

**A METÁFORA COMO FERRAMENTA PERSUASIVA NO DISCURSO
JURÍDICO**

[Roberta da Costa Vieira¹](#)

RESUMO:

Este artigo pretende discutir como o uso da metáfora linguística, licenciada pela metáfora conceptual subjacente, atua como ferramenta persuasiva em textos do domínio jurídico, contribuindo para a argumentatividade de tais textos. Foram analisados documentos autênticos, escritos no idioma inglês, relativos a um caso de grande relevância e repercussão no contexto sócio histórico Norte Americano, qual seja, a ação promovida pelo governo Norte Americano contra onze tabageiras. Reflexões acerca da articulação metáfora/cenários metafóricos como intensificadora da força argumentativa de textos persuasivos foram feitas.

Palavras-chave: Metáfora; Persuasão; Discurso jurídico

ABSTRACT:

This article aims at discussing how the use of metaphor in texts from the legal domain, regarding a case of great importance and repercussion in the North American sociocultural context, contributes to the argumentativity/persuasiveness of those texts. Reflections on the articulation between metaphor/metaphorical scenarios as an intensifier of the argumentative strength of persuasive texts were made.

Key Words: Metaphor; Persuasion; Legal discourse

¹ Professora Assistente. Mestre em Letras.

INTRODUÇÃO

Na execução de seu trabalho, profissionais de áreas diversas do conhecimento fazem uso de diferentes instrumentos que devem ser manejados com competência e precisão. A prática jurídica instrumentaliza-se pelo uso da palavra escrita e/ou falada em nível culto, preciso e estético, expressa com grau de formalidade adequado ao assunto e ao interlocutor. De fato, consoante Carneiro, Severo & Éler (2010:21) “...o operador do Direito pode deparar-se com situações em que a argumentação passa a ser sua decisiva ferramenta de trabalho”, já que a lei, por si só, não garante a promoção da justiça, dada a complexidade dos conflitos a serem solucionados em uma sociedade pluralista. Ademais, a norma, além de ser parte integrante do sistema jurídico, é também meio para a resolução de conflitos que não se caracterizam por suas dimensões meramente legais, visto que comportam aspectos sociais e valorativos (CAMARGO, M.M., 2003).

Entretanto, de uma forma geral, a linguagem não tem sido devidamente contemplada nos cursos de graduação em Direito, deixando uma lacuna na formação desses futuros profissionais, especificamente no que tange o domínio dos recursos de linguagem (VOESE, 2006). Tal fato causa-nos estranheza, pois segundo nos sugere Nunes (2008)

A linguagem... impõe-se de maneira necessária para o investigador do Direito, uma vez que, olhados de perto, Direito e linguagem se confundem: é pela linguagem escrita que a doutrina se põe, que a jurisprudência se torna conhecida etc.; é pela linguagem escrita e falada que os advogados, os procuradores, os promotores defendem e debatem causas e os juízes as decidem; é pela linguagem escrita e falada que os professores ensinam o Direito e os estudantes o aprendem. Acima de tudo, é pela linguagem que se conhecem as normas jurídicas.

(NUNES, R. 2008:215)

Dessarte, cabe ao operador do Direito fazer uso de determinadas formas linguísticas em seu discurso com habilidade e perícia, com vistas a não apenas produzir argumentos, mas também saber como maximizá-los e minimizá-los ao longo do processo objetivando promover uma determinada versão da realidade que garanta a defesa de sua tese (VOESE, 2011). Nas palavras de Bakhtin (1981)

Na realidade, não são palavras o que pronunciamos ou escutamos, mas verdades ou mentiras, coisas boas ou más, importantes ou triviais, agradáveis ou desagradáveis, etc. A palavra está sempre carregada de um conteúdo ou de um sentido ideológico ou vivencial.

(Bakhtin, 1981: 95)

Segundo nos sugere Henriques (2008), o objetivo de toda e qualquer argumentação é o de produzir argumentos e estratégias que viabilizem os melhores efeitos de adesão na interação, ou seja, aqueles que sejam capazes não apenas de convencer, mas de persuadir um auditório. Todavia, para Levy (2006), essa diferenciação entre convencer e persuadir tem cunho meramente analítico, visto que na vida real ambos constituem faces da mesma moeda, qual seja, a finalidade do discurso. Entretanto, como bem lembra Henriques (*op cit*), um auditório nunca é passivo, pois, na medida em que analisa o discurso e o *éthos* do orador/falante, está participando ativamente do debate.

Oportuna parece, neste momento, a observação de Voese (*op cit*) de que, no dimensionamento da lógica jurídica, é aceitável o fato de não se considerar um argumento correto ou incorreto, mas sim, relevante ou irrelevante, forte ou fraco, pois seu compromisso fundamental não é exatamente com a verdade, mas sim com a versão da verdade, ou verossimilhança. Nisto reside uma das grandes dificuldades para o

Direito: as interpretações dos fatos jurídicos produzidas são orientadas por diferentes sistemas de referência – produto das determinações sociais. Em virtude dessa fragilidade e multiplicidade dos sentidos, institui-se a argumentação como “processo inerente à prática jurídica e à produção da justiça” (VOESE, *op cit*: 17). No parecer de Camargo (2003), o recurso da argumentação pode promover a compreensão requerida pelo direito, visto que a argumentação, como instância lógica, favorece o exercício da liberdade, do confronto e do amadurecimento de ideias, com vistas a uma decisão judicial nem certa, nem errada, mas razoável.

