencional pode ser substituída por outras, como as advindas de argumentos constituídos pelo *logos pathos* e *ethos*, possibilitando, assim, uma espécie de materialização da prova do dano moral.

Assim, no decorrer deste capítulo, podemos entender o que é dano moral, como provar sua ocorrência e o que o judiciário vem pensando a respeito desse instituto do direito, especialmente nas ações consumeristas. Acreditamos que os entendimentos aqui construídos, somados aos demais nos capítulos anteriores são suficientes para ajudar-nos na análise dos dados, que é o capítulo que se segue.

#### 4. ANÁLISE DOS DADOS

Em primeiro lugar, é importante destacar que a análise dos dados que se segue tem como direcionamento os objetivos descritos no início deste trabalho, logo, não temos como pretensão esgotar as possibilidades de entender a configuração do *ethos*, *pathos* e *logos* nas petições iniciais que alegam danos morais, até porque seria impossível. Além disso, nossa pesquisa baseia-se na análise de apenas dois exemplares de PIs, em meio às inúmeras existentes, de variadas demandas judiciais<sup>4</sup>.

Assim, nossa investigação concentra-se, sobretudo, nas figuras do *ethos*, *pathos* e *logos* e para melhor entendê-los, antes de abordamos esses elementos nas argumentações das PIs, apresentaremos, preliminarmente, quem são os oradores e o auditório dessa prática discursiva e seu contexto, visto que

Para analisar o sentido de um documento é preciso examinar também elementos intertextuais e semióticos e adequar a narrativa do documento ao contexto histórico no qual foi produzido, levando-se em conta quem é o emissor e quem seriam os possíveis destinatários do documento. (REGINATO, 2017: 206)

Assim, considerando essa premissa, vejamos:

**Tabela 1:** Oradores e auditórios dos *corpora* analisados

<b>Petição Inicial</b>	<b>Orador</b>	<b>Auditório</b>
<b>Petição Inicial 1</b>	<b>Orador 1</b> – Autora da ação (Marluce Inês Ferreira)	<b>Auditório</b> – juiz
<b>Petição Inicial 2</b>	<b>Orador 1</b> – Autora da ação (Laura Maria Moda Fitness LTDA. EPP.) <b>Orador 2</b> – Advogado (Carlos Rodrigues Cavalcanti)	<b>Auditório</b> – juiz

Considerando a noção de orador e auditórios, exhaustivamente discutido no nosso segundo capítulo, vemos que os argumentos levantados em ambas PIs tem como auditório

<sup>4</sup> Existe Petição inicial de ação de interdição, de inventariança, que possuem forma e conteúdo pouco diferente das PIs que analisamos, por exemplo.

principal o juiz. Dessa forma, compreendemos que todo o comportamento discursivo desse gênero tende a ajustar-se a ele, pois trata-se de alguém que precisa ser convencido pelo orador a fim de conferir, a esse último, sucesso na sua empreitada discursiva.

É importante destacar que esta análise apoia-se nas pistas discursivas encontradas no gênero analisado e, segundo elas, o juiz é o destinatário principal, pois é para ele que o orador direciona o seu pedido, bem como molda o seu discurso. Ressalta-se ainda que é na PI que são feitos os pedidos preliminares, que são, em muitos casos, apreciados sem sequer a parte adversa ter sido citada para compor a tríade processual. Dessa forma, construir um discurso para persuadir o juiz (seu auditório) torna-se o objetivo principal desse gênero, sendo intermediário o orador das PIs evitar eventuais objeções e contra-argumentos da parte contrária, terceiros, dentre outros que possam compor o processo judicial. Assim, por esses motivos, nossa análise tem como entendimento que o auditório das PIs é o juiz.

Quanto aos oradores, na primeira PI há apenas uma oradora: a autora da ação, visto que nos processos de competência dos juizados há essa possibilidade de autor ajuizar uma ação sem ser representado por advogado, enquanto, na segunda, compreende não só a autora da ação, mas também ao seu advogado, pois, embora de primeiro plano pareça que ambas PIs possuam apenas um orador, a dupla de oradores na segunda fica evidente no item “dos fatos”, uma vez que os argumentos ali encontrados, estão longe de ser uma construção única do advogado, assim como também uma construção única da autora da ação, mas um discurso elaborado de forma conjunta.

Isso fica evidente ao refletirmos sobre o fato de que a existência da narrativa do orador em da PI-2 é uma condição *sine qua non* para que o orador 2 possa aprimorá-la, dando-lhe características próprias das PIs. Esse movimento de co-construção é essencial para a construção de argumentos, pois partimos da pressuposição de que o profissional jurídico (o advogado) tem a expertise necessária para transformar uma narrativa comum (do autor) – que tem potencial persuasivo – em um documento judicial mais persuasivo ainda, capaz de captar o seu auditório.

Além disso, no início das PI-2, pôde ser observado que o segundo orador se revela como alguém que fala pela autora, que é o seu porta-voz:

**Tabela 2:** O orador como porta-voz do autor

Petição Inicial	Orador
-----------------	--------

Petição Inicial 2	[...] <b><u>vem, por intermédio de seus advogados devidamente qualificados no documento de procuração em anexo</u></b> , com escritório na Rua Alberto Teixeira da Cunha, 518, Centro, Nilópolis -RJ., a presença de V. Exa., propor a presente [...]. (destacamos)
-------------------	---

Embora haja dois oradores na segunda petição, seu auditório (o juízo) entende que os argumentos aduzidos serão de responsabilidade do profissional jurídico, que, além de ter sua representação formalizada por meio de procuração, subscreve-se ao final da PI. Assim, é possível supor que o auditório dessa segunda PI espera uma maior elaboração dos argumentos, já que há um profissional do direito envolvido na sua confecção. Isso importa, pois, como vimos na base teórica, é comum o auditório construir uma expectativa do desempenho do orador, pautando-se em informações prévias, assunto em que nos aprofundaremos mais adiante.

No que diz respeito aos recursos iconográficos, em ambas as petições os oradores recorrem a eles para chamar atenção do auditório:

**Tabela 3:** recursos iconográficos

Petição Inicial	Orador
Petição Inicial 1	<p>Observe Excelência, que está demonstrado a falta de cautela e uma péssima prestação de serviço, pois a empresa não pode colocar no mercado de consumo onde o consumidor seja prejudicado pelo serviço defeituoso oferecido, que com certeza causou e vem causando angústia e intranquilidade que não deve ser confundido com um simples <b>aborrecimento</b>. (destaque do autor)</p>
Petição Inicial 2	<p><b><u>RESSALTA QUE DESDE O CANCELAMENTO, A AUTORA NÃO FEZ QUALQUER UTILIZAÇÃO DO PLANO, DE FORMA A GERAR COBRANÇA A MESMA.</u></b> (destaque do autor)</p>

Como não há restrições quanto ao uso de recursos iconográficos, é comum o orador das PIs usar recursos visuais como forma de chamar atenção do seu auditório para o que é dito, como pode ser visto na tabela 3. Os diferentes formatos e tamanhos de letras, os grifos, os negritos e as diferentes cores utilizadas para chamar atenção do juiz reforçam que há uma

intencionalidade nos argumentos expostos, pois as disposições gráficas destacam exatamente os pontos fortes de persuasão. Seria ingenuidade se atribuíssemos ao acaso o fato de o orador marcar partes do seu texto, em detrimento de outros.

É importante destacar que isso se torna relevante para a análise que propomos, pois, por exemplo,

Quando a promotoria opta por escrever a palavra “denúncia” utilizando-se de uma fonte conhecida como Ice Snow (neve gelada), lança mão de um recurso iconográfico, que revela ou acrescenta ao texto um novo significado. Igualmente quando opta por escrever o nome do denunciado usando a fonte denominada Blood (sangue). É impossível analisar um documento como este sem levar em conta a significação da iconografia acrescentada ao texto. (REGINATO, 2017: 198)

Além disso, precisamos mencionar que, ao considerarmos o nome do gênero discursivo “petição inicial”, verificamos que toda estrutura argumentativa desse gênero discursivo diz respeito a um pedido e, assim sendo, fica nítida a existência de uma relação assimétrica em que o juiz está no topo, pois todo pedido pressupõe a existência de quem pede algo, bem como a existência de outro que tem o poder de atender ao pedido ou não.

Por conseguinte, mesmo havendo dispositivo legal que diz que não pode haver hierarquia entre o juiz e o advogado, fica patente que há desequilíbrio entre o orador e o auditório nas PIs. Talvez isso ocorra devido à cristalização da assimetria desses papéis sociais ao longo da história.

Assim, o orador das PIs coloca-se de forma secundária diante do auditório, e isso pode ser visto na epígrafe das PIs que foram analisadas, como em “EXMO. SR. DR. JUIZ DE DIREITO DO JUIZADO ESPECIAL CÍVEL DA COMARCA DE NOVA IGUAÇU – RJ” (PI-2), em que, ao adular excessivamente a figura do juiz, o orador demonstra o seu lugar de inferioridade, pois precisa envolver o auditório para conseguir o que quer. Destaca-se que é sabido que o excesso de solenidade da indicação da competência não é mais necessário para esse gênero, pois orador não precisa dirigir-se, necessariamente, a um dado ao Juiz, mas, sim, ao juízo, conforme prescreve o CPC em seu artigo 319.

Como antecipamos na introdução, a PI é um gênero discursivo do domínio jurídico que possui conteúdo temático (assunto) e construção composicional (formato) determinado

por lei. Para ser bem exato, o Código de Processo Civil (CPC)<sup>5</sup> determina em seu artigo 319 que:

A petição inicial indicará:

I - o juízo a que é dirigida;

II - os nomes, os prenomes, o estado civil, a existência de união estável, a profissão, o número de inscrição no Cadastro de Pessoas Físicas ou no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica, o endereço eletrônico, o domicílio e a residência do autor e do réu;

III - o fato e os fundamentos jurídicos do pedido;

IV - o pedido com as suas especificações;

V - o valor da causa;

VI - as provas com que o autor pretende demonstrar a verdade dos fatos alegados;

VII - a opção do autor pela realização ou não de audiência de conciliação ou de mediação.

