

UM ESTUDO ACERCA DA IMPORTÂNCIA DA ARGUMENTAÇÃO NO ÂMBITO JURÍDICO

Monique Andrade Oliveira¹

Cláudia Lais Costa da Silva Campos²

Direito



ISSN IMPRESSO 1980-1785

ISSN ELETRÔNICO 2316-3143

RESUMO

Este artigo versa sobre a importância da argumentação, em especial, no âmbito jurídico. Primeiramente, apresenta uma breve descrição de como a argumentação é empregada em várias áreas, inclusive no Direito. Fica evidente, ainda, a relação inseparável do Direito e da argumentação, posto que de nada adianta ter o conhecimento do ordenamento jurídico e não saber como expressá-lo em forma de um discurso suasório. Além disso, são mostradas as particularidades, as quais possibilitam formular argumentos persuasivos, como a clareza e a progressão lógica das ideias e a humildade. Por meio da revisão de literatura acerca do tema, ficou nítida, também, a definição e os exemplos dos diferentes tipos de argumentos mencionados, como de autoridade, por analogia, contra o homem e de fuga, além de expor as falácias da argumentação, que representam um entrave para formação de bons discursos.

PALAVRAS-CHAVE

Argumentação jurídica. Direito. Discurso. Persuasão. Tipos de argumentos.

ABSTRACT

This article discusses the importance of argumentation, specially, in the juridical field. Firstly, it presents a brief description on how argumentation is used in several areas, including Law. It gets clear the inseparable relation between Law and argumentation, once that it is useless to know the legal system but not be able to express this knowledge in a persuasive speech. Besides that, special features that make possible to formulate persuasive arguments are shown. Some examples of these features are clarity, logical progression of ideas and humility. Through the review of the literature related to this theme, it gets also clear the definition and examples of the different types of arguments mentioned. Some of them are authority, analogy, *ad hominem* and escape. Furthermore, this article exhibits the argumentation fallacies that constitute an obstacle to good speeches construction.

KEYWORDS

Juridical argumentation. Law. Speech. Persuasion. Types of arguments.

1 INTRODUÇÃO

Desde as antigas civilizações, a argumentação desempenha papel fundamental nos discursos. Nesse sentido, Marco Túlio Cícero, foi um dos maiores oradores e juriconsulto de Roma e Demóstenes, grego, destacou-se na política em virtude de sua oratória. No século XVII, Pe. Vieira alcançou prestígio devido a sua habilidade com as palavras e ao empregar o conceptismo, isto é, jogo de ideias em seus sermões, como no Sermão de Santo Antônio aos Peixes. No século XX, em defesa da igualdade racial nos Estados Unidos, Martin Luther King proferiu a célebre frase *I have a dream*, conhecida por muitas pessoas até hoje.

Cabe ressaltar que a argumentação também está presente em diversos tipos de artes e momentos do cotidiano. Por exemplo, em pinturas, como *Guernica*, de Pablo Picasso, o qual retratou, com imagens fortes, o massacre da cidade de Guernica durante a guerra civil espanhola. Também em músicas de protesto, como *Cálice* de Chico Buarque e Gilberto Gil; em quadrinhos divertidos e muito críticos como os de Henfil; durante um debate entre amigos ou quando a namorada tenta convencer o parceiro a fazer uma viagem com ela.

Outrossim, a argumentação é bastante utilizada no Direito. Quando um promotor, por exemplo, pretende persuadir o conselho de sentença em um júri, ele elabora sua tese, o réu causou o acidente de trânsito com mortes porque estava alcoolizado, e para ratificá-la ele busca provas como o teste do bafômetro. Quando um juiz profere

uma sentença, ele precisa explicar o porquê de inocentar ou não o réu, de lhe aplicar uma pena restritiva de direitos ou uma pena privativa de liberdade, ou seja, é mister que ele a fundamente com argumentos. Sob esse aspecto, o presente artigo pretende investigar o quão essencial é a argumentação no âmbito jurídico.

Nesse contexto, pode-se questionar se há probabilidade de existir Direito sem argumentação, bem como se há diferentes maneiras de argumentar e se existem particularidades, as quais determinam o sucesso do locutor diante de um auditório. Ainda, se todos os argumentos são válidos e se eles fazem, somente, parte dos discursos orais.

O objetivo, primeiramente, é conceituar retórica, argumentar e dialética, além de relacionar a argumentação e o Direito e evidenciar as características e a estrutura da argumentação. Posteriormente, identificar os tipos de argumentos e exemplificá-los. Por fim, diferenciar a boa argumentação jurídica da argumentação falaciosa.

Conforme foi constatado, a argumentação é utilizada nas mais diversas áreas, inclusive, no campo do Direito. Assim, justifica-se o estudo do tema porque nada mais relevante que compreender melhor o que é a argumentação, suas técnicas e, já que o foco é o raciocínio jurídico, aprender quais os melhores argumentos jurídicos a fim de saber usá-los adequadamente. Além disso, esse trabalho reúne saberes a respeito do tema, englobados como unidade, contribuindo para posteriores estudos aprofundados acerca dele.

Para tanto, a metodologia usada foi a revisão de livros que tratam da argumentação, sobretudo, jurídica, observando os aspectos essenciais para formular bons argumentos após a determinação dos objetivos específicos. Mas também, livros, os quais abordam outras questões do Direito, pertinentes ao tema, sites e artigos.