Todavia, é lugar comum o fato de que uma versão é sempre construída a partir de interesses específicos, ou seja, em um determinado processo haverá, pelo menos, duas versões diferentes para um mesmo acontecimento. Por ser construída pela linguagem, qualquer versão elaborada para a sustentação de uma tese, pode ser destruída ou minimizada, comprometendo sua defesa (VOESE, *op cit*). Por essa razão, cabe ao operador do Direito fazer uso de ferramentas que possam promover a adesão de seu auditório, em outras palavras, lançar mão de estratégias argumentativas com fins a garantir a persuasão.

Diversos são os recursos disponíveis em uma dada língua que podem facilitar o convencimento e a adesão. Dentre esses Charteris-Black (2004) ressalta a importância da metáfora como poderosa ferramenta no discurso persuasivo. De fato, dada a sua capacidade de ativar relações emocionais inconscientes entre um domínio fonte e um domínio alvo, permitindo-nos transferir associações positivas ou negativas do primeiro para o segundo, essa figura é capaz de influenciar nossas crenças, atitudes e valores.

Este trabalho propõe-se a discutir, especificamente, o papel da metáfora e do cenário metafórico como ferramentas que poderiam contribuir para uma maior

argumentatividade/persuasividade de um texto. Foram analisados documentos jurídicos de gêneros diferentes, relativos a um caso de grande repercussão no contexto sócio histórico Norte Americano, qual seja, a ação promovida pelo governo federal contra onze empresas do tabaco entre os anos de 1999 e 2006².

1. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

1.1 Teorias de Metáfora

A palavra ‘metáfora’ origina-se do grego ‘metapherein’, que significa ‘transferência’, ‘mudança’, ‘transporte’. Ou seja, a metáfora seria uma mudança de sentido próprio para o figurado (FILIPAK, 1984).

Segundo vertentes tradicionais do estudo de metáfora, essa figura nada mais seria do que uma figura de linguagem. Nessa visão, a metáfora funcionaria apenas como um recurso para ornamentar, embelezar a linguagem de determinado texto.

Todavia, os progressos experimentados pelos estudos de metáfora nas últimas décadas contribuíram significativamente para que essa visão fosse questionada e rejeitada por muitos especialistas no assunto. De fato, o interesse pelo estudo da metáfora cresceu muito e a partir das primeiras décadas do século XX, o estudo dessa figura ganhou novo ímpeto e sua tradição como mera figura de linguagem começou a ser substancialmente revista e ampliada.

Foi a partir do estudo do teórico I.A. Richards (1936) e do subsequente trabalho de seu discípulo Max Black (1962) que a metáfora passou a integrar as ciências cognitivas, deixando de ser considerada apenas no âmbito retórico. I.A. Richards defende a visão inovadora de que pensamento e metáfora estão articulados entre si,

² Estudo realizado entre 2009 e 2011 e apresentado em forma de dissertação de mestrado em fevereiro de 2011 na Universidade Federal Fluminense.

promovendo um interacionismo semântico em que a metáfora apresenta um nível de significação inexistente em sua paráfrase literal. Segundo Lima (2005)

Decorrente de um processo interativo, essas ideias em confronto são responsáveis pela produção de um sentido novo, diferente do que apresentam isoladamente. Para Richards (1950) é essa interação que produz a metáfora, a qual passa a ser entendida por ele como “dois pensamentos de diferentes coisas que atuam juntos e escorados por uma única palavra, ou frase, cujo significado é o resultado da sua interação”.

(LIMA, 2005: 22)

Assim, a noção de ornamento retórico, tão cara à visão tradicional, é superada, dando lugar a uma visão interacional que atribuiria à metáfora um papel bem mais expressivo na elaboração do significado como nunca o fora antes defendido pelas correntes tradicionais.

Em decorrência dessa nova ênfase no papel cognitivo da metáfora, uma nova visão, que revolucionou as pesquisas sobre essa figura, foi formulada. De fato, o grande divisor de águas do estudo de metáfora foi a obra intitulada *Metaphors We Live by*³ (1980) do linguista cognitivo George Lakoff e do filósofo Mark Johnson. Esses autores abordam a metáfora como um fenômeno fundamentalmente cognitivo, demonstrando que seu uso seria um recurso típico da linguagem cotidiana, permeando todo o tipo de interação. Eles defendem, ainda, que sem a metáfora o pensamento seria impossível. Nas suas palavras

A metáfora é, para a maioria das pessoas, um recurso da imaginação poética e um ornamento retórico – é mais uma questão de linguagem extraordinária do que de linguagem ordinária. Mais do que isso, a metáfora é usualmente vista como uma característica restrita à linguagem, uma questão mais de palavras do que de pensamento ou ação. Por essa razão, a maioria das pessoas acha que pode viver perfeitamente bem sem a metáfora. Nós descobrimos, ao contrário, que a metáfora está infiltrada na vida cotidiana, não somente na

³ Metáforas da Vida Cotidiana (tradução do GEIM/PUC/SP em 2002)

linguagem, mas também no pensamento e na ação. Nosso sistema conceptual ordinário, em termos do qual não só pensamos, mas também agimos, é fundamentalmente metafórico por natureza.

(LAKOFF & JOHNSON, 2002:45)

Em outros termos, os autores defendem a visão de que há um sistema conceptual, subjacente à linguagem, que influencia tanto nosso pensamento e nossa língua, como também nossa forma de agir. Eles ainda argumentam que as metáforas conceptuais, como representações mentais, licenciariam as metáforas linguísticas.