§ 1º Caso não disponha das informações previstas no inciso II, poderá o autor, na petição inicial, requerer ao juiz diligências necessárias a sua obtenção.

§ 2º A petição inicial não será indeferida se, a despeito da falta de informações a que se refere o inciso II, for possível a citação do réu.

§ 3º A petição inicial não será indeferida pelo não atendimento ao disposto no inciso II deste artigo se a obtenção de tais informações tornar impossível ou excessivamente oneroso o acesso à justiça.

Sendo assim, é notável que a PI seja um gênero estável que requer certo cuidado na sua elaboração, pois é composto por restrições determinadas por lei que precisam ser correspondidas. Caso contrário, o juiz (auditório) pode indeferir o pedido da parte autora ou, caso esse gênero discursivo apresente apenas erros sanáveis, ele pode pedir sua reformulação a fim de sanar os possíveis erros materiais e formais existentes.

Por outro lado, as duas PIs analisadas são de competência dos Juizados Especiais, que são juízos mais céleres e que democratizam o acesso à justiça, pois atendem aos critérios da simplicidade e economia na solução dos conflitos, previstos na Lei 9.099/95.

Sendo assim, considerando a competência das PIs analisadas, verificamos que o formato das duas PIs segue o que determina a lei, o que não impede que o orador adote estratégias discursivas para atuar sobre seu auditório, pois a organização e a escolha argumentativa é o espaço em que não há restrições, podendo o orador ajustá-las segundo seu interesse.

---

<sup>5</sup> Código de processo civil : Lei n.13.105, de março de 2015.

Site: [www2.senado.leg.br/bdsf/item/id/507525](http://www2.senado.leg.br/bdsf/item/id/507525)

#### 4.1. *Ethos* nas petições iniciais

Sabendo que o *ethos* é a imagem que o orador constrói sobre si no seu discurso e que, para persuadir o auditório, o orador deve preencher condições mínimas de credibilidade, mostrar-se sensato, sincero e simpático, como postula Reboul (2004: 48), a legitimidade de dizer o que é dito a um auditório é de grande importância para o orador. A exemplo disso, a legitimidade do orador-advogado para argumentar nas PIs dá-se pelo fato de ele ser conhecedor das leis e possuir formação profissional que o tornou apto para proferir seu discurso. Como as PIs analisadas são de Juizados Especiais, por força da lei, a oradora-autora (PII) também pode proferir seu discurso nas PIs, eu seja, não precisa, necessariamente, apoiar seu discurso em um orador-advogado.

No entanto, embora haja legitimidade externa dada pela lei para os oradores atuarem nas PIs, vemos que, taticamente, eles, por meio do que é construído em seu discurso, agem como se não a tivessem e buscam, por meio da estratégia de legitimação, demonstrar-se humildes a fim de atuar sobre o seu auditório. Isso ocorre exatamente pelo fato de a PI tratar-se do primeiro pedido, que pode ser atendido sem que os oradores dependam de grande esforço para alcançá-lo. Vejamos:

**Tabela 4:** Legitimação nas PIs

<b>Petição Inicial 1</b>	EXMO DR JUIZ DE DIREITO DO JUIZADO ESPECIAL CIVEL  [...]  <b>PORTANTO NÃO SE TRATA DE MERO BORRECIMENTO, RAZÃO QUE PROCURA AJUDA JUDICIAL,</b>  [...]  COM RESPEITO PEDE DEFERIMENTO
<b>Petição Inicial 2</b>	O dano emerge de qualquer lesão ocorrida em nosso patrimônio. Afinal, no dizer do professor José de Aguiar Dias: <i>“Toda manifestação da atividade humana traz em si o problema da responsabilidade.”</i>  O Código de Defesa do Consumidor é bastante claro a este respeito, em seu artigo 6º, que rege sobre os direitos básicos do consumidor, <i>in verbis</i> : <b>Art. 6º - São direitos básicos do consumidor:</b>

Como já abordamos, Dittrich (2008) destaca que pronunciar-se com humildade constitui-se como estratégia discursiva, sobretudo de elaboração da imagem do orador, visto

que a arrogância e a imagem de alguém dono absoluto da verdade não é o que o auditório espera, principalmente em uma situação de pedido.

A adulação do auditório (juiz), no caso das PIs analisadas, faz com que a oradora-autora pareça alguém humilde, que ver o auditório-juiz como alguém que pode ajudá-lo, como em “RAZÃO QUE PROCURA AJUDA JUDICIAL” (PI1).

Ademais, o uso do pronome de tratamento “Exmo.”, no excerto da PI1, reforça que a oradora-autora projeta-se, inferior ao seu auditório, o que é comum em discursos que envolvem pedido. Além disso, nesse excerto, a situação de pedido evidencia-se em “pede deferimento”, uma vez que o verbo “pedir” reforça essa situação.

Já no excerto da PI2, a citação de leis consiste na tentativa dos oradores endossarem suas argumentações a partir do discurso relatado, apoiando-se, dessa forma, na fala de quem tem legitimidade. Vejamos:

O dano emerge de qualquer lesão ocorrida em nosso patrimônio. Afinal, no dizer do professor José de Aguiar Dias: **“Toda manifestação da atividade humana traz em si o problema da responsabilidade.”**

O Código de Defesa do Consumidor é bastante claro a este respeito, em seu artigo 6º, que rege sobre os direitos básicos do consumidor, *in verbis*:  
**Art. 6º - São direitos básicos do consumidor.:** (ORADORES DA PI2)

Assim, na PI2, os oradores recorrem à palavra do “professor José de Aguiar Dias”, com o propósito de legitimar a tese de que a autora da ação merece uma reparação a título de dano moral. Dessa forma, os oradores, que no discurso da PI constroem o *ethos* de alguém inferior ao juiz, fortalecem suas argumentações a partir das palavras de quem tem legitimidade, mantendo a coerência de toda a prática discursiva de um pedido, em que não se exige nada.

Dito isto, é visível que os oradores das PIs analisadas constroem para si o *ethos* de alguém humilde, que irá pedir algo, porém, quando argumentam que é um dever do judiciário atender o direito pleiteado, reportam-se à palavra de juristas e teóricos do direito, a quem possuem poder e legitimidade para confrontar uma possível negativa do auditório-juiz em atender ao que se pede na PI.

Ressalta-se que os procedimentos argumentativos elencados nos exemplos são uma constante nas PIs analisadas, o que nos faz perceber que nesse discurso os oradores buscam projetar o *ethos* de um orador humilde, que por vezes não tem voz, visto que se cala, constantemente, para dar voz a quem ele acha que poderá melhor persuadir o auditório, como faz ao citar leis, doutrinas e jurisprudência.

Frisa-se que não queremos dizer que o orador das PIs não tem legitimidade, mas que prefere, como estratégia argumentativa de construção do seu *ethos*, parecer não ter para persuadir o seu auditório.

No que diz respeito à credibilidade, os oradores nas PIs valem-se do distanciamento do seu discurso para produzir efeito de verdade. Vejamos:

**Tabela 5:** Credibilidade nas PIs

<p><b>Petição Inicial 1</b></p>	<p>1) <b>A AUTORA É CLIENTE POR 13 ANOS DA UNIMED E A QUALICORP ADMINISTRA O PLANO.</b></p> <p>2) <b>OCORRE QUE A AUTORA RECEBE PELO GOVERNO E VEM SOFREDO CONSTANTES ATRASOS NO RECEBIMENTO, O QUE ACARRETA ATRASOS NOS SEUS PAGAMENTOS, O QUE CAUSOU ATRASO NO PAGAMENTO DE DE SEU PLANO DE SAUDE.</b></p>
<p><b>Petição Inicial 2</b></p>	<p>Por todo o exposto, fica evidente a culpa da Ré e de seus prepostos, na pratica de atitudes conflitantes com as normas consumeristas, causando situação vexatória, constrangedora e humilhante a parte Autora em razão de inclusão indevida de seu nome nos cadastros de inadimplentes, por suposto débito, que na verdade, não existe, devendo assim, indenizar ao mesmo de forma razoável, para amenizar todo sofrimento a este causado.</p>

Dentre outras ocorrências, o *ethos* de credibilidade pode ser encontrada nos excertos das duas PIs, como na marca de 3ª pessoa do verbo em “a autora é cliente (...)” (PI-1) , “a autora recebe pelo governo(...)” (PI-1) e “fica evidente (...)” (PI-2), uma vez que, o orador, ao utilizar uma retórica que sugere seu distanciamento daquilo que dito, ele busca, na verdade, parecer-se imparcial para o seu auditório. Isso é marcado pelos recursos gramaticais que são utilizados.

Além disso, esses recursos produzem o efeito de neutralidade e tendem a esconder qualquer vestígio de avaliação pessoal dos oradores, tornado seus discursos mais críveis, bem como permitindo que eles apresentem suas propostas como se não fossem responsáveis por elas. Assim, tanto o uso dos verbos em 3ª pessoa quanto o uso da sua forma impessoal faz com que haja o apagamento do sujeito-orador de dado discurso e tem a finalidade de transmitir a ideia de um discurso como certo e verdadeiro, como ocorre nas PIs analisadas. O

*ethos* de neutralidade, nesse caso, reforça o *ethos* de credibilidade. Vejamos mais a esse respeito:

**Tabela 6:** *Ethos* de credibilidade

Petição Inicial 2	<b><u>RESSALTAMOS QUE A DÍVIDA COBRADA É INDEVIDA e ABUSIVA, TENDO EM VISTA QUE A AUTORA EFETUOU O CANCELAMENTO DO REFERIDO PLANO, E RESTANDO QUALQUER DÉBITO, TAMPOUCO TENDO UTILIZADO O REFERIDO PLANO, DE FORMA A GERAR COBRANÇA, DEVENDO SER CONSIDERADOS NULAS AS REFERIDAS COBRANÇAS. (SIC)</u></b>
-------------------	---

Segundo Charaudeau (2015), para a configuração do *ethos* de credibilidade é necessário que sejam preenchidas a condição de sinceridade, de *performance* e de eficácia. Assim, em “RESSALTAMOS QUE A DÍVIDA COBRADA É INDEVIDA e ABUSIVA” (PI2), o orador reclama para si o *ethos* de credibilidade, já que, está presente nesse discurso a condição de sinceridade, que é marcada pela pessoa do plural, como em “ressaltamos”, pois pressupõe que o que é dito é de conhecimento de todos, não cabendo espaço para mentira. Destaca-se que são raras o uso do verbo em 1ª pessoa nas PIs.