2 ARGUMENTAÇÃO JURÍDICA

2.1 CONCEITO

Saber argumentar é imprescindível nos dias de hoje. Prova disso é que muitos vestibulares, inclusive o Exame Nacional do Ensino Médio (ENEM), adotam como critério avaliativo a redação dissertativa-argumentativa, a qual é feita por todos os aspirantes a universitários, independentemente do curso em que desejem ingressar. Não obstante, a definição de argumentação, raramente, é buscada por quem realiza, a exemplo uma composição textual, posto que o cenário atual é marcado pela rápida e dinâmica comunicação. Isso faz com que as pessoas utilizem argumentos, cotidianamente, muitas vezes, sem, de fato, conhecerem ou estudarem o âmago dessa prática.

De tal modo, a primeira definição a ser discutida é a dada por Camargo (2003, p. 258): a argumentação é a “organização do pensamento”. Tal acepção é válida haja vista que não adianta proferir um discurso rebuscado sem quaisquer conexões das ideias. Por conseguinte, um auditório não compreenderá a mensagem que se busca transmitir e isso pode ser frustrante para um locutor e, até mesmo, para quem pretende absorver das palavras ditas algum aprendizado.

Outro conceito se assemelha ao citado anteriormente. De acordo com Damião e Henriques (2009, p. 169), a argumentação “é a expressão do raciocínio”. Nesse sentido, o raciocínio corresponde à ordenação das ideias para que sejam construídos argumentos coerentes e adequados a determinada situação. Além disso, segundo esses autores, os raciocínios se dividem em quatro tipos: apodítico, dialético, retórico e silogístico (DAMIÃO; HENRIQUES, 2009, p.168 - 169).

No que se refere à dialética e à retórica, muitas pessoas fazem confusão quanto à significação desses termos por pensarem ser sinônimos, no entanto, não o são. Segundo Ferraz Júnior (2015, p. 288), a dialética é “uma espécie de arte de trabalhar com opiniões opostas, que instaura entre elas um diálogo, confrontando-as, no sentido de um procedimento crítico”. E retórica está intimamente ligada a persuasão, conforme Reboul (2004, p. 27), “é a arte de defender-se argumentando”, ainda, este autor distingue com clareza dialética e retórica, como se observa,

[...] dialética e retórica chegam a parecer dois termos que, no fundo, designam a mesma disciplina! Mas não é dada disso. A retórica é apenas uma “aplicação”, entre outras, da dialética; é uma de suas quatro funções. Inversamente, a retórica utiliza a dialética como um meio, entre outros, de persuadir. Mais ou menos como o médico utiliza as ciências biológicas, mas também a psicologia, a psicanálise, etc. (REBOUL, 2004, p. 35).

Vale destacar que argumentação é diferente de demonstração. Esta é ligada à razão, podendo ser um recurso daquela. Vários autores, aliás, elucidam essa e outras distinções, como Valverde, Fetzner e Tavares Junior (2013, p. 9-10), os quais afirmam:

Enquanto a demonstração busca a verdade, a argumentação preocupa-se com a adesão do auditório [...], a demonstração opera-se por axiomas – premissas consideradas evidentes e que, por isso, não precisam ser comprovadas; a argumentação não recorre a axiomas, mas às teses – proposições que precisam ser sustentadas pelo orador e cuja aceitação dependerá de sua maior capacidade de persuasão [...] a demonstração [independe] do momento histórico e do lugar em que for empregado. De maneira distinta, o argumentador, para alcançar a adesão

de seu auditório, não pode desconsiderar a historicidade e a temporalidade em que se inserem seus destinatários [...] O que se pretende mostrar é que o argumentador, para sustentar sua tese, inúmeras vezes, necessita de um conjunto de informações prévias (base probatória mínima), a partir do qual produzirá seus argumentos. Ou seja, a demonstração poderá ser utilizada a serviço da argumentação.

2.2 DIREITO E ARGUMENTAÇÃO

Para exercer uma profissão é preciso dominar as técnicas argumentativas, contudo, o que difere em cada ofício é o grau de utilidade desse recurso. Apreciando isso, o Direito é a carreira, a qual necessita demasiadamente da argumentação. Destarte, não ter contato com ela torna-se inadmissível, caso o profissional almeje uma boa colocação no mercado de trabalho:

Ninguém duvida que a prática do Direito consista, fundamentalmente, em argumentar, e todos costumamos convir em que a qualidade que melhor define o que se entende por um 'bom jurista' talvez seja a sua capacidade de construir argumentos e manejá-los com habilidade. (ATIENZA, 2003, p. 17).

Inegavelmente, o Direito e a argumentação são intrínsecos. É possível afirmar, então, que o Direito é a arte do bom argumentar, ou seja, a arte de saber dominar a argumentação com o propósito de convencer ou persuadir outrem. Nesse sentido, Rodríguez (2005, p. 5-6) assevera:

A argumentação é tão imprescindível ao operador do Direito quanto o conhecimento jurídico. [...] Sem argumentação, o Direito é inerte e inoperante, pois fica paralisado nas letras da lei, no papel. [Isso porque] os argumentos são também a própria essência do raciocínio jurídico. [...] [Portanto,] quem mais argumenta, melhor opera o Direito, melhor o aplica.

Além do mais, Francis Bacon, filósofo inglês dos séculos XVI e XVII, dizia que *saber é poder* (ZATERKA, 2015). Em contrapartida, possuir o conhecimento e não saber como aplicá-lo corretamente é inútil. Sob essa ótica,

[o] conhecimento jurídico propriamente dito representa, então, uma série de *informações* que se encontram à disposição do argumentante, mas elas por si mesmas não garantem a capacidade de persuasão. Informações puras não se combinam, não fazem ninguém chegar a conclusão alguma, a

não ser que sejam *intencionalmente* dirigidas, articuladas para convencer alguém a respeito de algo. (RODRÍGUEZ, 2005, p. 6, grifo do autor).

