**ARGUMENTAÇÃO JURÍDICA
REFLEXÕES SOBRE A LÓGICA ARGUMENTATIVA
DO DISCURSO JURÍDICO**

Silvia Maria Pinheiro Bonini Pereira (Unirio e UERJ)
sbonini@terra.com.br

INTRODUÇÃO

Para o operador do Direito é importante saber bem argumentar, pois toda a classe jurídica sofre com a “massificação” da profissão. O que se observa, por um lado, são advogados diante de demandas em excesso e pouco promissoras, de recursos tecnológicos que oferecem muita informação e pouca compreensão e, ainda, da utilização de argumentações reproduzidas. De outro, os magistrados apresentando relatórios sucintos, com fundamentações padronizadas e, muitas vezes, limitando-se a fazer remissões a outros julgados.

Porém, não se trata de um problema do discurso judiciário. À medida que linguagem se dinamiza e que a velocidade de informações aumenta, diminui-se a construção do raciocínio. Assim, de forma paradoxal, a geração criada com inúmeras informações parece cada vez menos capaz de produzir uma construção argumentativa eficaz.

LIVRO DOS MINICURSOS

E, na área jurídica, os juízes não mais se persuadem com a leitura dos argumentos. Então, por que é necessário aprender a Teoria da Argumentação?

A TEORIA DA ARGUMENTAÇÃO JURÍDICA

Segundo Manuel Atienza (2006, p. 18), "a qualidade que melhor define o que se entende por um "bom jurista" talvez seja a sua capacidade de produzir argumentos e manejá-los com habilidade". Porém, destaca o autor (*idem*), "pouquíssimos juristas leram uma única vez um livro sobre a matéria e seguramente ignoram por completo a existência de algo próximo a uma "teoria da argumentação jurídica".

Como esclarece Atienza, na prática jurídica, os argumentos são as razões de Direito, pois nenhum juiz profere qualquer decisão sem fundamento ou motivação, ou seja, sem informar o seu convencimento.

Víctor Manuel Rodríguez (2005), em seus estudos, destaca que a Revolução Francesa, com o advento da separação dos poderes, ensinou a obrigatoriedade de fundamentação das decisões judiciais e, com isso, a racionalização do processo de construção do Direito. Contudo, continua o autor, somente no século passado, na década de 70, foi instituído pelo filósofo e também linguista Chaim Perelman o primeiro curso de Argumentação Jurídica, na Faculdade de Bruxelas.

Cumprе ressaltar que, antes da necessidade de racionalização do Direito, o argumento era considerado secundário, pois o juiz deveria buscar o "justo" baseando-se em critérios religiosos, morais e éticos.

Conceitualmente, a "argumentação jurídica é a arte de procurar, em situação comunicativa, os meios de persuasão disponíveis" (Rodríguez, 2005, p. 13). Deste modo, a argu-

mentação, antes de ser um modo de comprovação da verdade, é um elemento linguístico destinado à persuasão.

Por sua vez, a persuasão se divide em convencimento, ou seja, argumenta-se para se chegar a probabilidade da tese; e comoção, quando a persuasão insufla o estado de espírito do destinatário, atingindo suas paixões, seus preconceitos e suas crenças.

No discurso judiciário, o auditório a ser convencido é o Magistrado (Tribunal ou Juiz). Quando um magistrado analisa uma tese jurídica, para ele pouco importa a figura do arguente, mas sim o seu raciocínio jurídico, que tem um fator persuasivo baseado na linguagem, na interpretação da lei e na análise das provas.

Na argumentação jurídica há a disputa entre dois argumentos verossímeis, uma vez que cada uma das partes procura obter para si o melhor resultado: a adesão do auditório, através da pronúncia da decisão favorável. Deste modo, não há o debate entre o certo e o errado ou entre o justo e o injusto. Pois, quando duas partes estão em litígio, apresentam duas ideias opostas que coexistem e são plausíveis.

Os principais argumentos jurídicos, enumera Rodríguez (2005), são os de autoridade e por analogia.

