

As anotações não foram revisadas nem fidedignas às palavras da professora responsável pela disciplina, podendo haver enganos, erros, etc, como quaisquer anotações de caderno.

21.10.2009

CHAÏM PERELMAN

(Varsóvia, 20 de maio de 1912 — Bruxelas, 22 de janeiro de 1984)

1



É considerado um dos atuais expoentes da Filosofia do Direito, sendo um dos mais importantes teóricos da Retórica no século XX.

Foi professor de lógica da Universidade Livre de Bruxelas.

Sua vasta obra trouxe contribuições importantes no tocante à metodologia do Direito, onde, através da Teoria da Argumentação, propõe uma aplicação prática dos juízos de valores.

Sua obra principal é o *Traité de l'argumentation - la nouvelle rhétorique* (Tratado da Argumentação, a nova retórica) (1958), escrito em conjunto com Lucie Olbrechts-Tyteca.

INTRODUÇÃO

Durante muito tempo, o paradigma lógico-dedutivo, proposto pelos Racionalistas, mais especificamente por Descartes, conduziu o pensamento humano. Entre os séculos XVII e XX, tinha-se ainda uma visão sistêmica da racionalidade, ou melhor, só era considerada uma verdade absoluta e, como tal, segura, se fosse cientificamente demonstrável o fato.

Esta mentalidade chegou ao apogeu com os positivistas, mais precisamente com Hans Kelsen, no qual reduziu a atividade jurisdicional às circunscritas operações lógico-dedutivas, retiradas de um sistema hierárquico de normas criadas pelo Estado, capaz de subtrair normas individuais e aplicá-las ao caso concreto. Kelsen pregava uma objetividade ao ordenamento jurídico, a tal ponto que o juiz, ao prolatar uma sentença, por exemplo, teria de manter uma "neutralidade axiológica", ou melhor, este não deveria deixar sua subjetividade e seus valores influenciarem o decisório.

Este modelo de pensamento sofreu inúmeras críticas, sendo uma delas realizada por Chaïm Perelman.

Quando começou a 2º guerra mundial, Perelman propôs que os professores da universidade em que lecionava (ULB) ensinassem os pressupostos/pensamento do nazismo. Muitos se negaram, e com o avanço da guerra a escola acabou fechando. Com o

fim da guerra e a reabertura da universidade, Perelman volta a lecionar e, após sua vivência com a guerra, para ele se tornou indispensável resgatar a antiga retórica, pois para ele não podia mais vigorar a lógica-dedutiva, mecânica (não se podia mais ensinar aos futuros juristas uma lógica extremamente formal, como se fazia até então). Com a lógica extremamente formal o pensamento parou de ser priorizado, dominando a visão mecanicista, e foi este um dos mais importantes fatores que permitiu as atrocidades ocorridas na guerra. Perelman, então, resgata a retórica antiga.

"A concepção positivista tinha como consequências inevitáveis restringir o papel da lógica, dos métodos científicos e da razão a problemas de conhecimento puramente teóricos, negando a possibilidade de um uso prático da razão [...]." (PERELMAN, Chaïm. *Lógica Jurídica*. São Paulo: Martins Fontes, 2000, p.136.)

De acordo com Perelman, o Direito deveria ser uma atividade criadora, operando, portanto, no plano prático, não no plano virtual, como propunha Kelsen. Neste sentido, diz Margarida Maria Lacombe: "acredita-se que o direito existe concretamente e não de forma virtual, ou melhor, que ele vale à medida que é capaz de compor interesses, desconsiderando-se sua força meramente potencial".

Todas essas críticas puseram em "xeque" o modelo lógico-formal, no qual emperrava e, até mesmo, estagnava o Direito. Moldava-se, aos poucos, uma nova corrente de pensamento, uma nova maneira de pensar, apontando para a importância da deliberação, esta entendida como inerente ao ser humano. Em outras palavras, descobriu-se um novo método para se chegar a uma conclusão, mais prática do que teórica, mais concreta do que abstrata. Este método é o retórico, que há tanto tempo fora reduzido a segundo plano e por muitos considerado irracional.

Legado deixado por Aristóteles e muito difundido entre os Sofistas, a Retórica ressurge em meio à crise do antigo modelo de pensamento. Trata-se de um novo paradigma, não mais preocupado em manter a antiquada "neutralidade axiológica" e, além disso, pouco importa descobrir uma verdade absoluta, mas sim, fatos possíveis, verossímeis e plausíveis de serem apreciados.