Por outro lado, houve momentos da história, nos quais a argumentação não desempenhou papel primordial no Direito. Nos séculos XVI e XVII, no período do Antigo Regime, os déspotas tomavam decisões que lhes agradassem, muitas vezes, essas eram desfavoráveis à população e desprovidas de fundamentação. No Brasil, em 1937, a ditadura varguista retirou a soberania dos veredictos do Tribunal do Júri, assim, o Tribunal de Apelação recorria da sentença do júri como bem desejasse.

2.3 FINALIDADE DA ARGUMENTAÇÃO

Todo discurso, seja ele oral ou escrito, objetiva convencer ou persuadir um interlocutor. De tal modo, os argumentos contribuem para esse fim na medida em que procuram “fazer com que o leitor creia nas premissas e na conclusão do retor, ou seja, daquele que argumenta” (RODRÍGUEZ, 2005, p. 23). Em relação ao discurso escrito, é possível citar as peças jurídicas, como *habeas corpus* e mandado de segurança, as quais servem para resguardar os direitos dos indivíduos quando esses são ameaçados ou violados.

Antes de aludir às questões relacionadas aos fins da argumentação, especialmente jurídica, é substancial discriminar, convencer e persuadir. Tais vocábulos são comumente utilizados como sinônimos, entretanto, a persuasão em termos de hierarquia está acima do convencimento. Conforme se verifica,

[...] convencer é derivado da palavra ‘vencer’, e significa que o convencido foi, antes de tudo, ‘vencido’ pela argumentação oposta, persuadir, ao contrário, significa aconselhar, levando uma pessoa a realizar alguma ação. Uma pessoa pode estar convencida da importância de realizar alguma atividade, e, no entanto, não fazer nada a respeito. [...] [Porque diferente] do convencimento, da imposição pela autoridade ou pela força física, a persuasão lida com a vontade das pessoas. Ela se estabelece através da comunicação suave e elegante. A pessoa persuadida age de acordo com a vontade do persuasor, mesmo que seu intelecto não esteja convencido da verdade ou da importância do assunto. (LIMA, 2008, p. 40).

Igualmente, um discurso para ser suasório deve apresentar características, como linguagem apropriada a cada auditório. Por exemplo, um advogado deve usar uma linguagem culta, às vezes, informal com possíveis clientes a fim de conquistar a confiança deles, haja vista que raramente conhecem o vocabulário jurídico. Já este,

os operadores do Direito precisam empregar nas peças processuais, as quais exigem certo rigor técnico. Além disso, os argumentos necessitam ser claros, diretos, concisos e não contraditórios.

De outro modo, o uso de jargões é preciosismo, por exemplo, prejudica o vínculo com o ouvinte visto que, segundo Rodríguez (2005, p. 229) são um “conjunto de palavras desprovidas de conteúdo significativo” e é uma “linguagem desnecessariamente rebuscada, que assume ares de culta, mas não o é”, respectivamente. Já a respeito da coerência, essa sim, é importante por que:

A argumentação processa-se por meio do *discurso*, ou seja, por palavras que se encadeiam, formando um todo coeso e cheio de sentido, que produz um efeito racional no ouvinte. Quanto mais coeso e coerente for o discurso, maior /será sua capacidade de adesão à mente do ouvinte, porquanto este absorverá com facilidade, deixando transparecer menores lacunas. (RODRÍGUEZ, 2005, p. 13, grifo do autor).

Ademais, a argumentação se estrutura na tese, que é “aquela ideia para a qual todos os argumentos convergem” (RODRÍGUEZ, 2005, p. 36). Isso significa que a tese é o argumento principal e todos os outros tentam provar e persuadir outrem de que ele é verídico. Nesse contexto, Perelman (2004, p. 170-180) acrescenta que:

Os argumentos podem fortalecer-se mutuamente, mas podem também combater-se, e é raro que, contra as razões em favor de uma tese, não se possam alegar razões em sentido contrário. [...] A eficácia da argumentação, o fato de exercer sobre o auditório uma influência de maior ou menor importância, depende não apenas do efeito dos argumentos isolados, mas também da totalidade do discurso, da interação entre argumentos entre si, dos argumentos que acodem espontaneamente ao espírito de quem ouve o discurso.

Cabe lembrar que o discurso proferido por um argumentador não pode ser classificado como certo ou errado. Por essa razão, Perelman (2004, p. 156) afirma que: “A argumentação não visa à adesão a uma tese exclusivamente pelo fato de ser verdadeira.” Sob tal sentido, é observável também que: “Toda argumentação é válida, mas a fuga à verossimilhança ofende o leitor, quebra a coerência e põe fim à capacidade suasória do discurso” (RODRÍGUEZ, 2005, p. 243).

Um bom argumentador, ainda, deve ser humilde para perceber que o centro das atenções não é ele, mas sim o ouvinte a quem se quer persuadir. Pensando em si, o orador prepara um discurso repleto de citações, rebuscado, muitas vezes, preocu-

pam-se com a aparência e a postura e esquecem-se da objetividade por que primam os interlocutores. Todavia, é errado pensar em construir uma imagem maquiada de si como uma pessoa dura e soberba, porquanto o que vale, acima de tudo, é a humildade (RODRÍGUEZ, 2005).

