

GUSTAVO MEDEIROS

**EFEITOS DA PERSUASÃO E DA ARGUMENTAÇÃO NO ÂMBITO
JURÍDICO**

CURSO DE DIREITO – UniEVANGÉLICA

2018

GUSTAVO MEDEIROS

**EFEITOS DA PERSUASÃO E DA ARGUMENTAÇÃO NO ÂMBITO
JURÍDICO**

Monografia apresentada ao Núcleo de Trabalho de Curso da UniEvangélica, como exigência parcial para a obtenção do grau de bacharel em Direito, sob a orientação do Professor Mestre Leonardo Rodrigues de Souza.

ANÁPOLIS – 2018

GUSTAVO MEDEIROS

**EFEITOS DA PERSUASÃO E DA ARGUMENTAÇÃO NO ÂMBITO
JURÍDICO**

Anápolis, _____ de _____ de 2018.

Banca Examinadora

RESUMO

A ideia deste trabalho monográfico é analisar a obra *Teoria da Argumentação*, de Chaim Perelman, cotejando-a com outras obras que discutem o tema da retórica/argumentação/persuasão, buscando compreender como esses assuntos podem contribuir para a atuação do profissional do Direito. Para ter uma boa persuasão é necessário saber como é o auditório e seus gostos para criar uma adaptação da forma de falar e agir e atrair a atenção das pessoas. Depois de se notar a atenção do público, o orador deve demonstrar interesse no seu próprio argumento para que assim desperte o mesmo no seu público, ou seja, independente do assunto falado, a vontade do orador tem que ser explícita. Esse postulado é defendido por Aristóteles, que é o autor de *A Retórica*, e que é o fundamento para a atuação dos profissionais do Direito, especialmente daqueles que atuam em audiências, no contato direto com pessoas. Do ponto de vista metodológico, o trabalho realiza uma crítica documental, a qual foi problematizada e sistematizada por Foucault, em sua *Arqueologia do Saber*, cujo interesse é o discurso epistemológico. A proposta é organizar e recortar a massa documental, despreendendo a pesquisa de uma empiria dada e tomando a constituição do objeto uma parte importante de análise. Para a realização da pesquisa, foram levantados os questionamentos: a) o que é argumentação? qual a sua relação com a persuasão? qual o percurso histórico de seus estudos? b) quais os elementos constituintes da argumentação, segundo a teoria de Perelman? c) de que forma os estudos da argumentação podem contribuir para o profissional do Direito? Conclui-se que a obra de Perelman é uma atualização da retórica aristotélica, com aplicação ao Direito, permitindo ao profissional que atua nesse ramo do conhecimento se valer das estratégias de argumentação e persuasão que garantirão a felicidade de seus atos de fala.

Palavras-chave: Argumentação. Persuasão. Retórica. Perelman.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	01
CAPÍTULO I – TEORIA DA ARGUMENTAÇÃO E SEU PERCURSO HISTÓRICO 03	
1.1 Percurso histórico da Teoria da Argumentação	03
1.2 Conceitos introdutórios acerca da argumentação	05
1.3 Relação entre argumentação e persuasão	09
CAPÍTULO II – ELEMENTOS CONSTITUINTES DA TEORIA DA ARGUMENTAÇÃO	13
2.1 Os argumentos e a argumentação na Teoria de Perelman.....	13
2.2 O acordo de espíritos com o público	16
2.3 Os lugares da argumentação	18
CAPÍTULO III – A TEORIA DA ARGUMENTAÇÃO E O DIREITO	22
3.1 Contribuição da Teoria de Perelman para o profissional do Direito	22
3.2 O uso da teoria em enunciados escritos e enunciados orais	25
3.3 A nova retórica de Perelman e sua contribuição para uma interdisciplinaridade	28
CONCLUSÃO	31
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	32

INTRODUÇÃO

A ideia deste trabalho monográfico é analisar a obra *Teoria da Argumentação*, de Chaim Perelman, cotejando-a com outras obras que discutem o tema da retórica/argumentação/persuasão, buscando compreender como esses assuntos podem contribuir para a atuação do profissional do Direito. Para se ter uma boa persuasão é necessário ter uma base de como é o auditório, saber como são os gostos do público para se criar uma adaptação da forma de falar e agir e atrair a atenção das pessoas.

Para a realização dessa obra, foram levantadas algumas indagações: a) o que é argumentação? qual a sua relação com a persuasão? qual o percurso histórico de seus estudos? b) quais são os elementos constituintes da argumentação, segundo a teoria de Perelman? c) de que forma os estudos da argumentação podem contribuir para o profissional do Direito? A intenção é responder a esses questionamentos no decorrer dos capítulos. Importante esclarecer que a monografia foi dividida em três capítulos.

No primeiro capítulo mostra-se como foram se desenvolvendo, no decorrer da História, os estudos acerca da argumentação, demonstrando também os conceitos introdutórios para se alcançar o objetivo da obra. Estabelece a ligação entre a argumentação e persuasão no âmbito cotidiano e jurídico. Em outras palavras, o capítulo apresenta a obra de Perelman e esclarece seus principais conceitos.

O segundo capítulo identifica os elementos constituintes da argumentação, evidenciando os métodos aplicados e como ele conseguiu

desenvolver esse pensamento tão aplicado ao meio jurídico. Relatam-se os melhores lugares para aplicar tais conhecimentos e os momentos mais adequados.

O terceiro capítulo reflete acerca das principais contribuições da Teoria de Perelman para o profissional do direito. Em seguida, busca aplicar a teoria em enunciados escritos e orais. Por último, discute a contribuição da nova retórica para um processo de interdisciplinaridade. É como se dissesse que Perelman atualiza da Retórica aristotélica para aplicá-la especificamente ao ramo do Direito.

De modo geral, a pesquisa visa ajudar quem tem uma dificuldade em elaborar uma boa argumentação, de como esses conhecimentos podem ser importantes na vida prática, e principalmente demonstrar como pode ser importante um profissional do Direito ter uma boa persuasão em busca da verdade e domínio de seus argumentos apresentados.

CAPÍTULO I – TEORIA DA ARGUMENTAÇÃO E SEU PERCURSO HISTÓRICO

Este capítulo faz uma abordagem sobre o poder argumentativo, apresentando o conceito e suas características, além de demonstrar todo seu percurso histórico. Ao final, será realizada uma exposição acerca da importância do tema para profissionais do Direito, que usam a fala como instrumento de convencer ou persuadir alguém, a fim de proporcionar bom entendimento de seus argumentos.

1.1 Percurso histórico da teoria da argumentação

A argumentação jurídica é relacionada diretamente com a teoria do discurso. Visando questionar e para demonstrar uma possibilidade e validade dos fundamentos racionais de uma oratória, principalmente do âmbito jurídico. Estipulando algumas regras e formas diferentes e, portanto, com base no contexto da Filosofia do século XX vários autores europeus e anglo-saxões como Wittgenstein, Frege, Austin, Hare, Toulmin, Viehweg, Perelman, Apel e Habermas, cuidaram da filosofia da linguagem, assim elaborando métodos de argumentação e de como transmitir o bom conhecimento para o ouvinte.

Ressalta no meio de vários pensadores sobre o assunto, o tratamento do discurso jurídico, o alemão Robert Alexy (1978), que construiu uma teoria da argumentação do âmbito jurídico ainda em meados de 70, embasando em vastos conhecimentos para a produção de diversos livros e artigos sobre o tema na Europa continental e Reino Unido. A razão para justificar o discurso jurídico é uma questão importantemente para os fundamentos do Direito, sendo assim é imprescindível para concretizar um estado democrático. Apenas se caracterizam como consensos

racionais aqueles que possuem uma boa justificativa discursiva de acordo com as regras de argumentativas. (TOLEDO, 2005)

O estudo da fala ocorreu naturalmente a partir do campo da sociolinguística, o qual costuma ser chamado de análise de conversação. Teve inspiração na etnometodologia, desenvolvida em meados dos anos 60 a 70. Essa análise da conversação acabou se tornando uma força estabelecida em sociologia, antropologia, comunicação da fala e grande parte na psicologia que usa a linguagem com principal método para auxiliar as pessoas. Ou seja, é de particular influência da psicologia discursiva, além de envolver uma disciplina muito coerente em seu próprio tema. As formas de análise sequencial feitas para avaliar a conversação têm sido muito usadas ultimamente pelos foneticistas para exploração dos objetivos argumentativos da parte auditiva da linguagem. Grandes estudos empíricos e fórmulas teóricas feitas de várias gerações de alunos têm descrito a argumentação como uma forma de organizar as desavenças de uma conversa envolvendo o contexto de comunicar e os sistemas que de forma natural preferem um acordo. (TOLEDO, 2005)