ANTIGA RETÓRICA

- A retórica é a técnica (ou a arte) de convencer o interlocutor através da oratória, ou outros meios de comunicação. Classicamente, o discurso no qual se aplica a retórica é verbal, mas há também — e com muita relevância — o discurso escrito e o discurso visual.
- Procura fazer o interlocutor convencer-se de que o emissor está correto através de seu próprio raciocínio.
- Não visa distinguir o que é verdadeiro ou certo, mas sim fazer com que o próprio receptor da mensagem chegue sozinho à conclusão de que a idéia implícita no discurso representa o verdadeiro ou o certo.
- Todo e qualquer argumento pode ser contraposto por outro argumento, e a efetividade de um dado argumento reside na sua verossimilhança (aparência de verdadeiro, mas não necessariamente verdadeiro) perante uma dada platéia.

- Partes da retórica:
 - Invenção - *inventio* (fase de recolha de argumentos para a defesa de um causa).
 - Disposição - *dispositio* (organização dos argumentos)
 - Elocução - *elocutio* (correspondente grego da lexis)
 - Memória - *memoria* (escrita do discurso)
 - Ação - *actio* ou *pronuntiatio* (apresentação do discurso)
 - Prolepse - *prolepsis* (refutação prévia)

• **Aristóteles:** Seu objetivo com sua *Retórica* era dar um tratamento eminentemente filosófico ao tema, em oposição ao tratamento descuidado que os sofistas dispensavam à retórica. Aristóteles analisa e fundamenta os três gêneros retóricos: o deliberativo (que procura persuadir ou dissuadir), o judiciário (que acusa ou defende) e o epidítico (que elogia ou censura). Além disso, argumentos em favor da utilidade da retórica são apresentados, bem como uma análise da natureza da prova retórica que é o entimema, um silogismo derivado.

NOVA RETÓRICA DE CHAÏM PERELMAN

- A Nova Retórica tem ligação estreita com a Antiga Retórica.
 - Perelman subscreveu a máxima fascista: Dvide do que estão te ensinando, te convencendo; decida sobre sua opinião; e convença os outros sobre ela.
 - Escola livre de Bruxelas: Estatuto da ULB.
 - Relativização da verdade; construção da verdade: a verdade resulta de uma discursiva racional.
 - Verossimilhança
- **Distinção entre o raciocínio lógico-formal (demonstrativo) e o raciocínio argumentativo:**

	Demonstração	Argumentação
Campo de aplicação	Ciências lógico-dedutivas	Ciências sociais e humanas
Ponto de partida	Proposições indiscutíveis (premissas são verdadeiras ou falsas)	Proposições discutíveis (opiniões comuns, premissas verossímeis)
Tipo de lógica	Formal, bivalente, constringente	Lógica dos valores
Tipo de linguagem	Simbólica	Natural
Relação ao contexto	Independente do contexto	Contextualizada
Relação ao auditório	Impessoal	Pessoal

- **Principal distinção:** A influência do tempo na argumentação.

O raciocínio lógico-formal não muda conforme o tempo passa, “o tempo não tem importância” (Perelman). O raciocínio argumentativo muda em função do tempo, do contexto histórico; “o tempo é primordial” (Perelman).

03.11.2009

CHAÏM PERELMAN

(continuação)

Principal obra: O Tratado da Argumentação: a Nova Retórica

Subscreveu a máxima fascista: "CRER, OBEDECER, COMBATER", palavras que se tornaram emblemáticas para o seu pensamento: DUVIDAR, DECIDIR-SE, CONVENCER"

4

Chaim Perelman foi um dos maiores representantes da *Universidade Livre de Bruxelas* – ULB. Após a 2ª Guerra Mundial ele começou a repensar sua própria metodologia, que era formalista.

Começa a reler os livros clássicos, pois foi na antiguidade clássica que o pensamento jurídico tinha se desenvolvido sob o pensamento retórico.

Chaim se engaja em reabilitar os estudos da retórica pós 2ª Guerra Mundial.

Para a antiguidade, a relativização da retórica era importante para a democracia do auge da Grécia Antiga.