À guisa de ilustração, consideremos a metáfora conceptual DISCUSSÃO É GUERRA. Segundo Lakoff e Johnson (*op cit*), essa é uma metáfora que vivenciamos em nossa cultura, pois ela estrutura nossas ações em uma discussão e está presente numa considerável variedade de expressões linguísticas, tais como⁴:

Seus argumentos são **indefensáveis**.

Ele **atacou** todos os pontos fracos de minha argumentação.

Suas críticas foram **direto ao alvo**.

Destrui sua argumentação.

Assim, temos que o conceito mais abstrato de discussão é parcialmente estruturado pelo conceito mais concreto de guerra. Vale ressaltar que nos exemplos acima a linguagem não está sendo utilizada de forma poética para conferir qualidades ornamentais ao texto. Falamos sobre discussão dessa forma porque a concebemos assim.

Em virtude dessa nova conceituação da metáfora e como resultado do interesse pelo estudo dessa figura ter aumentado consideravelmente, estudos contemporâneos (GIBBS, 2006; STEEN, 2006, VEREZA, 2007) têm ressaltado a articulação da dimensão linguístico-discursiva à dimensão cognitiva da figuratividade. Ou seja, embora a contribuição do trabalho de Lakoff e Johnson tenha sido inquestionavelmente

⁴ Todos os exemplos foram retirados de Lakoff e Johnson (2002).

relevante para modificar uma visão milenar de metáfora e elevar seu status de ornamento da linguagem para um fenômeno cognitivo, estudos posteriores vêm demonstrando que as manifestações linguísticas da metáfora, assim como seus aspectos cognitivos, são, igualmente, merecedores de maiores investigações que possam esclarecer a forma como a metáfora no pensamento e a metáfora na linguagem interagem entre si.

1.1.1 Metáfora e Persuasão no Discurso Jurídico

O discurso jurídico é fundamentalmente persuasivo, na medida em que o bacharel em Direito precisa argumentar a favor de uma das partes e influenciar a decisão do magistrado em seu benefício. Esse registro tem sido associado à arte do convencimento, ou arte retórica. Segundo Schocair (2008), a retórica se caracteriza pelo estudo do uso persuasivo da linguagem e tem por objetivo harmonizar elementos racionais e emocionais.

Dada sua natureza controvertida e a riqueza semântica da área que abrange, a metáfora assume uma posição de destaque nos estudos de retórica. Uma característica dessa figura, muito pertinente para o discurso jurídico, é a sua capacidade de mediação entre os meios conscientes e inconscientes de persuasão, ou seja, entre a cognição e a emoção. Em virtude de sua capacidade de ativar relações emocionais inconscientes, a metáfora seria capaz de influenciar nossas crenças, atitudes e valores de forma a possibilitar a transferência de associações positivas ou negativas de um domínio mais concreto para um domínio mais abstrato. Charteriz-Black (2004), ressalta que a metáfora apresenta ainda uma característica pragmática, qual seja, a de ser motivada pelo propósito subjacente de persuadir outrem.

Esse funcionamento da metáfora como ferramenta persuasiva pode ser intensificado se essa figura estiver inserida em um cenário, metafórico ou não. Discutiremos, a seguir, a noção de cenário.

1.2 Cenário

Segundo nos sugere Musolff (2006), um cenário pode ser caracterizado como uma série de suposições construídas por membros competentes de uma comunidade discursiva no que tange aspectos típicos de uma situação fonte. Isso incluiria os participantes dessa situação e seus respectivos papéis, os enredos e os desfechos resultantes, além de avaliações convencionais, tais como o sucesso ou não de uma situação, sua normalidade, legitimidade etc. O autor ainda argumenta que a categoria de cenário não se opõe a teoria da metáfora conceptual, o que legitima a existência de ‘cenários metafóricos’, tão relevantes para o nosso propósito.

Encontramos, em nosso corpus, quatro cenários diferentes, no que diz respeito aos mapeamentos envolvidos em cada um; entretanto, descobrimos que todos estão relacionados ao tópico ‘guerra’. Antes de prosseguirmos com a discussão sobre nossos resultados, faz-se necessário definir nosso *corpus*.

2. DEFINIÇÃO DO *CORPUS* E METODOLOGIA ADOTADA

No ano de 1999, o governo federal dos Estados Unidos propôs uma ação judicial contra onze tabageiras, acusando-as de violar a legislação que cuida de crime organizado, extorsão e organizações corruptas. O processo litigioso perdurou por seis longos anos e incluiu nove meses de julgamento, além de centenas de depoimentos e milhares de provas.

A decisão da juíza Gladys Kessler, em favor dos EUA, desmascarou todas as alegações das empresas que dizem respeito à não-relação entre tabagismo e doenças e a omissão dos resultados das pesquisas realizadas pelos laboratórios das empresas que comprovavam a dependência causada pela nicotina. Em sua sentença, a juíza detalha as provas que evidenciam as estratégias utilizadas pela indústria tabagista a fim de enganar os consumidores e fraudar o Tesouro Americano.