Com isso as decisões políticas e as jurídicas formadas em um Estado demonstram um acordo que melhor se faz racional os interesses dos ouvintes do discurso, formando um comum do juízo mediante a ponderação daqueles interesses declarados nos argumentos, focando em ter um total respeito com o outro. A racionalidade que na forma científica da natureza é apresentado de uma forma verdadeira de suas proposições, no Direito como ciência normativa, evidente pela correção de seus argumentos ou fatos ali narrados. Esta afirmação deve estar presente tanto na teoria quanto na prática jurídica, pois ambas ultrapassarem o âmbito jurídico, e não carecer de mostrar racional de suas afirmações. (TOLEDO, 2005)

Perelman (2005) fundamenta seu objetivo na argumentação no método de aumento a adesão de quem está atento a sua perspectiva de fatos apresentados e que consegue diversificar essa força de uma forma que se desencadeie aos ouvintes um ato bastante positivo e que crie uma disposição para uma ação que futuramente possa se manifestar de acordo com o objetivo central que está ali sendo

apresentado. Acredita-se que um discurso no qual a parte central é capaz de persuadir, acaba resultando em um entendimento de modo errado dos efeitos argumentados. (DORICO, 2013)

Nas últimas décadas, ocorreram alguns fenômenos que marcaram de forma clara e coerente o desenvolvimento do Direito em modo geral e particularmente. Começando como o pós-positivismo, identificando a reaproximação entre o Direito e a Ética, o resgate dos valores e o sentido superando a ideia de uma legalidade estrita e escrita, normalizando os princípios e o foco nos direitos fundamentais. Outro fenômeno foi a ascensão do direito constitucional sendo introduzido para o sistema jurídico. A Constituição passou a ser também o modo principal de interpretar diversos ramos do Direito. Sendo assim, desenvolvido o tema primordial e fundamental do pós-positivismo, com grande ênfase na reaproximação entre o Direito e a Ética, o resgate dos valores para o Direito e a superação do foco da legalidade estrita e escrita, normatização dos princípios e regras, tendo a possibilidade da realização da Constituição no pós-positivismo, que busca aproximar mais ainda da realidade, para com a sua plena efetivação. (DORICO, 2013)

Embasando neste movimento, o direito não poderia ser apenas estudado como um produto esgotado, criado por uma ação legislativa, mas como processo analisando como se chega a conclusão jurídica. O processo de decisões precisa ter fundamentos em uma ótica de racionalidade dos conjuntos de argumentos que o compõe para oferecer respostas aos operadores do Direito. Não se limitando e analisando os aspectos do âmbito jurídico, sua orientação é direcionada para solucionar o caso e está sendo produzida uma revitalização da razão prática dos grandes profissionais que tem como ferramenta de trabalho a linguagem, que facilita seu discurso oratório, mostrando clareza e transparência. (DORICO, 2013)

1.2 Conceitos introdutórios acerca da argumentação

O discurso jurídico e dos argumentos é composto sob dois ângulos que se completam e caracterizam em grande parte os objetivos fundamentais de transmissão de uma boa oratória. Sendo um conceito o formal, onde se verifica a racionalidade dos procedimentos do discurso, aferida pelo cumprimento de regras

da lógica do discurso que são argumentativamente desenvolvidas com vistas à correção. Caracteriza também o modo material, por meio de uma análise crítica embasada em um conteúdo de normas direcionadoras do agir social. É a asserção desse conteúdo que se apresenta como a premissa de material de que parte os procedimentos da lógica do discurso, sendo assim os complementos dos aspectos formais e materiais do discurso. (TOLEDO, 2005)

Porém, não é só pela questão do material ou da semântica do discurso no qual demonstra interesse para a teoria da argumentação jurídica, mas pelo objetivo de um ponto de vista dos procedimentos, e de como pode ser prático e especificamente o discurso jurídico fundamentado racionalmente, buscando a corrigir dos seus títulos regulares, parte de uma idealidade do discurso para analisar e direcionar uma forma devida na realidade. A produção de uma teoria da argumentação somente foi possível realizar com a contribuição de várias teorias do discurso prático, anteriormente desenvolvidas, desde a Ética Analítica, as Regras do Discurso e a Teoria da Argumentação, até chegar à Teoria Consensual da Verdade de Habermas, com que a teoria da argumentação jurídica acabam produzindo certa semelhança a ponto de se misturarem. (TOLEDO, 2005)

De acordo com Perelman para que se haja uma boa argumentação, é necessário que de um dado momento realize uma boa afinidade com o auditório, ou ouvinte dos argumentos ali relatados, informando a formação e depois introduzindo uma questão a ser debatida. Deve se estabelecer uma pequena ligação íntima entre o orador e a quem ele pretende persuadir ou convencer dos seus argumentos. Existem todos os tipos de situações em que envolvam pessoas distintas, onde o contato pode parecer muito superficial e até mesmo pouco desejado, e também vão existir ocasiões onde não há interesse em discutir o que está sendo apresentado, mas sim contentar em ordenar. Esse efeito é preciso ter bastante adesão ao interlocutor, pelo seu consentimento e sua participação mental (PERELMAN, 2005)

Um argumento deve ter uma média de duas premissas e uma conclusão. Frequentemente a lógica clássica é usada como o método de raciocínio em que a conclusão é inferida de forma logicamente dos pressupostos. Um desafio é que se um conjunto de pressupostos é inconsistente. Por isso é comum exigir que o

conjunto de pressupostos apresentado seja consistente. É também uma boa prática exigir que o conjunto de pressupostos serem o mínimo possível, com relação ao conjunto de inclusão, necessário para inferir o conseqüente. Esse tipo de argumentação tem sido aplicado para os campos do direito e da medicina. Uma segunda escola de argumentação investiga argumentos abstratos, onde o argumento em si é considerado um termo primitivo, por isso nenhuma parte da estrutura interna dos argumentos é levada em conta. Na sua forma mais comum, a argumentação envolve um indivíduo e um interlocutor ou um oponente engajado em um diálogo, cada um defendendo diferentes posições e tentando convencer o outro. Outros tipos de diálogos em além do convencimento são a erística, busca de informações, investigação, negociação, deliberação e o método dialético. O método dialético ficou famoso por causa de Platão, marcando assim suas histórias sobre Sócrates questionando criticamente vários personagens, entre eles figuras históricas. (PERELMAN, 2005)

Com base nos fundamentos de Perelman, o orador quando utiliza as premissas que vão basear seus argumentos, conta com a adesão dos ouvintes com as proposições iniciais, entretanto podem ser recusados, tanto por não ser aderido da forma correta como o orador aplicou seu conhecimento ou por perceber um caráter unilateral das escolhas erradas das premissas. A concepção que as pessoas podem ter sobre o real constitui largos limites e conter variações conforme opiniões obtidas no decorrer da sua vida. Pode se contestar o fundamento ou classificação em diferentes tipos de acordo, no qual possivelmente é muito difícil recorrer pois cada auditório podera ter uma reação distinta (PERELMAN, 2005)

Os pontos chaves para se construir uma boa argumentação envolve algumas características básicas no nosso cotidiano, que se são aprimoradas e bem elaboradas, nos levam a conseguir ter alto poder argumentativo e persuasivo. Como por exemplo, o raciocínio que é a ação ou forma de relacionar deduções entre elas para se chegar a uma conclusão. O raciocínio é nossa capacidade intelectual de utilizar uma ou várias proposições para obtermos conclusões por meio de mecanismos de comparações que nos tragam respostas ou explicações, porém podem ser falsas ou precipitadas. Em um discurso oratório sempre existem vários raciocínios que devem ser relacionados entre si para formar o raciocínio central,

chamado de linha de raciocínio. Para que essa a linha tenha coerência, o orador deve apresentar já no início do texto ou argumento seu assunto e a problemática que o envolve, com o devido cuidado de evitar contradições. Os argumentos propriamente ditos devem ser apresentados no decorrer do texto, junto com os respectivos exemplos e as citações caso estas sejam necessárias. As ideias devem ser arrematadas com uma tese no final do texto. É a essa tese que chamada de conclusão. Desde o início todo o texto deve ser dito de modo que faça o ouvinte prever qual será a conclusão e isto facilitará para que ele concorde com o que foi dito.