Perelman percebe a importância do estudo da retórica pós 2ª guerra, e, principalmente, no Direito.

ESTATUTO DA UNIVERSIDADE LIVRE DE BRUXELAS:

A Universidade Livre de Bruxelas funda o ensino e a pesquisa sobre o princípio do Livre Exame, que postula, em todos os campos a rejeição do argumento de autoridade e a independência do julgamento.

O livre exame é a base do método científico, é também um princípio ao qual subscrevemos por engajamento.

O livre examinador se engaja em articular suas palavras e seus atos de acordo com aquilo que ele tem por verdade.

A sua verdade, ele tem coragem de dizê-la e defendê-la.

* Disponível no site da universidade: <http://www.ulb.ac.be/docs/ulb-prestige/librex.html>

A lógica jurídica passa a ser tida como lógica da argumentação.

Raciocínio demonstrativo é cristalizado no tempo.

ARGUMENTAÇÃO X DEMONSTRAÇÃO:

	Demonstração	Argumentação
Campo de aplicação	Ciências lógico-dedutivas	Ciências sociais e humanas
Ponto de partida	Proposições indiscutíveis (premissas são verdadeiras ou falsas)	Proposições discutíveis (opiniões comuns, premissas verossímeis)
Tipo de lógica	Formal, bivalente, constringente	Lógica dos valores
Tipo de linguagem	Simbólica	Natural
Relação ao contexto	Independente do contexto	Contextualizada
Relação ao auditório	Impessoal	Pessoal

“Demos o nome de argumentação ao conjunto das técnicas discursivas que permitem provocar ou aumentar a adesão das mentes às teses que se apresentam ao seu assentimento; sendo o termo tradicional demonstração reservado aos meios de prova que possibilitam concluir, a partir da verdade de certas proposições, pela de outras proposições, ou ainda, no terreno da lógica formal, passar, com a ajuda de regras definidas de transformação, de certas teses de um sistema a outras teses do mesmo sistema.

Enquanto a demonstração, em sua forma mais perfeita, é uma série de estruturas e de formas cujo desenvolvimento não poderia ser recusado, a argumentação tem uma natureza não coerciva: deixa ao ouvinte a hesitação, a dúvida, a liberdade de escolha; mesmo quando propõe soluções racionais, não há uma vencedora infalível.”

PERELMAN, Chaïm. *Retóricas*. cap. VII. Da temporalidade como característica da argumentação. São Paulo: Martins Fontes, 1997. p. 369. (nota 52.)

A INFLUÊNCIA DO TEMPO NA ARGUMENTAÇÃO:

“As oposições que se podem notar entre demonstração clássica e lógica formal de um lado, e argumentação do outro, podem, ao que parece, reduzir-se a uma diferença essencial: o tempo não tem a menor importância na demonstração; em contrapartida, ele é, na argumentação, primordial, ao ponto de podermos perguntar-nos se não é a intervenção do tempo que melhor permite distinguir a argumentação da demonstração.”

PERELMAN, Chaïm. *Retóricas*. cap. VII. Da temporalidade como característica da argumentação. São Paulo: Martins Fontes, 1997. p. 369. (nota 52.)

Como se constrói o raciocínio argumentativo?

Como o novo se coloca do ponto de vista argumentativo?

Pela regra da justiça e pelo princípio da inércia.

Pelo princípio da inércia nada muda (manutenção do *status quo*).

Para quebrar o princípio da inércia tem que se aplicar a regra da justiça.

REGRA DA JUSTIÇA X PRINCÍPIO DA INÉRCIA:

A racionalidade prática, afirma Perelman, é regida pelo princípio da inércia espiritual, segundo o qual “nada é preciso mudar sem razões”.

(...) a justiça formal consiste em “tratar igual seres essencialmente semelhantes”, ou seja, seres cujas diferenças não são relevantes para uma determinada avaliação. Porém, quando dois seres são essencialmente semelhantes e quais os critérios do justo a serem aplicados (como ser justo) obviamente a regra não precisa, pois ela contorna o componente axiológico, fundamental para a decisão. Esta indeterminação é que impede exatamente que a aplicação da regra seja mecânica ou aproblemática.