O *corpus* selecionado para análise consistiu de seis documentos jurídicos⁵, quais sejam, *Complaint* (1), *Appendix to Complaint* (1), *Brief* (2), *Memorandum Opinion* (1) e *International Judicial Assistance* (1) perfazendo um total de 57.482 palavras. Os textos foram trabalhados manualmente e 2.907 expressões metafóricas identificadas. Essas marcas linguísticas foram associadas às seguintes metáforas conceptuais subjacentes:

A VIDA É UMA VIAGEM
CONHECIMENTO É LUZ
TEORIA/ARGUMENTO É CONSTRUÇÃO
EMPRESA É MÁQUINA
TEXTO JURÍDICO É RECIPIENTE
INSTÂNCIA JURÍDICA É RECIPIENTE
TEMPO É RECIPIENTE
ARGUMENTAÇÃO JURÍDICA É GUERRA

A partir de observações, ainda não teoricamente respaldadas no início dessa pesquisa, formulamos a hipótese de que a metáfora conceptual ARGUMENTAÇÃO JURÍDICA É GUERRA, um desdobramento ou submetáfora da metáfora estrutural DISCUSSÃO É GUERRA, seria predominante no discurso jurídico. A motivação para a formulação de tal hipótese deu-se em virtude do fato de um processo judicial ser uma situação que envolve disputa entre duas partes que se veem como oponentes e do

⁵ Em virtude do fato de, nem sempre, haver uma correspondência entre o processo civil nos Estados Unidos e no Brasil, optamos por manter o termo dos gêneros textuais em inglês.

consequente desfecho desse processo em que uma das partes ‘vence’ e a outra é ‘derrotada’. Essa metáfora conceptual licenciaria expressões linguísticas que enquadrariam um processo judicial como um ato de guerra. De fato, parte das evidências linguísticas encontradas em nosso corpus possibilitou a confirmação dessa hipótese embrionária. Apresentamos, a seguir, algumas das evidências linguísticas encontradas nos documentos analisados que confirmaram a nossa hipótese.

*“This is an **action**⁶ to recover health care costs paid for and furnished,..., by the federal government for lung cancer, heart disease, emphysema, and other tobacco-related illnesses caused by the fraudulent and tortious conduct of **defendant**⁷s, and to restrain **defendants** and their **co-conspirators** from engaging in fraud and other unlawful conduct in the future, and to compel **defendants** to disgorge the proceeds of their unlawful conduct.”*

(Complaint for Damages and Injunctive Relief p. 2, 3)

(Esta é uma ação para recuperar os gastos com a saúde pagos e fornecidos,..., pelo governo federal para câncer de pulmão, doenças cardíacas, enfisema, e outras doenças relacionadas ao tabaco em virtude da conduta fraudulenta e ilícita dos réus, e para impedir os réus e seus co-conspiradores de envolvimento em fraude e outras condutas ilegais no futuro, e obrigar os réus a devolver o produto de sua conduta ilegal.)

*“..., the Departments of Health and Human Services and Veterans Affairs and the Office of Personnel Management, federal agencies with their **headquarters**⁸ in Washington D.C., among others,...”*

(p. 5)

(..., os Departamentos de Saúde e Serviços Humanos e Assuntos dos Veteranos e o Escritório de Gestão de Pessoal, agências federais com sede em Washington D.C., entre outros,...)

*“**Actions** of Philip Morris were ratified and approved by the **officers**⁹ and managing agents of Philip Morris Companies.”*

(p. 9)

(As ações da Philip Morris foram ratificadas e aprovadas pelos gestores e agentes de gestão das empresas Philip Morris.)

A metáfora conceptual ARGUMENTAÇÃO JURÍDICA É GUERRA licencia parte das expressões linguísticas no *corpus* analisado. Essa metáfora evidencia

⁶ A palavra *action* remete, etimologicamente, a ação militar.

⁷ Embora não haja uma correspondência em português a palavra *defendant* (réu) vem do verbo *defend* (defender) que é utilizado metaforicamente nesse contexto.

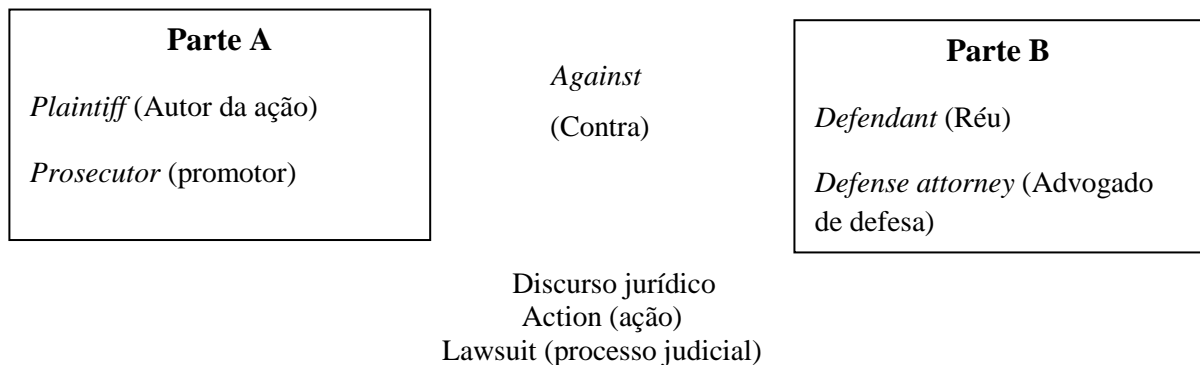
⁸ A tradução literal da palavra *headquarter* é quartel general.

⁹ A tradução literal da palavra *officer* é oficial.

