

O USO DA ARGUMENTAÇÃO PARA A FORMAÇÃO DO FUTURO OPERADOR DO DIREITO

Elisa Miriam Vieira de Jesus (elisa.miriam@hotmail.com)

Aluna de Graduação do Curso de Direito

Josevi Filho da Silva Freitas (josevifreitas@hotmail.com)

Aluno de Graduação do Curso de Direito

Sirleandro Farias da Silva (sirleandro.sb@gmail.com)

Aluno de Graduação do Curso de Direito

Thais Maria Rocha Vizioli (tmrvizioli@hotmail.com)

Aluna de Graduação do Curso de Direito

Adriana Recla (arecla@fsjb.edu.br) Orientadora e Professora de Metodologia Científica da FAACZ

RESUMO

O objetivo deste artigo é apresentar como a utilização da argumentação pode auxiliar na formação acadêmica e no futuro profissional do operador do Direito. Estende-se ainda para a compreensão e importância do seu domínio nas escritas e nas oratórias.

PALAVRAS-CHAVE: Direito, Argumentação, Operador do Direito.

1 – INTRODUÇÃO

A argumentação assumiu um papel especial para um bom desempenho nas atividades do âmbito jurídico, haja vista que “A interação social por intermédio da língua caracteriza, fundamentalmente, pela argumentatividade” (KOCH, 2000, p.19). Deste modo, a construção de um raciocínio lógico argumentativo permitirá um advogado defender seu cliente, por exemplo, evitando com que venha deparar-se em contradição durante um processo judicial. Este artigo explana sobre a importância da utilização da argumentação para a formação do futuro operador do Direito.

O objetivo da argumentação vincula-se à necessidade de compreender o sistema de produção de discursos. Indagamo-nos sobre a importância da leitura, da persuasão e do conhecimento para construção do tema central do artigo, na qual poderá influenciar na formação do estudante do Direito.

Ao realizarmos o levantamento bibliográfico a respeito da proposição descrita, deparamo-nos com livros e artigos que dissertam sobre o tema central. O artigo trata com ênfase nos autores Oliveira (2001); Rodríguez (2005); e Perelman (2000).

Considera-se que as utilizações dos mecanismos do tema central deste artigo são de extrema importância para a obtenção do sucesso na carreira de um jurista. Os conceitos descritos e o modo como índice são apresentados contribuem para que compreendamos o impacto que a argumentação oferece, sendo apoiados tanto em premissas jurídicas quanto da linguagem e psicologia, que apresentam-nos estruturas de análises.

2 - REFERENCIAL TEÓRICO

Historicamente nota-se a dificuldade que acadêmicos têm de entender e elaborar o discurso verbal, oral e escrito, especialmente em áreas do conhecimento que se distanciam da linguagem do cotidiano. O autor Othon M. Garcia, define a argumentação: “Convencer ou tentar convencer mediante a apresentação de razões em face da evidência das provas e à luz de um raciocínio coerente e consistente” (2000, p.380). De acordo com esse excerto conclui-se que para sistematizar a argumentação, deve-se identificar os

mecanismos que antecedem a própria argumentação, como as premissas e as justificativas para determinada síntese.

As premissas são “pontos de partida nascidas de nossa observação do mundo, de ideias já adquiridas etc” (SAVIAN FILHO, 2010, p.15). É nesse nível de pressupostos e premissas que podemos ter os melhores debates filosóficos pois é nesse âmbito que podemos discordar ou não com as assertivas que exprimem a experiência de vida e do mundo. Além disso, se concordamos com as premissas e com os pressupostos somos, de certo modo, obrigados a concordar com as conclusões. Daí a importância de se analisar as premissas de qualquer discurso, seja literário ou não, pois assim será possível validar ou invalidar o discurso de outrem.

Identifica-se que os elementos argumentativos devem ser aplicados a partir de fatos concretos, pois é necessário ter uma interpretação completa do assunto ou conceito para induzir a outros sobre seu argumento utilizado. A argumentação deve ser contrária aos mecanismos dispostos pelos sofistas, que são denominados como, “Sábios capazes de elaborar discursos fascinantes, com intenso poder de persuasão. Argumento sofístico ou sofisma é o mesmo que o falso argumento ou intencionalmente falacioso; de sofista deriva sofisticado, no sentido depreciativo de algo muito elaborado ou excessivamente ornado, embora vazio de conteúdo. (SOUZA, 2009, p.03)

Para Mello (2002, 451-452), “a argumentação é um instrumento eficaz para a leitura e interpretação de textos, capaz de levar o leitor a exercer, conscientemente, o seu sentido crítico e o seu juízo. (...) O discurso persuasivo destina-se a agir sobre os outros por meios afetivos e racionais, pois, em retórica, razão e sentimento são inseparáveis”. A leitura proporciona embasamento teórico para debater sobre determinado conteúdo. É necessário conhecer o método do discurso que se faz uso, para poder assim argumentar.