A lógica é bastante aplicada para análise do raciocínio válido. É o ato de examinar genericamente as formas que a argumentação pode tomar, quais delas são válidas e quais são fantasiosas. É a base fundamental da teoria de argumentar. Pode ser formal, informal ou simbólica. A que se utiliza é geralmente a informal, pois ela é o próprio estudo da argumentação em uma linguagem. Excelentes exemplos de lógica informal são as que se encontram nos diálogos de Platão. Com a indução de pensamento ou raciocínio obtido do conhecimento ou da atenção de certos fatos. É o fator que possibilita uma conclusão geral não rigorosamente ligada a esses fatos, combinada com a persuasão que é uma estratégia que quem discorre seus argumentos utiliza para induzir o leitor a aceitar uma ideia. Não deve ser confundida com persistência, que é o mesmo que duração ou uma insistência inconveniente, gerando desconforto no auditório, o objetivo é convencê-los de que o discurso é real e benéfico, e não insistir de uma forma que eles vão se sentir desconfortáveis por não aceitar a ideia principal. (OS DEZ, 2017)

Precisam conter os argumentos uma base de embasamento, jamais se deve afirmar ou concluir algo que não tenha de estudos ou informações de fontes duvidosas, que sejam seguras para os ouvintes. Os exemplos devem conter coerência com a realidade, principalmente que são aplicados o meio jurídico que julga a verdade e a forma em que os fatos ali estão sendo narrados, caso houver citações de outras pessoas os mesmos devem ser confiáveis, e não se pode citar qualquer pessoa como uma fonte. Experiências vividas que podem comprovar os argumentos e fatos devem ser coerentes de modo real. Podem-se imaginar sempre os questionamentos, dúvidas e pensamentos contrários dos ouvintes quanto à sua

argumentação apresentada pelo interlocutor, para que a partir da aí se possa construir melhores fundamentos, baseados em mais estudos e pesquisa. (ARAÚJO, [s.d.]

Contendo uma logicamente os pensamentos e raciocínios que possuem ter uma boa relação entre eles, devendo assim continuar afirmando o que o outro esteja relatando, sendo uma ligação concreta de argumentos. Inicialmente um grande discurso se torna correto por apresentar o assunto e a sua problematização que o envolve, sempre tomando cautela para não se contradizer. Discorrendo os fundamentos que vão sendo apresentados e os argumentos propriamente ditos, junto com exemplificações e citações, caso elas existam, no final do tema apresentado as ideias principais devem ser arrematadas com uma boa conclusão. Devendo ser prevista pelo ouvinte durante todo o momento em que ele se manteve atento ao que estava sendo dito, à medida que o auditório se mantém atento ouvindo e se direcionando para concordar com a afirmação bem fundamentada. (ARAÚJO, [s.d.]

1.3 Relações entre argumentação e persuasão

Muitas pessoas apresentam suas deduções ao final do discurso, mais adequado é deixar a dedução para o ouvinte, pois a dedução apresentada pelo próprio orador parece uma imposição de opinião própria. Ela pode ser apresentada pelo orador, desde que este tenha a habilidade de mostrar que não se trata de uma imposição ao ouvinte. É preciso tomar muito cuidado quanto ao conceito de verdade. Muitas coisas que se identifica como verídicas são na realidade pontos de vista ou resultados de experiências pessoais, que sempre podem ser diferentes das experiências de outras pessoas, e por isto podem não ser reais ao ponto de ser considerada verdade. Nos dicionários, ela é encontrada com vários significados: pode ser o próprio fato, algo relacionado ao fato ou algo relacionado a um padrão. Como padrão uma regularidade da visão dos fatos por um grupo sendo pequeno ou grande de pessoas esse conceito relacionado a um padrão gera algumas dúvidas. (PERELMAN, 2005)

Como Perelman ressalta que persuadir é mais do que convencer, pois a convicção não vai além da primeira fase que leva a ação. Quem se preocupa com o

caráter racional da adesão, convencer vai muito além do que persuadir como, por exemplo, os métodos muito usados por oradores onde o objetivo é transmitir seus conhecimentos. Os critérios no qual se julga a separação de convicção e persuasão são fundamentados em uma decisão que tem como pretensão evitar um conjunto de procedimentos, sendo assim o isolamento sobre seus próprios raciocínios, ou seja, mostrar que tal convicção não está ocasionando na persuasão. (PERELMAN, 2005)

Convencer é algo que não precisa ser feito ao ouvinte que sua opinião é a correta, mas seu argumento tem que ser apresentado de forma que ele perceba sinceridade e que você está realmente bem informado sobre o tema. Por isso a argumentação tem que ser utilizada como um processo discursivo. O assunto tem que ser disposto metodicamente para que o conjunto de ideias que influenciam no raciocínio de quem está atento ao seu discurso, é a hora que você passa a usar uma boa persuasão para que aceitem seus conceitos como corretos e acreditem que aquilo é importante para si mesmo, e lembrando que jamais deve impor ao ponto de gerar desconforto. Conclusão é a parte final que deve constar em todo o discurso de qualquer tipo. A forma bem feita é um resumo dos pontos principais contidos em todos os temas ali ditos para os ouvintes, as últimas declarações feitas e por isto deve apresentar ao auditório o desfecho da ideia geral apresentada.

Perelman (2005) propõe chamar persuasiva a arte de argumentar que pretende como base valer apenas para um auditório singular e que relaciona convencer em especificamente aquele momento. Tornando bastante delicado e dependente da ideia presente que o orador está transmitindo a razão. Cada pessoa em si, acredita em um conjunto de fatos e verdades e que deve aceitar por se tornar real e racional para ele mesmo. A diferença sobre persuasão e convicção é explicada direto pela ligação estabelecida de forma confusa, como persuasão causando ação e convicção pelo efeito da inteligência. (VALENTE, 2017)

A argumentação é diferente de persuadir, de forma que podemos dizer que toda oratória embasada em fortes argumentos tem a intenção de persuadir, o diferente não é verídico, pois nem toda oração possui essas características, sendo assim argumentar para poder convencer tem que fazer uso à razão, ao julgamento de quem participa ou assiste ao confronto de ideias. A persuasão está ligada

seduzir caracterizado pela adesão de alguém com seus fundamentos, é feita por meio de gestos, palavras ou imagens que possam provocar no ouvinte sentimentos ou desejos escondidos, gerando falsidade no que crê. Por meio de uma persuasão o orador desperta emoções, de modo a construir uma adesão ligada a emoção com as suas teses. Ao contrário da argumentação faz-se apelo a processos menos racionais. Como podemos perceber nos atuais meios de comunicação de massas, veiculam discursos publicitários que utilizam sofisticadas técnicas de persuasão dirigidas a públicos-alvo bem determinados. (VALENTE, 2017)

Persuadir não é considerado manipular a grande distinção está presente intencionalmente no orador. A persuasão visa alcançar apenas provocação a adesão, pleiteando a fatores de razão e emoção. No caso da manipular, existe uma intenção deliberada de menosprezar os fatores racionais, partindo para uma adesão emocional. O próprio discurso é com grandes características em falácias, onde é forte a intenção de confundir o auditório. As técnicas de manipular, ou como definida de persuadir demonstradas pelos sofistas, apesar da sua grande eficiência, podem ser consideradas muito rudimentares quando comparadas às aplicadas no século XX para manipular um grande número de pessoas. A persuasão dos sofistas estava muito confinada às capacidades manifestadas pelo orador, a palavra tinha ainda um lugar central. As técnicas atuais tornaram os oradores parte de uma imensa atuação, onde se recorre a uma enorme variedade para seduzir, persuadir e manipular. (VALENTE, 2017)

Caracteriza argumentação uma forma de estratégia da razão, da lógica e os fatos ali narrados. Temos uma narrativa do acontecido, os motivos e as provas que fundamentam uma tese. Uma boa forma se faz valer de comparações, dados, estudos técnicos, testemunhas, e outros meios de se provar a verdade de uma afirmação. Com a persuasão tem uma base seguindo o raciocínio lógico, mas protagonizando de uma maneira bem menor. Outros elementos é que proporciona a diferença. É flertada com o apelo, ou contradição fazendo uso da emoção, da manipulação, do encantamento, da atração até mesmo da autoridade e do medo. É de importância o posicionamento como seu interlocutor para saber quais emoções têm mais chamado atenção do ouvinte. Pode se dizer que a argumentação é bem próxima das ciências exatas, e que

a persuasão é mais próxima da publicidade e da mídia. Sendo assim, quando se busca convencer uma pessoa de algo, não é adequado fazer uma separação entre o argumentar o persuadir, o convencimento se dá por meio de uma soma de razões e de emoções. A razão e a emoção não é o que move por completo as pessoas, afinal somos comandados por um sistema nervoso central, nosso cérebro, composto de um lado direito racional e cartesiano, e de um lado esquerdo mais emotivo, apelando para o lado artístico. Portanto, para conseguir expor principais ideias e conquistar o apoio de alguém, é preciso fazer uso tanto de elementos composto de argumentos, e produzir persuasão para obter assim um resultado. (VALENTE, 2017)

CAPÍTULO II – ELEMENTOS CONSTITUINTES DA TEORIA DA ARGUMENTAÇÃO

Neste capítulo os principais elementos que formam uma base argumentativa, onde se mostra como são fundamentais uma boa estrutura de conhecimentos lógicos e racionais, fazendo assim a construção de uma importante argumentação e coesão em todo material produzido com objetivo de convencer e mostrar a importância deste estudo.