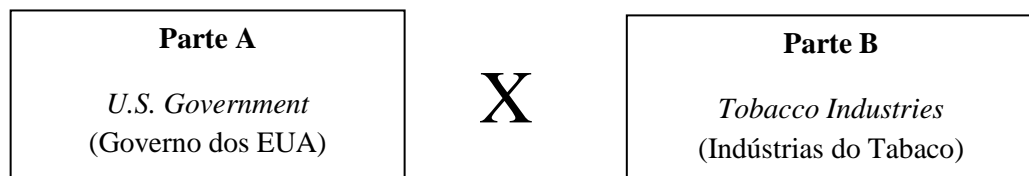
claramente que o conceito *argumentação*, mais abstrato, é parcialmente estruturado e entendido em termos de *guerra*, mais concreto. Trata-se de uma metáfora estrutural que, segundo esclarecem Lakoff & Johnson (1980 [2002]) permite que se use “um conceito detalhadamente estruturado e delineado de maneira clara para estruturar outro conceito” (Lakoff & Johnson, *op cit*: 134). Dessa forma, a metáfora conceptual ARGUMENTAÇÃO JURÍDICA É GUERRA permite que experienciemos uma argumentação jurídica em termos de um embate físico e que utilizemos expressões linguísticas do domínio *guerra* para falarmos do domínio referente a questões legais.

Ao longo da pesquisa, percebemos que essas metáforas apareciam, muito frequentemente, inseridas em cenários metafóricos que funcionavam como intensificadores de seu valor semântico. Discutiremos, brevemente, os quatro cenários de guerra encontrados em nosso *corpus*.

Cenário de Guerra nº 1: Parte A X Parte B



No caso específico do nosso corpus, esse cenário toma a seguinte forma:



Apesar de não haver um combate real entre as partes, uma verdadeira batalha metafórica evidencia-se nos exemplos acima destacados. O Governo dos EUA e as

indústrias tabageiras, no contexto da ação jurídica aqui em foco, experienciam-se um ao outro como adversários, oponentes, o que fica claro na análise das marcas linguísticas apresentadas. Um ataca a posição do outro enquanto defende a sua própria, tentando fazer seu oponente render-se ou levá-lo à derrota.

Prosseguiremos, agora, com algumas das marcas linguísticas referentes ao segundo cenário de guerra.

*“The chief executives at the Plaza Hotel agreed that the **strategy** they were implementing was a “long-term” one that required **defendants** to act in concert with each other... This **conspiracy** still continues today.”*

(p. 15)

(Os principais executivos concordaram que a estratégia que estavam implementando seria de longa duração e que requeria que os réus agissem em conjunto... Essa conspiração continua ainda hoje.)

*“..., **defendants aggressively targeted** children as new smokers because children fail to appreciate the hazards of smoking and the addictiveness of nicotine and are more easily induced to start an addiction that would lead to a lifetime of cigarette purchases.”*

(p. 16, 17)

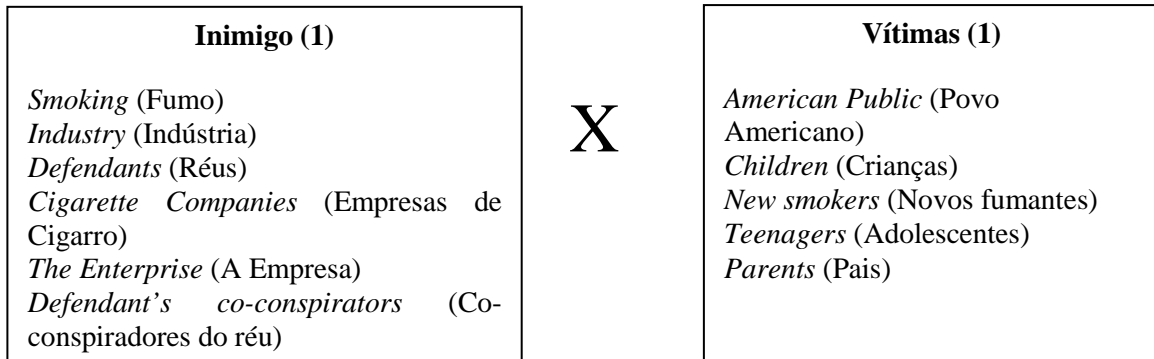
(...os réus agressivamente tinham as crianças como alvo a fim de torná-las novos fumantes porque as crianças não percebem os riscos do tabagismo e da dependência da nicotina e são mais facilmente induzidas a começar um vício que levaria a uma vida inteira de compra de cigarros.)

*“According to the Government, the underlying **strategy Defendants** adopted was simple: to deny that smoking caused disease and to consistently maintain that whether smoking caused disease was an “open question.”...To maintain and further this **strategy, Defendants** issued deceptive press releases, published false and misleading articles, **destroyed** and concealed documents which indicated that there was in fact a correlation between smoking and disease, and **aggressively targeted** children as potential new smokers.”*

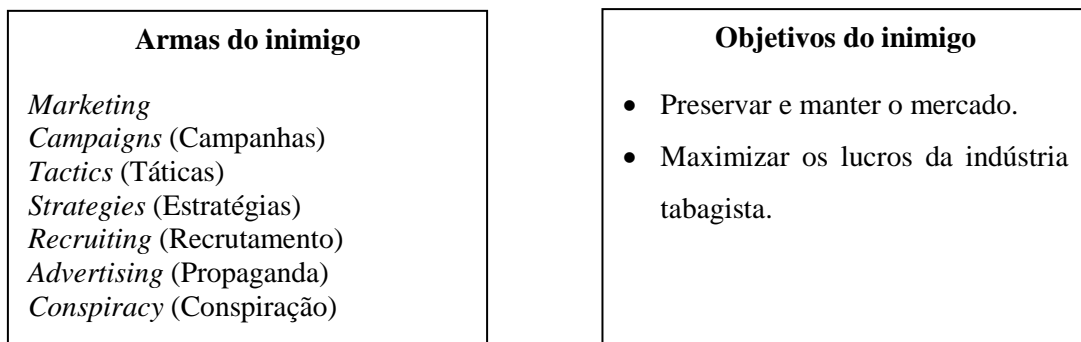
(p. 7)

