

A noção de auditórios na teoria da argumentação de Chaïm Perelman

The idea of audience in Chaïm Perelman's Theory of Legal Argumentation

Luize Stoeterau Navarro

RESUMO

O presente artigo tem como principal objetivo analisar a teoria da argumentação de Chaïm Perelman, com ênfase no conceito de auditório, e suas implicações para o direito. Partindo de Aristóteles e da importante divisão entre ciências práticas e produtivas, será feito um estudo da retórica. Quanto aos auditórios, proceder-se-á uma análise da classificação entre argumentação perante o chamado auditório universal, a argumentação diante de um único ouvinte e a deliberação consigo mesmo. Para que tal definição seja feita, será explicada a distinção entre persuasão e convicção. Por fim, será apresentada a crítica de Alexy à essa teoria, colocando-se questionamentos acerca da necessidade e importância da retórica, em especial no âmbito jurídico. **PALAVRAS-CHAVE:** Retórica; teoria da argumentação; Chaïm Perelman; auditório.

ABSTRACT

The present paper will analyze Chaïm Perelman's theory of argumentation as its main objective. The focus of the paper shall be the concept of audience and its applications in Law. Starting with Aristotle and his division between practical and productive sciences, we will proceed to studying rhetoric. As for the audiences, an investigation over the classification presented by the author will be done, he identifies an universal audience, an argumentation with a single listener and deliberation with yourself. To enable understanding of those classes, we will explain the difference between persuasion and conviction. At last, we will present Alexy's critics to the theory, setting questions about the importance and necessity of rhetoric, especially in what comes to Law.

KEY WORDS: Rhetoric; theory of argumentation; Chaïm Perelman; Audience.

1. Introdução

O objetivo principal deste trabalho é fazer uma análise dos estudos de Chaïm Perelman acerca da retórica. Perelman é um dos grandes teóricos do assunto na época moderna e um dos autores responsáveis pelo renascimento dos estudos de retórica que se sucedeu na década de 50. Tendo como base a retórica clássica aristotélica, Perelman criou uma nova teoria da argumentação, chamada por ele de Nova Retórica.

Para que se possa proceder tal análise com o devido rigor, iniciaremos a jornada com um estudo da retórica aristotélica em si, vez que essa é a base que levou a qualquer estudo posterior. A compreensão de certas categorias criadas por Aristóteles, como é o caso das ciências práticas, teoréticas e produtivas, será necessária para a compreensão dos estudos de Perelman.

Após essa iniciação a retórica, será feita um estudo acerca da teoria perelmaniana, de forma geral. Sua tentativa de separar a retórica da lógica formal e diversas classificações feitas durante o processo serão explicadas, bem como suas ideias gerais sobre a retórica e a lógica jurídica.

Uma categoria de conceitos da teoria de Perelman será mais detidamente analisada: a ideia de auditório. Os auditórios são, para Perelman, os grupos de pessoas a quem os oradores se dirigem, tendo importância vital para que a argumentação seja bem sucedida. Há três espécies de auditórios – universal, dialógico e constituído pelo próprio sujeito - que serão explicadas e analisadas.

2. De Aristóteles a Perelman

Uma das grandes distinções feitas por Aristóteles e um dos seus maiores legados é a classificação das ciências em práticas ou teoréticas. Para Marilena Chauí (2002), Aristóteles é o grande fundador da filosofia prática, justamente por balizar a esfera da ação humana e diferenciar, tanto pelo método, quanto pelo conteúdo, o saber prático da técnica fabricadora, bem como o saber teorético do prático.

A diferença se dá na medida em que

As ciências teoréticas são aquelas que investigam os princípios e as causas de seres ou coisas que existem na natureza independentemente da vontade e da ação humanas e cujo curso se desenvolve

naturalmente e por si mesmo, sem nenhuma participação dos homens (2002, p. 347).

Portanto, justamente porque tais coisas existem sem os seres humanos, podem por eles apenas serem contempladas ou conhecidas teoréticamente.

Os objetos e seres naturais, objetos das ciências teoréticas, são regidos por princípios universais e necessários, cujas causas, e, após, também as conseqüências, devem ser investigadas pelo filósofo. Por sua vez, as ciências práticas tem no homem seu agente causador e sua finalidade. Dessa forma, pode-se dizer que a ação e o fim da ação são uma mesma coisa, coincidem. A práxis é humana por definição e não é capaz de produzir algo que se diferencia da vontade humana que lhe deu origem.

Pode-se aduzir, portanto, que as ciências práticas não são ciências contemplativas. Seu objeto é possível, e não necessário; não são universais, mas particulares, estando aí as principais diferenças.