3 TIPOS DE ARGUMENTOS JURÍDICOS

Em se tratando do poder da argumentação jurídica, a primeira ideia que pode vir em mente é o debate entre a defesa e acusação em um julgamento, usando a eloquência que possuem a fim de alegarem a inocência e a culpa do réu, respectivamente. Destarte, nada mais justo que estudar os tipos de argumentos que ajudam a formar exímias argumentações como as utilizadas em um Tribunal do Júri. Logo, serão apresentados dez tipos de argumentos com seus respectivos exemplos devidamente selecionados por serem comuns nos discursos.

3.1 ARGUMENTO DE AUTORIDADE

A intertextualidade, ou seja, o diálogo entre textos está presente na construção da maioria dos discursos. Tendo isso em vista, o orador, com o intuito de conferir maior segurança e credibilidade à sua tese, usa o argumento de autoridade, o qual se baseia na doutrina, fonte indireta do Direito, de grandes juristas. A doutrina, consoante Ferrara (apud NADER, 2015, p. 181), “compõe-se de estudos e teorias, desenvolvidos pelos juristas, com o objetivo de interpretar e sistematizar as normas vigentes e de conceber novos institutos jurídicos, reclamados pelo momento histórico”.

De acordo com Rodríguez (2005, p. 111, grifo do autor), “o argumento de autoridade é também chamado de *argumentum magister dixit* ou *ad verecundiam*.” Ademais, esse argumento costuma ser bastante persuasivo, mas deve ser usado com cautela pelo locutor. Isso porque ele precisa não apenas observar se determinada citação encaixa no percurso lógico da retórica, mas também atentar-se à literatura do doutrinador, pois:

Não é incomum se ver um autor, de uma edição para outra de sua obra, modificar o seu entendimento quanto à matéria controvertida em Direito. Aliás, nesse momento o autor dá prova cabal da probidade intelectual. A eficácia do argumento de autoridade nunca é garantida, pois o magistrado, com base em convicção própria, poderá adotar tese contrária. [No entanto, o] argumento se revela de maior valor e poder de convencimento, quando se forma, entre doutrinadores, um consenso a respeito de determinada matéria. (NADER, 2015, p. 186).

O propósito desse argumento, porém, somente será alcançado mediante o conhecimento do auditório de que o juriconsulto citado é um indivíduo de grande prestígio. Portanto, o ouvinte precisa saber que a citação é de um especialista, pois, caso contrário, o argumento não terá grande valor.

A respeito do especialista, é notório que ele só pode ser considerado autoridade do seu campo de estudo. Alguns exemplos, Marie Curie, cientista polonesa, destacou-se pelas pesquisas pioneiras no ramo da radioatividade, logo, quem pesquisa nessa área, consulta suas contribuições; um médico tem um vasto saber sobre o funcionamento do corpo humano, então, quando alguém não se sente bem, procura-o para identificar qual é a patologia e, finalmente, Miguel Reale é um grande jurista, isto é, apresenta domínio das leis do Direito, portanto, sua doutrina contribui para os estudos jurídicos. Com efeito, eles poderão até fazer ponderações de outras áreas, mas essas não terão valor como a proferida por aquele que a estuda.

Outrossim, esse tipo de argumento é utilizado há muito tempo. Gregório de Matos Guerra, advogado e poeta do século XVII, em seu texto literário, *A Jesus Cristo Nosso Senhor* (A JESUS..., 2016, não paginado) traz um eu lírico, o qual afirma em sua defesa que, embora peque, continuará suplicando a clemência a Deus, pois é justamente o fato de ele pecar que fornece a Deus a matéria do trabalho dele, perdoar. Nos dois tercetos, corrobora sua tese, utilizando o argumento de autoridade, uma parábola bíblica usada por Jesus para mostrar o amor de Deus por aqueles que estão perdidos. Nesse caso, nenhum outro argumento seria mais forte que aqueles alicerçados no livro sagrado, a Bíblia. Sendo assim, caso Deus contradiga esse conteúdo a sua credibilidade ficará em voga.

Pequei, Senhor; mas não porque hei pecado,
Da vossa alta clemência me despido;
Antes, quanto mais tenho delinquido,
Vos tenho a perdoar mais empenhado.
[...]
Se uma ovelha perdida já cobrada,
Glória tal e prazer tão repentino
Vos deu, como afirmais na Sacra História:
Eu sou, Senhor, a ovelha desgarrada,
Cobrai-a; e não queirais, Pastor Divino,
Perder na vossa ovelha a vossa glória.
(GREGÓRIO DE MATOS, 1989, p. 297
apud NOGUEIRA, 2016, [on-line],
grifo nosso).

Anteriormente foi visto um exemplo do argumento de autoridade pertinente ao universo literário. Todavia, agora é importante evidenciar um exemplo no Direito. Um deles encontra-se nas sentenças como a do caso Isabella Nardoni, dada por Maurício

Fossen, juiz de Direito, em 2010. O trecho por ele citado é do conceituado doutrinador em Direito Penal e Processo Penal, Guilherme de Souza Nucci, e versa sobre a individualização da pena, como se nota,

Quanto mais se cercear a atividade individualizadora do juiz na aplicação da pena, afastando a possibilidade de que analise, a personalidade, a conduta social, os antecedentes, os motivos, enfim, os critérios que são subjetivos, em cada caso concreto, mais cresce a chance de padronização da pena, o que contraria, por natureza, o princípio constitucional da individualização da pena, aliás, cláusula pétrea. (NUCCI, 2007, p. 195).