A regra de justiça fornecerá o fundamento que permite passar de casos anteriores a casos futuros, ela é que permitirá apresentar racionalmente o uso do precedente. [1]

Como técnica argumentativa, é exemplificada por esta passagem de Locke:

“Homem nenhum se queixa do mau governo dos negócios de seu vizinho. Homem nenhum se irrita contra outro por um erro cometido ao semear seu campo ou ao casar a filha. Ninguém corrige um pródigo que consome seu patrimônio nas tabernas... Mas, se algum homem não freqüenta a Igreja, se ali não adapta exatamente a sua conduta às cerimônias habituais, ou se não leva os

filhos para serem iniciados nos mistérios sagrados desta ou daquela congregação, isto causa imediatamente um tumulto.” [2]

[1] TA. p. 248.

[2] Idem, p. 250.

É preciso construir uma identidade com valores que já foram aceitos.

Se ninguém se importa que o pródigo destrua seu patrimônio nas tabernas, porque se importar que alguém não freqüente a igreja?

Aplicação da regra da justiça: tratar igual coisas semelhantes. Isto também é usado no campo religioso.

6

Serve para explicar como se constrói ou não o precedente.

Buscar situação semelhante para justificar o novo.

A regra da justiça aproxima a nossa situação de outra (direito comparado), de situações semelhantes, para justificar o pensamento a favor do novo.

“Do jeito que está, está bom!” – consagração do princípio da inércia.

AUDITÓRIO UNIVERSAL X AUDITÓRIO PARTICULAR:

A valorização qualitativa do auditório implica na correlata valorização dos argumentos. O valor do auditório induz o valor do argumento. Quanto mais universal a adesão do auditório, melhor o argumento. O esforço para atingir a racionalidade humana justifica o apelo ao auditório universal. Ele se apresenta para o orador que o idealiza como o interlocutor ideal, crítico, honesto, participativo, sensato, que aceita apenas argumentos fortes e bem fundamentados. Imperativo ético que distingue a teoria da argumentação de Perelman da retórica sofística.

Auditório particular (individualizado)	X	Auditório universal
- persuadido		- convencido
- interlocutor não crítico		- interlocutor crítico
- interlocutor no lugar da manipulação		- interlocutor no lugar do respeito e do conhecimento

- A teorização dos auditórios é um apelo à racionalidade (e não à moral).

- Górgias:

- Convencer pela beleza da palavra: Górgias baseava seu ensino de retórica na beleza da elocução, na parte afetiva da retórica, e não em qualquer sistema dialético ou no tratamento do assunto. Para atingir esse objetivo ele recorria ao ritmo poético (dividindo suas frases em cláusulas curtas e simétricas) e a ornamentos verbais. A própria palavra “Górgias”, no inglês, significa “muito bonito”.

- O interlocutor é rebaixado, vai para onde o orador quiser!

- Perelman:

- Convencer pela força do argumento (em prol da qualidade dos argumentos).

- O interlocutor é supervalorizado. Auditório universal. O interlocutor é honesto, crítico, ativo, conhecedor da matéria, que aceita apenas argumentos bem fundamentados, ideal. Para Perelman não se fala para qualquer um, e sim para um interlocutor que está no lugar do conhecimento.

- A idéia de falar para este interlocutor é um ideal de ética.
- A valorização do auditório é correlata à valorização do argumento!

- O conceito de Perelman é insuperável para justificar a qualidade do argumento. O interlocutor crítico justifica a racionalidade do processo argumentativo, idéia fundamental em toda a teoria da argumentação. Foi copiada pelos demais teóricos da argumentação, p.e., Dworkin, chama o interlocutor crítico de “juiz Hércules”.

- Na valorização do outro, valoriza-se a si mesmo.
- Assim, no âmbito da filosofia da argumentação não se manipula o interlocutor, trata-o com respeito, como se ele tivesse conhecimento, honestidade, etc.
- Perelman teve a idéia de distinguir os auditórios lendo uma obra de São Tomás de Aquino, que em 2 livros diferentes, falava a mesma coisa mas de formas diferentes, uma apelando à razão outra à valores já admitidos, isto porque cada uma se dirigia a um auditório diferente.