O argumento de autoridade é aquele no qual o arguente utiliza a lição de pessoas conhecidas e reconhecidas, em determinada área do saber, para corroborar sua tese. O que se objetiva neste argumento é demonstrar para o auditório que a tese defendida é reflexo de um pensamento confiável e também científico.

Já o argumento por analogia é aquele que transita de um caso concreto a outro, em razão da similitude em alguns aspectos. Exemplifica-se tal argumento com um trecho da música “Cálice” de Chico Buarque:

LIVRO DOS MINICURSOS

“vinho tinto de sangue”.

= vinho tinto.

= tinto de sangue.

O compositor, através da ambiguidade e da metáfora, criou dois pares. O primeiro par evoca a Comunhão e o segundo, um corpo dilacerado, ambos remetendo à Paixão de Cristo, à tortura e ao momento político. Trata-se de um expressivo recurso linguístico que convence o ouvinte (receptor) a respeito da intensidade da dor sofrida na tortura.

Ressalta-se que o ser humano utiliza muito as comparações e as semelhanças ao raciocinar logicamente, ou seja, emprega a analogia no cotidiano. Na Teoria da Argumentação Jurídica, a jurisprudência, fonte do Direito, repousa no princípio da equidade, através do qual, o Poder Judiciário deve aplicar resultados equivalentes a casos semelhantes e, para isso, utiliza determinados julgados como parâmetro. Assim, o recorte de uma jurisprudência pode ter a força do próprio argumento em si, por trazer implícito a invocação de tratamento idêntico ao do paradigma evocado; além de ter a eficácia de autoridade científica, pois goza da presunção de que o Relator do julgado é uma autoridade com notório saber jurídico.

OS DISCURSOS: JURÍDICO E CIENTÍFICO

Não se deve confundir a argumentação jurídica e o discurso científico, pois o argumentante não procura a verdade científica *erga omnes*, mas sim o convencimento de pessoas determinadas (auditório), a respeito de uma tese que surge em determinada situação fática e específica (caso concreto).

No discurso judiciário, a argumentação volta-se para o convencimento do auditório, que é o julgador, fazendo com que ele seja conduzido à conclusão.

Círculo Fluminense de Estudos Filológicos e Linguísticos

O discurso jurídico reside em matéria humana e por isso carregada de subjetivismo. Neste sentido, quando alguém se dispõe a ouvir uma argumentação, se predispõe também a fazer sua inteligência e, com isso, produzir um novo texto, travando um verdadeiro diálogo intertextual.

Destaca-se, neste sentido, que a intertextualidade é o diálogo que o discurso do argumentante faz com outros textos e que podem, ou não, fazer parte do universo do receptor. Assim, um discurso para ser um forte argumento necessita, além de um bom conteúdo, da compreensão do auditório e da coerência com os demais argumentos do texto e da realidade.

Torna-se necessário exemplificar algumas relações intertextuais que se apresentam como verdadeiros argumentos, abaixo enumeradas:

a) **A intertextualidade e a pressuposição:** são proposições tomadas pelo produtor do texto como já estabelecidas. Em verdade, trata-se de um outro texto, que corresponde à opinião geral, a uma experiência textual acumulada. Ex: **A** ameaça da violência urbana.

O artigo definido indica uma proposição que tem significado existencial, ou seja, pressupõe a existência de uma ameaça. Trata-se de uma pressuposição tomada como tácita pelo produtor do texto e difícil de desafiar.

b) **A intertextualidade e a negação:** as frases negativas são usadas com finalidades polêmicas. Ex: Tarso Genro afirma que não há nenhuma denúncia contra Renan Calheiros. (*O Dia on line* de 25/5/2007)

A segunda oração pressupõe a proposição, observada em algum outro texto, de que há alguma denúncia a ser feita.

c) **A intertextualidade e o metadiscurso:** forma peculiar de intertextualidade em que o autor se distancia de si próprio no texto. Tal efeito se dá através de frases evasivas, que