Cabe, por fim, mencionar que para esse argumento não ser fraco é preciso conhecer o ponto de vista de vários doutrinadores da certa matéria. Isso é imprescindível para que o argumento escolhido não seja desconstruído pelo argumento de outro especialista (RODRÍGUEZ, 2005).

3.2 ARGUMENTO DE PROVA

Conforme o inciso LVII do artigo 5º da Constituição Federal de 1988, graças ao princípio da presunção de inocência, uma pessoa só pode ser considerada culpada se for provado. Tendo em vista isso, uma das formas de confirmar ou não a culpa do acusado é por meio do argumento de prova. Esse alcança o fim desejado baseando-se em depoimentos, documentos e resultados de perícias e laudos.

Em relação às provas, de forma mais detalhada, pode-se classificá-las quanto ao sujeito em reais e pessoais. Estas são produzidas por pessoas que podem ter presenciado o ocorrido ou feito um laudo cadavérico da vítima, ao passo que aquelas são os vestígios do crime (RANGEL, 2015). Um exemplo desse último foi o corte verificado na rede de proteção da janela no caso Isabella Nardoni.

Outra forma de categorizar as provas é quanto à forma, sendo testemunhal, documental e material. A primeira, ainda subdivide-se em direta quando a pessoa, de fato, observou o crime e indireta quando a pessoa não tem certeza se o acusado é culpado, mas o viu perto do local do crime. Já a segunda corresponde a documentos orais (gravações) e escritos (cartas). E a última, são obtidas por meio dos exames periciais e, por exemplo, a arma usada no crime (RANGEL, 2015).

3.3 ARGUMENTO DE FUGA

O próprio termo fuga indica que a pretensão é escapar de algo ou de alguém. Nesse aspecto, o argumento de fuga apela para a subjetividade, ou seja, é aquele que

mexe com o emocional, de certo modo, desviando da tese central. O propósito desse argumento, como o de todos os outros, é persuadir os ouvintes, tendo isso em vista, a melhor maneira encontrada por um defensor, por exemplo, quando é impossível negar a culpabilidade do réu é recorrer a esse argumento, intencionalmente, enfatizando as qualidades da pessoa julgada.

O filme *Tempo de Matar*, do diretor Joel Schumacher, é ambientado nos Estados Unidos em uma época ainda marcada pelo racismo. Essa ficção retrata a história de um pai, Carl Lee, negro, que mata os dois homens brancos, os quais estupraram sua jovem filha negra. Contudo, esse trabalho não pretende mostrar um resumo do filme referido, mas sim, destacar a boa argumentação do destemido advogado do réu porque ele utiliza, exatamente, o argumento de fuga durante as alegações finais do julgamento de Carl.

Ao continuar a relação do filme com esse tipo de argumento, pode-se enfatizar como ocorreu a argumentação do habilidoso advogado. Nessa ideia, primeiramente, ele, de forma brilhante e, ao mesmo tempo, humilde, reconhece sua própria ignorância, conforme Sócrates: “sei que nada sei” (CHAUÍ, 2002, p. 26), deixando de usar o ordenamento jurídico. Posteriormente, ele questiona sobre a verdade, se ela é obtida através da razão ou da emoção, assim, começa a preparar os interlocutores para o argumento de fuga. A partir desse instante, ele envolve totalmente os ouvintes pedindo para fecharem os olhos e escutarem si mesmos e ele, o qual discorre sobre a triste história das violências sofridas pela filha de Carl. Por fim, ele encerra o discurso com sucesso, pedindo para o auditório imaginar a história pertencendo a uma garota branca.

Em suma, conforme ficou nítido, o advogado no filme citado usou toda sua eloquência a fim de persuadir por meio do argumento de fuga. Esse permitiu concluir o porquê do ato criminal praticado por Carl Lee. Destarte, o operador do Direito apelou para o lado sentimental dos jurados, de maneira, que eles se colocassem na situação do pai da garota violada, o réu, e entendessem a única e exclusiva motivação do crime em julgamento. Analogamente, os efeitos desse argumento são percebidos na realidade.

3.4 ARGUMENTO PELO ABSURDO

O argumento pelo absurdo é também denominado apagógico (HENRIQUES, 2013). Além disso, esse tipo de argumento consiste em considerar, momentaneamente, a tese contrária, após isso, o orador começa a analisar cada parte da tal tese a fim de desconstruí-la até constatar seu absurdo (VALVERDE; FETZNER; TAVARES JÚNIOR, 2013).

Seguindo o conceito dado vale exemplificar esse tipo de argumento. Primeiramente, o defensor aceita a tese inegável da promotoria de que seu cliente é culpado por portar ilegalmente arma de fogo. A partir desse momento, o advogado começa a

argumentar a favor do réu, de forma a tornar absurda a tese anterior. Desse modo, ele pretende que o cliente almeje a liberdade provisória e utiliza estatísticas para mostrar o demasiado número de armas de fogo ilegais existente na cidade, sendo que os donos de tais armas estão soltos apesar de cometerem o mesmo delito do seu cliente. Conclui-se que o réu deve ser liberto porque milhares de pessoas, as quais praticam o mesmo delito não estão presas e os presídios não comportariam tantos indivíduos (RODRÍGUEZ, 2005).

