A ARMA PRIMORDIAL DO DIREITO: UMA ANÁLISE DA ORATÓRIA JURÍDICA SOB A ÓTICA DA FILOSOFIA E DA NEUROCIÊNCIA

Autor(res)

Danielly Cristina Barbosa
Felipe Nunes De Souza Lima

Categoria do Trabalho

Trabalho Acadêmico

Instituição

FACULDADE ANHANGUERA

Introdução

A comunicação é traço essencial da espécie humana, anterior à linguagem articulada e à escrita. De gestos primitivos a narrativas complexas, a persuasão sempre foi central à sobrevivência e à vida social. Harari (2011) mostra que ficções compartilhadas viabilizaram a cooperação em larga escala, dando origem a instituições e sistemas jurídicos. No Direito, a palavra tornou-se arma primordial: dos tribunais gregos e romanos aos júris atuais, a oratória molda decisões que vão além da lei. Aristóteles, em sua Retórica, definiu três meios de persuasão: ethos(credibilidade), pathos(emoção) e logos(razão). Essas categorias permanecem atuais e encontram respaldo na neurociência: Smirnov(2019) mostram que emoções intensas sincronizam neuralmente orador e ouvintes, ampliando a eficácia do discurso. Assim, no júri, advogados e promotores mobilizam emoção e lógica. Este estudo analisa a oratória jurídica como fenômeno histórico, retórico e neurocientífico.

Objetivo

Analisar como a oratória jurídica, fundamentada nos conceitos clássicos de Aristóteles e em achados da neurociência, impacta o cérebro de emissor e receptor durante sustentações orais e júris, demonstrando sua relevância como instrumento de persuasão e justiça.

Material e Métodos

A pesquisa adota abordagem qualitativa e interdisciplinar. Foi utilizado o seguinte método:

Pesquisa bibliográfica: análise de obras clássicas e contemporâneas. Aristóteles, em Retórica, fundamenta os modos de persuasão (ethos, pathos, logos). Harari (Sapiens, 2011) contextualiza a evolução da linguagem como ficção coletiva estruturante. Scarparo (Ensaios de Retórica Forense, 2021) enfatiza o papel da retórica no Direito. Além disso, artigos científicos como Emotions amplify speaker–listener neural alignment (Smirnov et al., 2019) forneceram suporte neurocientífico sobre a sincronia neural em discursos emocionais.

Essa triangulação metodológica de diversas áreas permitiu integrar tradição retórica, evolução histórica da linguagem e achados científicos recentes, proporcionando uma leitura inovadora da oratória jurídica como fenômeno multidimensional.

Resultados e Discussão

A oratória jurídica mobiliza emoção e razão, confirmando a tríade aristotélica. O ethos é construído no júri por postura, entonação e símbolos como becas e cordões, reforçando autoridade e confiança, ligados a circuitos mediados pela oxitocina. O pathos emerge em discursos que despertam compaixão, medo ou indignação, ativando amígdala e sistema límbico, com liberação de adrenalina e cortisol; Smirnov (2019) mostram que emoções intensas promovem sincronia neural entre orador e ouvintes, ampliando a fixação da mensagem pelo hipocampo. O logos decorre de argumentos estruturados que acionam o córtex pré-frontal, responsável pelo raciocínio crítico. Sob forte carga emocional, a amígdala pode reduzir a influência racional, explicando a força de discursos passionais. Assim, ethos, pathos e logos se integram no tribunal, moldando decisões influenciadas não só por provas, mas pela forma como são comunicadas.

Conclusão

A análise confirma que a oratória é a arma primordial do Direito, capaz de mobilizar instintos ancestrais e estruturas cerebrais modernas. Ethos, pathos e logos continuam sendo categorias centrais da persuasão, agora explicadas pela neurociência em termos de amígdala, córtex pré-frontal, hipocampo e hormônios como adrenalina, dopamina e oxitocina. O artigo oferece um olhar inovador para a prática jurídica e reforça o papel da oratória como elo entre evolução humana, ciência e justiça.

Referências

ARISTÓTELES. Retórica. Tradução de Manuel Alexandre Júnior, Paulo Farmhouse Alberto e Abel do Nascimento Pena. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda, 1998.

HARARI, Yuval Noah. Sapiens: uma breve história da humanidade. São Paulo: Companhia das Letras, 2011.

SCARPARO, Eduardo (org.). Ensaios de Retórica Forense: volume 2. Porto Alegre: Editora Fi, 2021. .

SMIRNOV, Dmitry et al. Emotions amplify speaker–listener neural alignment. Nature Communications, v. 10, n. 1, p. 425, 2019. DOI: 10.1038/s41467-019-11641-5. Disponível em: https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/31400052/ Acesso em: 27 set. 2025.

GNANATEJA, G. Nike; RUPP, Kyle; LLANOS, Fernando; HECT, Jasmine; GERMAN, James S.; TEICHERT, Tobias; ABEL, Taylor J.; CHANDRASEKARAN, Bharath. Cortical processing of discrete prosodic patterns in continuous speech. Nature Communications, v. 16, n. 1, p. 1947, 2025. DOI: 10.1038/s41467-025-56779-w. Disponível em: https://www.nature.com/articles/s41467-025-56779-w
. Acesso em: 27 set. 2025.