LIVRO DOS MINICURSOS

utilizam expressões como “tipo de”, “espécie de”, com paráfrases ou metáforas. Ex: Estradas federais: 75% apresentam algum *tipo de* problema. (*O Dia on line* de 31/10/2007)

d) **A intertextualidade e a ironia:** a natureza intertextual da ironia é demonstrar uma disparidade entre o enunciado e a função real dele, que é a de expressar, ou denunciar, algum tipo de atitude negativa. Ex: Uma ‘praia’ na Baixada. (*O Dia on line* de 10/11/2007)

e) **A intertextualidade e as transformações textuais:** as cadeias intertextuais podem ser complexas, como textos diplomáticos ou os que envolvem negociações de mercado de capitais. Mas, tais textos podem ser transformados em escritos de mídia, em comentários, em livros ou artigos acadêmicos, em discursos parafraseados e, até mesmo, em conversas informais.

Assim, os tipos de textos variam de acordo com o tipo de redes de distribuição, de cadeias intertextuais e de auditórios.

f) **A intertextualidade e os sujeitos sociais:** um texto coerente está ligado ao propósito de atingir o receptor e, desta forma, atingir várias identidades sociais.

Os sujeitos do discurso são também sujeitos sociais. Assim sendo, a eficácia política e ideológica do discurso depende do diálogo entre o argumentante e os sujeitos sociais.

O PONTO DE VISTA DO ARGUMENTADOR

Em algumas petições jurídicas, o julgador dá maior atenção à narrativa dos fatos do que a persuasão referente ao direito. A narrativa, aparentemente informativa, pode se transformar em verdadeiros argumentos diluídos no texto.

Círculo Fluminense de Estudos Filológicos e Linguísticos

Sabe-se que em um texto evidentemente narrativo está presente a transformação no espaço e no tempo, buscando apenas informar ao ouvinte sobre tais fatos. Mas, por ser uma criação do intelecto humano, a narrativa assume um ponto de vista que parte de seu autor, construída a partir de sua interpretação pessoal. De forma que se torna uma tese a ser comprovada pela argumentação.

Ingo Voese (2006, p. 97) esclarece que há na língua recursos que permitem a inclusão do ponto de vista do argumentador, através de algumas escolhas linguísticas. Para o autor, "a certeza, a probabilidade ou a dúvida do enunciante, uma vez verbalizadas, podem direcionar ou influenciar o julgamento do auditório", abaixo exemplificado:

Os exemplos seguintes revelam posições diversas do enunciante a respeito da inocência de João:

- a) É necessário considerar João inocente.
- b) É possível considerar João inocente.
- c) É certo que João é inocente.
- d) É provável que João seja inocente.

Um caso interessante ocorre com o verbo dever, cujo empregado pode remeter a é necessário como a é provável em:

- a) João deve ser considerado inocente.
- (...)

Deste modo, a escolha dos verbos empregados na argumentação, bem como do tempo e modo verbal se torna importante recurso de persuasão.

Quanto à estrutura lógica, Rodríguez (2005) apresenta alguns tipos de argumentos que fazem parte do discurso judiciário:

- a) Raciocínio *a contrário sensu*, também chamado de raciocínio de interpretação inversa, fundamentado no princípio da le-

LIVRO DOS MINICURSOS

galidade. Trata-se da invocação ao receptor de que, se a norma jurídica prescreve uma conduta e a sua transgressão uma sanção, devem-se excluir de sua incidência todos os sujeitos que não sejam alvo literal daquele preceito.

Exemplifica-se: a prisão cautelar é lícita quando houver indícios de autoria e de materialidade da prática delituosa, *a contrário sensu*, a ausência desses indícios torna a prisão ilegal.

b) Raciocínio *ad absurdum*: tende a mostrar a falsidade no discurso argumentativo, ou seja, um dado não verdadeiro que tenha permitido o desvio no raciocínio do julgador. Procura, com isso, demonstrar o absurdo e restabelecer a verdade que deveria estar contida na argumentação.