A retórica, objeto de estudo desse trabalho, não está incluída nessa divisão e é, para Aristóteles, uma ciência produtiva ou poiética, por ele caracterizada como arte, já que para ele “*a arte coincide exatamente com certo tipo de ciência, as assim chamadas ‘ciências poiéticas’, ou produtivas*” (BERTI, 2002, p. 163). Isso significa dizer que, para o autor, a ação e o resultado da ação são coisas diversas, estão separados um do outro. Consequentemente, pode-se dizer que o fim da retórica está fora dela.

O próprio Aristóteles afirmou que

É evidente que a retórica não pertence a um gênero definido, mas acontece-lhe como à dialética, pois é útil; sua tarefa não consiste em persuadir, mas em reconhecer os meios de persuasão mais pertinentes para cada caso, como também ocorre em todas as outras artes (pois não é próprio do médico fazer alguém sadio e sim dirigir-se para esse fim até onde seja possível [...]), o próprio dessa arte é reconhecer o convincente e o que parece ser convincente, do mesmo modo que corresponde à dialética reconhecer o silogismo e o silogismo aparente (2005, p. 29).

Aristóteles via grande importância cívica na arte retórica e, também por isso, criticava seus antecessores por a terem identificado unicamente como arte persuasiva e por terem-na reduzido aos procedimentos jurídicos, esquecendo seu aspecto essencialmente político. Expõe Enrico Berti (2002) que a retórica relaciona-se com a política, a partir do momento em que se ocupa dos mesmos conteúdos dos quais

a política faz sua ciência, ou seja, dos caracteres das paixões, embora apenas com o fim de predispor discursos persuasivos.

Bem como a poética, a retórica é uma arte que tem por objeto o estudo das palavras, e não de coisas, característica que as distingue das demais. Enquanto a poética é a arte de produzir narrativas, a retórica é definida como a arte dos discursos, sendo, assim, a arte de produzir argumentos, discursos e falas que sejam persuasivos.

Berti elenca quatro grandes serventias da retórica, os motivos pelos quais ela é útil. Primeiramente, ela é útil porque possibilita que se evite uma coisa reprovável, ou seja, “*perder uma causa justa por inferioridade própria*” (BERTI, 2002, p. 187).

Em segundo lugar, a utilidade da retórica está no fato de que para alguns, muitas vezes não é suficiente recorrer à ciência mais exata, sendo necessário utilizar argumentos baseados no lugar comum. Para essa utilidade, Aristóteles exemplifica com as discussões com as multidões, onde é preciso partir das opiniões que já dominam, de seu senso comum.

Em terceiro lugar, a retórica é útil porque permite convencer sobre coisas contrárias. Esclarece-se que tal utilidade não repousa na possibilidade de fazer com que ocorram ações contrárias entre si, mas justamente deve ocorrer para que não se desviem das coisas como elas são, dando a todos a possibilidade de contra-argumentar frente ao uso de um argumento injusto.

A quarta utilidade dessa forma de arte é justamente o benefício que pode advir do bem utilizar da capacidade de produzir discursos, sendo, que obviamente, o contrário também pode ocorrer (BERTI, 2002).

Foi justamente partindo dos estudos de Aristóteles que Perelman buscou mostrar, a partir da década de 50, que além da forma, das ciências empíricas e da lógica formal, há outras possibilidades, como a argumentação e a fundamentação racional. Ou seja, Chaïm Perelman buscava, mais especificamente, comprovar a teoria de que é possível utilizar de uma razão consistentemente prática em uma teoria da argumentação. Procede, então, o autor, estudando a lógica presente nos argumentos não formais.

É em 1958 que Perelman escreve sua obra de maior relevância, juntamente com Olbrecht-Tyteca. Trata-se de *La nouvelle rhétorique: Traité de l'argumentation*, no título original em francês. Para Enrico Berti, um dos grandes nomes dentre os

estudiosos de Aristóteles, a obra chega a ser “*uma retomada, mais que da retórica, da dialética de Aristóteles*” (BERTI, 2002, p. 58).

Para o belga (PERELMAN, 2004), deve-se partir dos argumentos e raciocínios utilizados pelos políticos, juízes e juristas para construir uma teoria da argumentação jurídica. Como é perceptível, o autor dá grande ênfase ao Direito, tendo inclusive outra obra largamente difundida, chamada de *Lógica Jurídica*.