A atitude *performática* é típica de promessas, em que apenas com a palavra o orador demonstra-se capaz de provar. Assim sendo, a condição *performance* é preenchida, tendo em vista o fato de os oradores simularem ser capazes de comprovar o que dizem, como em “RESSALTAMOS QUE A DÍVIDA COBRADA É INDEVIDA e ABUSIVA,” (PI2). Nesse caso, deve-se reparar que o discurso do orador trata-se de uma declaração afirmativa, em que ele simula não haver espaço para dúvida, como se fosse capaz de provar o que diz.

A *eficácia* é demonstrada na forma de dizer, em que o orador projeta para o seu auditório uma imagem de seriedade, demonstrando-se contido e, também, potente (que tem energia para provar ou cumprir o que diz). A respeito disso, Charaudeau (2015: 121) postula que “esse *ethos* se constrói igualmente com a ajuda de declaração a respeito de si mesmo”.

Dessa forma, tendo em vista que o orador das PIs analisadas preencheram em seus discursos a condição de sinceridade, de *performance* e de eficácia, podemos evidenciar que houve a configuração do *ethos* de credibilidade em seus oradores, segundo postula Charaudeau (2015).

Já o *ethos* de identificação é uma forma de persuasão mais recorrente nas argumentações que demonstram dano moral nas PIs. Esse *ethos* transmite ao auditório a

imagem de um orador que possui potência, caráter, inteligência e humanidade, como veremos a seguir:

**Tabela 7:** *Ethos* de identificação

<p>Petição Inicial 1</p>	<p>6-INADMISSIVEL ATITUDE DO REUA DEMORA DA PRESTAÇÃO DO SERVIÇO, SENDO SERVIÇO ESSENCIAL E A AUTORA IDOSA E ENFERMA. [...] Observe Excelência, que está demonstrado a falta de cautela e uma péssima prestação de serviço, pois a empresa não pode colocar no mercado de consumo onde o consumidor seja prejudicado pelo serviço defeituoso oferecido, que com certeza causou e vem causando angústia e intranqüilidade que não deve ser confundido com um simples aborrecimento.</p>
<p>Petição Inicial 2</p>	<p><u>RESSALTA QUE DESDE O CANCELAMENTO, A AUTORA NÃO FEZ QUALQUER UTILIZAÇÃO DO PLANO, DE FORMA A GERAR COBRANÇA A MESMA.</u> [...] Fica demonstrado pela Ré claro desprezo pelo consumidor que até o presente momento quedou-se inerte afim de solucionar o problema do Autor.</p>

O *ethos* de potência é constantemente visto nos argumentos das PIs analisadas. A força que encobre o enunciador é vista na sua forma de dizer. A disposição gráfica em que os oradores organizam seu discurso, como o uso do negrito, caixa alta, fonte, sublinhado e outros elementos, auxilia o auditório na localização dos destaques.

A respeito disso, a PI2 nos mostra esse *ethos* em “NÃO FEZ QUALQUER”. Nesse excerto, os oradores enfatizam uma negação, ampliando a força do vocábulo, bem como, ao destacar as letras, aproximam o seu discurso escrito aos discursos falados. Trata-se de discurso carregado de energia, como se os oradores estivessem preparados para lutarem pela justiça da autora da ação. A caixa alta, o negrito e o sublinhado, dentro desse contexto, expressam indignação, que é uma característica passível de admiração, já que a indignação seria com a injustiça.

Já com a escolha vocabular em “SENDO SERVIÇO ESSENCIAL E A AUTORA IDOSA E ENFERMA” e “vem causando angústia e intranqüilidade que não deve ser

confundido com um simples aborrecimento” (PI1), os oradores demonstram o *ethos* de humanidade, pois transmitem a imagem de que os oradores são meros mortais, frágeis, capazes de sensibilizar-se com angústia alheia, ao ponto de tentarem transmitir essa mesma sensibilização ao auditório. Ademais, nas PI2, em “Fica demonstrado pela Ré claro desprezo pelo consumidor”, os oradores constroem para si também o *ethos* de humanidade, tendo em vista que, ao dizer isso eles mostram que sabem o que é desprezo, parecem reconhecer no fato a dor do outro, eles colocam-se diante de seu interlocutor como alguém também sensível.

O *ethos* de identificação surge na PI2 a partir do *ethos* de caráter, em que o discurso dos oradores se dá a partir da construção da imagem de um sujeito controlado, tranquilo e firme ao proferir seu discurso, já que, em “(...) Fica demonstrado pela Ré claro desprezo pelo consumidor que até o presente momento quedou-se inerte a fim de solucionar o problema do Autor”, o orador, ao mesmo tempo em que parece engajar-se em seu discurso, o profere de forma firme e tranquila.

Além disso, com a citação das leis, jurisprudências, doutrina, termos em latim e escolha de um vocabular rebuscado, o orador constrói um *ethos* de inteligência, pois, ao adotar esses recursos em seus argumentos, demonstra, para seu auditório, que possui capital cultural. Tal estratégia de construção do *ethos* do orador nas PIs é encontrada ao longo de todas as PIs analisadas.

Assim, reconhecendo a frequência com que o *ethos* discursivo surge nos argumentos que versam sobre o dano moral nas PIs, é fácil explicitarmos que sua existência justifica-se pela necessidade que o orador tem de agir sobre o auditório (juiz), principalmente, em função da sua situação assimétrica típica de todo e qualquer pedido.

Vale ressaltar que o *ethos* é inerente a todo ato de linguagem, já que pelo tom, escolha vocabular, organização dos argumentos, dentre outros artifícios típicos do discurso, o orador constrói para si e para o auditório uma imagem, que pode auxiliá-lo a persuadir ou não o auditório. Destaca-se que nem sempre um *ethos* visado pelo orador será o *ethos* identificado pelo auditório, por isso é de suma importância que o orador conheça o auditório antes de proferir o seu discurso a fim de tentar garantir a construção do *ethos* mais adequado para sua prática discursiva. Quanto a isso, é visível que os oradores das PIs analisadas conhecem muito bem seu auditório.

A partir do exposto, verificamos que o *ethos* do orador encontrado nas petições analisadas legitima o seu lugar no auditório, torna crível seu discurso, bem como lhe traz a imagem de uma pessoa potente, humana, inteligente e de caráter.

## 4.2. O *pathos* nas petições iniciais

O *pathos* é um argumento afetivo mobilizado pelo orador para emocionar o auditório, buscando, assim, prender sua atenção e agir sobre ele. Considerando isso, a dramatização é uma estratégia de captação do auditório muito comum nas petições iniciais, observemos:

**Tabela 8:** Estratégia de captação nas PIs

<b>Petição Inicial 1</b>	2)OCORRE QUE A QUALICORP NÃO COMUNICOU A UNIMED O PAGAMENTO, E ASSIM A AUTORA TEVE QUE PEDIR EMPRESTADO E PAGAR PARTICULAR AO MEDICO CREDENCIADO DA UNIMED,DR GUSTAVO CONSULTA DE 250 REAIS,POIS ESTAVA COM MUITAS DORES NAS PERNAS E DIFICULDADE PARA ESTAR DE PÉ.. [SIC]
<b>Petição Inicial 2</b>	Por todo o exposto, fica evidente a culpa da Ré e de seus prepostos, na pratica de atitudes conflitantes com as normas consumeristas, causando situação vexatória, constrangedora e humilhante a parte Autora em razão de inclusão indevida de seu nome nos cadastros de inadimplentes, por suposto débito, que na verdade, não existe, devendo assim, indenizar ao mesmo de forma razoável, para amenizar todo sofrimento a este causado. [SIC]

Charaudeau (2009) aponta que para o sujeito comunicante captar seu destinatário, ele, por meio do enunciador, recorre às atitudes discursivas de dramatização, atitude polêmica e sedução.

Na análise realizada, verificamos que a dramatização é um recurso utilizado pelo orador das petições iniciais para cativar seu destinatário. Trata-se de uma estratégia de patemização, ou seja, uma forma do orador emocionar seu auditório, o juiz, e assim alcançar sua adesão.

Na PII, por exemplo, quando a oradora diz que **“A AUTORA TEVE QUE PEDIR EMPRESTADO”** para pagar por um serviço que deveria ser coberto pelo seu plano de saúde, bastava dizer que ela teve que pagar indevidamente por um serviço coberto pelo plano. No entanto, a escolha por **“TEVE QUE PEDIR EMPRESTADO”** apresenta maior efeito patêmico, pois dessa forma, a oradora da PI, buscar salientar para o seu auditório que o abalo

à moral da autora tornou-se maior, pois: reforça que a autora não possui poder econômico para arcar com as custas de um tratamento que não seria de sua responsabilidade, demonstra a situação de urgência em que se deram os fatos – momento em que o plano de saúde deveria estar ao lado da autora e revela que terceiros tomaram ciência da fragilidade econômica da autora, já que o fato de pedir emprestado para cuidar da saúde aponta para esses aspectos no caso concreto. Assim, a forma escolhida pela oradora em descrever o fato é mais persuasiva, se comparada a algumas possibilidades de construção frasal. A escolha vocabular é, na verdade, uma tentativa da oradora de incitar à emoção do júri: o auditório.