Trata-se de uma argumentação indireta e que tem por fundamento lógico o fato de duas ideias contraditórias não poderem ser verdadeiras e falsas ao mesmo tempo.

c) Argumento *a coherentia*: quando, aparentemente, duas normas jurídicas regulam o mesmo fato. No caso de brechas na lei, quando se trata de coerência, devem-se procurar falhas na enunciação do conjunto normativo. Pois, a lei não é um dogma inatingível, mas sim direção dogmática, sujeita à construção argumentativa.

d) Argumento *a fortiori* ou com maior razão: impõe uma distinção entre norma proibitiva e permissiva.

Exemplifica-se: um contrato rubricado por duas testemunhas não tem força executiva, então, com maior razão, um contrato agrafo também não é exequível.

e) Argumento de Córax: procura demonstrar que a ausência de lacuna paradoxalmente causa a imperfeição da argumentação. Cumpre destacar a história de Córax, narrada por José Luiz Fiorin (2007), *in verbis*:

Círculo Fluminense de Estudos Filológicos e Linguísticos

Conta-se que, na Sicília, no início da codificação da retórica, havia um professor chamado Córax, que começou a cobrar por suas lições. Ele teve um discípulo de nome Tísias, a quem aceitou ensinar suas técnicas de persuasão e ser pago de acordo com os resultados obtidos pelo aluno, quando passasse a atuar diante dos tribunais.

O que combinaram foi que, quando Tísias defendesse o primeiro cliente, pagaria ao mestre se ganhasse o processo, e não lhe pagaria nada se o perdesse.

Logo depois de terminar seus estudos, Tísias entrou com um processo contra o seu professor, dizendo que não lhe devia nada. Ele poderia perder ou ganhar esse que era o seu primeiro processo. Dizia que se perdesse, isto é, se o tribunal determinasse que ele pagasse as lições de Córax, não precisaria pagar nada, porque, em virtude do acordo entre eles, se perdesse o primeiro processo, não necessitaria remunerar o trabalho do professor. Se ganhasse, não deveria pagar nada ao mestre, em razão da sentença.

Córax, em sua defesa, disse que se Tísias perdesse ou ganhasse o processo deveria pagar. Pois, se o tribunal determinasse o não pagamento, ele ganharia a causa então deveria pagar em razão do acordo entre eles. E se o tribunal decretasse o pagamento, teria perdido a demanda, mas deveria pagar em obediência ao veredicto judicial.

Conta-se que os juízes puseram os dois para fora do tribunal a bastonadas.

A citação acima ilustra a tese da antítonia, ou seja, a presença de dois discursos, em oposição, cada qual produzido por um ponto de vista distinto e cada projetado a uma realidade específica. Contudo, toda verdade constituída de um discurso pode ser desconstruída por um contra discurso, ou seja, tudo que é feito por palavras pode ser desfeito também por palavras.

f) Argumento *ad hominem* ou dirigido aos homens. O argumentante critica mais a pessoa, do que argumenta. São ataques pessoais à parte contrária, como um insulto, que visa afastar a verdadeira discussão.

LIVRO DOS MINICURSOS

A LINGUAGEM COMO ARGUMENTO

Para que exista argumentação efetiva é necessário que alguém se disponha a discursar. Porém, conseguir atenção do auditório não é algo fácil. Existem técnicas para o orador discursar, como roupa apresentável, gestos firmes e adequados, entonação e impostação da voz. Já, para o redator, a única técnica disponível é a linguagem, que se transforma em argumento.

Para o operador do Direito bem argumentar, ele precisa valer-se de uma linguagem adequada, ou seja, utilizar uma linguagem culta, selecionando palavras que verdadeiramente exteriorizem as ideias e os argumentos. Tal seleção consiste no argumento de competência linguística.

Desta forma, o vocabulário técnico-jurídico é, no discurso judiciário, o mais importante a ser dominado, pois, se bem articulado, traz a presunção de bom conteúdo. Por outro lado, o jargão jurídico (ou gíria profissional), não representa um argumento de competência linguística, por ser constituído de palavras que não possuem nenhum arcabouço técnico. Diferentemente da linguagem jurídica, que é uma linguagem técnica e que tem o arcabouço teórico e sentido científico.