2.1 Os argumentos e a argumentação na teoria de Perelman

Em todas as áreas do conhecimento, onde existem debates de opiniões, o indivíduo encontra soluções para convencer os demais de que seus argumentos são os mais sólidos e verídicos diante do assunto em tese. A retórica é uma das técnicas argumentativas utilizadas para que ocorra o convencimento dos ouvintes ou até mesmo leitores. Considera-se a arte de argumentar. Retórica é a persuasão por meio da argumentação. E a base principal é formada pela adesão do auditório a certas teses que são expostas pelo orador. É vital a ligação entre o orador e o auditório ao qual é dirigido, pois a adesão adquirida pela argumentação é sempre a adesão de um auditório determinado. O conhecimento do auditório é de grande importância para o objetivo principal do orador sendo que este sempre tem seus argumentos do seu discurso especificamente de forma prévia com o auditório, sendo assim faz com que seu discurso seja embasado de forma geral com o público e tendo uma noção do real. Portanto, inicialmente se tratando da argumentação do orador inicia com o acordo, ou seja, tanto na ampliação como o ponto de início se deduz o acordo do auditório. Sendo esse tem por finalidade construir o conteúdo das premissas explícito, assim como as ligações singulares utilizadas, e a forma de

servir-se dessas ligações do início ao fim, a análise da argumentação versa sobre o que é presumidamente admitido pelos ouvintes. (MILHORANZA, 2010).

Diversos fatores conduziram Perelman ao decorrer do século XX para à teoria da argumentação. Entretanto o grande apego dele é justificado por ter sido uma grande referencia da lógica e do direito em suas ideias, e estudado a estrutura dos argumentos, passando a desenvolver cada um dos elementos que fazem parte, estabelecendo as bases fundamentais a todos aqueles que desejam iniciar-se na teoria da argumentação. Entre a ontologia, composta de uma flexibilidade vazia, sem limites, e a racionalidade matemática ou silogística, mas limitada, tomou outro caminho que era a argumentação, que sem coação proporciona o raciocínio e também não obriga a renúncia da razão para o fim do irracional. Perelman ressalta ao decorrer de sua vida e principalmente, no seu meio vivido de estudos em que surgiu, encontrou uma forma de pensar que fica muito mais fácil entender suas idéias. Garantindo a evolução do pensamento e como ele chegou à teoria dos argumentos, como a lógica foi por ele aperfeiçoada e estudada de uma forma mais ampla e abrangente que tinha sido deixada de lado por grande maioria, e assim constituiu uma finalidade da atual forma de conhecimento e trabalho. (RUZON, 2010)

Há quem negue a necessidade de se fazer uma análise da origem de uma formação de uma ideia, não havendo qualquer meio de estudar um determinado filósofo sem antes localizar em um contexto, não só histórico, mas também importante no meio filosófico, no campo dos argumentos ocorridos em um ambiente de tempo diferente. Também ainda no que produz ao início de uma grande teoria, é muito válido declarar e compreender as razões que conduziram tal pensador a ela ou tentar criar em seu estudo, um sentido para isso. Importa se de que não há qualquer pretensão de se finalizar a matéria, mas a favor de certas insuficiências que o leitor venha a encontrar se espera que o trabalho seja cumprido com o objetivo e atenda ao padrão que é exigido a filosofia. As grandes teorias defendidas pelos retóricos são altamente persuasivas em si mesmas e encontraram foco na crise do positivismo. As teorias argumentativas se tornaram o principal foco de pesquisa que veio a ser conhecido em outras palavras por correntes pós-positivistas. Perelman deixa de lado sua formação lógica neopositivista e passa a

defender a ideia de ser compreensível a introdução de valor na esfera racional. Desta forma, afirma que a lógica da argumentação é dos valores, uma lógica da razoável preferência não de uma maneira matemática. Declara-se que não existe nada em absoluto, porém as coisas estão mais ou menos corretas, entendidas e aceitas. Essa manifestação contra a certeza e a objetividade entende-se por projetar como teoria do aproximado e o relativo. Não se esperava convencer através de uma ideia em específico a qualquer debate proporcionado pela vida cotidiana ou jurídica, grande atividade dos retóricos revela que quem argumenta não sabe de forma correta qual dos seus argumentos apresentados diante o auditório, juiz, ou qualquer que seja a apresentação proporciona tal peso. Então é buscada a quantidade, diversidade e espera, assim sendo mais persuasivo. (CHIARADIA, 2011)

Assim entende-se que para a solução de conflitos do dia a dia que proporcionam grande envolvimento com os valores, a melhor forma de se solucionar é através do procedimento chamado, arte da discussão. Esse grande feito da retórica é o estudo de diversas técnicas de uma forma discursiva que procuram provocar ou aumentar o efeito das mentes às teses apresentadas a sua concordância. Na argumentação o quesito é mais preocupante com a adesão do que com a verdade. Primeiramente age com uma forma sobre os ouvintes, não sendo sobre os conceitos assim como na verdade sendo assim precisamente de acordo com a opinião deles, ou seja, por padrão sobre um elemento pessoal e superficial. Ainda que seu objetivo final seja o achado da adesão do destino final, logo a igualdade de concepções entre os interlocutores, ela ocorre descrevendo as desigualdades de apreciação e até as diferenças de ponto de vista, diferentes de pessoa para pessoa. (CHIARADIA, 2011)

Outro posicionamento é não procurar determinar se uma tese é verdadeira ou falsa, mas poder persuadir outra pessoa, logo, ela jamais será automática ou obrigatória, como o é demonstrada na matemática. Afirma-se que ela é bem sucedida não quando proporciona a veracidade que por sinal não é seu objeto, a menos que isso seja de forma simples impossível, porém quando faz acreditar chega a convencer o seu destino final, sendo ele um auditório, um destinatário em singular ou como no âmbito jurídico sendo um tribunal do júri. Para Perelman não há muito que discorrer sobre argumentação sem a participação. É iniciado então da

seguinte forma e ocorre a dúvida, define sempre que o orador demonstrar seu objetivo ele não tem que apresentar uma garantia, visa pelo próprio orador produzir seus argumentos com o fim de convencer ou persuadir o seu auditório. Com esse método, a finalidade de cada argumentação é conquistar ou concretizar o que está sendo apresentado na audiência, sendo assim deve se adaptar ao meio presente para convencer o auditório. (CHIARADIA, 2011)

2.2 O acordo de espíritos com o público

Constrói-se argumentação por meio da atividade relacionada a demonstrar, isso devido à execução de atividades humanas, na medida em que se utiliza a racionalidade para demonstrar que aquela argumentação tem procedência, tendo à tese a necessidade de concordância do ouvinte. Para Perelman (2005), a argumentação está intimamente ligada a demonstração, pois considera o oposto da outra, sendo que, analisando através da lógica moderna a demonstração é um método que permite dedução de uma tese da outra, desde que se encontrem dentro do mesmo sistema, e suas regras internas sejam seguidas. Dessa forma a argumentação e a demonstração encontram grande destaque que se diferenciam, ou seja, a demonstração é definida no uso de uma linguagem específica não acompanhada de ambiguidades, enquanto a argumentação decorre do espírito do orador, que pretende persuadir o ouvinte através dos argumentos apresentados.