Os livros didáticos, por exemplo, apresentam abundantes materiais que ofertam discussões sobre diversos temas, mas no que diz respeito à compreensão de texto para então argumentar, poucos apresentam pressupostos e premissas que levem à criticidade e a organização de argumentos. Nessa perspectiva, a leitura é de suma importância pelo fato de possibilitar a interação com o texto, já que o domínio da mesma representa um dos fundamentos necessários para que se estabeleça a interação autor-leitor. Lendo, se obtém conhecimento prévio do determinado assunto e deste modo, a atividade cognitiva proporciona a formação de argumentos aos leitores.

Osakabe (1999, p.186), esboça sobre a importância da retórica para os estudos da linguagem. “A Retórica não abrange somente gêneros específicos, mas também todo domínio discursivo que tenha como finalidade a adesão”. Partindo desse pressuposto, pode-se afirmar que o emprego da retórica, com consciência, poderá auxiliar na formação do argumento do indivíduo argumentador. A utilização da retórica depende do público que se tem por objetivo atingir, uma capaz argumentação alveja todo público racionalmente e com argumentos convincentes.

Do ponto de vista teórico, dos argumentos que seriam admitidos por todos, isto é, pelo auditório universal: dir-se-á então que se lança um apelo à razão, que se utilizam argumentos convincentes, que deveriam ser aceitos por qualquer ser racional. É esta espécie de argumento que Aristóteles analisa nos Tópicos, onde a noção de auditório não é explícita, pois trata-se de raciocínios dialéticos utilizáveis em qualquer controvérsia, diante de qualquer interlocutor e que não precisam ser adaptados às particularidades deste ou daquele auditório. (PERELMAN, 2000, p. 75)

No livro traduzido Tratado da Argumentação (1996, p.08), Perelman e Olbrechts-Tyteca expõem a argumentação como um “instrumento de comunicação e ação sobre outro”, ou seja, a ação de um indivíduo perante outro, com o objetivo de desencadear outra ação. A argumentatividade, para eles, é uma característica inerente a todo discurso. É inerente, pois quando usada em qualquer discurso, procura persuadir o ouvinte/leitor a realizar uma ação futura ou imediata conforme cujo argumentador queira. “A linguagem é uma dialogia, ou melhor, uma ‘argumentologia’; não falamos para trocar informações sobre o

mondo, mas para convencer o outro a entrar no nosso jogo discursivo, para convencê-lo de nossa verdade”. (OLIVEIRA, 2001, p.28)

A argumentação é imprescindível à prática jurídica. O Direito não se manifesta por si só, por conseguinte, só pode ser aplicado por meio de argumentos, estes que não podem ser contradizentes. Para argumentar é necessário organizar o raciocínio levando em consideração o seu conteúdo. O argumento é a exteriorização do raciocínio, o advogado precisa dispor de uma adequada argumentação, pois o que se argumenta acarreta consequências diretamente nos seus clientes, sendo assim, é imprescindível ter a noção de que sua argumentação deve estar entreposta pela coerência.

No Direito, nada se faz sem explicação. Não se formula um pedido a um juiz sem que se explique o porquê dele, caso contrário diz-se que o pedido é desarrazoado. Da mesma forma, nenhum juiz pode proferir uma decisão sem explicar os motivos dela, e para isso constrói raciocínio argumentativo. Sem argumentação, o Direito é inerte e inoperante (RODRÍGUEZ, 2005, p.05-06)

Enfatizando Rodríguez (2005, p.07), “A argumentação é a própria prática do Direito, é como ele se opera, principalmente nas lides forenses. Engana-se quem pensa que apenas o conhecimento jurídico interessa ao operador do Direito”. A concorrência no mercado jurídico tem tornando-se expansiva e de difícil competição e para ser um exímio profissional do Direito, é necessário ter o domínio da leitura, de uma excelente argumentação e poder de persuasão.

Observa-se a necessidade de estruturas dialéticas convincentes para a persuasão no âmbito jurídico, entretanto, o utilizadores do processo argumentativo não devem esperar que o esse mecanismo venha-se através de fórmulas ou regras básicas, a maneira de trabalhar com o convencimento deve partir de pressupostos que exijam a reflexão, pois “Sabe-se que a falta de uma argumentação lastreada pela ausência do vocabulário jurídico, pelo reto emprego dos seus conceitos e de uma construção técnica dos argumentos, marcha-se a passos largos para o insucesso. Conclui-se que a aplicabilidade do método na construção do argumento não garante a vitória, mas evita o erro que pode levar à derrota. (OLIVEIRA, 2015, p. 31)

São perceptíveis as dificuldades para persuadir os colegas de trabalho (como juízes ou advogados de oposição) ao tratar-se da dogmática ou da zetética do Direito, considerando também as externalidades que interferem as decisões do universo jurídico, para discernir a atitude tomada, considera-se que:

Quem sistematiza um argumento visando a obtenção da vitória, seja advogado ou juiz, deve levar em consideração as ideologias predominantes no mundo jurídico. Conhecer-las, sim, criticá-las, apenas, não basta. Aos olhos dos operadores do direito a tese apresentada no processo não terá relevância se os argumentos que a sustenta não satisfizer a exigência da realidade jurídica, da individuação da vontade do legislador. Os fatos são os elementos mais importantes? Sim, sem dúvida, são importantes, mas ao lado deles a construção dos argumentos. (OLIVEIRA, 2015, p. 36)

No processo argumentativo são apresentados dois itens principais para obter sucesso em seu processo. O primeiro denomina-se persuasão, o qual é utilizado pela psicologia do direito e o segundo pela estratégia de convencimento, o que é adotado pelo “filosófico científico”.