Ademais, a dramatização amplifica-se na medida em que é posta em seqüências, como o caso da PII, em que a autora, teve que **“PEDIR EMPRESTADO”**, por estar com **“MUITAS DORES NAS PERNAS E DIFICULDADE PARA ESTAR DE PÉ”**, o que faz o auditório sensibilizar-se mais ainda com o sofrimento da parte autora. Trata-se de uma gradação crescente de argumentos afetivos pautado no *pathos*, a fim de emocionar o auditório e fazê-lo ser benevolente ao pedido da oradora.

Já no excerto da PI2, os oradores, ao afirmarem que a autora passou por “situação vexatória, constrangedora e humilhante”, não só narram os fatos, mas constroem efeitos de sentidos que provocam a emoção do auditório. O excesso de descrição da situação supera o esperado de uma narração de um texto técnico. No caso em tela, os termos, na seqüência em que são apresentados, trata-se de uma elaboração textual que se vale tanto do pleonismo quanto da hipérbole para dramatizar e comover o auditório.

Além disso, no mesmo excerto, os oradores atribuem ao dano sofrido pela autora o caráter de irreparável, tentando, assim, mostrar para o auditório que o pedido de indenização por dano moral seria apenas “para amenizar todo sofrimento a este causado” (PI2). Tal estratégia de busca incitar, no auditório, as emoções que se espera de uma situação de dano irreparável na nossa cultura, e, assim, capta ainda mais sua atenção para o que é dito pelo orador.

Nas PIs analisadas, na atitude dramática, o orador tenta fazer o auditório entender que seu cliente é um injustiçado, merecedor da proteção e tutela jurídica. O recurso de dramatização, nesse caso, procura emocionar o interlocutor, fazendo com que o Juiz se identifique com o relato, pois a noção de que “situação vexatória, constrangedora e humilhante” (PI2) é algo que ultrapassa o “ruim” e faz parte das experiências humanas em comum. A dramatização também serve para regular o ato discursivo, manter a troca interativa, chamar a atenção do auditório para o que é dito. Nesses discursos, isso é necessário, porque o

orador está abaixo, discursivamente, do auditório e, além disso, precisa fazer um pedido em nome do seu cliente, após o relato dos fatos.

Dessa forma, dramatizar contribui para colocar os sujeitos dessa prática discursiva em um mesmo patamar, pois um auditório comovido pelo discurso do orador tende a ser um auditório inclinado a atender ao que é pedido. A simetria entre orador e auditório, nesse caso, pauta-se na emoção que o primeiro provoca no segundo. Assim, como nas PIs analisadas, o objetivo dos oradores desse gênero transcende ativar os conhecimentos jurídicos, visto que objetiva também ativar os sentidos de humanidade do auditório para captá-lo.

Considerando isso, é latente que nas PIs analisadas, os oradores tentam valer-se da dramatização para conquistar adesão do auditório. A dramatização auxilia na construção da ideia de que o autor da ação foi um injustiçado e merece a defesa de seus direitos pelo o juiz.

A partir disso, por meio das estratégias persuasivas adotadas pelos oradores nas PIs investigadas, podemos compreender que, ao mesmo tempo que constroem para si a imagem (*ethos*) de herói, sério, responsável, imparcial e, ainda, humano, sensível aos sofrimentos do outro, eles (os oradores das PIs) buscam persuadir seu auditório por meio de uma dramatização rica em elementos textuais descritivos, de forma que o auxilie a conquistar o juiz, a fim de que esse último seja benevolente e atenda o pedido contido na PI.

Quanto à sequência narrativa no item “dos fatos”, sabemos que uma narrativa tradicional possui um enredo composto por situação inicial, conflito, clímax e desfecho. Nas PIs é comum os oradores exporem os fatos da forma que mais lhe é conveniente para alcançar o que desejam de seu auditório, sem, necessariamente atentarem-se em completar a estrutura tradicional do enredo narrativo. A exemplo disso, na PI1, a oradora inicia a narrativa descrevendo-a em suas ações triviais, dentro de uma dada normalidade para, em seguida, introduzir uma quebra de expectativa, momento em que é descrito o dano alegado, e, seria nos em estudos de narrativa, o que chamamos de “conflito” narrativo ou surgimento do “elemento complicador”.

**Tabela 9:** Quebra de expectativa

<b>Petição Inicial 1</b>	<b>2)OCORRE QUE A QUALICORP NÃO COMUNICOU A UNIMED O PAGAMENTO, E ASSIM A AUTORA TEVE QUE PEDIR EMPRESTADO E PAGAR PARTICULAR AO MEDICO CREDENCIADO DA UNIMED,DR GUSTAVO CONSULTA DE 250 REAIS,POIS</b>
--------------------------	---

<b>ESTAVA COM MUITAS DORES NAS PERNAS E DIFICULDADE PARA ESTAR DE PÉ.. [SIC]</b>
--

Após a introdução do surgimento de um conflito, inicia-se um encadeamento de ações complicadoras que culminam no fato de a autora ter que buscar a solução de seus problemas via esfera judicial, na maioria das vezes, sob a justificativa de que houve tentativas infrutíferas de resolução do conflito na esfera extrajudicial. Vejamos:

<b>Petição Inicial 1</b>	<b>8-Observe ainda que a Autora tentou com a Ré através do SAC resolver esse impasse, pois não poderia a Ré PREJUDICAR A AUTORA. Inaceitável ainda que a empresa não consiga solucionar um erro gravíssimo por parte do mesmo e cessar este constrangimento que a Autora não deveria TER PASSADO .</b>
--------------------------	--

Nas PIs, quando o orador diz que esgotou as possibilidades de resolução do conflito por meios não judiciais, ele demonstra a boa-fé, indicando, para o seu auditório – o juiz, que a ação proposta não se trata de uma tentativa de obtenção de lucro. Tal informação, além de atribuir uma imagem positiva para o orador, tende a ser uma estratégia de patemização, visto que o orador transmite ao seu auditório a responsabilidade de atribuir um novo desfecho para sua narrativa. O orador, nesse sentido, buscar fazer com que seu auditório, por meio da sua comoção, adote uma postura favorável ao que se pede.

Vale ressaltar, que, como defendemos no segundo capítulo, como um todo, a PI é um texto argumentativo, sendo a descrição e a narração elementos necessários à persuasão do auditório, ou seja, são modos de organização do discurso que estão a serviço da argumentação.

Além disso, é natural o auditório, ao deparar-se com estruturas argumentativas, entender que o orador deseja argumentar e preparar-se para uma possível refutação. No entanto, pelo fato de as narrativas não serem estruturas tradicionalmente argumentativas, os oradores podem as usar para, sem que se perceba, envolver o auditório: emocioná-lo, fazê-lo tender ao discurso do orador, como nas PIs analisadas. Na PI1, sobretudo, a oradora inicia sua narrativa descrevendo uma situação inicial, buscando, assim, ser mais sutil quanto sua intenção, enquanto na PI2, os oradores iniciam a narrativa já no momento conflito. Vejamos:

**Tabela 11:** item “dos fatos”

<p><b>Petição Inicial 1</b></p>	<p>1)A AUTORA É CLIENTE POR 13 ANOS DA UNIMED E A QUALICORP ADMINISTRA O PLANO.</p> <p>3) OCORRE QUE A AUTORA RECEBE PELO GOVERNO E VEM SOFRENDO CONSTANTES ATRASOS NO RECEBIMENTO, O QUE ACARRETA ATRASOS NOS SEUS PAGAMENTOS, O QUE CAUSOU ATRASO NO PAGAMENTO DE DE SEU PLANO DE SAUDE.</p> <p>4) NO DIA 18 DE JANEIRO DE 2018 A AUTORA PAGOU AS PARCELAS EM ATRASO ,NOVEMBRO E DEZEMBRO,ANEXO RECIBO , E COMUNICOU A QUALICORP ATRAVÉS DO PROTOCOLO 116452627. DOC ANEXO</p>
<p><b>Petição Inicial 2</b></p>	<p>Recentemente, a empresa Autora foi surpreendida ao tentar realizar junto uma compra no com fornecedores a prazo, contudo, tendo seu crédito negado, em razão de suposta inscrição no SPC/SERASA, onde descobriu a existência de 02 (dois) apontamentos realizados pela Ré, junto aos cadastros de inadimplentes, no qual a Autora vem sendo cobrada no valor de R\$ 5.500,13 (cinco mil e quinhentos reais e treze centavos) em cada um deles.</p>

Vale ressaltar que, em função do grande fluxo de PIs que um dado juízo recebe, é de praxis que o olhar do juiz, ao analisar cada processo, atente-se mais para os itens “dos fatos” e “dos pedidos”, pois, para esse profissional, o que possui uma maior mudança entre uma PI e outra são os fatos e os pedidos, já que a base legal, por ser relativamente estável, costuma a não sofrer muita alteração. Além disso, como a PI é distribuída por competência, o juiz da Vara judicial que a recebe já está acostumada a aplicar as leis típicas da demanda recebida. Assim, verifica-se o quanto é importante o orador elaborar uma narrativa persuasiva, ou seja, rica em argumentos afetivos: baseados no *ethos* e no *pathos*.

A partir do que foi exposto, verificamos que a patemização é uma estratégia de persuasão recorrente nas PIs analisadas. Assim, é possível compreender que, diferentemente do que se espera de um texto jurídico como a PI, a lógica, assunto que abordaremos a seguir, não é necessariamente a base persuasiva desse gênero discursivo, visto que ela alia-se aos argumentos afetivos para incitar o auditório (o juiz) a atender o pedido do orador.