Com essa maneira, argumentar é o ato de influenciar os ouvintes pelo seu discurso dito, ocorre à necessidade de introduzir com seus espíritos, apresentando um contato intelectual com os mesmos, o que cria uma relação e ligação com ambos. Sobre o segundo ponto a se relatar da teoria da argumentação, seja lá qual for à apresentação dos espíritos, pode ser que o alvo da argumentação é a garantir a aceitação dos ouvintes, a fim de alcançar através da interação entre as pessoas, sendo assim um contato mais próximo. Por isso, para que haja a interação entre os indivíduos, necessária se faz a ação argumentar, que pode ser fracionada em dois níveis. O primeiro visa sobre a linguagem de forma comum, ou seja, a comunidade em que se executará o discurso deve ter conhecimento a linguagem falada por quem discorre o discurso, pois as ideias anexadas pela argumentação devem ser exibidas em linguagem natural, conhecida pelos espíritos. (PESSANHA, 2014)

A concepção que muitas pessoas têm o real adquirido em grandes escalas tem certa variação de acordo com a filosofia aplicada em tal meio. Porém, no âmbito argumentativo tudo o que se resume sobre o real pode ser caracterizado com a solicitação para validar de um auditório como todo, e o preferível garante conforme com os caminhos tomados e não conforme uma realidade que já existiu. Sendo assim conectado com um ponto de vista determinado identificado no auditório particular, por mais amplo e extenso que seja. De forma fácil é contestado um fundamento classificado em vários tipos de objeto no acordo de espíritos, como achar difícil não recorrer a fazer uma análise técnica referente às argumentações apresentadas. (PERELMAN, 2005)

A formação de um bom contato entre os espíritos exige uma série de condições. Sendo uma delas a aplicação de uma linguagem comum, essa variação de opiniões de diversos espíritos tem uma grande variedade, e fica cada vez mais longe de abranger, e existem seres com o qual contato pode ser supérfluo ou até mesmo pouco desejável, e também aqueles que nem se importa muito em dirigir a palavra e muito menos gerar uma discussão, já por outro lado até é possível um contato de ordenamento variando é claro com o tipo de situação abordada. Um grande fator importante que muitas vezes é ignorado é o apreço pela adesão com o interlocutor, pelo seu consentimento e sua participação mental, quem discorre seus argumentos deve demonstrar claramente seu interesse pelo que está sendo dito. (PERELMAN, 2005)

Para ser julgado importante de acordo com o ponto de vista geral dos ouvintes, e a quem está sendo apresentado o trabalho deve não apresentar um discurso de ordenação, isso causa uma impressão definida por arrogante e pouco simpático seja lá qual for a importância de sua função ou até mesmo o objetivo a ser alcançado para se obter uma apreciação. Não bastando apenas falar ou escrever, cumpre ser ouvido e lido. Não é pouco ter atenção de alguém e uma grande audiência ainda mais em certos ambientes e claros, não se pode esquecer-se de ouvir os outros, mostrando atentamente disposto o interesse no que está sendo aceito por si próprio. Fazer parte de um mesmo meio e conviver, manter uma boa relação social é o que facilita uma grande realização da maioria das condições para o contato principal entre os espíritos, as discussões com interesses desnecessários

só gera contribuições para um mecanismo de desinteresse geral, ou seja, de ambas as partes do contexto. (PERELMAN, 2005).

Pode-se destacar que a retórica não diminui a atividade de convencimento e persuasão perante os argumentos, pelo contrário, ela disponibiliza os argumentos com a forma de executar o convencimento sendo tão nítidos no meio jurídico. Com esse método, temos que o convencimento é mais grandioso sendo seu foco o caráter racial de um auditório universal. Enquanto o auditório singular se torna mais único. Com uma forma mais positiva, afirma que a lógica jurídica diverge das demais por ser dialética e argumentativa, não bastando à exibição, devendo o juiz ter outro campo de aplicação estrita de cada caso concreto para executar e solucionar com um método mais razoável e a mais justa. Justamente aplica se o método de requerer o estabelecimento de uma comunidade de espíritos que dentro de sua própria constituição, exclua a violência. Isso já que em uma comunidade baseada em princípios iguais as próprias instituições regulam os conflitos. (LUCENA, 2015).

2.3 Os lugares da argumentação

Grande parte dos valores é sobreposto aos outros variando do tipo de público em que se quer atingir através da arte do convencimento. Por isso é importante conhecer antes o seu público. O valor social, cultural e ideológico de uma forma ampla tem variações de pessoa para pessoa e de sociedade para sociedade. Sendo assim vale ressaltar a subordinação do seu argumento aos valores importantes de sua audiência. Ou seja, a maior das técnicas demonstradas por quem administra seus argumentos.

Uma característica que pode e deve ser relacionada e se refere aos Lugares da Argumentação existe desde muito tempo e eram usados pelos mais habilidosos líderes da grande filosofia ao expor sua linha de raciocínio. O termo definido por lugar, como os antigos gregos definiam, é referente aos locais teóricos que eram usados pelos oradores ao expor seus pensamentos e grandes ideias. O lugar definido como quantidade formando pelo número prevalecido sobre a qualidade. É o que muitos jornais utilizam para chamar a atenção da audiência para

um determinado fato. Pegam estatísticas e usam os dados de maior interesse relativo, fazendo com que o leitor dê grande importância a essas informações. Já no lugar de qualidade ao contrário do lugar de quantidade, o de qualidade tem por importância ressaltar o único e o sem igual. Por exemplo, se for citar uma grande pintura famosa poderia ser o Picasso, mesmo sendo apenas um quadro aleatório, simplesmente pelo reconhecimento de tal pintor, automaticamente se cria uma referência de alta qualidade. (SILVA, 2017)

Com o lugar de essência pode-se referir aos ícones que adquirem certa notoriedade e autoridade num determinado grupo da sociedade. Relaciona-se ao status envolvendo a sociedade que alguma celebridade ou marca apresenta. Um forte exemplo disso é o que um bem material de alto valor pode significar um carro de luxo, ou uma grande casa e afins, quem possui tais bens já se passa uma boa impressão simplesmente pelo fato de possuir, ao contrário de ser. Lugar de pessoa é caracterizado por dar mais ênfase no que o ser humano representa a um todo do que nas coisas em geral. Muito usado para derrubar um argumento materialista ou econômico que pretenda retirar direitos das pessoas. O existente tem por prioridade aquilo a existência sobre o que poderia vir a ser criado, como citado em alguns slogans de alguma marca famosa ou partido eleitoral, onde induz as pessoas não trocar ao que já está sendo usado por muito tempo por algo novo e desconhecido. (SILVA, 2017)

Várias são as situações comunicativas, tanto na vida particular quanto na profissional, com a finalidade de induzir um interlocutor ou interlocutores a adquirir um específico comportamento ou a compartilharem uma determinada opinião. Uma vez rotulando que o homem, expressa através de sua língua, sendo ela implícita ou explícita do seu modo, acredita-se na necessidade de a escola possibilitar a educação e o reconhecimento dos valores determinados pelos argumentos apresentados de forma geral, assim como procurando assumir de maneira efetiva o seu papel de cidadão consciente, crítico e atuante. Ocorre ao professor, dentre outras características, fazer umas organizações das ações que tornem os alunos preparados a expor os implícitos nas práticas de linguagem deixando claras as intenções, valores, preconceitos, explicitação de mecanismos de desqualificação de posições, entre outros itens. (LEITE, 2010)

Dando início a essa reflexão sobre a argumentação é de grande eficácia ética e não simplesmente de forma lógica. Acredita-se que uma característica de argumentar é o comprometimento com a verdade. Sendo assim insistiremos sempre que, a argumentação é uma das formas de convencer, mas nem toda forma de convencimento pode ser argumentativa. Resumindo o posicionamento decorre de uma ideia ética não pragmática. Debate a ideia de deixar claro e correto a qualquer preço. Dessa forma se opta por demarcar o lugar da argumentação a partir de alguns critérios, nem tudo pode ser argumentado e nem tudo que é falado pode ser válido para obter a defesa de algum posicionamento, ocorre limites para a ação, que decorre do ato argumentativo, podendo ser de forma oral ou até mesmo escrito. Podemos destacar também principalmente no ensino das Ciências Humanas, deixando destacado nas áreas do Direito e da Comunicação, os professores priorizam a prática da argumentação. Não só tecnicamente, mas como ponto de partida para refletir sobre a ética de informar. Sendo hoje que se faz importante que os profissionais incentivem a ser mais criativos com seus alunos, procurando motivar à busca de solução de conflitos cotidianos, sejam práticos ou teóricos. (SOARES, 2008).

Praticando a argumentação jurídica é um caso especial quando se forma uma teoria argumentativa. Como já mencionada deve obedecer às regras da racionalidade e as conclusões devem ocorrer logicamente das premissas, não é admitido o uso da força ou da coação psicológica, sendo observado o princípio da não contradição, o debate deve ser entendido por todos. De um método paralelo, outras regras específicas do discurso jurídico deverão estar presentes nos lugares, como a preferência para os elementos presentes no sistema o respeito às possibilidades de demonstrar o que o texto está querendo transmitir de forma legal, a consideração para com as deliberações de grande maioria válida e a atenção dos precedentes, para citar alguns exemplos.

Fornecer motivos para a defesa de outra visão, o exercício de justificação dede conclusão ou forma determinada. Decorre de um método racional e discursivo de demonstração da correção e da justiça da solução ali imposta que tem como elementos fundamentais de onde está sendo aplicada, no seu campo de trabalho, ou seja, a linguagem, premissas que dão início a um todo e as regras orientadoras da

passagem para a conclusão. A grande importância da argumentação se torna muito potente com a troca da lógica formal ou dedutiva pela razão prática, e tem a fim de proporcionar o controle da racionalidade das decisões judiciais. (DORICO, 2013).