7

Já notava o Professor Miguel Reale:

“Se há bem poucos anos alguém se referisse à arte ou técnica da argumentação, como um dos requisitos essenciais à formação do jurista, suscitaria sorrisos irônicos e até mordazes. Tão forte e generalizado se tornara o propósito positivista de uma Ciência do Direito isenta da riqueza verbal, apenas adstrita à fria lógica das formas ou fórmulas jurídicas (...). De uns tempos para cá, todavia, a Teoria da Argumentação volta a merecer a atenção de filósofos e juristas, reatando-se, desse modo, uma antiga e alta tradição, pois não devemos esquecer que os jovens patrícios romanos preparavam-se para as nobres artes da Política e da Jurisprudência nas escolas de Retórica.”

REALE. Miguel. *Lições preliminares de direito*. São Paulo: José Bushatsky, 1973. p. 109.

Prof. Miguel Reale adverte que o advogado se revela advogado por excelência, justamente quando quebra com o princípio da inércia:

“Há advogados, cuja sabedoria consiste em fazer fichas de decisões dos tribunais, para seguirem ‘pari passu’ e passivamente, tudo aquilo que no foro se dite ou se declare como sendo de Direito. Muitas vezes, entretanto, a grandeza de um advogado consiste exatamente em descobrir uma falha na jurisprudência tradicional, abrindo caminhos novos na interpretação e aplicação do Direito. O verdadeiro advogado é aquele que, convencido do valor jurídico de uma tese, leva-a a debate perante o pretório e a sustenta contra a torrente das sentenças e dos acórdãos, procurando fazer prevalecer o seu ponto de vista, pela clareza do raciocínio e a dedicação à causa que aceitou. É esse momento que se revela advogado por excelência, que se revela jurisconsulto.”

REALE, M. *Lições preliminares de direito*. 21. ed. São Paulo: Saraiva, 1994. p. 174.

Base dos acordos:

Auditório Universal:

- fatos na argumentação: situação comprovada, algo em que se acredita
- verdades: prova científica
- presunções: é mais fraca; acredita-se nela até que se prove o contrário
- valores universais

A base dos acordos num auditório universal se fundamenta em fatos, verdades, presunções e valores universais.

Auditório Particular:

- valores: sempre em conflito; é necessário escolher qual deve preponderar, estabelecendo-se uma hierarquia
- hierarquias
- lugares do preferível: formas de se tratar a hierarquia dos valores

Lugares do preferível:

Lugar da quantidade x Lugar da qualidade

Lugar da ordem – o que vem primeiro é melhor do que o restante

Lugar do existente – o existente é melhor do que a mera quimera

Lugar da essência – superioridade do essencial diante do acidental, etc.

- Lugar da quantidade: prevalece quantidade, sendo preferível porque é mais útil, te traz mais benefícios.
- Lugar da qualidade: prevalece a qualidade porque prestigia o único, a identificação da diferença prepondera.

11.11.2009 e 12.11.2009

CLASSIFICAÇÃO DOS ARGUMENTOS:

A classificação dos argumentos apresentada por Perelman é a mais completa até hoje. É muito complexa, os argumentos principais classificados por Perelman são:

- 1. Argumentos quase-lógicos**
- 2. Argumentos fundados na estrutura do real**
- 3. Argumentos que fundam a estrutura do real**
- 4. Dissociação das noções**

1. ARGUMENTOS QUASE-LÓGICOS:

Os argumentos quase lógicos retiram sua força dos princípios da lógica formal e da matemática. São três os princípios básicos da lógica formal:

- Identidade: $A = A$
- Não-contradição: se “A” é verdadeiro, “Não-A” é falso
- Terceiro excluído: ou é Verdadeiro, ou é Falso, não existe terceira hipótese

- Toda defesa em língua natural é uma argumentação que trabalhou com identidade parcial entre definido e definitório. Toda defesa é incompleta por causa da não clareza da língua, do tempo, etc.
 - Definição oratória (sentido afetivo) ≠ Defesa racional
 - Regra da Justiça é também um argumento.
 - Os argumentos quase lógicos são fortes porque se fundam numa identidade entre definido e definitório.
 - Fato é algo que o auditório acredita como verdade.
 - Regra da Justiça é tratar igual seres essencialmente semelhantes. Como se dá essa igualdade o orador que vai trabalhar.
- **Contradição e incompatibilidade (autofagia ou retorsão)**
 - **Identidade e definição (regra da justiça)**
 - **Reciprocidade e Transitividade**
 - **Inclusão/divisão (dilema)**
 - **Comparação (argumento do sacrifício)**

9

Definição:

A definição, como argumento quase-lógico, opera construindo uma identidade parcial entre o termo definitório e o que ele define.