Segundo o Governo, a estratégia subjacente adotada pelos réus era simples: negar que o fumo causa doença e manter, de forma consistente, que se o fumo causa doença era uma “questão em aberto.”...Para manter e continuar essa estratégia, os réus emitiram comunicados enganosos, publicaram artigos falsos e enganosos, destruíram e esconderam documentos que indicavam que havia, de fato, uma correlação entre o fumo e doenças, e agressivamente fizeram crianças de alvo a fim de torná-las novos fumantes.

Cenário de guerra nº 2 – Conquista do Mercado



Como parte desse cenário de guerra, em que os participantes (inimigo X vítima) foram explicitados no diagrama acima, podemos identificar outros elementos do domínio fonte “guerra” (armas, objetivos) que foram mapeados para o cenário em questão:



Neste segundo cenário de **guerra** há um **inimigo** cujas **armas** são utilizadas para ameaçar os mais fracos e atingir suas **vítimas**, que passam a ser seu **alvo**. O objetivo fundamental desse inimigo é **conquistar território**, ou seja, o mercado, aumentando cada vez mais o número de fumantes, principalmente os jovens, que poderão permanecer no vício por mais tempo, proporcionando, assim, maiores e mais duradouros lucros. Como em toda a guerra, o objetivo do **inimigo** em si não é fazer

vítimas, entretanto, se para alcançar sua meta algumas vidas precisem ser ceifadas, ele assim o fará. Para Carmo Silva (*apud* CARVALHO, 2006: 73) a guerra canônica “quando inevitável, deve ser, entretanto, um **meio** através do qual se deseja obter um **fim**, a solução de um conflito, e não um fim em si mesmo”. De fato, a indústria tabagista, assim como outras tantas grandes corporações, revela-se altamente ardilosa e desonesta ao ‘atacar’ jovens fumantes em potencial com ‘armas’ verdadeiramente sofisticadas, tais como: campanhas de marketing de forte apelo para seu público alvo, patrocínio de times de esportes voltados para os jovens, bolsas de estudo para jovens menos favorecidos, e patrocínio de concursos de beleza (ACTbr, 2008:35).

Apresentaremos, a seguir, as expressões linguísticas e as projeções envolvidas no cenário nº 3:

*“Instead of making these results public, however, **Defendant Philip Morris threatened the researchers with legal action,...**”*

(Memorandum Opinion p. 10)

(Em vez de tornar esses resultados públicos, entretanto, o réu, Philip Morris, ameaçou processar os pesquisadores,...)

*“On or about January 11, 1974, **defendants...**, through **defendant TOBACCO INSTITUTE**, did knowingly cause a press release to be sent and delivered by the United States mails to newspapers and news outlets. This press release **attacked the 1964 U. S. Surgeon General's Report on smoking and health and dismissed scientific research linking smoking to lung cancer,...**”*

(p. 15)

(Por volta de 11 de Janeiro de 1974, os réus..., através do réu INSTITUTO DO TABACO, conscientemente, fizeram com que um comunicado fosse enviado e entregue pelos correios dos Estados Unidos para jornais e agências de notícias. Esse comunicado atacava o relatório do Ministério da Saúde de 1964 sobre fumo e saúde e recusava a pesquisa científica que ligava o fumo ao câncer de pulmão.)

Cenário nº 3 – Indústria X Pesquisadores

<p>Inimigo (1)</p> <p><i>Industry</i> (Indústria)</p>	<p>Vítima (2)</p> <p><i>Researchers</i> (Pesquisadores)</p>
--	--

X

Armas	Objetivo
<i>Attacks</i> (ataques) <i>Threats</i> (Ameaças) <i>Destruction</i> (Destruição)	Manter resultados de pesquisas em sigilo

No terceiro cenário o **inimigo** também é a indústria do tabaco que, agora, se volta contra uma **vítima** diferente, os pesquisadores da ‘*Mouse House*’¹⁰.

A indústria tabagista, com vistas a confrontar a inevitável acumulação de provas das sérias consequências do tabagismo, instalou um laboratório em Wiston-Salem, na década de 60, apelidado de ‘*Mouse House*’, onde ratos eram utilizados para que pesquisas sobre o efeito do fumo sobre a saúde fossem realizadas. Contrariamente ao que fora prometido à população norte-americana, os pesquisadores do laboratório eram proibidos de discutir ou publicar suas descobertas. À medida que os resultados gerados na *Mouse House* foram contrariando as expectativas da indústria tabagista de refutar o Relatório de 1964 do *Surgeon General* que consolidou o consenso científico de que o tabagismo causa doenças, os cientistas da instituição começaram a sofrer as consequências, ou seja, passaram a ser alvos de seus empregadores. A Indústria se voltou, furiosamente, contra seus pesquisadores, encerrando abruptamente as atividades no laboratório, destruindo anos de pesquisas médicas sobre o fumo e demitindo todos os seus 26 cientistas. Os períodos que antecederam a dissolução do laboratório foram percebidos e experienciados por ambas as partes como uma guerra, envolvendo ameaças, destruição e uma crescente animosidade entre indústria e cientistas que culminou na derrota dos últimos que tiveram todo o seu material de trabalho e resultado de pesquisas destruídos, apoio financeiro às pesquisas cortado e a perda de seus

¹⁰ O Veredito Final: Trechos do Processo Estados Unidos X Philip Morris – disponível em www.actbr.org.br último acesso em 26/01/2010.

empregos. A despeito do conhecimento interno gerado pelos pesquisadores, covardemente inibidos de prosseguir com seu trabalho, a indústria continuou a negar e a distorcer os sérios danos à saúde causados pelo tabagismo.