3.5 ARGUMENTO *CONTRARIO SENSU*

O argumento a contrário, Rodríguez (2005), está fundamentado no artigo 5º da Constituição Federal de 1988, o qual no seu inciso II diz: "Ninguém será obrigado a fazer ou deixar de fazer alguma coisa senão em virtude de lei". Sendo esse o enunciado do princípio da legalidade, o qual é basilar no Estado de Direito. Ainda, o argumento consiste em considerar afirmações e articulá-las em sentido inverso para corroborar a tese proposta pelo orador, como se comprova por meio do exemplo do mesmo autor (2005, p. 174, grifo do autor): "A testemunha afirmou em plenário que, porque não tivera aula naquela noite, chegara cedo a casa. Disso infere-se, *contrario sensu*, que era seu costume chegar tarde a casa, nos dias de aula".

3.6 ARGUMENTO POR ANALOGIA

O vocábulo analogia denota semelhança entre algo ou alguém, por exemplo, além de, diariamente, as pessoas utilizarem a associação para facilitar a compreensão e fixar conhecimentos adquiridos. No caso do argumento de analogia, consoante Ferraz Júnior (2015), isso se aplica na medida em que dois fatos por serem semelhantes devem receber tratamento igual, ou seja, a mesma decisão deve valer para ambas as situações. Ainda, esse argumento pode ser denominado *a pari* ou *a simile*, o qual é um argumento base da analogia. Apesar de serem unidade, a retórica clássica diferenciava *a pari* e *a simile*. Este relacionava elementos qualitativos, à proporção que aquele relacionava premissas, hierarquicamente, ligadas a elementos quantitativos.

No âmbito jurídico quando se fala em analogia se remete à jurisprudência. Essa faz parte das fontes indiretas do Direito e são decisões reiteradas tomadas nas decisões judiciais. Em geral, consoante Nader (2015), são necessárias quando há lacunas nas leis ou quando é preciso interpretá-las para conhecer seu verdadeiro sentido. Um exemplo de jurisprudência, abordando sobre indenização por danos morais à noiva de vítima falecida em acidente de trânsito é dado a seguir:

É devida indenização a título de danos morais à noiva cujo nubente tenha falecido em acidente de trânsito, principalmente se comprovada a seriedade do compromisso assumido pelo

noivos, o vínculo afetivo que os unia e o dano efetivo como consequência direta da perda sofrida. (TRF 4ª R. – 3ª T. – Ap. 97.04.03897-6 – Rel. Vivian Josete Pantaleão Caminha – j. 30.11.2000 – RT 790/438 (STOCO, 2011, p. 1907).

3.7 ARGUMENTO A FORTIORI

O argumento *a fortiori* estabelece uma relação hierárquica entre duas premissas (HENRIQUES, 2013). Por exemplo, se quem comete furto merece punição, com maior razão, deve ser punido aquele que praticou roubo. Cabe transcrever que, conforme Valverde, Fetzner e Tavares Júnior esse argumento “deriva do brocardo ‘quem pode o mais, pode o menos’”.

É lícito dizer que esse argumento apresenta dois subtipos: *a maiori as minus* e *a minori ad maius*. Este parte de uma proposição menor para uma maior, ao passo que aquele parte de uma disposição maior para uma menor (FERRAZ JÚNIOR, 2015). Inclusive, o exemplo citado anteriormente é um caso de *a minori ad maius*. Já um exemplo de *a maiori as minus*: caso uma pessoa que praticou roubo ganhe liberdade, com maior razão, deve ser liberto o indivíduo que furtou.

3.8 ARGUMENTO DE SENSO COMUM

O senso comum é o saber popularizado que se adquire com a experiência, muitas vezes, passada de geração em geração. Não se confunde com o conhecimento científico, haja vista que não é adquirido de forma metódica e experimental. Nessa ótica, o argumento de senso comum reforça um argumento específico por ser amplamente difundido na sociedade. Por exemplo, muitos indivíduos sabem que se desrespeitarem um delegado ou um policial poderá ser preso por desacato à autoridade. Bem como sabem que não se pode andar nu em lugares públicos porque é um ato obsceno punível pela lei.

3.9 ARGUMENTO NATURALISTA

Conforme Perelman (2004), a partir do argumento naturalista fica determinada a extinção da punibilidade de um caso, devido à natureza das coisas. Esse conceito, porém, é mais bem compreendido se exemplificado. Para Jesus (2014), desse modo, o artigo 23 do Código Penal afirma que um indivíduo que haja em estado de necessidade não comete crime. O estado de necessidade, por sua vez, é uma situação extrema na qual uma ou mais pessoas se encontram involuntariamente e, como única escolha, precisam lesar o interesse de terceiro para salvar a si ou outrem.

Exemplos do estado aludido são: “violação de domicílio para acudir vítima de crime ou desastre”; “subtração de alimentos para salvar alguém de morte por inanição” e “aborto praticado por médico quando não há outro meio de salvar a vida da gestante” (PERELMAN, 2004, p. 415).

3.10 ARGUMENTO SILOGÍSTICO

O argumento silogístico utiliza o silogismo, subdivisão do raciocínio, o qual parte de premissas (maior e menor) para chegar a uma conclusão. Ele está presente nas peças processuais como petição inicial, a qual requer uma linguagem objetiva, tentando que o direito reclamado seja compreendido e o processo seja iniciado.

A petição inicial apresenta o fato, depois o direito e por último, o pedido, respectivamente, a premissa menor, a premissa maior e a conclusão. (NASCIMENTO, 2013, p. 254). O seguinte trecho exemplifica com clareza essa sequência:

Angela possui com *animus domini* (posse mansa, pacífica e ininterrupta) a gleba X por 15 anos (premissa menor). O Código Civil, no art. 1.238, determina que quem possui por tal maneira uma gleba tem direito a requerer o domínio (premissa maior); logo, Angela pede que se lhe conceda usucapião da dita gleba (conclusão). (NASCIMENTO, 2013, p. 254, grifo do autor).