### 4.3. Logos nas Petições Iniciais

Como já abordamos na base teórica deste trabalho, o *logos* destaca-se pelo seu rigor e coerência e, como elemento retórico, ele está vinculado à esfera racional do processo argumentativo.

Assim, diferentemente da argumentação velada no item “dos fatos”, nas PIs analisadas, o *logos* “convence em si e por si mesmo” (EGGS, 2005, p. 41 apud SANTOS, 2015: 8), sobretudo, no momento em que os oradores atribuem uma base legal capaz de demonstrar que o dano sofrido pelos autores devem ser reparados.

Dessa forma nas PIs analisadas, o *logos* está na base legal dos argumentos, destacando-se na parte em que os oradores expõem as leis e a vasta literatura jurídica a respeito de um dado tema, com intenção de amparar o autor na violação do direito descrito, servindo também para sustentar o pedido da PI. Assim, essa parte da PI tem o intuito de adequar o fato concreto – presente na narrativa – à norma legal que lhe é pertinente, por meio do método de subsunção. Examinemos:

**Tabela 11:** *logos* – método de subsunção nas PIs.

<b>Petição Inicial 1</b>	1) Indiscutível que a situação até aqui narrada cuida de relação de consumo, sendo a Ré qualificada como prestadora de serviço, já que desempenha no mercado atividade de consumo, conforme dispõe o parágrafo 2º do art 3º da Lei 8078/90. E a Autora, ora consumidora, diretamente atingida e prejudicada pelo acidente de consumo.
<b>Petição Inicial 2</b>	A atitude da empresa Ré, em não notificar a parte Autora quanto a inclusão e manutenção de seu CNPJ junto aos órgãos de proteção ao crédito, SPC e SERASA, lhe causaram danos de ordem moral, passíveis de serem indenizados, inclusive, por não haver respeitado o que determina o CDC em seu art. 43, § 2º, onde diz que o consumidor deverá ser informado por escrito quanto a inclusão de seu nome nos cadastros de proteção ao crédito.

Na PI1, a oradora apresenta, por meio do *logos*, uma estrutura argumentativa em que busca encaixar sua situação conflituosa dentro de uma relação de consumo. Além de ser uma questão lógica, vale ressaltar que essa argumentação tende a favorecer o autor, pois, dentro do

nosso ordenamento jurídico, há um dever do Estado em tutelar o direito do consumidor, que é visto como hipossuficiente ante as grandes empresas:

**Premissa maior:** Segundo o parágrafo 2º do art 3º da Lei 8078/90, quem desempenha no mercado atividade de consumo é prestador de serviço.

**Premissa menor:** A ré desempenha no mercado atividade de consumo.

**Conclusão:** A ré é prestadora de serviço, segundo a lei Lei 8078/90.

Já na PI2, temos a seguinte estrutura lógica:

#### **Estrutura A**

**Premissa maior:** o CDC em seu art. 43, § 2º, diz que o consumidor deverá ser informado por escrito quanto à inclusão de seu nome nos cadastros de proteção ao crédito.

**Premissa menor:** A Ré não notificou a parte Autora quanto à inclusão e manutenção de seu CNPJ junto aos órgãos de proteção ao crédito, SPC e SERASA.

**Conclusão:** A ré não obedeceu à lei.

#### **Estrutura B**

**Premissa maior:** É dever de arcar com indenização todas as empresas que causarem danos de ordem moral aos consumidores.

**Premissa menor:** A Ré causou danos de ordem moral à autora ao não informá-la sobre a inclusão de seu nome nos cadastros de proteção ao crédito.

**Conclusão:** A ré deve indenização à autora.

Além dessas estruturas pautadas em silogismos que têm como fonte da premissa maior o texto legal, os oradores das PIs orientam seus argumentos, também, a partir do *logos* baseados em outras fontes do direito:

**Tabela 12:** Jurisprudência e Jurisconsulto – método de subsunção nas PIs.

<b>Petição Inicial 1</b>	Frisou a 4ª Turma do TJDF, na Ap. 36177/95, j. em 04/03/96 que: "O dano simplesmente moral existe pela ofensa e dela é presumido. Basta a ofensa para justificar a indenização". RT 733/297
<b>Petição Inicial 2</b>	O dano emerge de qualquer lesão ocorrida em nosso patrimônio. Afinal, no dizer do professor José de Aguiar Dias: <i>“Toda manifestação da atividade humana traz em si o problema da responsabilidade.”</i>

Nesse ponto do *corpus*, a estratégia do orador é recorrer ao discurso de outrem para convencer o juiz de que a parte ré deve ser penalizada, enquanto a parte autora deve ter seu dano reparado. Na PI1 temos:

<b>Estrutura A</b>
<b>Premissa maior:</b> A jurisprudência da 4ª Turma do TJDF, na Ap. 36177/95 afirma que "O dano simplesmente moral existe pela ofensa e dela é presumido. Basta a ofensa para justificar a indenização".
<b>Premissa menor:</b> A Ré ofendeu a autora (dado subentendido)
<b>Conclusão:</b> A ré deve indenização à autora. (dado subentendido)

Na PI2, por sua vez, temos a seguinte estrutura lógica:

<b>Estrutura A</b>
<b>Premissa maior:</b> o jurisconsulto José de Aguiar Dias afirma que “Toda manifestação da atividade humana traz em si o problema da responsabilidade”.
<b>Premissa menor:</b> houve manifestação da Ré envolvendo a autora (dado subentendido)

**Conclusão:** A ré tem responsabilidade quando ao efeito da sua atividade sobre a autora.  
(dado subentendido)

Como temos observado nos quadros das estruturas lógicas aqui apresentados, o *logos* nas PIs analisadas baseiam-se, principalmente, nos etimemas demonstrativos (NASCIMENTO, 2012: 103), visto que a “conclusão é obtida através de premissas com os quais os interlocutores concordam”, são coerentes tanto para o orador quanto para o auditório.

No entanto, não podemos esquecer que, mesmo sendo lógicos, os argumentos baseados no *logos* são selecionados pelo orador e, assim, privilegiam o seu ponto de vista, bem como os argumentos que pode ter força de persuasão sobre o juiz, seu auditório. A busca por configurar o autor como consumidor na PI1, por exemplo, tem como objetivo fundamentar a solicitação da “inversão do ônus da prova”, que é aplicada em relações processuais nas quais é evidente o desequilíbrio entre as partes – autor e réu –, fazendo com que a base mais forte seja obrigada a provar que a outra está errada.

Embora não tenha sido abordado na fundamentação teórica, é válido destacar que, se de um lado os argumentos afetivos (*ethos* e *pathos*) tendem a ser substantivos, visto que “apelam livremente a considerações de natureza moral, política, econômica, social e etc”, segundo Shecaira e Struchiner (2016: 48), nas PIs analisadas, os argumentos jurídicos utilizados a partir do *logos* possuem natureza, sobretudo, institucional, que são argumentos práticos, ou seja, normativos, que “baseiam-se em regras e procedimentos previamente estabelecidos” (*idem*, 2016: 47-48), tendo como sua fonte, o texto legal (as leis), a jurisprudência e a doutrina.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A motivação para esta monografia surgiu, inicialmente, ao perceber, por meio do contato constante com as PIs, que o orador desse gênero recorre não somente aos argumentos estruturados na lógica (*logos*), mas também aos argumentos afetivos (*pathos e ethos*) para persuadir seu auditório, sobretudo, nas petições que envolvem alegações de dano moral.

Compreendemos, no caso do dano moral, que a necessidade do uso dos argumentos afetivos justifica-se pelo fato de esse dano ser subjetivo e singular, que são traços específicos que extrapolam, em muitos casos concretos, o âmbito da razão, o que torna necessário o uso de argumentos, igualmente, subjetivos e singulares: a) como os pautados no *ethos*, em que a imagem do orador implica diretamente na credibilidade daquilo que é por ele dito; b) como os pautados no *pathos*, em que ao evocar a emoção do auditório demonstra para esse que o dano moral não se trata de um mero dissabor de um evento trivial.

Assim, a ideia de que a argumentação das PIs baseia-se somente nos argumentos institucionais, pautado no *logos*, foi refutado ao longo desta pesquisa, na medida em que demonstramos o quanto é significativo para esse texto jurídico o funcionamento dos argumentos afetivos.

Ademais, ao apontarmos as inúmeras estratégias discursivas adotadas pelos oradores das PIs para conquistar seu auditório, verificamos que “o universo jurídico é indiscutivelmente repleto de rituais estritamente elaborados e que escapam do cidadão comum” (MORAIS. 2016: 53). Sendo assim, esta pesquisa contribui, em parte, para tornar menos obscuro o universo jurídico, ao menos no que diz respeito às PIs que alegam dano moral.

Esta pesquisa problematizou a abordagem das PIs, entendendo-as como gênero discursivo, demonstrando que, embora sua estrutura seja determinada por lei, esse texto jurídico é relativamente estável, podendo ser moldado, ao menos em parte, a fim de atender às intenções do seu orador.

A partir disso, verificamos que as hipóteses desta pesquisa foram comprovadas, pois confirmamos que:

- a) A argumentação afetiva está presente nas PIs, principalmente quando busca-se provar a ocorrência de um dano moral;
- b) Embora haja necessidade de comprovar dano em uma demanda indenizatória, aspectos

como *ethos*, *pathos* e *logos* podem auxiliar o locutor a ampliar a força de seus argumentos;

- c) É possível conceber uma interação entre as disciplinas jurídicas e linguísticas para entendermos melhor a abordagem da argumentação jurídica.