Embora realize uma extensa classificação de argumentos em sua obra, para ele, o que importa não é tanto o estudo dos argumentos de forma isolada. Para ele os elementos da argumentação estão sempre e constantemente em interação, de forma que importa, acima de tudo, o todo: “*O orador devera levar em conta esse complexo fenômeno de interação na hora de escolher seus argumentos, assim como a amplitude e a ordem da argumentação. Para isso, terá de guiar-se por uma noção confusa, mas indispensável, a de força dos argumentos*” (ATIENZA, 2000, p. 103).

Um dos conceitos mais centrais para sua teoria da argumentação é o de auditório, de que tratar-se-á a seguir.

3. A noção de auditório em Perelman

Para Perelman, não há dúvidas de que “*A argumentação visa obter a adesão daqueles a quem se dirige*” (1996, p. 21), sendo, assim, inteiramente relativa ao auditório que possa influenciar.

O autor destaca ainda o fato de que, para que um orador consiga reter a atenção de seus ouvintes, de forma a poder ser ouvido e, conseqüentemente, desenvolver a argumentação, é necessária alguma qualidade (PERELMAN, 1996). Ou seja, o orador deve conseguir exprimir suas ideias com certa habilidade, visando sempre o auditório e sua resposta.

Por esse motivo, o auditório encontra papel nuclear em sua teoria. Definido como “*o conjunto daqueles que o orador quer influenciar com sua argumentação*” (PERELMAN, 1996, p. 21), o auditório é o grupo de pessoas que o orador pretende atingir com os argumentos utilizados, de forma a convencê-los ou persuadi-los, conseguindo sua adesão à tese desejada.

Trata-se, sem dúvidas, e o próprio autor o admite, de conceito de difícil determinação através de critérios puramente materiais. Por isso, adota o conceito acima descrito, vez que permite que cada orador pense, ainda que de forma não completamente consciente, nas

peças que procurará persuadir ou atingir com seu discurso. Os oradores, portanto, presumem seus próprios auditórios, noção essa que pode, ou não, coincidir com a realidade.

O auditório presumido é sempre uma noção de certa forma sistematizada, já que o orador pode pesquisar suas origens sociológicas ou psicológicas (PERELMAN, 1996, p. 22). Fato é que a argumentação, para ser efetiva, deve conceber o auditório presumido da forma mais real possível. Somente assim aquele que fala poderá saber com maior certeza quais argumentos utilizar, evitando o uso de imagens inadequadas, o que pode gerar “*as mais desagradáveis consequências*” (PERELMAN, 1996, p. 22).

Perelman ressalta que o conhecimento daqueles que se pretende conquistar é uma condição prévia e necessária de qualquer argumentação que se queira eficaz (PERLEMAN, 1996).

Considerando, no entanto, que as opiniões internalizadas por um indivíduo também dependem em grande parte do seu meio social, o estudo dos auditórios reveste-se ainda de caráter sociológico. Nas palavras de Perelman

Cada meio poderia ser caracterizado por suas opiniões dominantes, por suas convicções indiscutidas, pelas premissas que aceita sem hesitar; tais concepções fazem parte da sua cultura e todo orador que quer persuadir um auditório particular tem que se adaptar a ele. Por isso a cultura própria de cada auditório transparece através dos discursos que lhe são destinados, de tal maneira que é, em larga medida, desses próprios discursos que nos julgamos autorizados a tirar alguma informação a respeito das civilizações passadas (1996, p. 23).

Importante salientar que, da mesma forma que um indivíduo pode mudar de opinião com o passar do tempo ou o advento de certas circunstâncias, também um auditório pode mudar suas convicções iniciais, fato que jamais poderia ser desconsiderado por um orador que vise fazer uma argumentação de modo eficaz. Isso pode ser exemplificado com o caso de um político, que após muitos anos na oposição, passa a ser membro do governo. As novas funções e o novo enfoque desse ouvinte, em particular, mudam conforme se altera sua personalidade. Assim sendo, os argumentos que antes poderiam convencê-lo de algo, podem perfeitamente passar a ser inócuos.

Perelman (1996) critica a distinção clássica entre os gêneros oratórios, definidos a partir das funções ocupadas por seus auditórios, em deliberativo, judiciário e epidíctico. Embora lhe credite o mérito de salientar a importância do auditório, afirma que trata-se de

distinção unicamente prática, tendo falhas e insuficiências manifestas.