Pode associar argumentos de força com uma característica que não permite o diálogo com o interlocutor, porém em alguns casos, usar as técnicas de persuasão pode ter uma finalidade interessante como o que acontece com a publicidade das instituições, cujo objetivo é aumentar a produtividade e lucros de uma empresa fazendo assim divulgação de uma mensagem que faça estímulo positivo para a sociedade, promovendo a boa imagem. Linguagem e argumentos chegam a formar uma dinâmica, direcionando em diferentes escolhas cotidianas. É fundamental que tenhamos o conhecimento do poder das palavras e dos variados discursos que lemos e ouvimos em nosso dia a dia. Diferentes discursos ao qual se é exposto cotidianamente, variando a eficiência do discurso utilizado pela publicidade. Por exemplo, quando se fica diante a televisão, ou até mesmo na internet que é rica em anúncios persuasivos de forma indiretamente, assim vive a publicidade, e esta é sua principal função, convencer o público de que determinado produto é essencial, ainda que sem o mesmo não fizesse falta alguma. (PEREZ, 2016).

CAPÍTULO III – A TEORIA DA ARGUMENTAÇÃO E O DIREITO

Neste capítulo será demonstrada qual a importância de boa argumentação e de que seus estudos feitos por Perelman (2005) pode acarretar na sociedade, o quanto bem podem proporcionar para o bom convívio social e esclarecer onde pode levar um bom argumento, sendo assim trazendo diversos benefícios no cotidiano de muitas pessoas.

3.1 Contribuições da Teoria de Perelman para o profissional do Direito

Um dos objetos de estudo mais analisados por Perelman foi a forma de raciocínio jurídico, compreendê-lo é estudar a atividade judiciária, apreciando as normas, o relacionamento destacando os fatos e acontecimentos verídicos, de resolução de um conflito institucional. Sua pesquisa teve a abordagem os métodos pelos quais se é produzido a decisão jurídica, as normas autoritárias e as correntes teóricas dogmáticas que exemplificam os efeitos da resolução do mérito. Discorrendo sobre a lógica do pensamento jurídico e sobre sua forma de entender o jurídico, ele ajudou a dissolver de uma maneira incrível a tradição da lógica cartesiano-positivista de desapropriação da retórica, assim como limitando a compreensão do alcance da lei apresentadas pela corrente de pensamento.

A curiosidade desse filósofo frente à lógica positivista e a inaptidão medindo os valores e sendo assim estimular seu aprendizado e consolidar sua sintonia com o âmbito jurídico, principalmente com as operações que fazem parte do processo do julgamento e convergem para o ato da decisão, ressaltando a proximidade e a ligação que existe entre a filosofia e o direito. Em sua teoria da argumentação, Perelman (2005) analisa a grande importância da linguagem e o uso

do discurso argumentativo com o auditório, que por sinal é o principal objetivo dos operadores do direito, seja qualquer sua ramificação ou atuação. (CAPISTRANO, 2011)

Vários são os temas discutidos em diversas épocas, e sem dúvidas a argumentação, claramente no âmbito jurídico. Com essa harmonia, diversos foram e são os filósofos e juristas que se destacaram ao meio jurídico. Conforme os métodos apresentados pelo filósofo polonês Perelman, defende a argumentação como meio de eleger uma adesão de espíritos por intermédio da não coação. Alega sendo importante o discurso como elemento da argumentação, sendo assim interagindo entre orador e auditório, com emissão e o destinatário. Vale destacar que o discurso jurídico deve ser claro a luz do pensamento jurídico, e ressaltar também que assim sendo de fácil acesso, podemos encontrar uma imensa ligação à justiça, através do método de pesquisa de cunho bibliográfica. Utilizou-se como abordagem o dialético, por apresentar um confronto de ideias e pensamentos, ou seja, sendo fato de acarretar a contraposição e contradição de ideias levando a outras. Utilizando algumas formas sendo, o exploratório e este por ter o objetivo de mostrar a principal finalidade da pesquisa que será realizada. O pensamento de Perelman teve reconhecimento geral dos sistemas judiciários do mundo graças ao seu imenso caráter democrático e social. Inspirou se na retórica de Aristóteles, buscou o sentido original do termo dialética e contribuiu para a admissão da democracia na efetivação da justiça (LUCENA, 2015).

O poder de argumentação através da linguagem não é exclusivamente do direito, porém contêm ligações com os grandes temas sociais, éticos, políticos, filosóficos e jurídicos que prejudicam de algum modo os conflitos da existência humana. E não sendo pelo acaso, o estudo sobre a argumentação jurídica tem por influência ao antigo mundo grego, quando foi demonstrado, primeiramente no ocidente, o especial interesse pela compreensão e aprimoramento das formas de argumentar, de raciocínio e expressão que na verdade obtêm um interesse em dominar essa arte. No enredo jurídico não existe argumentação certa nem errada, há aquela que funciona e convence, e também que não chega a convencer, ou seja, sua finalidade não foi cumprida. Vale ressaltar como já havia dito diante do que foi discutido que fique bem esclarecido que a retórica e o uso de forma correta da

linguagem é essencial para qualquer profissão e especialmente a do operador de direito. Sendo assim, é completamente necessário para o profissional de o ramo jurídico ter o domínio dos elementos fundamentais da comunicação jurídica em virtude de construir constantemente peças processuais, ofícios e outros documentos pertinentes a sua profissão, como também o ato de transmitir uma mensagem no universo jurídico, com convicção (MACEDO, 2015).

Com a volta da esquecida retórica e sendo trazida à tona novamente, após mais de dois mil anos dos estudos realizados por Aristóteles e o decadência desta técnica, a qual era vista apenas como uma boa arte do bem-falar, Perelman mostra o papel que as figuras retóricas têm por objetivo no processo de argumentar, sendo este importante não só à construção do conhecimento humano, mas também para desenvolver e produção do Direito. Possível ver uma clara distância de Perelman em relação ao positivismo na medida em que se faz necessário a introdução, com a *Nova Retórica* e com suas ideias de grande cunho da justiça de um elemento novo ao Direito, qual seja a argumentação, às ideias que baseadas na sua obra foram geradas depois de intenso estudo da produção de justiça no Direito, porém feito sob a base do positivismo jurídico. Logo depois destes estudos, conclui que a introdução do Direito e a conclusão da justiça sempre unem julgamentos de valor e, pelo fato de que os valores não se dominam a considerações somente lógicas, conceber a justiça como um processo de forma exclusiva formal conduz a arbitrariedade. Com ciência desta deficiência com a qual se deparava o positivismo, tem a retomada o estudo dos filósofos antigos para restabelecer a retórica como pressuposta dos julgamentos (SANTIAGO, 2010).

A atividade judiciária teve grande ponto de partida do estudo de Perelman, principalmente nos aspecto das normas e o relacionamento com os fatos, acontecimentos concretos e a prática do direito propriamente dito com o discurso aplicado com os operadores desta vasta área jurídica. Entende se por Perelman que tal lógica não é resumida a apenas conclusões retiradas diretamente do texto formalizado pela lei, pois considerado contraditório e seguindo apenas um único sentido. O raciocínio jurídico é embasado em um contexto amplos sendo os mais relevantes como o político, econômico, ideológico, social ou até mesmo cultural e sendo assim extinguindo a legalidade pura e estreita. Com base em seus estudos, o

Juiz de Direito não faz a verdade, e nem tenta tomar a realidade dos autos com uma transparência de descrição dos fatos e o advogado não procura alcançar a verdade e sim ter uma adoção de sua argumentação. Sendo assim o princípio básico tem como partida um discussão controversa para a jurisdição, o fato verídico não existe, mas sim construído e que deixa claro que o juiz não é o fator central da lei. Tal forma se desenvolve por meio de idéias, e que o ouvinte não é obrigado a aceitar suas conclusões apresentadas pelo emissor de tal argumento, cada premissa tem a chance de não ser adequado a convencer ou ser contestado (BRUNA, 2017).