Além disso, considerando tudo que discutimos ao longo desta monografia, nosso objetivo foi alcançado, visto que essa pesquisa possibilitou entendermos o papel do *ethos*, *pathos* e *logos* na construção de petições iniciais que alegam danos morais, visto que, por meio de uma análise interpretativa de duas PIs originadas dos juizados especiais cíveis, compreendemos que:

- a) O orador desse gênero vale-se do *ethos* de neutralidade para reforçar o *ethos* de credibilidade, bem como usa o *ethos* de identificação para transmitir ao auditório a imagem de um orador que possui potência, caráter, inteligência e humanidade;
- b) Por meio da atitude dramática, o orador das PIs analisadas tenta fazer o auditório entender que seu cliente é um injustiçado, merecedor da proteção e tutela jurídica. O recurso de dramatização está vinculado ao *pathos* e, nesse caso, procura emocionar o interlocutor, fazendo com que o Juiz identifique-se com o relato;
- c) Já o *logos* está na base legal dos argumentos das PIs, destacando-se na parte em que os oradores expõem as leis e a vasta literatura jurídica a respeito de um dado tema, com intenção de amparar o autor na violação do direito descrito, servindo também para sustentar o pedido da PI.

Além disso, verificamos que o *ethos* do orador que surge nas PIs justifica-se pela necessidade que o comunicante tem de agir sobre o juiz, principalmente, em função da sua situação assimétrica típica de todo e qualquer pedido.

Por oportuno, vale destacar que todas as estratégias argumentativas elencadas pelo orador nas PIs – pautadas no *ethos*, *pathos* e *logos*, não atuam separadamente, mas de forma integrada a fim de fortalecer o argumento do orador das petições iniciais, objetivando sobretudo alcançar a condição de felicidade em sua empreitada discursiva: agir sobre o auditório de modo que ele atenda seu pedido.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMOSSY, Ruth. *Imagens de si no discurso: a construção do ethos*. São Paulo: Contexto, 2014.

ALVES da SILVA, P. E.. *Pesquisas em Processos Judiciais*. In: MACHADO, M.R; REED, Rede de Pesquisa Empírica em Direito. (Org.). *Pesquisar Empiricamente o Direito*. 1ed.São Paulo: Rede de Estudos Empíricos em Direito, 2017, v. , p. 274-319.

ARISTÓTELES [384-322 a.c.]. *Retórica*. trad. e notas de Manuel Alexandre Júnior, Paulo Farmhouse Alberto e Abel do Nascimento Pena. 2 ed. revista. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda. 2005.

BAKHTIN, Mikhail. *Os Gêneros do Discurso*. In: BAKHTIN, Mikhail A *Estética da Criação Verbal*. São Paulo: Martins Fontes, 2011.

BOBBIO, Norberto. *A era dos direitos*. Rio de Janeiro: Campos, 1992.

BOLSON, Simone Hegele. *Direito do consumidor e dano moral*. 1ª. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2002.

BONATTO, C. ; MORAES, Paulo Valério Dal Pai . *Questões Controvertidas no Código de Defesa do Consumidor, Principiologia, Conceitos e Contratos Atuais*. 1. ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1998.

BRASIL. *Código de processo civil*: Lei n.13.105, de março de 2015.

CARVALHO, G. *Gênero como ação social em Miller e Bazerman: o conceito, uma sugestão metodológica e um exemplo de aplicação*. In: MEURER, J.L.; BONINI, A.; MOTTA-ROTH, D. (orgs.). *Gêneros: teorias, métodos, debates*. São Paulo: Parábola, 2005, p. 130 -150.

CHARAUDEAU, P. *Discurso Político*: São Paulo: Contexto, 2015.

DITTRICH, I. J.. *Por uma teoria retórica do discurso: princípios teórico-metodológicos*.

Ideação (Unioeste. Impresso), v. 10, p. 91-116, 2008.

FIORIN, José Luiz. *Argumentação*. 1 ed., 3ª reimpressão – São Paulo: Contexto, 2017.

GONÇALVES, Carlos Roberto. *Direito Civil Brasileiro: Responsabilidade Civil*. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

IGREJA, R. L.. *O Direito Como objeto de estudo empírico: o uso de métodos qualitativos no âmbito da pesquisa empírica em Direito*. In: Maíra Rocha Machado. (Org.). *Pesquisar Empiricamente o Direito*. 1ed.São Paulo: REED, 2017, v. 1, p. 11-37.

LAUSBERG, H. *Elementos de retórica literária*. Trad. R. M. Rosado Fernandes. 3. ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1982.

MAINGUENEAU, A *propósito do ethos*. In: MOTTA, Ana Raquel; SALGADO, Luciana (Org.). *Ethos discursivo*. 2. ed. São Paulo: Contexto, 2015.

MARINHO, Karolina. *Um estudo sobre o narrador poético de Goethe, em 'Os sofrimentos do jovem Werther', e as origens do romance moderno na Alemanha*. MOSAICO, UNESP – São José do Rio Preto/SP, v. 16, p. 316/345, 2017.

MATEUS, Samuel. *Introdução à Retórica no Séc. XXI*. Covilhã, Livros Labcom, 2018. ISBN: 978-989-654-438-6.

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

\_\_\_\_\_. *As bases da retórica*. In: CASCARDI, A., HINTIKKA, J., PORCHAT, Oswaldo et al. *Retórica e comunicação*. Trad. Fernando Martinho. Porto: Asa. 1994. p. 31-70.

MORAIS, R. D. *A pré-estase como “preparação do terreno” em deliberações jurídicas*. In: PINTO, R.; CABRAL, A. L. T.; RODRIGUES, M. B. S. (Orgs.). *Linguagem e direito: perspectivas teóricas e práticas*. São Paulo. Contexto. 2016.

NASCIMENTO, J. S.. *O Entimema e o Exemplo na Retórica de Aristóteles*. Prometeus (São

Cristovão), v. 9, p. 99-109, 2012.

STOCO, Rui. *Tratado de Responsabilidade Civil*. 6.ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2004, p. 1691.

PERELMAN, C. e OLBRECHTS-TYTECA, L. *Tratado da argumentação: a nova retórica*. Trad. Maria Ermantina Galvão G. Pereira. 3. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2014.

REBOUL, Olivier. *Introdução à retórica*. 2. ed. Tradução de Ivone Castilho Benedetti. São Paulo: Martins Fontes, 2004.

REGINATO, A. D. A.. *Uma introdução à pesquisa documental*. In: Maíra Rocha Machado. (Org.). *Pesquisar Empiricamente o Direito*. 1ed. São Paulo: REED, 2017, v. 1, p. 189-224.

SANTANA NETO, J. A. de. *O páthos na argumentação*. 1º JIED – Jornada Internacional de Estudos do Discurso. Universidade Estadual de Maringá, 2008, p.643-651.

Disponível em: <http://www.dle.uem.br/jied/pdf/O%20P%C1THOS%20NA%20ARGUMENTA%C7%C3O%20santana%20neto.pdf>

SANTOS, Luciano Marcos dos. *Análise das Estratégias Retóricas presentes no discurso de posse do Deputado Jean Wyllys*. Pleiade (Uniamérica), v. 14, p. 5-19, 2015.

SHECAIRA, F. P.; STRUCHINER, N. *Teoria da Argumentação Jurídica*. 1. ed. Rio de Janeiro: PUC-RJ/Contraponto, 2016.

THEODORO JÚNIOR, Humberto. *Dano Moral*. 2.ed. São Paulo: Juarez de Oliveira, 1999

XAVIER, R. C. *Português no Direito*. 15ª. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1998.

## ANEXOS

Petição Inicial 1 (PI1)

EXMO DR JUIZ DE DIREITO DO JUIZADO ESPECIAL CIVEL

\*MARLUCE INÊS FERREIRA, IDOSA,PENSIONISTA, Odontóloga ,portadora de necessidades especiais,CPF 11111111-11 endereço Av Lucio Costa 111 b1 ap 111 Barra da Tijuca CEP 22795-006 vem respeitosamente diante da ilustre presença de VExa, com arrimo no art 159 c/c. art 1547 p único do Código Civil e art 3 II da Lei 9099/95 para propor:

**AÇÃO DE OBRIGAÇÃO DE FAZER C/C REPARAÇÃO POR DANOS  
MATERIAIS E MORAIS C/C TUTELA ANTECIPADA**

**EM FACE DE**

- 1) **QUALICORP** -RUA BUENOS AIRES 49 CENTRO RJ CEP 20070-022
- 2) **UNIMED** RIO – RUA DO OUVIDOR 161 /7 ANDAR CENTRO RJ CEP **20040-030**

PELOS FATOS E RAZOES DE DIREITO A SEGUIR ELENCADAS:

- 1) **A AUTORA É CLIENTE POR 13 ANOS DA UNIMED E A QUALICORP ADMINISTRA O PLANO.**
- 2) **OCORRE QUE A AUTORA RECEBE PELO GOVERNO E VEM SOFREDO CONSTANTES ATRASOS NO RECEBIMENTO, O QUE ACARRETA ATRASOS NOS SEUS PAGAMENTOS, O QUE CAUSOU ATRASO NO PAGAMENTO DE SEU PLANO DE SAUDE.**
- 3) **NO DIA 18 DE JANEIRO DE 2018 A AUTORA PAGOU AS PARCELAS EM ATRASO ,NOVEMBRO E DEZEMBRO,ANEXO RECIBO , E COMUNICOU A QUALICORP ATRAVÉS DO PROTOCOLO 116452627. DOC ANEXO**
- 4) **OCORRE QUE A QUALICORP NÃO COMUNICOU A UNIMED O PAGAMENTO, E ASSIM A AUTORA TEVE QUE PEDIR EMPRESTADO E PAGAR PARTICULAR AO MEDICO CREDENCIADO DA UNIMED,DR GUSTAVO CONSULTA DE 250 REAIS,POIS ESTAVA COM MUITAS DORES NAS PERNAS E DIFICULDADE PARA ESTAR DE PÉ. DOC**
- 5) **NO DIA 22 DE JANEIRO DE 2018 A AUTORA TINHA EXAMES A FAZER ELETRONEUROMIOGRAFIA EM DECORRENCIA DOS SINTOMAS E A UNIMED NÃO AUTORIZOU E TEVE QUE PEGAR EMPRESTADO E PAGAR PARTICULAR AO CREDENCIADO UNIMED DR POMPEU VALOR 1.100,00**

COMUNICOU O FATO A QUALICORP PROTOCOLO 116478767 ATENDENTE CINTIA E UNIMED PROTOCOLO 39332120180122623654 ATENDENTE GISELE.