O persuadir é um fenômeno de natureza psicológica, que concerne a capacidade de mover a adesão a nível emotivo, envolve aquele que ouve num procedimento introspectivo, onde a fala e o discurso deslocam o movimento para um grau introspectivo, profundamente intersubjetivo. Aquele que ouve e lê conversa consigo mesmo a partir da ideia do sujeito que fala ou escreve, o discurso faz o outro lidar com os sentimentos, com a história, com a vida interior do interlocutor, daquele que ouve, levando-o a aderir a tese a partir das induções,

um apelo a psicologia de quem entende pelo sentido da audição. (OLIVEIRA, 2015, p. 36)

Oliveira (2015, p. 36) descreve que ao utilizar o convencimento, é tido como diretriz, a intelectualidade e tem-se como auxílio o vocabulário técnico-científico e conhecimentos singulares, o que pode ser tomado como uma verdade única.

"A argumentação deve ser construtiva na sua finalidade, cooperativa em seu espírito, e socialmente útil em desempenho." (NETO, 1993, p. 194), ou seja, o operador do direito deve partir em vista do seu objetivo e/ou finalidade, pois caso contrário, o emissor será visto como alguém que apenas sobrepõem sua opinião a outrem. Além disso, a argumentação deve ser construída com consciência de raciocínio e com clareza.

4 – CONCLUSÃO

Diante do exposto, conclui-se que a argumentação é tida como um processo tão imprescindível ao operador do Direito, quanto o conhecimento jurídico propriamente dito. O Direito não é reduzido a normas postas ou somente a leis, este requer ética e responsabilidade do operador, o exercício do Direito consiste basicamente em argumentar, e por este fato nota-se que deve haver ponderação com a produção de argumentos e raízes para com o mesmo.

Percebe-se que a argumentação é construída com uma linguagem adequada e com ordem, para que sejam alcançados seus objetivos, abrangendo assim, o público alvo. Saber argumentar é uma qualidade do ser humano, com uma argumentação forte com certeza pode-se alcançar progresso na busca da verdade que se pretende defender.

Na área jurídica o papel do advogado pode ser visto a partir do seu conhecimento. No exercício da advocacia, é fundamental o conhecimento é a sustentação de uma argumentação convincente. O poder da argumentação faz com que seu ponto de vista prevaleça e ele possa conseguir ganhar causa que defende, em favor do seu cliente.

5 – REFERÊNCIAS

GARCIA, Othon M. **Argumentação**. In: **Comunicação em prosa moderna**. 18ª ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 2000.

MELLO, Eunice. **O discurso jornalístico: uma leitura retórica**. Anais do 8º Congresso Brasileiro de Língua Portuguesa. São Paulo, IP-PUC/SP, 2002.

NETO, Dionísio Carmo. **Metodologia Científica para principiantes**. 2ª ed. Salvador, Ed. Universitária Americana, 1993.

OLIVEIRA, Roberta Pires de. Semântica. In: **Mussalim, F.; Bentes, A. (Orgs.) Introdução à Linguística: domínios e fronteiras**. Vol. 2. São Paulo, Cortez, 2001.

OLIVEIRA, Antônio Pedro Moura. Direito, Persuasão, Argumentação. **Revista-ExLege Direito Facemp**, Santo Antônio de Jesus, jul-dez. 2015. Disponível em <<http://facemp.edu.br/wp-content/uploads/2016/03/Revista-ExLege-Direito-Facemp.pdf#page=32>>. Acesso em 23 jun. 2016

OSAKABE, Hakira. **Argumentação e discurso político**. 2º ed. São Paulo, Martins Fontes, 1999.

PERELMAN, Chaim e OLBRECHTS TYTECA, Lucie. **Tratado de argumentação: a nova retórica**. Trad. M. E. Galvão Pereira. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

PERELMAN, Chaim e OLBRECHTS TYTECA, Lucie. **Lógica Jurídica**. São Paulo: Martins Fontes, 2000.

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

SAVIAN FILHO, Juvenal. **Argumentação**: A arte do filosofar. 2º ed. São Paulo: Martins Fontes, 2013.

SOUZA, Paulo Rogerio Areias de. A importância da lógica e da argumentação para os profissionais do direito. In: **Âmbito Jurídico**, Rio Grande, XII, n. 61, fev 2009. Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=5992>. Acesso em jun. 2016.

KOCH, Ingedore Villaça. **Argumentação e Linguagem**. 13º ed. São Paulo, Cortez, 2000.