Um auditório pode ter, ademais, facilmente um caráter heterogêneo. Isso ocorre porque um mesmo grupo pode reunir pessoas diferentes, seja pelo caráter, vínculo ou funções (PERELMAN, 1996). Nesse caso, cabe ao orador dar-se conta disso e levar tal informação em consideração, sendo que o traço que diferencia os grandes oradores é justamente essa capacidade, de ter em mente a diversidade de opiniões presentes em seu auditório. Nas palavras de Perelman: *“ele deverá utilizar argumentos múltiplos para conquistar os diversos elementos de seu auditório. É a arte de levar em conta, na argumentação, esse auditório heterogêneo que caracteriza o grande orador”* (1996, p. 24).

A heterogeneidade pode estar presente também em um auditório pequeno, composto por poucas pessoas e, até mesmo de um ouvinte único. Isso ocorre porque uma mesma pessoa pode assumir diferentes posições ao ouvir os argumentos do orador; pode posicionar-se ora como homem, ora como patriota, cidadão, pai, cristão e assim por diante, exigindo do orador que compreenda tais transformações.

Perelman acredita que o conhecimento do auditório e dos meios suscetíveis de influenciá-lo estão intrinsecamente relacionados, e *“isso porque o problema da natureza do auditório é ligado ao de seu condicionamento”* (1996, p. 26). Ou seja, qualquer estudo que se faça sobre os meios mais persuasivos para certo auditório, acabará sendo também um estudo sobre o auditório em si. Da mesma forma, conhecer melhor o grupo de pessoas a que se dirige também garante ao orador o conhecimento dos melhores meios para assegurar seu condicionamento.

Contudo, o auditório não é, ao final do discurso, ainda o mesmo que era no momento de seu início. Está em constante transformação, já que acaba por ser condicionado pelo próprio discurso daquele que lhe dirige a palavra. Deve o orador ter isso sempre em mente, praticando aquilo que Perelman convencionou chamar de Adaptação Contínua do Orador ao Auditório (1996, p. 26).

Como o orador deve se adaptar sempre ao auditório, às suas opiniões, vale dizer que é este que determina os rumos da argumentação: *“É, de fato, ao auditório que cabe o papel principal para determinar a qualidade da argumentação e o comportamento dos oradores”* (PERELMAN, 1996, p. 26).

Isso se explica pelo fato de que são as reações do auditório e dos indivíduos que o compõe que determinam os rumos do discurso. Importa também a capacidade dos membros do grupo ouvinte de compreender os argumentos ou raciocínios ordenados. Obviamente, um bom orador não insistirá em um argumento que já notou ser incompreensível ou inaceitável

para seu auditório, modificando sua estratégia para o convencimento.

Embora admita que exista um número quase infinito de auditórios possíveis, Perelman os classifica em três espécies: a argumentação perante o chamado auditório universal, a argumentação diante de um único ouvinte e a deliberação consigo mesmo, sendo

O primeiro, constituído pela humanidade inteira, ou pelo menos por todos os homens adultos e normais, que chamaremos de auditório universal; o segundo formado, no diálogo, unicamente pelo interlocutor a quem se dirige; o terceiro, enfim, constituído pelo próprio sujeito, quando ele delibera ou figura as razões de seus atos (1996, p. 33).

Para bem entender essa classificação, e, mais especificamente, o conceito de auditório universal, é necessário compreender primeiro a distinção feita pelo autor entre a persuasão e a convicção. De forma bastante resumida,

propomo-nos a chamar persuasiva a uma argumentação que pretende valer só para um auditório particular e chamar convincente àquela que deveria obter a adesão de todo ser racional. O matiz é bastante delicado e depende, essencialmente, da ideia que o orador faz da encarnação da razão (1996, p. 31).

Perelman (1996) admite que a presente classificação é imprecisa na prática e acredita que assim deva permanecer. Explica-se, dizendo que a fronteira que distingue diversos auditórios é também muito incerta.

Nessa distinção, a divisão dos auditórios ganha papel essencial, já que a convicção se dá, na definição perelmaniana, perante a aceitação do auditório universal. Este compreende o conjunto de todos os seres humanos, todos os homens adultos e normais, ao menos, sendo conceito largamente abrangente e teórico. Ainda assim, trata-se de conceito essencial para a nova retórica, enquanto norma de argumentação objetiva, pois as demais espécies de auditórios não passam de encarnações mais precárias desse auditório. É portanto, um auditório que transcende os demais, ainda que não possa ser precisado com exatidão.

A unanimidade do auditório universal pode ser questionada, já que, bem como a sua universalidade, não passam de fruto da imaginação do orador. Tais características estão de acordo com um auditório que apenas se presume universal, já que aqueles que não participam dele são excluídos por razões legítimas e podem não ser levados em consideração (PERELMAN, 1996).