Por outro lado, não se devem utilizar jargões jurídicos ou arcadismos como se fossem argumentos de competência linguística, pois podem quebrar a coerência do discurso. O que determina a eficiência do texto não é o emprego de palavras incomuns, mas sim a seleção de termos claros e precisos que enunciem a ideia que se quer transmitir para convencer o auditório.

HONESTIDADE DA ARGUMENTAÇÃO

Destaca-se que não se mede a honestidade da argumentação pela ação que o operador do Direito defende. Porém,

quando há falácias na argumentação, ocorre o prejuízo da verossimilhança e o desvio do percurso lógico argumentativo.

Ressaltam-se algumas falácias argumentativas: o preconceito e a generalização (ex: nas favelas só têm criminosos); o reducionismo, com o esquecimento de causas diversas e a retirada de elementos importantes; deixar de responder questões pertinentes, fugindo ao tema; atingir a pessoa do argumentante; e apelar para a piedade do julgador.

No que refere a esta última falácia, cumpre apresentar o exemplo trazido por Rodríguez (2005, p. 241). O réu alega, em sua defesa, que é pobre e nunca se envolveu com crimes, pois se o fizesse teria melhores condições econômicas. Porém, contratou um advogado renomado e de honorários elevados, com o reducionismo, as premissas conduzem o auditório a conclusão de que o réu tem dinheiro e que o mesmo não foi obtido honestamente.

Portanto, proposições desvirtuadas fazem com que a argumentação seja falha. No exemplo, a fuga à verossimilhança ofende ao receptor, quebra a coerência do texto e põe fim a capacidade de convencimento.

A eficiência do silogismo depende da coerência que a premissa maior (PM), com caráter genérico, garantirá e desde que esta possa promover a inserção do específico da premissa menor (pm). Ingo Voese (2006, p. 49) informa que a premissa maior só tem relevância na argumentação "quando se submete aos limites que a sociedade estabelece com base nos deônticos é permitido, é proibido e é possível, isto é, a PM deve respeitar o instituído socialmente, conste ele em lei ou não." E apresenta o seguinte silogismo:

PM: Todo aquele que age sob pressão das determinações sociais não deve ser condenado.

pm: Ora, João agiu sobre pressão das determinações sociais.

Tese: João não deve ser condenado.

LIVRO DOS MINICURSOS

Neste tipo de silogismo, o argumentador terá duas tarefas, ambas difíceis: convencer o auditório de que a PM é uma referência aceita pela sociedade e de que João agiu sob pressão das determinações sociais.

Assim, a honestidade na argumentação passa pela construção de um discurso apto a conduzir auditório a uma conclusão aceitável.

A CONSTRUÇÃO DOS ARGUMENTOS

A melhor dica para argumentar é ser interessante, ou seja, o argumentador não deve dizer tudo o que sabe, mas apenas o que o auditório precisa saber.

O discurso oral tem um estilo próprio, atinente ao estudo da oratória, já o discurso escrito, que tem como seu principal elemento a competência linguística, não pode se afastar das técnicas de redação.

Portanto, apresentam-se as seguintes dicas de construção textual:

- a) Procure colocar a ideia principal do período como oração principal.
- b) Evite inversões dos termos da oração.
- c) Procure evitar ecos na escrita, quem rima é o poeta.
- d) Fuja do excesso de informações em um só período (períodos longos).
- e) Podem-se construir frases mais longas quando o assunto é fácil e mais curto quando o assunto for difícil, para não haver esforço do leitor.

Além disso, deve-se também observar as 10 (dez) regras de elaboração de um texto jurídico:

Círculo Fluminense de Estudos Filológicos e Linguísticos

1. Não fugir ao tema proposto. A fuga ocorre quando o tema se aproxima de outro tema semelhante, geralmente quando o escritor não domina o conteúdo e é uma forma de burlar a questão.
2. Evitar gírias e palavrões. A petição é uma escrita científica, logo deve respeitar os padrões linguísticos da norma culta. A gíria se refere à linguagem oral, caso tenha que usá-la, colocá-las entre aspas.
3. Atenção à gramática, principalmente a pontuação. O tropeço no idioma corresponde a não dominá-lo, logo perde-se no argumento linguístico.
4. Cuidado com as concordâncias, tanto verbal quanto nominal.
5. Evitar as repetições de palavras, pois prejudica a fluência do texto, sua concisão e compreensão.
6. Procure não elaborar períodos longos, pois prejudicam a compreensão do leitor. Portanto, não se empolgue nos argumentos querendo dar ênfase.
7. Evite abreviações.
8. Não fazer uso da primeira pessoa, seja do singular ou do plural, para não se incluir na discussão. Usa-se a terceira pessoa na argumentação jurídica porque a petição exige um distanciamento.
9. Ponto final e pronto. Não se deve usar: fim, justiça ou epígrafes.
10. Distribuir as ideias nos parágrafos.

COESÃO E COERÊNCIA TEXTUAIS

A **coesão textual**, segundo os estudos de M. Halliday, revela a construção do texto enquanto edifício semântico. A

LIVRO DOS MINICURSOS

metáfora informa que, assim como as partes que compõe o edifício devem estar bem conectadas, as partes de uma frase deve se apresentar bem ligadas, para que o texto cumpra sua função primordial de conectar o emissor ao receptor.

Tipos de coesão:

a) Coesão léxica: obtida pelas relações de sinônimos ou quase sinônimos, hiperônimos, nomes genéricos e formas elididas.

b) Coesão gramatical: conseguida a partir do emprego adequado dos pronomes, adjetivos, pronomes substantivos, pronomes pessoais de terceira pessoa, elipse, determinados advérbios e expressões adverbiais, conjunções e numerais.

Pode existir uma ruptura voluntária ou involuntária da coesão:

a) Voluntárias: inserção de um comentário, como a intervenção do narrador. Ex: *gostaria de dizer – não sei se devo – que ele nunca agiu bem como amigo*; ou anacolutos (ruptura da coesão sintática). Ex: *não sei, crio que ele não chegará*.

b) Involuntárias (erro): frases inacabadas, ambiguidades em relação ao antecedente do pronome, erros de concordância etc. Ex: *entre a cadeira e a mesa, creio que ela gostaria mais dela*.

Já a **coerência textual** é a não-contradição de sentidos entre as passagens do texto, na existência da continuidade semântica, possibilitando a atribuição de sentido e assegurando um princípio, um meio, um fim, bem como a adequação da linguagem a cada tipo de texto.

Assim, a coesão auxilia no estabelecimento da coerência, entretanto, não é algo indispensável. O importante é observar que, para se obter coerência, devem-se empregar com propriedade as partículas de transição e palavras de referência. Entende-se por partículas de transição os conectivos: preposições, conjunções e pronomes relativos; e palavras de referência os pronomes em geral, os advérbios, as locuções adverbiais e, até mesmo, as orações e períodos.

Círculo Fluminense de Estudos Filológicos e Linguísticos

Neste sentido, há operadores na língua que conduzem a uma conclusão relativa a argumentos de enunciados anteriores, tais como os conectivos. Observe-se a força dos operadores:

Todo aquele que mata em legítima defesa não deve ser condenado.

Ora, João agiu em legítima defesa.

Logo, João não deve ser condenado.

No silogismo, o par de operadores “ora... logo” conduz a uma tese e a chegada a uma conclusão é linear, não admitindo negociações.

Todo aquele que mata em legítima defesa não deve ser condenado

Se João agiu em legítima defesa.

Então, João não deve se condenado.

Nesse silogismo reside uma fragilidade de convicção do argumentador.

Em termos de estratégia argumentativa, porém, o par: “ser... então” pode produzir excelentes resultados, especialmente quando o argumentante tem uma convicção e quer apertar dúvidas. Ele finge, então, abrir mão da atividade de construção da tese, desarmando o auditório e ampliando as possibilidades de adesão à tese.

A RETÓRICA E A ARGUMENTAÇÃO

Entende-se por retórica, segundo Fiorin (2007), a técnica, ou conjunto de técnicas, que visa convencer alguém sobre alguma coisa. Provém do grego *rhetoriké* que significa “arte da oratória” ou “ato de falar” – o discurso. Alheio às verdades absolutas, o trabalho de persuasão tem pilares em opiniões, crenças, valores e ideologias.