4 FALÁCIAS DA ARGUMENTAÇÃO JURÍDICA

As falácias da argumentação, cotidianamente, fazem parte dos discursos. Em virtude disso, estudar os argumentos e não incluir as falácias, isto é, os modos inverídicos de argumentar, significa deixar uma lacuna (ATIENZA, 2005). Alguns exemplos de premissas tidas como verdadeiras, mas não o são, acima de tudo, por causa da generalização: *preto é tudo ladrão; mulher só sabe pilotar fogão; mulher não sabe dirigir; homem é tudo igual, nenhum presta*. Nesse sentido, o discurso jurídico não foge à regra e também é permeado de falácias.

Ao prosseguir com os exemplos habituais, mas agora, referentes ao âmbito jurídico é válido lembrar do prazo de troca de produtos com vícios. Este é um problema comum em muitos produtos ora sejam bens duráveis, ora bens não duráveis. Entretanto, muitas lojas afirmam que o prazo máximo para o consumidor efetuar a troca do bem avariado é de 48 horas ou de 72 horas, porém isso é uma falácia. Prova disso é o artigo 26 do Código de Defesa do Consumidor, o qual explicita que o consumidor pode reclamar os vícios aparentes no prazo decadencial de 30 e 90 dias, respectivamente, bens de rápido consumo e bens com vida útil considerável.

Supondo-se, então, que um indivíduo compre um pacote de biscoito e uma semana depois ao abrir o pacote perceba que ele está fora da validade há um mês. Nessa situação ele, certamente, jogará o alimento no lixo por acreditar que não tem direito de trocá-lo. Isso acontece, justamente pelo fato, das lojas divulgarem erroneamente o prazo de permuta dos bens, como foi constatado anteriormente.

Um argumento, ainda, não mencionado é o *ad hominem*. Segundo Ferraz Júnior (2005, p. 300, grifo do autor), ele é “conhecido também como *ex concessis*” e “não se confunde com o argumento *ad personam*”. Isso porque este corresponde a uma falácia por, meramente, denegrir a imagem do autor citado pelo orador ou do próprio orador. Enquanto aquele tenta desqualificar a pessoa, mostrando que suas ideias não convêm, ou nas palavras de Perelman e Tyteca (apud HENRIQUES, 2013, p. 72), tenta “pôr o interlocutor em contradição com suas próprias afirmações, com os ensinamentos de um partido que ele aprova ou com seus próprios atos”.

Diferentemente de Ferraz Júnior, há autores que tratam como iguais os argumentos *ad hominem* e *ad personam*. Tal pensamento fica perceptível na obra de Valverde, Fetzner e Tavares Junior (2013, p. 128, grifo dos autores), os quais afirmam:

O argumento *ad hominem*, de forma diametralmente oposta, consiste no ataque a uma pessoa cujas ideias, argumentos ou depoimentos pretende desqualificar. Ao invés de se enfrentar o argumento do adversário, ataca-se a pessoa do adversário. Ataca-se o homem e não a ideia.

Vale mostrar também Damiano e Henriques (2009, p. 171, grifo dos autores), os quais asseveram que uma “falha bastante comum, em especial no discurso jurídico, é a petição de princípio”. Essa falácia da retórica consiste em o orador fazer afirmações com conclusões contidas, além de não haver argumentação de fato. Por exemplo, “o réu suicidou-se porque se enforcou” (HENRIQUES, 2013, p. 89).

Também existe falácia no argumento de autoridade quando o orador usa citações de especialistas sem qualquer nexos com sua tese, mas, apenas, para embelezar seu discurso. Além de Rodríguez (2005, p. 240), aduzir a falácia *ad misericordiam*, a qual difere do argumento de fuga porque apela em favor de outrem e não do réu, como se percebe: o “procurador que assume que seu cliente, pela lei, merece grave reprimenda penal, mas sua prisão deixará a família sem sustento”.

Vale, afinal, dizer que a honestidade deve imperar na argumentação para que ela alcance seu propósito, isto é, o de convencer quem a ouve e seja a melhor possível (RODRÍGUEZ, 2005).

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Pode-se inferir após todas as explanações e os conhecimentos aqui apresentados, que a argumentação, de fato, faz parte dos discursos jurídicos, de modo fundamental. Isso porque somente conhecer as leis não fará de um advogado, um profissional de sucesso. Sob esse contexto, ficou claro que é necessário aliar ao saber do ordenamento jurídico a argumentação a fim de formular excelentes argumentos e o operador do Direito tornar-se um exímio argumentador.

Igualmente, ficou evidente que o argumentador não fala argumentos por, simplesmente, falar, mas sim, para persuadir ou convencer seus ouvintes. Além de existirem particularidades nos discursos que refletem no bom desempenho do retor, como a questão linguística, da coerência e da humildade. Esta última importantíssima para que o locutor não ignore seus ouvintes e seja, realmente, compreendido.

Cabe concluir, ainda, que a argumentação é essencial não só para o Direito, mas também para outras áreas do conhecimento, a exemplo dos sermões, dos discursos políticos, dos quadrinhos, das pinturas e dos poemas como o de Gregório de Matos, referido ao tratar-se do argumento de autoridade.