Considerando-se que não há o efetivo consentimento de todos os homens, mas

apenas a crença de que todos compreenderiam as razões apresentadas no discurso, trata-se o acordo de um auditório universal de questão de direito, e não de fato. É a evidência e o caráter intemporal das razões apresentadas que possibilitaria a adesão de todos os homens. Somente aquela razão válida para todo homem pode ser expressa como juízo necessariamente válido para todos. É a chamada evidência racional, que faz com que o ouvinte, com liberdade de deliberação e escolha, se recolha diante da razão apresentada, que o coage e retira-lhe qualquer dúvida possível (PERELMAN, 1996).

Perelman destaca ainda que o auditório universal não é um conceito objetivo, vez que cada orador idealiza seu auditório, conforme suas próprias opiniões e de acordo com as oposições de que tem consciência. Um mesmo orador, portanto, imagina o que seria o auditório universal a que se dirige, teoricamente, pautando-se, para isso, no conhecimento que tem acerca das ideias de todos os homens, naquilo que para ele seria capaz de persuadir a todos, de forma que *“cada cultura, cada indivíduo tem sua própria concepção do auditório universal, e o estudo dessas variações seria muito instrutivo, pois nos faria conhecer o que os homens consideraram, no decorrer da história, real, verdadeiro e objetivamente válido”* (1996, p. 33).

Importa considerar que o auditório de elite nem sempre pode ser enquadrado dentro do auditório universal. Isso ocorre porque os membros desta elite nem sempre querem ser comparados ao homem comum. Pelo contrário, tal elite é caracterizada pela sua situação hierárquica e busca um elemento de distinção das massas. O auditório de elite apenas encarnaria o auditório universal para aqueles que lhe reconhecem o papel de vanguarda e de modelo. Para todo o resto, o auditório de elite não passa de mais um auditório particular (PERELMAN, 1996).

Perelman (1996) exemplifica a complexidade do assunto com o auditório de um cientista dirigindo-se aos seus pares. Ao mesmo tempo em que se dirige para um grupo seletivo de homens particularmente competentes e treinados, dirige-se também ao auditório universal, já que pensa, ou supõe, que todos os homens com igual estudo e treinamento, ou seja, a mesma competência e informação, chegariam às mesmas conclusões (PERELMAN, 1996).

Perelman e Obrechts-Tyteca afirmam, portanto, que

os auditórios não são independentes; que são auditórios concretos particulares que podem impor uma concepção do auditório universal que lhes é própria; mas, em contrapartida, é o auditório universal não definido que é invocado para julgar da concepção do auditório universal própria de determinado auditório concreto, para examinar,

a um só tempo, o modo como é composto, quais os indivíduos que, conforme o critério adotado, o integram e qual a legitimidade desse critério. Pode-se dizer que os auditórios julgam uns aos outros (1996, p. 36).

Manuel Atienza destaca algumas peculiaridades do auditório universal de Perelman, resumindo características essenciais para a compreensão do conceito, embora ressalte que se trata de definição em que falta clareza:

1) é um conceito limite, no sentido de que a argumentação diante do auditório universal é a norma da argumentação objetiva; 2) dirigir-se ao auditório universal é o que caracteriza a argumentação filosófica; 3) o conceito de auditório universal não é um conceito empírico: o acordo de um auditório universal “não é uma questão de fato, e sim de direito” (ibid., pág. 72); 4) o auditório universal é ideal no sentido de que é formado por todos os seres dotados de razão, mas por outro lado é uma construção do orador, quer dizer, não é uma entidade objetiva; 5) isso significa não apenas que oradores diferentes constroem auditórios universais diferentes, mas também que o auditório universal de um mesmo orador muda (2000, p. 72).

Por sua vez, a discussão com um único ouvinte era, pelos antigos, qualificada como sendo superior àquela que se dá perante um grande grupo, justamente pelo reconhecimento da supremacia da dialética perante a retórica.

O diálogo pode tornar-se merecedor de um alcance efetivo, quando considerarmos que não se trata da adesão de um indivíduo determinado, apenas, mas da adesão de uma personalidade que se curva frente à evidência concreta da verdade (PERELMAN, 1996). Diz-se, portanto, que o interlocutor no diálogo é uma encarnação do auditório universal, já que tal forma de argumentação apenas teria significado filosófico se pretendesse ser válida universalmente.

Admite-se, portanto, que o ouvinte tem a mesma capacidade e as mesmas características que outros membros do auditório universal, sendo que, assim, argumentos que seriam capazes de persuadi-lo, também o conseguiriam frente ao auditório composto por todos os homens capazes.