3.2 O uso da teoria em enunciados escritos e enunciados orais

A teoria apresentada por Perelman tem por base o seu uso em diferentes lugares, com diversos objetivos e cada um deles alcançando sua finalidade. Através dessa tese, se atribui um aspecto importante sendo ele o aspecto positivo, que embasa no posicionamento de solidariedade entre as teses na qual procura promover ao auditório e nas que já foram admitidas, e utiliza, portanto, argumentos de ligação entre o emissor e o receptor, baseados em estrutural real e lógica. O quase lógico possui força de convicção e com valor conclusivo, com força persuasiva certa. Não se pode confundir o com contradição e incompatibilidade, enquanto leva o orador a um discurso absurdo, e sendo assim só podendo ser usada tal forma quando o mesmo quer demonstrar uma tese oposta aquela apresentada por se, mostrando assim a diferença imensa se ideias e conteúdos por ele ali expostos. Pode se usar também a ironia, para passar impressão descontração em seu auditório, porém não é correto usar o termo ridículo que causaria desqualificação e perda de crédito por ele apresentado. (MARIANGELA, 2010)

Nas últimas décadas alguns fenômenos marcaram de forma clara o desenvolvimento do Direito em geral, e também em particular. Primeiramente devemos citar o positivismo como dito antes ele reaproxima a ética e o direito, resgate de valores para a superação de uma legalidade sendo ela escrita ou dita, causando a normatização dos princípios e o foco fundamental. Outro fenômeno ocorreu a ascensão do direito constitucional para o centro do sistema jurídico, tendo como principal fator de interpretação jurídica a Constituição Federal em diversos

ramos do Direito. Sendo assim buscando o fator principal de idealização, a Justiça com solução no choque entre regras e escolha do certo ou errado para o caso concreto. Não se podem realizar estudos baseando como um produto acabado foi criado com vasto meios de extração de conhecimento e aplicação de tal técnica, sendo usado em casa situação com diferentes formas, através de inúmeros instrumentos decisórios do caso analisado.

Usa se também métodos da ciência política, sociologia, filosofia e o principal destaque em Teoria da Linguagem. Perelman (2005) buscou outra dimensão de racionalidade, tendo compatibilidade com a vida prática, uma conduta convincente ao auditório dirigido, sendo escapado o rigor de uma lógica formal, validando interpretação sustentada por uma ética correta. A hermenêutica dos dias de hoje não pode mais contribuir apenas com a operação de subsunção. Na forma de conciliar os casos mais complexos, chamados de casos difíceis, há que se utilizarem critérios para lidar com esse novo material normativo, os princípios e regras, evitando-se uma excessiva ênfase na vontade do juiz. (DORICO, 2013)

Argumentação jurídica tem ligação direta com a teoria do discurso. Visa questionar, demonstrar e qualificar a possibilidade e a validade de um fundamento lógico dos argumentos, principalmente jurídico, embasando em algumas regras a serem seguidas para obtenção do melhor. A possibilidade de justificação racional do discurso é uma indagação de primacial relevância para a ciência aplicada no Direito, a qual é indispensável para solidificá-la um Estado Democrático de Direito. Apenas se caracteriza como racionalidade e dentro deles, o jurídico passível de uma justificação discursiva segundo regras de argumentação. Desta forma, as decisões tanto políticas e jurídicas nesse tipo de Estado demonstram o acordo que satisfaz o benefício racionalmente os interesses dos integrantes do discurso, com a combinação comum do juízo relacionado à ponderação daqueles interesses mostrados em argumentos, com devido respeito à autonomia do outro.

Possuem regras que regem o discurso, as quais podem variar de acordo com o autor, mas que tem medida sua ideia nuclear inalterada. São as regras de requisito imprescindível para a obtenção da racionalidade de qualquer discurso prático. Tudo pode e deve ser objeto do discurso, tanto o conteúdo das suas regras

a forma do discurso quanto à própria forma dessas regras. Sendo elas fundamentais de razão e de carga da argumentação, de fundamentação, de transição, além de delinear as formas de argumento do discurso prático. Argumentação jurídica Introduce variedade dos direitos essenciais, tendo o surgimento a argumentação fundamental, sendo intuito o mesmo da argumentação do discurso jurídico em um todo, apenas com a busca mais aprofundada de garantia de uma maior segurança, mediante o controle do racional. (TOLEDO, 2005)

A lógica e a arte de argumentar são de extrema importância para o desenvolvimento na formação acadêmica dos grandes estudiosos contemporâneos. Tem por objetivo nítido demonstrar sua não concordância ao positivismo que colocava o raciocínio jurídico como um exato mecanicista. O que Perelman queria era apresentar era uma lógica definida que não se utilize somente do método dedutivo, mas que se utilize também de outras formas como o indutivo. Para ele, a aplicação do raciocínio jurídico pelo juiz é conteúdo complexo, sendo que a lógica judiciária não se resume em dedução de conclusões retiradas dos textos da lei, ou seja, a lei elaborada pelo legislador, muitas vezes, tem um recurso linguístico sem nexos e o que pode dar margem a diversas interpretações.

Quando Perelman (2005) faz referência ao raciocínio jurídico está querendo dizer do ato fundamentado e expresso nas conclusões do juiz que inclui os vários profissionais que exercem com ele dentro do processo como advogados, promotor etc. O estudo da obra de deverá ser rodeado de precauções com a visão de não ter uma finalidade equivocada. Tem por dedicação tal pensamento, a fim da execução do direito e menos para a formalidade da lógica, isso em função intencional para conferir uma autonomia jurídica aprimorada, se for comparada com a inserida pelos positivistas nas ciências humanas e jurídicas. Não se trabalha exatamente pelo conceito de verdade propriamente dito, mas sim com termo classificado como razoável, aceitável e admissível, sendo mais correto no raciocínio do ramo de Direito. (SOUZA, 2009)

Uma dimensão que foi perseguida por Perelman, e sendo diferente da racionalidade e assim compatível com a vida prática. Usando a racionalidade de forma mais aceitável a convencer as pessoas ali assistindo o discurso realizado ou

lendo uma argumentação escrita, não seguindo o mesmo rigor da formalidade da lógica, porém tendo eficácia de interpretação eticamente correta. Esse desenvolvimento de argumentar juridicamente foi realizado através de várias contribuições formuladas ao passar do tempo, como por exemplo, a ética analítica, as próprias regras do discurso, teoria da argumentação e outras.

A intenção principal de tal estudo discursivo é ter a objetivação da racionalidade, realizada através de considerações de correção corretas, não sendo preciso necessariamente que o enunciado normativo cumpra todas as regras, mas devem ser parcialmente preenchidas e estabelecidas critérios dos quais embasam o discurso prático. Surgiu então a necessidade de reflexão sobre argumentar ao âmbito jurídico sendo inovador, racional e prático, com a motivação sobre os valores e princípios constitucionais da Carta Magna, respeito sob devida fundamentação. (FERNANDES, 2015)

3.3 A nova retórica de Perelman e sua contribuição para uma interdisciplinaridade

Pode ser interpretado e valorizado de formas diferentes conforme a idéia que é formada em sua natureza ou deliberada de forma involuntária, causando consequências. Um berro de recém-nascido atrai a atenção da mãe que o vê chorar, porem em outro contexto torna se o meio para alcançar esse efeito que é a atenção da mãe. De um modo geral, o fato de considerar ou não uma conduta como meio de alcançar o fim pode acarretar importantes consequências com essa razão constituir objeto essencial de uma boa argumentação.

A valorização deve se no primeiro caso opor a união de um meio geral de resultados, e o outro caso como um fim de multiplicar os meios, sendo de tanto faz o modo, a consideração autoriza dupla crítica contra os argumentos pragmáticos e sendo revelado tamanho valor. A distinção dos fins e objetivos dá permissão para que um autor produza certos efeitos em seus atos, sendo justificado o mal no universo. Sendo por exemplo que um fato tem vários fins, pode acontecer que essas combatam as que não almejam prevalecer sobre os fins desejáveis de uma conduta inadequada que foi ocasionada por tamanho feito. (PERELMAN, 2005)

Todas as realidades do mundo real, como a Retórica Jurídica, podem ser justificadas de diversas formas. Podemos definir que as diferenças podem ser várias vezes formais, ou seja, contudo pouco prestáveis, ou antes, demonstrar de diferenças reais e importante revelando úteis. Uma das diferenças que se nos afiguram aprimoradas e por ato com utilidade, será a diferença entre Retórica jurídica em sentido restrito e a Retórica jurídica em sentido lato. Causando efeito tem-se entendido por essa retórica que a disciplina tem atinente a um imenso conjunto de elementos discursivos, argumentativos, ponderadores, que se manifestam pelo pensamento diversificado não sendo dogmático, sistemático, axiomático. Sendo presente nas diversas vezes por que se manifesta e vive o Direito. Nesta visão do muito lata, inclui na verdade, não só a tópica como a própria dialética. E como nem a tópica é uma só, nem a dialética singular, ao menos enquanto estudo de visões e teorias, caberiam várias tópicos. (CUNHA, 2000)

Sendo assim, Perelman afirma:

Nossas considerações puseram em evidência a ambiguidade do dado argumentativo que se deve interpretar, bem como a multiplicidade dos aspectos, em constante interação, pelos quais ele se presta à interpretação. Os estudos atuais sobre a linguagem como meio de comunicação são dominados pelos problemas levantados pela interpretação. Nunca causou tanta admiração, como na época contemporânea, que se pudesse comunicar a outrem algo que tivesse, para ouvinte, um significado previsível. (2005,p. 140)

E ressalta se também de acordo com Perelman, seus estudos aplicados na realidade:

As técnicas modernas da publicidade e da propaganda exploraram a fundo plasticidade da natureza humana que permite desenvolver novas necessidades, fazer desaparecer ou transformar necessidades antigas. Tais mudanças confirmam que apenas continuam invariáveis e universais os fins enunciados de um modo geral e impreciso, e que é pelo exame dos meios que se efetua em geral elucidação do fim. (2005, p. 312)

Com o tempo a teoria da argumentação sofreu distorções. Além do mais a sua racionalidade foi inúmeras vezes contestada por grandes pensadores divergentes da sua deliberação de conhecimento fundamentado. Com base na dialética apresentada, seria somente um meio de aproximar da verdade

propriamente dita, por meio de opiniões mescladas entre sofistas, sendo assim ressurgiu a retórica a uma crise do antigo modelo de pensamento. Foi tratada com um novo paradigma, não tão preocupante em manter o antiquado e pouco importante a descoberta da verdade absoluta, e sim de fatos podendo ser possíveis, plausíveis podendo ser apreciados. Compreende um modelo de pensamento imensamente criticado por Perelman (2003), e deveria o Direito ser uma atividade criadora e operadora do plano prático, não virtual que não é medido ser capaz de introduzir interesses com um grande potencial.