O filósofo Aristóteles dividiu os raciocínios em:

LIVRO DOS MINICURSOS

a) **Necessários:** aqueles cuja conclusão decorre necessariamente das premissas colocadas, ou seja, sendo verdadeiros os princípios, a conclusão não pode ser inválida. As premissas são as proposições, as ideias das quais se parte para chegar a uma conclusão. São os silogismos demonstrativos:

 Todos os metais são bons condutores de eletricidade

 Ora, o mercúrio é um metal.

 Logo, o mercúrio é um bom condutor de eletricidade.

No exemplo acima, a conclusão não depende de valores, da visão do mundo, de posição religiosa ou de sentimentos. Estes silogismos são estudados pela lógica.

b) **Preferíveis:** aqueles cuja conclusão é possível ou provável, mas não é necessariamente verdadeira, porque as premissas, sobre as quais a argumentação se assenta, não são logicamente verdadeiras. São os silogismos dialéticos ou retóricos.

 Todo filho ama a mãe.

 Ora, Pedro é filho.

 Logo, Pedro ama a mãe.

Nesse caso, é possível ou é provável que Pedro ame a sua mãe, mas não é logicamente verdadeiro. A admissão das premissas depende de valoração.

Os raciocínios preferíveis são estudados pela retórica e destinam-se a persuadir alguém de que sua tese deva ser aceita, porque é a mais adequada, provável e verossímil.

CONCLUSÃO

O segredo da argumentação é a humildade. Portanto, para imprimir um sentido ao discurso o argumentador deve observar vários fatores externos à argumentação, como o currículo para quem argumenta, a aparência, as citações formuladas, o histórico, a segurança dos argumentos, entre outros. Mas, antes de tudo, deve ser humilde e reconhecer que o centro das atenções no discurso é o auditório.

Argumentar, portanto, consiste na adaptação das capacidades pessoais – através do trato com a linguagem, da erudição, do raciocínio e conhecimento jurídicos –, para atrair e convencer o auditório.

Assim, aquele que estuda argumentação para demonstrar que sabe bem argumentar está a um passo de construir um discurso falacioso e nada persuasivo.

Finalizando, a criatividade na argumentação jurídica repousa na ousadia que fomenta a discussão, mas há o risco de repulsa, pois gera insegurança. Neste sentido, cabe ao argumentador decidir, como fez Clarice Lispector, que iniciou o seu romance “Uma aprendizagem ou livro dos prazeres” com uma vírgula.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ATIENZA, Manuel. *Razões do direito: teorias da argumentação jurídica*. 3ª ed. São Paulo: Landy, 2003.

BASTOS, Celso Ribeiro. *Hermenêutica e interpretação constitucional*. São Paulo: Saraiva, 1988.

BOAVENTURA, Souza Santos. *Discurso e poder: ensaio sobre a sociologia da retórica jurídica*. Porto Alegre: Sérgio Antonio Fabris, 1988.

LIVRO DOS MINICURSOS

BOBBIO, Norberto. *O positivismo jurídico*: lições de filosofia do direito. São Paulo: Ícone, 1995.

CHAIM, Perelman. *Lógica jurídica*. São Paulo: Martins Fontes, 1988.

FIORIN, José Luiz. A arte da persuasão. *Discutindo a Língua Portuguesa*, Ano 1, n. 4, p. 18-21, 2007.

GOLDENBERG, Miriam. *A arte de pesquisar*: como fazer pesquisa qualitativa em ciências sociais. 10ª ed. Rio de Janeiro: Record, 2007.

LARENZ, Karl. *Metodologia da ciência do Direito*. Lisboa: Calouste Gulbenkian, 1989.

RODRÍGUEZ, Víctor Gabriel. *Argumentação jurídica*: técnicas de persuasão e lógica informal. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

VOESE, Ingo. *Argumentação jurídica*. 2ª ed. Curitiba: Juruá, 2006.