6-INADMISSIVEL ATITUDE DO REU A DEMORA DA PRESTAÇÃO DO SERVIÇO, SENDO SERVIÇO ESSENCIAL E A AUTORA IDOSA E ENFERMA.

7-Atitude do Réu prejudica gravemente consumidor. **Observe Excelência, que está demonstrado a falta de cautela e uma péssima prestação de serviço, pois a empresa não pode colocar no mercado de consumo onde o consumidor seja prejudicado pelo serviço defeituoso oferecido, que com certeza causou e vem causando angústia e intranqüilidade que não deve ser confundido com um simples aborrecimento.**

8-Observe ainda que a Autora tentou com a Ré através do SAC resolver esse impasse, pois não poderia a Ré PREJUDICAR A AUTORA. Inaceitável ainda que a empresa não consiga solucionar um erro gravíssimo por parte do mesmo e cessar este constrangimento que a Autora não deveria TER PASSADO .

De suma importância destacar que tal arbitrariedade prejudicou sobremaneira a vida da Autora, CAUSANDO DANOS POIS TEVE QUE BUSCAR EMPRESTADO PARA CONSEGUIR REALIZAR O EXAME NECESSARIO. **PORTANTO NÃO SE TRATA DE MERO ABORRECIMENTO, RAZÃO QUE PROCURA AJUDA JUDICIAL, PELO ACIDENTE DE CONSUMO**

#### V- DA RELAÇÃO DE CONSUMO

1) Indiscutível que a situação até aqui narrada cuida de relação de consumo, sendo a Ré qualificada como prestadora de serviço, já que desempenha no mercado atividade de consumo, conforme dispõe o parágrafo 2º do art 3º da Lei 8078/90. E a Autora, ora consumidora, diretamente atingida e prejudicada pelo acidente de consumo.

Artigo 6º - São Direitos Básicos do consumidor:

IV- a proteção contra a publicidade enganosa e abusiva, métodos comerciais coercitivos ou desleais, bem como contra práticas e cláusulas abusivas ou impostas no fornecimento de produtos e serviços.

VI- a efetiva prevenção e reparação de danos patrimoniais e morais, individuais, coletivos e difusos.

2) O código de defesa do consumidor adotou a chamada “responsabilidade pelo fato de serviço prestado” ou em outras palavras, é a preocupação com o dano que o serviço em si possa causar ao consumidor. É a teoria moderna que coloca o próprio serviço como causador do evento danoso.

Artigo 14 da referida Lei

“O fornecedor de serviços responde, independentemente da existência da culpa, pela reparação dos danos causados aos consumidores por defeitos relativos a prestação dos serviços””

Ora, foram muitos os transtornos sofridos pela Autora em virtude da desídia do Réu, e que de acordo com os fatos versados, resta caracterizada a falha na prestação do serviço gerando a obrigação de indenizar a Autora.

#### V- DO DIREITO DAS GARANTIAS CONSTITUCIONAIS

**Art. 1º A República Federativa do Brasil, formada pela união indissolúvel dos Estados e Municípios e do Distrito Federal, constitui-se em Estado Democrático de Direito e tem como fundamentos:**

I - a soberania;

II - a cidadania

III - a **dignidade da pessoa humana**; (grifo nosso)

IV - os valores sociais do trabalho e da livre iniciativa;

**Art. 5º Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no País a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade, nos termos seguintes: (GRIFEI)**

II - ninguém será obrigado a fazer ou deixar de fazer alguma coisa senão em virtude de lei;

III - ninguém será submetido a tortura nem a tratamento desumano ou degradante;

V - é assegurado o direito de resposta, proporcional ao agravo, além da indenização por dano material, moral ou à imagem;

XXXV - a lei não excluirá da apreciação do Poder Judiciário lesão ou ameaça a direito.  
LIV - ninguém será privado da liberdade ou de seus bens sem o devido processo legal;  
LV - aos litigantes, em processo judicial ou administrativo, e aos acusados em geral são assegurados o contraditório e ampla defesa, com os meios e recursos a ela inerentes;  
**CF, ART.102, CAPUT: NÃO HÁ ATO JURÍDICO PERFEITO NEM COISA JULGADA EM AFRONTA A CONSTITUIÇÃO, CUJA INTELIGÊNCIA ULTIMA SE RESERVA, EM TERMOS ABSOLUTOS, AO SUPREMO TRIBUNAL FEDERAL.**

Ora, foram muitos os transtornos sofridos pela Autora em decorrência DA DESIDIA DOS REUS e que de acordo com os fatos versados, resta caracterizado o dano, gerando a obrigação de indenizar a Autora.

Frisou a 4ª Turma do TJDF, na Ap. 36177/95, j. em 04/03/96 que:

“O dano simplesmente moral existe pela ofensa e dela é presumido.  
Basta a ofensa para justificar a indenização”. RT 733/297

**O que se pretende com a presente é o seu aspecto pedagógico, pois serve de advertência para que o causador do dano e seus congêneres venha a se abster de praticar os atos geradores desse dano.**

3) Conforme ensina o eminente Caio Mário da Silva Pereira

“ Quando se cuida de dano moral, o fulcro do conceito ressarcitório acha-se deslocado para a convergência das duas forças: “caráter punitivo”, para que o causador do dano, pelo fato da condenação, se veja castigado pela ofensa que praticou . E o caráter compensatório para a vítima, que receberá uma soma que lhe proporcione prazeres como contrapartida do mal sofrido”

4) Artigo 159 do Código Civil Brasileiro

“Aquele que por ação ou omissão voluntária, negligência, ou imprudência, violar Direito, ou causar prejuízo a outrem, fica obrigado a reparar o dano”.

#### VI- DO DANO MORAL PURO

1) **A indenização, in casu, além de servir para compensar a vítima do dano causado, apresenta, sem dúvida, um aspecto pedagógico, pois serve de advertência para que o causador do dano e seus congêneres venha a se abster de praticar os atos geradores desse dano. Como ensina o eminente civilista Caio Mario da Silva Pereira, quando se cuida de dano**

moral, o fulcro do conceito ressarcitório acha-se deslocado para a convergência de duas forças: caráter punitivo, para que o causador do dano, pelo fato da condenação, se veja castigado pela ofensa que praticou ; e o caráter compensatório para a vítima, que receberá uma soma que lhe propor

**VII- FUMUS BONI IURIS E PERICULUM IN MORA**

A FUMAÇA DO BOM DIREITO ESTÁ NA DEMORA DA PRESTAÇÃO DO SERVIÇO E COM O PERIGO DA DEMORA JÁ CAUSOU DANOS A AUTORA QUE TEVE QUE BUSCAR EMPRESTADO PARA REALIZAR O EXAME.

**VIII- PEDIDO**

DIANTE DO EXPOSTO E DEVIDO A GRAVIDADE ROGAMOS:

**1) TUTELA - DETERMINAR AOS REUS O ATENDIMENTO MEDICO E EXAMES NECESSARIOS E A DEVOLUÇÃO DA QUANTIA PAGA 1350 REAIS SOB PENA DE MULTA DIARIA DE R\$1.000,00**

**2) Citar os Réus para comparecerem a Audiência a ser designada e responder aos termos da presente sob pena de revelia e confissão.**

**3) Procedência do pedido, gratuidade de Justiça, determinando os réus indenizarem as Autoras de forma solidaria em 20 salários mínimos pelos Danos que causaram, inúmeros distúrbios suportados pela Autora.**

**4) Protestando pela comprovação do alegado através de todo o meio de prova do Direito, inversão do ônus em favor da Autora, depoimento do Réu, pena de confissão, dando a presente o valor provisório de R\$ 19.000,00**

**5) OBRIGAÇÃO DE FAZER : DETERMINAR AOS REUS O ATENDIMENTO MEDICO E EXAMES NECESSARIOS E A DEVOLUÇÃO DA QUANTIA PAGA R\$1350,00 REAIS ,MANTENDO SIGILO DE LAUDOS, SOB PENA DE MULTA DIARIA DE R\$1.000,00**

COM RESPEITO

PEDE DEFERIMENTO

**MARLUCE INÊS FERREIRA**

**EXMO. SR. DR. JUIZ DE DIREITO DO JUIZADO ESPECIAL CÍVEL DA COMARCA DE NOVA IGUAÇU – RJ.**

**LAURA MARIA MODA FITNESS LTDA. EPP.**, inscrita no CNPJ sob n.º 22.222.222/0002-2, devidamente representada pela sócia **LAURA MARIA DA SILVA**, brasileira, casada, comerciante, portadora da carteira de identidade n.º 2.222.22-2, expedida pelo MB/RJ e do CPF/MF n.º 222.222.222-2 residente e domiciliada na Avenida Doutor Mario Guimaraes, n.º 222 – loja 22 – Centro – Nova Iguaçu – RJ., CEP: 26.255-230, vem, por intermédio de seus advogados devidamente qualificados no documento de procuração em anexo, com escritório na Rua Alberto Teixeira da Cunha, 222, Centro, Nilópolis -RJ., a presença de V. Exa., propor a presente

**ACÇÃO DE OBRIGAÇÃO DE FAZER COM PEDIDO DE TUTELA DE URGÊNCIA C/C INDENIZATÓRIA**

com fulcro nos **artigos 6º, inciso VII e VIII, 14, 34, e 37 §1º da lei 8.078/90, artigo 5º, inciso V e X da Constituição Federal e artigo 186 do CCB**, em face **SULAMERICA COMPANHIA DE SEGUROS S.A.**, inscrita no CNPJ sob o n.º 01.685.053/0001-56, podendo ser citada no endereço da Rua Beatriz Larragoiti Lucas, 121, Cidade Nova – Rio de Janeiro – RJ., CEP: 20.211-903, pelos motivos de fato e de direito a seguir aduzidos:

**INICIALMENTE** requer a concessão do benefício da **GRATUIDADE DE JUSTIÇA**, por ser a requerente pobre e não ter condições de arcar com as custas processuais sem prejuízo do sustento próprio ou de sua família, pelo que, faz juntada da presente declaração na forma da lei 1060/50.