São estabelecidas inúmeras discussões sobre as teorias aplicadas sobre a Nova Retórica, e dando certo status de compreensão na forma do Direito. Gerando assim a importância da obra a modernidade, para o autor o raciocínio é valorativo vivendo a marginalidade da filosofia ocidental pela proeminência do raciocínio cartesiano, ou seja, dedutivo e admitindo um único científico. É exposta uma concepção de forma positivista, como resultado inevitável para restringir o papel da lógica e os métodos da razão afim do conhecimento teórico e sendo negado tal uso prático. Porém, como já se sabe as relações humanas não são todas através de argumentos indiscutíveis, sendo essencialmente subjetivos e claramente nem sempre comprovados. Justamente a melhor conduta, conforme o autor é aquele presente como a mais razoável mediante sua justificativa convincente. Através das relações humanas, onde podemos incluir a área jurídica, é aplicada a arte da discussão com método para solucionar os problemas de maneira mais prática envolvendo os valores lógicos. (NOVAIS, 2008)

CONCLUSÃO

A presente pesquisa é para mostrar o quanto é importante ao profissional do direito a boa argumentação. Afinal de contas, esse é o seu instrumento de trabalho. A persuasão será de extrema relevância nos textos escritos e nos momentos de interação verbal, pois o locutor necessitará convencer o seu público acerca de suas convicções, pautando-se num raciocínio lógico e objetivo.

Abordou-se aqui que o âmbito jurídico tem por base principal a argumentação muito bem fundamentada, pautada e embasada na veracidade. O orador preza em apresentar com coesão todos os seus argumentos, aplicando de forma persuasiva e conquistadora o ouvinte, leitor e afins.

Por meio da boa persuasão, consegue aplicar um vasto conhecimento de quem está apresentando o conteúdo, e a quem está ali atento sobre o que esta sendo dito. Sem a essência dessa base fundamental, não é bem aproveitado todo o conteúdo ali exposto. Nessa obra demonstra-se claramente como pode ser alcançado tal objetivo.

O profissional de aplicação de conhecimento jurídico deve ter o domínio dos seus conhecimentos adquiridos, contudo não basta apenas isso, é necessário também que ele saiba como demonstrar tal feito, usando o poder da boa argumentação, coesão e persuasão. Apresenta se também os grandes benefícios do bom uso dessa didática, o quanto o uso profissional pode proporcionar grandes benefícios, os lugares onde se é mais necessária a aplicabilidade, também destaca se os resultados finais de como é útil um bom uso da palavra e sua força no âmbito jurídico.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS

CAPISTRANO, Gabrielli de Oliveira. **O Pensamento de Chaim Perelman e suas contribuições para o Direito.** 2011. Disponível em: <<https://pt.scribd.com/document/58474349/O-PENSAMENTO-DE-CHAIM-PERELMAN-E-SUAS-CONTRIBUICOES-PARA-O-DIREITO>>. Acesso em: 30 mar. 2018.

CUNHA, Paulo Ferreira. **Dialética, Tópica e Retórica Jurídicas,** 2000. <<http://www.hottopos.com/mirand14/pfc.htm>>. Acesso em 27 mar. 2018

CHIARADIA, Gláucia Aparecida da Silva. **A Nova Retória e os Valores em Chain Perelman.** 2011. Disponível em: <<http://www.arcos.org.br/artigos/a-nova-retorica-e-os-valores-em-chaim-perelman/>>. Acesso em: 02 mar. 2018.

DORICO, Eliane Aparecida. **A Teoria da Argumentação Jurídica como Instrumento para a Solução Justa dos Casos.** 2013. Disponível em: <http://www.ambitojuridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=13666>. Acesso em: 10 mar. 2018.

FERNANDES, Jorge Luís Batista. **Teoria da Argumentação Jurídica: Uma Breve abordagem desde os Primórdios até os dias atuais,** 2015. <<https://jus.com.br/artigos/40541/teoria-da-argumentacao-juridica-uma-breve-abordagem-desde-os-primordios-ate-os-dias-atuais>>. Acesso em: 29 mar. 2018

LUCENA, Camila Oliveira. **Discurso jurídico como Acessibilidade à luz do Pensamento Jurídico de Chaim Perelman.** 2015. Disponível em: <<https://www.webartigos.com/artigos/discurso-juridico-como-acessibilidade-a-luz-do-pensamento-juridico-de-chaim-perelman/135855>>. Acesso em: 09 mar. 2018.

MACEDO, Deivid da Rocha. **A importância da Retórica para o Profissional do Direito.** 2015. Disponível em: <<http://www.conteudojuridico.com.br/artigo,a-importancia-da-retorica-para-o-profissional-do-direito,53869.html>>. Acesso em: 18 abr. 2018.

MILHORANZA, Mariangela Guerreiro. **Teoria da Argumentação de Chaim Perelman – Parte I.** 2010. Disponível em: <<http://www.tex.pro.br/home/artigos/40-artigos-jan-2010/5836-teoria-da-argumentacao-de-chaim-perelman--parte-i>>. Acesso em: 20 fev. 2018.

NOVAIS, César Danilo Ribeiro. **Chaim Perelman e a Nova Retórica.** 2008. Disponível em: <<http://promotordejusica.blogspot.com.br/2008/10/cham-perelman-e-nova-retrica.html>>. Acesso em: 18 abr. 2018.

PEREZ, Luana Castro Alves. **Linguagem e persuasão.** 2016. Disponível em:

<<http://portugues.uol.com.br/redacao/linguagem-persuasao.html>>. Acesso em: 10 mar. 2018.

LEITE, Ricardo Araújo. **Lugares de Argumentação**. 2017. Disponível em: <<https://direitoemsala.com/2017/09/19/aula-6-lugares-de-argumentacao/>>. Acesso em: 09 mar. 2018.

PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Tratado da Argumentação: A Nova Retórica**. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

PESSANHA, Jackelline Fraga. **Chaïm Perelman e o combate à retórica da eficácia dos sofistas**. 2014. Disponível em: <http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1692-25302014000100012> Acesso em: 10 abr. 2018

RUZON, Bruno Ponich. **As Origens da Teoria da Argumentação no Pensamento de Chaïm Perelman**, 2010. <<https://jus.com.br/artigos/15107/as-origens-da-teoria-da-argumentacao-no-pensamento-de-chaim-perelman>>. Acesso em: 08 mar. 2018

SANTIAGO, Denny Mendes. **As críticas de Habermas e Perelman ao positivismo jurídico**. 2010. <<https://jus.com.br/artigos/17527/breves-consideracoes-acerca-da-comunicacao-como-elemento-essencial-a-efetivacao-do-direito>> . Acesso em: 06 abr. 2018.

SILVA, Pedro. **Os melhores segredos e Técnicas de Argumentação**. 2017. Disponível em: <<https://saladeestudos.net/disciplina/portugues/como-argumentar-as-melhores-tecnicas-de-argumentacao>>. Acesso em: 21 fev. 2018.

SOARES, Edvaldo. **Teoria da argumentação: lógica, ética e técnica**. 2008. Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=2861>. Acesso em: 21 fev. 2018.

SOUZA, Paulo Rogério Areias de. **A importância da lógica e da argumentação para os profissionais do direito**. 2009. <http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=5992> . Acesso em: 04 abr. 2018

TOLEDO, Cláudia. **Teoria da argumentação jurídica**. 2005. Disponível em: <<http://domtotal.com/direito/pagina/detalhe/23718/>>. Acesso em: 18 abr. 2018.