Ressalte-se que o ouvinte único pode também encarnar outro auditório, um auditório particular, na medida em que represente o corpo de um grupo maior, sendo seu porta-voz e por ele podendo tomar decisões; ou quando é considerado como uma amostra de todo um

gênero de ouvintes (PERELMAN, 1996), sendo raros os casos em que não há essa encarnação.

A escolha desse único ouvinte, responsável por representar todo um auditório particular, ou até mesmo universal, é em grande parte determinada pelos objetivos do orador. Além disso, a ideia que este tem acerca do grupo a ser representado também é de grande influência: “*o indivíduo escolhido para encarnar o auditório particular a que se dirige o orador revela, de um lado, a ideia que ele faz desse auditório, de outro, as metas que espera atingir*” (PERELMAN, 1996, p. 44).

Vale explicar que o diálogo por Perelman considerado, para esse fim, não consiste em debate, mas em discussão. Isso significa dizer que os participantes buscam honestamente e sem preconceito algum a melhor solução para um problema controvertido (PERELMAN, 1996). Em contrapartida, em um debate, cada interlocutor preocupar-se-ia apenas com a vitória, levando em conta os argumentos contrários a sua tese apenas para refutá-los. A distinção depende, portanto, em grande medida, da intenção de cada um dos participantes da conversa.

Tal diferenciação não é fácil na prática e pode sofrer alterações ao longo do diálogo. Somente em alguns casos especiais é que se podem conhecer previamente as intenções dos oradores (PERELMAN, 1996). É o caso dos processos judiciais, em que sabemos que o representante de cada parte visa desenvolver argumentos em favor de sua tese muito mais do que busca o esclarecimento da questão.

Ainda, acontece frequentemente que um homem dotado de razão procure formar uma convicção própria, convencer-se de algo. Para isso, Perelman (1996) acredita que ele deve deixar de lado aqueles procedimentos que visam conquistar os outros. Isso acontece porque ele é incapaz de enganar a si próprio, deixando de ser sincero consigo mesmo, mecanismo que pode adotar para convencer um outro. Por isso é que é na deliberação consigo mesmo que um orador pode realmente testar o valor de seus argumentos.

Aquele que questiona a si mesmo encarna simultaneamente o orador e o auditório universal, uma vez que ele não pode deixar de ser sincero consigo mesmo. Nunca devemos esquecer que ao sermos convencidos, somos vencidos por nós mesmos, pelas nossas idéias. Quando somos persuadidos sempre o somos pelos outros. Assim, um acordo consigo mesmo é uma espécie de acordo com os outros e a análise de como argumentamos com os outros é parâmetro para conhecermos a análise de nós mesmos.

Seu grande segredo encontra-se, portanto, na sinceridade que lhe é intrínseca. Como já disse Mark Twain, célebre escritor americano: “*O pensamento particular de um*

homem não pode nunca ser uma mentira; o que ele pensa é, para ele, a verdade, sempre”¹.

Certos autores, como Schopenhauer, aproximam, por isso, tal espécie de argumentação da lógica, já que não há preocupação com convencimento de outrem ou com o favorecimento de um ponto de vista em detrimento de outro, apenas o correto sopesamento dos argumentos favoráveis e contrários a uma dada ideia. A deliberação consigo mesmo diferencia-se, portanto, de certa forma, da dialética e da retórica. Explica-se:

Ao contrário da dialética, que seria a técnica da controvérsia com outrem, e da retórica, técnica do discurso dirigido a muita gente, a lógica se identifica, para Schopenhauer como para J. S. Mill, com as regras aplicadas para conduzir o pensamento próprio. É que, neste último caso, o espírito não se preocuparia em defender uma tese, em procurar unicamente argumentos que favoreçam um determinado ponto de vista, mas em reunir todos os que apresentam algum valor a seus olhos, sem dever calar nenhum e, após ter pesado os prós e os contras, decidir-se, em alma e consciência, pela solução que lhe parecer melhor (PERELMAN, 1996, p. 45).

No entanto, Perelman (1996) acredita que há vantagens em considerar-se a deliberação íntima como espécie particular da argumentação, ainda que não se deixe de lado suas peculiaridades. Afirma o autor que “*o acordo consigo mesmo é apenas um caso particular do acordo com os outros. Por isso, do nosso ponto de vista, é a análise da argumentação dirigida a outrem que nos fará compreender melhor a deliberação consigo mesmo, e não o inverso*” (p. 98).

O conceito de auditório é, portanto, básico à Teoria da Argumentação de Chaïm Perelman, sendo que a finalidade de toda argumentação é conseguir ou aumentar a sua adesão a determinada tese. Como o orador tem a necessidade de adaptar seu discurso ao auditório, diz-se que a argumentação é função deste.