**Para os efeitos do artigo 106, I do CPC, vem requerer que as PUBLICAÇÕES e INTIMACÕES, sejam expedidas em nome de Dr. WALTER WINCKELMAN PRISCO GALVÃO, OAB/RJ 156.808, subscritor da presente com escritório no endereço acima mencionado.**

**DOS FATOS**

Recentemente, a empresa Autora foi surpreendida ao tentar realizar junto uma compra no com fornecedores a prazo, contudo, tendo seu crédito negado, em razão de suposta inscrição no SPC/SERASA, onde descobriu a existência de 02 (dois) apontamentos realizados pela Ré, junto aos cadastros de inadimplentes, no qual a Autora vem sendo cobrada no valor de R\$ 5.500,13 (cinco mil e quinhentos reais e treze centavos) em cada um deles.

Diante disso, a Autora requereu certidão do SPC/SERASA em que consta a inclusão por parte da Ré, conforme demonstra documento a anexo.

**Cabe esclarecer que a Autora era usuária do plano de saúde da Ré, tendo solicitado o cancelamento dos serviços, o que realizou com sucesso através do protocolo de nº 20175465985602.**

**No mesmo contato, a Autora foi informada pela atendente da Ré, que não haveria qualquer mensalidade em aberto, devendo apenas deixar de utilizar o plano, posto que o mesmo estaria cancelado a partir daquela data.**

**RESSALTA QUE DESDE O CANCELAMENTO, A AUTORA NÃO FEZ QUALQUER UTILIZAÇÃO DO PLANO, DE FORMA A GERAR COBRANÇA A MESMA.**

Contudo, mesmo diante de todos os fatos acima apresentados, a Autora teve seu nome inscrito nos cadastros restritivos de crédito, onde permanece até a presente data.

Mesmo tentando o contato junto ao Réu, a fim de demonstrar que a dívida cobrada era indevida, a Demandada se manteve inerte, permanecendo com a manutenção do CNPJ da parte Autora junto aos órgãos de maus pagadores.

Fica demonstrado pela Ré claro desprezo pelo consumidor que até o presente momento quedou-se inerte afim de solucionar o problema do Autor.

**RESSALTAMOS QUE A DÍVIDA COBRADA É INDEVIDA e ABUSIVA, TENDO EM VISTA QUE A AUTORA EFETUOU O CANCELAMENTO DO REFERIDO PLANO, E RESTANDO QUALQUER DÉBITO, TAMPOUCO TENDO UTILIZADO O REFERIDO PLANO, DE FORMA A GERAR COBRANÇA, DEVENDO SER CONSIDERADOS NULAS AS REFERIDAS COBRANÇAS.**

A atitude da empresa Ré, em não notificar a parte Autora quanto a inclusão e manutenção de seu CNPJ junto aos órgãos de proteção ao crédito, SPC e SERASA, lhe causaram danos de ordem moral, passíveis de serem indenizados, inclusive, por não haver respeitado o que determina o CDC em seu art. 43, § 2º, onde diz que o consumidor deverá ser informado por escrito quanto a inclusão de seu nome nos cadastros de proteção ao crédito.

A presente demanda encontra-se fixada no fato de que a Ré não pode exigir do Autor o pagamento de valores que o mesmo jamais contratou com esta, associado ao fato de ter a Ré incluído e mantido até a presente data o nome da parte Autora em cadastro restritivo de crédito, SPC e SERASA, desta forma, causando danos de ordem moral, passíveis de serem indenizados.

Por todo o exposto, fica evidente a culpa da Ré e de seus prepostos, na prática de atitudes conflitantes com as normas consumeristas, causando situação vexatória, constrangedora e humilhante a parte Autora em razão de inclusão indevida de seu nome nos cadastros de inadimplentes, por suposto débito, que na verdade, não existe, devendo assim,

indenizar ao mesmo de forma razoável, para amenizar todo sofrimento a este causado.

Conforme demonstrado no parágrafo anterior, a Ré não tem qualquer motivo para permanecer com a manutenção do CNPJ da Autora nos cadastros de inadimplentes, sendo, portanto, indevida e abusiva a permanência do nome da parte Autora nos cadastros de proteção ao crédito.

*É dever da Ré prestar serviço adequado, bem como, manter funcionários competentes para a execução destes serviços, sendo de sua responsabilidade a utilização de processo moderno, instituído por estes, que assumem o risco decorrente de eventual erro do sistema, falha no processo ou malversação dos valores ou direitos pertencentes ao cliente, conforme já pacificado pelos nossos Tribunais.*

O dano emerge de qualquer lesão ocorrida em nosso patrimônio. Afinal, no dizer do professor José de Aguiar Dias: **“Toda manifestação da atividade humana traz em si o problema da responsabilidade.”**

O Código de Defesa do Consumidor é bastante claro a este respeito, em seu artigo 6º, que rege sobre os direitos básicos do consumidor, *in verbis*:

**Art. 6º - São direitos básicos do consumidor:**

**VI – a efetiva prevenção e reparação de danos patrimoniais e morais, individuais, coletivos e difusos;**

**VII – o acesso aos órgãos judiciários e administrativos, com vistas à prevenção ou reparação de danos patrimoniais e morais, individuais, coletivos ou difusos, assegurada a proteção jurídica, administrativa e técnica aos necessitados;**

**VIII - a facilitação da defesa de seus direitos, inclusive com a inversão do ônus da prova, a seu favor, no processo civil, quando, a critério do juiz, for verossímil a alegação ou quando for ele hipossuficiente, segundo as regras ordinárias de experiência;**

Além disso, temos ainda o que determina a nossa Carta Magna, em seu artigo 5º, incisos V e X, que possui o seguinte teor:

**Art. 5º** Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no País a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade, nos termos seguintes:

**V - é assegurado o direito de resposta, proporcional ao agravo, além da indenização por dano material, moral ou à imagem;**

**X - são invioláveis a intimidade, a vida privada, a honra e a imagem das pessoas, assegurado o direito a indenização pelo dano material ou moral decorrente de sua violação;**

Já o Código Civil Brasileiro, nos traduz, em seu artigo 186, que quem viola direito e causa dano a outrem, comete ato ilícito, conforme abaixo transcrito:

**Art. 186 - Aquele que, por ação ou omissão voluntária, negligência ou imprudência, violar direito e causar dano a outrem, ainda que exclusivamente moral, comete ato ilícito.**

Os fatos acima articulados demonstram e caracterizam dano moral, imposto ao Autor pela falha na prestação do serviço da Ré, através de seus prepostos, causando prejuízos de ordem moral a mesma, em razão dos fatos acima expostos, sendo passíveis de serem indenizados, devendo ser arbitrada quantia não inferior a 40 salários mínimos, verificando-se razoável para amenizar a dor e o sofrimento experimentados pelo Autor com todo o ocorrido.

## DOS PEDIDOS

Ante o exposto, vem requerer a V. Exa, a citação da empresa Ré para responder à presente ação, e sua intimação para comparecer à audiência de conciliação, que poderá ser imediatamente convolada em AIJ, caso não cheguem às partes a acordo, sob pena de revelia, requerendo ainda que:

1. Seja deferida a **TUTELA DE URGÊNCIA**, para que a Ré proceda com a retirada do CNPJ da parte Autora dos cadastros restritivos de crédito, SPC e SERASA, no prazo máximo de 24 horas, sob pena de multa diária no valor de R\$ 400,00 (quatrocentos reais), em caso de descumprimento;
2. Seja a Tutela deferida e transformada em definitiva para **EXCLUIR** e não tornar a incluir, em razão do mesmo débito, o CNPJ da parte Autora nos cadastros restritivos de crédito, SPC e SERASA, sob pena de multa diária no valor de R\$ 400,00 (quatrocentos reais), em caso de descumprimento, bem como cancelar o suposto débito, referente ao contrato sob n°. 9180894 e 9076102, no valor R\$ 5.500,13 (cinco mil e quinhentos reais e treze centavos), cada um deles, sob pena de multa equivalente ao valor cobrado.
3. Requer a condenação da Ré para indenizar ao Autor com a quantia equivalente a 40 (quarenta) salários mínimos a título de danos morais, em razão dos fatos articulados acima, norteados pelo d. magistrado pelo princípio da razoabilidade bem como o pelo caráter **PUNITIVO PEDAGÓGICO**, eis que o Autor se encontra em estado hipossuficiente perante a Ré, bem como considerando a elevada capacidade econômica e o regime ditatorial que esta exerce perante os usuários de seus serviços, conforme entendimento recente do STJ, o qual estabeleceu parâmetros para a uniformização dos valores de danos morais (REsp. 1105974/ BA RECURSO ESPECIAL 2008/0260489-7);
4. A inversão do ônus da prova, em favor da parte Autora.

Protesta por todos os meios de prova em direito admitidas, tais como documentais, testemunhas que serão arroladas posteriormente, periciais e depoimento pessoal do representante legal da Ré, sob pena de confissão.

Dá-se a causa o valor de R\$ 37.460,00 (trinta e sete mil quatrocentos e sessenta reais)

Espera deferimento.

Nilópolis – RJ, 19 de outubro de 2017

Carlos Rodrigues Cavalcanti  
OAB/RJ 222.222