Novamente, o que temos aqui não é uma batalha real, mas a experiência pode ser parcialmente estruturada em termos de uma guerra canônica. Segundo Lakoff & Johnson (1980 [2002]) “A sensação de estar em uma batalha vem de [uma] experiência pessoal com situações semelhantes a uma guerra, apesar de não ser um combate real.” E o cenário de guerra além de fornecer os pontos focais para conceituar o tema alvo, nos proporciona também uma estrutura conceptual suficientemente rica para ser explorada argumentativa e retoricamente (Musolff, 2008).

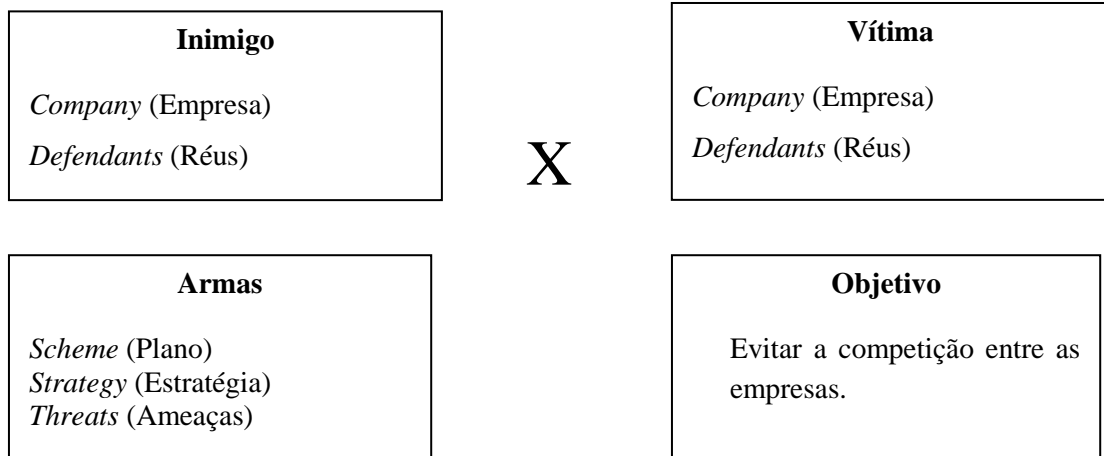
Proseguiremos com as evidências linguísticas e os mapeamentos do cenário nº 4:

“Philip Morris' research and development of the Saratoga cigarette, for example, was intended as a scheme to **defeat** any effort by its competitors to market a less hazardous cigarette. A presentation to the Philip Morris Board of Directors, in October 1964, noted: “[T]he Research and Development Department is working to establish a strong technological base with both **defensive** and **offensive** capabilities in the smoking and health situation. Our philosophy is not **to start a war, but if war comes, we aim to fight well and to win.**” Their **strategy** was to develop a less hazardous product but to market it only if necessary, and to use it as a deterrent to marketing of such products by other companies.”

(p. 45)

(A pesquisa e o desenvolvimento do cigarro Saratoga pela Philip Morris, por exemplo, foi um plano para derrotar qualquer esforço de seus concorrentes para comercializar um cigarro menos perigoso. Uma apresentação ao conselho de diretores observou que: “O Departamento de Pesquisa e Desenvolvimento está trabalhando para estabelecer uma forte base tecnológica com capacidade ofensiva e defensiva na situação do tabagismo e saúde. Nossa filosofia é não começar uma guerra, mas, se a guerra vier, pretendemos lutar bem e vencer”. Sua estratégia era desenvolver um produto menos perigoso, mas comercializá-lo somente se necessário e usá-lo como impedimento para a comercialização de produtos semelhantes por outras empresas.)

Cenário nº4 Empresa A X Empresa B



Finalmente, no quarto cenário, a indústria tabagista aparece como inimigo e como sua própria vítima. Em determinado momento, algumas empresas do cigarro chegaram a demonstrar interesse em produzir cigarros que acreditavam serem menos prejudiciais à saúde e assim o fizeram. Todavia, as empresas rivais, ao descobrir o fato, voltaram-se agressivamente contra essas iniciativas, travando verdadeiras batalhas metafóricas com suas concorrentes que incluíram todo o tipo de ameaça e agressão verbal. Seu objetivo era impedir que houvesse competição entre elas e que o ‘Acordo de Cavalheiros’ fosse rompido, e, para esse fim, planos e estratégias foram postos em ação e diferentes armas utilizadas. Em outro momento, essas mesmas empresas que haviam defendido uma posição totalmente contra o desenvolvimento de um produto menos letal para a população empreenderam seus esforços na feitura de um cigarro com características similares, com o único objetivo de poder competir com as concorrentes, caso elas resolvessem realmente romper com o ‘Acordo de Cavalheiros’, o que não veio a acontecer.