A definição é um argumento forte, pois a identidade postulada tende a ser aceita de maneira acrítica.

Contradição e incompatibilidade:

Sacrifica-se uma regra, uma tese, um fato, um valor, um sentido lingüístico em função de outros. Esta postura exige uma decisão, seja ela pessoal ou política, que varia de acordo com os meios e culturas. Por exemplo, há incompatibilidade entre o exercício da magistratura e o de outra atividade econômica que não seja o magistério. Um padre católico que se apaixona, diante do celibato, é obrigado a escolher entre cumprir o voto de castidade ou ceder aos desejos da carne. A incompatibilidade é sempre relativa a circunstâncias contingentes, portanto continuamente passível de revogação e reformulação. Enfim, da lógica à argumentação ou da necessidade à contingência, atravessamos um universo de diferenças que existe entre o fechamento do sistema lógico-formal e a abertura para a discussão dos problemas humanos.

O orador que cai num argumento de incompatibilidade entra no ridículo, pois entra em contradição.

Argumento que trabalha com o princípio da **não** contradição: autofagia (retorsão).

Autofagia/Retorsão: argumento que condensa a idéia de incompatibilidade, consiste em fazer com que seu adversário caia em contradição, se volte contra ele mesmo, admitir a própria antítese.

Argumento de incompatibilidade: na argumentação temos incompatibilidades em função do tempo, zona de penumbra da língua, etc.

Reciprocidade:

O argumento da reciprocidade funda-se no estabelecimento de uma relação de simetria entre duas situações. "O que o marido não pode fazer para a esposa, a esposa não pode fazer para o marido", como por exemplo, preceitua o art. 231 do Código Civil que impõe deveres recíprocos para ambos os cônjuges, a saber: a fidelidade, a vida em comum no domicílio conjugal, a mútua

assistência e a guarda e educação dos filhos. A infração desses deveres por qualquer uma das partes pode constituir causa para separação judicial. A rejeição da reciprocidade consiste na prova de que as duas situações não são simétricas.

- Lembra argumentos matemáticos.
Ex: os amigos dos meus amigos são meus amigos.
- Transitividade entre três elementos.
- Reciprocidade entre situações.
Ex: Para ter respeito é preciso respeitar - deveres mútuos.

10

Inclusão, divisão:

A relação entre um todo e as suas partes está na base de dois tipos de argumentos que operam acentuando ora a inclusão das partes no todo, ora a divisão do todo em partes. Assim, por exemplo, quando se quer argumentar a favor do centralismo e contra a regionalização de certas políticas administrativas, acentua-se a inclusão das diversas regiões no todo nacional. Pelo contrário, quando aquilo que se quer defender é a regionalização, faz-se notar que o todo nacional se divide em partes com a sua identidade própria e as suas diferenças relativamente ao todo. O argumento da divisão também atua quando se quer pôr em relevo a presença das partes que constituem o todo: "o Brasil do Oiapoque ao Chui", "os diversos ramos do Direito"... Procura-se provar as qualidades do conjunto através da enumeração mais ou menos exaustiva de suas partes.

- Argumentos de divisão do todo ou de suas partes são usados quando se quer ressaltar ou a unidade (uso do todo) ou uma particularidade (divisão do todo em suas partes).
- Dilema: trabalha com o princípio do terceiro excluído e também da divisão do todo.
- Teoria do Perelman se volta contra um dilema, o que foi colocado pelo positivismo jurídico em relação à interpretação:

A teoria da subsunção diz que a interpretação da norma é feita pelo encaixe lógico.

Kelsen/neopositivismo dizem que a norma jurídica é um quadro/moldura, e quem vai dar sentido para esta norma é o intérprete (neopositivismo diz que o ato do preenchimento é um ato de vontade, não tem explicação racional).

Estes dois prismas juntos formam um dilema (desafio kelseniano).

A interpretação da lei não é um ato de subsunção, nem é um ato de vontade. A interpretação da lei é um ato racional. A teoria da argumentação vai construir esta terceira hipótese.

- Comparação: é um argumento quase-lógico porque trabalha com critérios de medição. Ex: "A" é mais cabeludo que "B".
- Existem comparações muito subjetivas, elas se aproximam do caráter oratório, afetivo, e não lógico.