Em relação aos argumentos, apreende-se que eles são de vários tipos como de autoridade, de prova, de fuga, pelo absurdo, ao contrário, por analogia, *a fortiori*, de senso comum, naturalista, silogístico e *ad hominem*. Cada um deles apresenta suas características e conseguem persuadir, uns mais do que outros, basta serem usados na situação certa. Os exemplos apresentados, também, ajudam a melhor ilustrar cada um deles.

Já as falácias da argumentação, além de, notadamente, serem frequentes na rotina da população, inclusive, no Direito, devem ser extintas, sobretudo, quando se quer expor uma boa argumentação. Como foi visto, elas podem ocorrer até em um argumento de autoridade, caso esse seja colocado no discurso para torná-lo mais rebuscado ou enaltecê-lo, e não para ratificar a tese proposta.

Em suma, verifica-se, por fim, a relevância do estudo apresentado para o âmbito jurídico, posto que a partir dele ficasse mais explícita a relação entre argumentação e Direito. Assim, no futuro quem utilizar esse artigo para embasar uma pesquisa terá facilidade em compreender a relação citada e todos os aspectos pertinentes a ela.

REFERÊNCIAS

A JESUS Cristo Nosso Senhor. **Só literatura**. Disponível em: <http://www.soliteratura.com.br/biblioteca_virtual/biblioteca06.php>. Acesso em: 24 maio 2016.

ATIENZA, Manuel. **As razões do direito**: teorias da argumentação jurídica. Tradução Maria Cristina Guimarães Cupertino. 3.ed. São Paulo: Landy, 2003.

BRASIL. **Lei nº 8.078**, de 11 de setembro de 1990. Dispõe sobre a proteção ao consumidor e dá outras providências. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8078.html>. Acesso em: 15 maio 2016.

CAMARGO, Margarida Maria Lacombe. **Hermenêutica e argumentação**: uma contribuição ao estudo do direito. 3.ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

CHAUÍ, Marilena. **Convite à filosofia**. 12.ed. São Paulo: Ática, 2002.

DAMIÃO, Regina Toledo; HENRIQUES, Antônio. **Curso de português jurídico**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

FERRAZ JÚNIOR, Tercio Sampaio. **Introdução ao estudo do direito**: técnica, decisão, dominação. 8.ed. São Paulo: Atlas, 2015.

GLOBO, O. **Caso Isabella**: Confira na íntegra a sentença que condenou o casal Nardoni. Disponível em: <<http://glo.bo/1QYwFxm>>. Acesso em: 5 mar. 2016.

HENRIQUES, Antônio. **Argumentação e discurso jurídico**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 2013.

JESUS, Damásio de. **Direito penal**, volume 1: parte geral. 35.ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

LIMA, Ari. Persuasão, arte e ciência – introdução. In: *Âmbito Jurídico*, Rio Grande, v. XI, n.55, jul. 2008. Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=3085&revista_caderno=18>. Acesso em: 25 mar. 2016.

NADER, Paulo. **Introdução ao estudo do direito**. 37.ed. Rio de Janeiro: Forense, 2015.

NASCIMENTO, Edmundo Dantès. **Linguagem forense**: redação forense e a língua portuguesa aplicada à linguagem de foro. 13.ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2013.

NOGUEIRA, Cleuza. Análise do Soneto de Gregório de Matos. 2016. Disponível em: <<http://oficinadoescritor.blogspot.com.br/2010/07/analise-do-soneto-de-gregorio-de-matos.html>>. Acesso em: 20 maio 2016.

NUCCI, Guilherme de Souza. **Individualização da pena**. 2.ed. rev. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2007.

NUCCI, Guilherme de Souza. **Código penal comentado**. 11.ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.

PERELMAN, Chaïm. **Lógica jurídica**: nova retórica. 2.ed. São Paulo: Martins Fontes, 2004.

RANGEL, Paulo. **Direito processual penal**. 23.ed. São Paulo: Atlas, 2015.

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

RODRÍGUEZ, Víctor Gabriel. **Argumentação jurídica**: técnicas de persuasão e lógica informal. 4.ed. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

STOCO, Rui. **Tratado de responsabilidade civil**: doutrina e jurisprudência. 8.ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2011.

TEMPO de Matar. Direção de Joel Schumacher. Intérpretes: Kevin Spacey, Sandra Bullock, Samuel L. Jackson, Matthew McConaughey *et al.* Roteiro de Akiva Goldsman. EUA:Regency Enterprises, 1996. 1 DVD (149 min), color. Baseado na ficção "A Time To Kill", de John Grisham.

VALVERDE, Alda da Graça Marques; FETZNER, Néli Luiza Cavaliere; TAVARES JUNIOR, Nelson Carlos. **Lições de Argumentação jurídica**: da teoria à prática. 2.ed. rev. e ampl. Rio de Janeiro: Forense, 2013.

ZATERKA, Luciana. Francis Bacon e a questão da longevidade humana. **Sci. stud.**, São Paulo, v.13, n.3, set. 2015. p.495-517. Disponível em: <http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1678-31662015000300495&Ing=en&nrm=iso>. Acesso em: 24 maio 2016.

Data do recebimento: 30 de maio de 2016

Data da avaliação: 21 de junho de 2016

Data de aceite: 2 de agosto de 2016

1. Acadêmica do Curso de Direito, Universidade Tiradentes – UNIT. E-mail: moniq_andrade@hotmail.com
2. Mestra em Educação e Comunicação pela Universidade Tiradentes. Graduada em Letras/Português pela Universidade Tiradentes. Especialista em Teorias do Texto pela Universidade Federal de Sergipe. Professora de Direito e Linguagem do Curso de Direito da Universidade Tiradentes – UNIT. E-mail: cacau_lais@hotmail.com