No âmbito jurídico, os conceitos acima apresentados também são de grande relevância e Perelman (2004) chega a se dedicar ao estudo da lógica jurídica, assunto que rende questões que tocam a tênue linha entre verdade e justiça.

Perelman (2004) acredita que a sentença reflete o diálogo entre o juiz e os advogados,

¹ Tradução livre do original em inglês: “*A man’s private thought can never be a lie; what he thinks, is to him the truth, always*”.

evidenciando o uso da argumentação. Ambos os lados apresentam suas teses, fundamentando-as da melhor forma possível, para que sejam aceitas ou acolhidas. Já o magistrado procura convencer os demais de seus argumentos e de sua decisão, utilizando-se da retórica, obviamente, para conseguir a adesão das partes.

O papel dos advogados é diverso daquele dos juízes. Um advogado visa demonstrar ao juiz ou ao tribunal que a tese que está a defender é correta. “*Para consegui-lo, adaptará sua argumentação ao auditório, do qual depende o desfecho do processo*” (PERELMAN, 2004, p. 217). Assim sendo, não utilizará dos mesmos artifícios para dirigir-se a um juiz de primeiro grau e ao tribunal, em sede de apelação, ou às instâncias superiores. Mudando o auditório, portanto, deve o advogado modificar sua argumentação.

As partes buscam convencer o juiz ou o tribunal de que sua tese merece acolhimento, seja por argumentos legais, de justiça social ou equidade. Para isso, os advogados ou membros do Ministério Público levam em consideração o auditório a que estão se dirigindo, buscando argumentos que possibilitem seu convencimento. Como se dirigem a juristas, devem utilizar categorias do direito e leis para conseguir sua adesão. Seria prudente, também, demonstrar que sua tese seria acolhida em outras situações, por meio de jurisprudência e precedentes. Ainda, explicitar o entendimento favorável dos Tribunais Superiores pode ser argumento de peso nesse convencimento, já que seguir tais decisões evita recursos indesejados pelos juízes (PERELMAN, 2004).

Os juízes e desembargadores, por sua vez, buscam convencer, não somente as partes, mas todos, de que sua decisão foi tomada com base na lei e na justiça. Assim sendo, seus argumentos deverão pautar-se na lei, princípios e valores que permeiam o litígio. A equidade e justiça social em muito interferem também, uma vez que a decisão não se dirige apenas aos advogados e partes, mas a sociedade em geral.

4. Considerações finais

Neste trabalho foi brevemente analisada a Teoria da Argumentação Jurídica de Chaïm Perelman, por muitos considerada como uma retomada da antiga tradição da antiga retórica, tendo um interesse eminentemente lógico sistemático. Houve especial enfoque no conceito de auditório, por ser entendido como nuclear na citada teoria.

A Nova Retórica de Perelman não é isenta de críticas, como bem aponta Robert Alexy (2010). O alemão coloca como um dos principais problemas dessa

teoria a abstração do conceito de auditório universal, que não permite que se conduza com segurança a uma conclusão fundamentada, questionando “*até que ponto um conceito tão amplamente formulado pode servir como medida para valorar argumentos*” (2010, p. 204).

No entanto, Chaïm Perelman, partindo do conceito de auditório, consegue, ao mesmo tempo em que universaliza a ideia de argumentação, vinculá-la às vicissitudes daqueles que compõem o grupo de ouvintes ou destinatários. É, de certa forma, um enfoque sociológico, que vincula os resultados da argumentação ao estado social e historicamente dado das concepções e atitudes de seus ouvintes.

O próprio Alexy (2010) admite que a abertura proporcionada por, na teoria perelmaniana a examinar os fatos e resultados de forma crítica, o que é, de fato, algo bastante, não se poder indicar um resultado como o único e correto definitivamente, nos força e positivo. Para ele, tal abertura tem também como consequência uma maior tolerância, qualidade escassa em nossa sociedade atual.

O que se percebe facilmente é que, independentemente da imperfeição ou incompletude da teoria do professor belga, conceitos por ele estudados podem de fato ser utilizados em nosso cotidiano. É o caso das figuras de retórica, que, conforme demonstrado, são aplicadas na realidade, ainda que de forma quase inconsciente.

É de vital importância, a todo aquele que empreende uma jornada argumentativa, ter também consciência de seu auditório, do grupo que pretende convencer ou persuadir. A influência que tal informação, ainda que não seja precisa e se apresente meramente como uma presunção, pode acarretar nos rumos do discurso é de grande valia. Saber o contexto histórico do momento e a condição social dos ouvintes é essencial até mesmo para que o orador possa analisar o tema de forma mais ampla, gerando melhores condições e acrescentando dados relevantes para a tomada de decisão.