Entre os argumentos por divisão, temos o dilema, que transpõe para o campo argumentativo o princípio lógico do terceiro excluído. Perelman assim o define:

"(...) forma de argumento em que se examinam duas hipóteses para concluir que, seja qual for a escolhida, chega-se a uma opinião, a uma conduta, de mesmo alcance, e isto por uma das seguintes razões: ou elas conduzem cada qual a um mesmo resultado, ou conduzem a dois resultados de igual valor (geralmente dois fatos temidos), ou acarretam, em cada caso, uma incompatibilidade com uma regra à qual se estava vinculado".^[1]

[1] Idem, Ibidem, p.268.

Comparação:

A comparação, como argumento, põe em confronto realidades diferentes para as avaliar umas em relação às outras. Está no *TA* entre os argumentos quase-lógicos, pois Perelman considera que subjaz à comparação um critério de medição.

Argumento do sacrifício:

Em Perelman, o argumento do sacrifício é tratado como um tipo de comparação onde a medida é o esforço despendido em função da causa. Por exemplo, o aumento do salário pedido em função do sacrifício que o labor exige; a mãe que busca a gratidão do filho afirmando ter feito enormes sacrifícios para educá-lo e satisfazê-lo, etc. É o sacrifício despendido que reclama reconhecimento e justifica o valor do argumento. O poema *Mar Português* de Fernando Pessoa utiliza este argumento exaltando o sacrifício exigido pelas grandes navegações em função da conquista dos mares .

- O argumento do sacrifício é um tipo de comparação.
- A palavra sacrifício vem do latim “sacro facere”.
- Toda relação de sacrifício exige um despojamento que envolve valores.
- Exemplo: Poema “Mar português”: (...) “*Tudo vale a pena se a alma não é pequena.*” (...) “*Quem quer passar além do Bojador. Tem que passar além da dor.*” O poema diz respeito ao despojamento que as grandes navegações exigiram dos portugueses para conquistar o mar.
- Trabalha com a comparação e também invoca o aspecto emocional.

11

2. ARGUMENTOS FUNDADOS NA ESTRUTURA DO REAL

Utilizam a estrutura do real para estabelecer a ligação entre as opiniões aceitas e outras das quais se pretende convencer o interlocutor.

Dimensão empírica bastante acentuada.

Podem se basear na:

- Relação de sucessão: relação temporal entre um fato e os outros que o sucedem
- Relação de coexistência: relação de coexistência entre uma essência e suas manifestações

- Os argumentos fundados na estrutura do real tiram sua força da própria realidade empírica.
- Trabalham uma reação de sucessão ou coexistência.

Relação de Sucessão:

Relação de sucessão: importa a sucessão temporal, o desdobramento do fato em suas consequências.

Principais argumentos da relação de sucessão:

- **Argumento pragmático**

O que importa são as consequências; ressalta as consequências que se desdobram de uma determinada situação. Argumento consequencialista Ex: utilitarismo (tem visão filosófica pragmática: é bom aquilo que é útil).

- **Argumento por finalidade**

Ao contrário de Maquiavel (os fins justificam os meios), na relação entre meio e fim, os fins valorizam ou depreciam os meios. Ex1: “Não podemos justificar isto por estes meios!”. Ex2: “Deve-se comer para viver, e não viver para comer”.

- **Argumento do desperdício**

Se você já se esforçou tanto para alcançar um objetivo, você tem que continuar nesta direção para não desperdiçar o que já fez. Não desistir a esta altura dos acontecimentos.

12

- **Argumento de direção**

Argumento da perda de controle. Argumento da reação em cadeia.

- **Argumento de superação (litote, hipérbole)**

Te encoraja a superar obstáculos para ir mais longe. O obstáculo é visto como um meio para a superação.

Litote e hipérbole são figuras de linguagem.

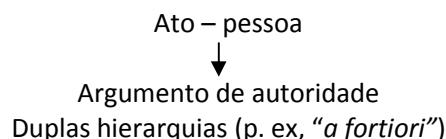
- A hipérbole traz a idéia do exagero, reforçando a aceitação máxima do argumento.