Através de nossa análise percebemos que o cenário de guerra serviu de base conceitual para as expressões linguísticas que estruturaram o discurso jurídico nos exemplos apresentados. Diferentemente da metáfora conceptual, o enquadre metafórico de um cenário não é tão esquematizado ou unidirecional. De fato, o cenário nos fornece não apenas um quadro esquemático geral que demonstra as ligações entre as expressões, metafóricas ou não, relativas à guerra, mas uma cena completa incluindo interesses, ideias preconcebidas e uma interpretação avaliativa dos participantes acerca da força ilocucionária da mensagem. Essa dimensão avaliativa apresenta grande força argumentativa e contribuiria para tornar o texto mais convincente, persuasivo. Em cada enunciado produzido, fica claro que o locutor, mesmo que inconscientemente, ativa ou procura deixar pistas para sua audiência sobre como determinados eventos, pessoas envolvidas no processo e suas ações etc. são percebidos por ele. Cada escolha lexical feita nos revela, mais diretamente, como o locutor encoraja os outros a pensar sobre os fatos de um processo e a parte adversária. Na medida em que a intenção dos operadores do direito é a de convencer uma audiência da veracidade de sua argumentação, tal uso pode converter-se em uma ferramenta poderosa.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo teve como proposta investigar o papel da linguagem metafórica no discurso jurídico em inglês. Para tanto, documentos jurídicos, de gêneros diferentes, relativos a um longo processo promovido pelo Governo dos EUA contra onze indústrias tabagistas no ano de 1999, constituíram o *corpus* analisado.

A avaliação dos resultados da pesquisa, apresentada na seção anterior, indicou a relevância do uso de expressões metafóricas e dos cenários, particularmente os de guerra, para promover a argumentatividade e a persuasividade do texto jurídico.

Foram identificados em nosso *corpus* quatro cenários de guerra, todos marcados linguisticamente. Em todos os cenários a indústria tabagista, réu na ação, é enquadrada como o inimigo, que se utiliza de diferentes armas para atingir suas vítimas: o povo americano, o governo dos EUA, os adolescentes, seus pesquisadores e as próprias empresas do tabaco. Diferentemente do que acontece nos documentos escritos pela parte autora na ação, nos documentos redigidos pelos advogados de defesa, a indústria nunca é enquadrada como o inimigo, mas trechos retirados de documentos da parte autora que enquadram a indústria como o inimigo são utilizados pela defesa para que essa ideia possa ser desconstruída, mas não há nenhuma tentativa, por parte da defesa, de enquadramento da parte autora como o inimigo. Da mesma forma, no discurso da juíza que analisou o caso, a indústria também é concebida como o malfeitor.

Segundo nos sugerem Lakoff & Johnson (2002: 53) “A própria sistematicidade que nos permite compreender um aspecto de um conceito em termos de outro... necessariamente encobrirá outros aspectos desse conceito”. Assim, percebemos, através dos textos analisados, que o operador do direito faz uso da linguagem de forma a direcionar a compreensão de seu interlocutor da forma que melhor lhe convier, focalizando determinados aspectos e impedindo que outros aspectos, inconsistentes com a metáfora proposta, sejam considerados. Cabe ao interlocutor assumir uma postura mais crítica no sentido de entender que determinado conceito está sendo apenas parcialmente estruturado, o que nem sempre é uma tarefa fácil, mas necessária,

particularmente na posição de um magistrado, que deverá dar uma sentença mediante apresentação de evidências e argumentação jurídica.

BIBLIOGRAFIA

ACTbr – Aliança de Controle ao Tabagismo – www.actbr.org.br – último acesso em 26/01/2010.

BAKHTIN, M. *Marxismo e Filosofia da Linguagem*. São Paulo: Editora Hucitec, 1981.

CAMARGO, M.M. *Hermenêutica e Argumentação – Uma Contribuição ao Estudo do Direito*. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

CARNEIRO, M.F.; SEVERO, F.G. & ÉLER, K. *Teoria e Prática da Argumentação Jurídica*. 2ª ed. Curitiba: Juruá Editora, 2010.

CARVALHO, S. N. Metáfora, Cultura e Ideologia – A Representação Política de um Governo através do Discurso In: *Revista Philologus ano 13 n° 38* www.filologia.org.br/revista último acesso em 26/01/2011.

CHARTERIS-BLACK, J. *Politicians and Rhetoric: The Persuasive Power of Metaphor*. Palgrave, 2004.

FILIPAK, F. *Teoria da Metáfora*. Curitiba: HDV, 1983.

HENRIQUES, A. *Argumentação e Discurso Jurídico*. São Paulo: Editora Atlas, 2008.

LAKOFF, G. & JOHNSON, M. *Metáforas da Vida Cotidiana*. Campinas – São Paulo: Mercado de Letras/ EDUC, 2002.

LAKOFF, G. & JOHNSON, M. *Metaphors We Live by*. Chicago: University of Chicago Press, 1980.

LIMA, P.L.C. Metáfora e Ensino/Aprendizagem de Língua Estrangeira In: LIMA, P.L.C. & ARAUJO, A.D. (orgs) *Questões de Linguística Aplicada: Miscelânea* – Fortaleza: Eduece, 2005.

MUSOLFF, A. Metaphor Scenarios in Public Discourse. In: *Metaphor and Symbol, 21, 2006*.

NUNES, R. *Manual de Introdução ao Estudo do Direito*. São Paulo: Saraiva, 2008.

SCHOCAIR, N. M. *Português Jurídico*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

VOESE, I. *Argumentação Jurídica*. 2ª ed. Curitiba: Juruá Editora, 2011.