No campo jurídico, área em que a retórica é o núcleo de toda atividade, a relevância desses conceitos trazidos à tona por Perelman é ainda maior. A relação entre direito e Retórica é tamanha que chega-se a afirmar que “*ninguém duvida que a prática do Direito consista, fundamentalmente, em argumentar, e todos costumamos convir em que a qualidade que melhor define o que se entende por um “bom jurista” talvez seja sua capacidade de construir argumentos e manejá-los com habilidade*” (ATIENZA, 2000, p. 17).

Perelman (2004) expressa que “*O raciocínio judiciário tem de ser matizado*

segundo os auditórios aos quais se dirige, segundo a matéria tratada, segundo o ramo do direito” (p. 216), evidenciando a importância de levarem-se em consideração essas características na hora de argumentar.

O que muitos esquecem, e isso se deve ao percurso percorrido pela matéria em seus milhares de anos, é que a retórica tem também uma técnica, que deve ser estudada e aperfeiçoada por aqueles que dela devem fazer uso.

Enrico Berti conclui brilhantemente seu livro, afirmando que

a retórica, mesmo sendo uma forma de racionalidade especificamente diferente da ciência é, contudo, estruturada também ela por argumentações, em particular por argumentações dialéticas, o que não apenas lhe confere um caráter „técnico” preciso, mas permite-lhe, em alguma medida, aproximar-se da verdade e, por isso, a faz ser algo profundamente diferente seja do puro ornamento exterior do discurso, seja da vã tagarelice, à qual foi reduzida, respectivamente no melhor e no pior dos casos, por uma mentalidade moderna que assumiu a matemática como único parâmetro com o qual medir a validade dos discursos (2002, 186).

Entende-se, portanto, que a retórica e a argumentação tem caráter técnico e possuem, até os dias de hoje, grande importância na formação de consensos e no desenvolvimento das ideias, devendo seu estudo dar-se de forma muito mais aprofundada.

Para concluir, citamos trecho de palestra apresentada por Chaïm Perelman na *Academie Royale de Belgique*, que nos traz importantes pontos a serem discutidos e questões que merecem uma reflexão muito maior do que a que lhes tem sido reservada, trata-se de

um problema mais amplo, de conteúdo filosófico inegável: a lógica deve ser limitada ao estudo dos raciocínios demonstrativos, como os que caracterizam a prova matemática, ou deve, também, analisar os raciocínios, os modos de raciocinar, das mais variadas espécies, que apresentem argumentos a favor desta ou daquela escolha, desta ou daquela decisão? Raciocinar é, unicamente,

inferir, calcular e demonstrar, ou é, também, fornecer as razões pró e contra uma dada tese? (1976, p. 4).

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALEXY, Robert. *Teoria da Argumentação Jurídica – Teoria do Discurso Racional como Teoria da Fundamentação Jurídica*. Rio de Janeiro: Forense, 2011.

ATIENZA, Manuel. *As Razões do Direito – Teorias da Argumentação Jurídica*. São Paulo: Landy, 2000.

BARRETO, Vicente de Paulo. *Dicionário de Filosofia do Direito*. Rio de Janeiro: Renovar, 2006.

BERTI, Enrico. *As Razões de Aristóteles*. São Paulo: Loyola, 2002;

CHAUÍ, Marilena. *Introdução à História da Filosofia: dos pré-socráticos a Aristóteles, volume I*. São Paulo: Companhia das Letras, 2002.

PERELMAN, Chaïm. *Considerações sobre uma Lógica Jurídica*. In: Bulletin de la classe des lettres et des sciences morales et politiques da Academie Royale de Belgique, Bruxelas, 1976, 5ª. série, t. LXII. Trad. Scarpinella Bueno. Disponível em: <http://www.scarpinellabueno.com.br/Textos/Perelman1.pdf>. Data de acesso: 20 de maio de 2011.

PERELMAN, Chaïm. *Lógica Jurídica*. São Paulo: Martins Fontes, 2004.

PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. *Tratado da Argumentação – A Nova Retórica*. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

REBOUL, Olivier. *Introdução à Retórica*. São Paulo: Martins Fontes, 2004.

VIEHWEG, Theodor. *Tópica e Jurisprudência*. Brasília: Departamento de Imprensa Nacional, 1979.

VILLEY, Michel. *Filosofia do Direito: definições e fins do direito, os meios do direito*. São Paulo: Martins Fontes, 2008.