- A litote trabalha do mesmo modo que a hipérbole, mas com diminuição, para o grau mínimo. Consiste em atenuar a expressão do pensamento sem prejudicá-lo em sua essência; a forma mais comum de litote é negar o contrário do que se quer afirmar: Ela já não é moça não, por: Ela já é velha. Difere do eufemismo, porque neste a atenuação ocorre somente no uso das palavras.

- Estas figuras impulsionam o pensamento à aceitação de um grau máximo, um pela ampliação (hipérbole) outro pela diminuição (litote).

Relação coexistência:

Manifestação de uma essência, e não a questão temporal.



- Relação ato-pessoa: A idéia de uma pessoa traz um elemento de instabilidade e isso serve para invocar nexos simbólicos.

- A argumentação é uma ação. Ao dizer eu pratico uma ação. Isso traz uma ligação entre a pessoa e seu ato.

- Argumento de autoridade: Muito criticado pela relação tradicionalista, mas Perelman acha muito importante porque para ele ninguém parte do marco zero para argumentar. A autoridade é ponto de partida para se ir mais longe daquela opinião, impulsionar o processo argumentativo, e não encerrá-lo.

- Duplas hierarquias: "A fortiori": argumento de hierarquia, argumento com a maior razão.

3. ARGUMENTOS QUE FUNDAM A ESTRUTURA DO REAL

- Exemplo: pretende estabelecer uma regra a partir de casos concretos.
- Ilustração: reforça-se a crença numa regra já estabelecida para fortalecê-la. Já tem a regra aceita e você traz exemplos concretos para ilustrá-la.

- Modelo: aquilo que inspira a cópia, é um exemplo digno de reprodução. Ex digno de inspiração: herói.
- Analogia/ Metáfora – similitude entre relações.

Analogia e Metáfora:

- Analogia: similitude entre relações, nas quais as relações aproximadas constituem realidades heterogêneas. Releva-se o caráter inventivo.
- Metáfora: analogia condensada

13

Metáfora/ Analogia:

"O leão fiscal é um animal originário do Brasil, com a peculiaridade de preferir as rendas de salário e mostrar muito menos voracidade em relação às rendas de capital. (...) Se o leão, antes da idade fiscal brasileira, já era o rei dos animais, pôde tornar-se depois o monarca absoluto da classe média. (...)."

4. DISSOCIAÇÃO DAS NOÇÕES

Se todos os argumentos até agora tratados operam unindo, criando relações entre elementos que poderiam ser considerados independentes, este quarto grupo se caracteriza por apontar a ausência de uma ligação admitida. Atua fracionando uma realidade que se apresenta como una, em duas metades, ou seja, em dois termos ou noções (T1 e T2); a seguir, estabelece uma hierarquia de um termo ou de uma noção sobre a outra (T2 é superior a T1). Esta dissociação das noções modifica as realidades que separa e surge, sobretudo, como um modo de dirimir incompatibilidades, sendo considerada o argumento filosófico por excelência.

Na verdade, este é um sub-grupo.

Tentamos na argumentação superar incompatibilidades, e a dissociação das noções é uma forma de fazer isso.

No âmbito da argumentação há verossimilhança (o que se acredita ser verdadeiro), pois há várias verdades.

Exemplos de dissociação das noções nos seguintes pares:

Aparência/Realidade;	Multiplicidade/Unidade;	Escravidão/Liberdade;
Meio/Fim;	Relativo/Absoluto;	Opinião/Ciência;
Abstrato/Concreto;	Forma/Conteúdo;	Artifício/Sinceridade;
Linguagem/pensamento;	Humano/Divino;	Subjetivo/Objetivo;
Individual/Universal;	Corpo/Alma;	Teoria/Prática;
Ato/Pessoa		

CONCLUSÕES

Chaim Perelman conseguiu mostrar a retórica como necessária mesmo após a tradição racionalista desprezá-la. Mostrou, e conseguiu fazer com que fosse aceita, a retórica como lógica jurídica, substituindo a lógica jurídica formalista, como já se ressaltava na Antiguidade.

Em seu trabalho para fazer ressurgir a retórica no campo do Direito, distinguiu demonstração e argumentação, distinção esta que não estava clara no pensamento de Aristóteles.

Também distinguiu os auditórios (particular e universal), numa tentativa clara de apelo à racionalidade.

Catalogou de forma muito completa as estruturas argumentativas. Algumas delas foram apresentadas no estudo que fizemos durante as aulas.