

Construção retórica da argumentação jurídica¹

Rhetorical construction of legal argumentation

João Maurício Adeodato*

Faculdade de Direito de Vitória, Vitória – ES, Brasil

1. Introdução: bases conceituais e metodológicas para uma visão realista da argumentação jurídica

O objetivo geral deste artigo é compreender o que se deve entender empiricamente por argumentação, atividade hoje muito discutida e palavra empregada em diversos sentidos. Pode-se dizer que a maioria dos autores que se interessam por teoria da argumentação permanece presa aos cânones criados a partir da *Retórica* de Aristóteles. Isso significa assumir uma perspectiva metodologicamente normativa, ou seja: sobretudo na teoria do direito, os autores discutem como acham que a argumentação deveria ser e não como ela efetivamente acontece.

Essa perspectiva dominante entende a argumentação e a própria retórica exclusivamente como persuasão, a “arte” da persuasão. Resumindo, Aristóteles afirma que a persuasão pode acontecer pelas vias de *ethos*, *pathos* e *logos*: “a primeira espécie depende do caráter pessoal do orador; a segunda, de provocar no auditório certo estado de espírito; a terceira, da prova, ou aparente prova, é fornecida pelas palavras do discurso propriamente dito”².

1 Apoio do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq.

* Professor da Faculdade de Direito de Vitória. Ex-Professor Titular da Faculdade de Direito do Recife. Livre Docente da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo. Professor Convidado e Pesquisador da Fundação Alexander von Humboldt. Pesquisador 1-A do CNPq. E-mail: jmadeodato@gmail.com.

2 ARISTÓTELES, 1990b, p. 595 (I, 2, 1356a).

Isso já significa excluir da retórica e da argumentação todo discurso que não se processe por essas três vias, uma redução muito significativa. Muitos autores permanecem fiéis a essa tripartição de Aristóteles³, mas outros, embora identifiquem argumentação e persuasão, reduzem ainda mais seu âmbito, considerando que a persuasão ocorre unicamente pela via do *logos*, pressupondo igualdade entre as partes, coerência, “racionalidade”. São ainda mais idealistas⁴.

Este artigo apela à tradição anterior a Aristóteles e defende a tese de que a argumentação vai muito além da persuasão, pois o discurso humano é também constituído por outras vias e ações linguísticas em que o orador não visa convencer os participantes. Metodologicamente, adota uma postura descritiva, isto é, não normativa. A persuasão é um procedimento argumentativo muito importante e eficiente, sem dúvida, mas não se pode reduzir a argumentação a ela, pois exige pressupostos difíceis e raros de se encontrar. Uma teoria da argumentação realista procura explicar as diferentes maneiras pelas quais o discurso efetivamente ocorre, deixando em segundo plano a opinião de cada autor sobre como ele deve ser⁵.

Para esclarecer esse objetivo e essa tese, o trabalho começa por estudar as bases clássicas da argumentação, em torno do conceito de silogismo, e propõe uma classificação. Como o entimema, para Aristóteles e sua tradição, é o silogismo retórico por excelência, a forma de expressão da persuasão, o artigo passa então a explicar e exemplificar – de forma original, pois os textos de Aristóteles não são claros a respeito – o que distingue os tipos de silogismo. Isso para introduzir o conceito de silogismo erístico e a tese fundamental do trabalho, qual seja, a de que as perspectivas normativas de Aristóteles, e de quase todos os autores que se ocuparam da argumentação jurídica, eliminaram as vias erísticas da retórica e assim de toda a argumentação.

Em outras palavras, a autoridade de Aristóteles contribuiu para que conselhos idealistas passassem a ser vistos como descrições da realidade, pois os teóricos da argumentação racional, por exemplo, não deixam claro que estão expondo sua opinião sobre como a argumentação deveria ser, segundo aquilo que acham o modelo ideal, mas antes fazem parecer que

3 Como SCHLIEFFEN, 2006, p. 42–64.

4 Por exemplo, ARENDT, 1968, p. 120 s; ALEXY, 1978.

5 GAST, 2015.

descrevem como o mundo real, desde que eficiente e bem-organizado, efetivamente funciona. Esse tipo de filosofia é de pouca valia para o profissional ou estudante de Direito, vez que não corresponde aos dados empíricos com os quais trabalha ou pretende trabalhar.

A proposta deste artigo é, portanto, chamar atenção para a conveniência de reinserir no estudo da argumentação o que faz e sempre fez parte dela: simulação, ironia, bajulação, arrogância, falsa modéstia, mentira... São tão numerosas as vias erísticas, que não há um catálogo e algumas nem nome têm; ou seja, há grande confusão entre elas. Paralelamente, o artigo sugere que as vias erísticas não são necessariamente maléficas por se afastarem de uma verdade: a qualidade ética de um argumento vai depender do contexto e jamais de sua verdade ou falsidade.

No campo do direito, a argumentação constitui uma das fases do trabalho jurídico dogmaticamente organizado na sociedade complexa, faz parte de uma sequência de procedimentos que produz uma decisão sobre um problema considerado juridicamente relevante. O número e detalhamento de suas fases variam segundo o autor⁶ e o importante é que sejam entendidas como uma abstração pedagógica, conceitos ideais, assim como sua ordem cronológica, do conflito à decisão, passando pela “inegabilidade dos pontos de partida”, interpretação, argumentação, proibição do *non liquet* etc. Na realidade empírica essas fases se interpenetram, há zonas cinzentas, idas e vindas, em uma palavra: elas se misturam. E na prática, um profissional do Direito experiente procura imaginá-las simultaneamente, ao traçar sua estratégia de abordagem de um caso.

Porém há diferenças de atitudes que podem ser mais bem compreendidas quando se distinguem argumentação e interpretação como duas fases distintas. A interpretação é como um pré-requisito da argumentação, pois argumentar é tentar fazer prevalecer uma interpretação. Qualquer orador, em qualquer argumentação, parte de padrões de discurso que se apresentam como válidos no ambiente do caso, escolhe aqueles que melhor se adaptam a defender seus interesses e os interpreta. No Direito, interpretar é dar um significado a uma fonte válida (contrato, testamento, decreto, jurisprudência), com referência a uma situação concreta única. No mais das vezes, a base das fontes alegadas é uma lei e o problema jurídico é um conflito.

6 Por exemplo: FERRAZ JÚNIOR, 1980, p. 95 s., identifica dois “constrangimentos”; BALLWEG, 1989, p. 229 s., os amplia para quatro; e MÜLLER, 1994, p. 162 s., apresenta onze fases.

De posse dessa interpretação, cada participante tenta fazer com que a sua seja a mais próxima possível daquela que venha a se concretizar na decisão do caso. Pois bem: o caminho entre a interpretação e a decisão é a argumentação, o procedimento ou conjunto de procedimentos pelos quais as interpretações discrepantes tentam prevalecer. A argumentação pressupõe assim um espaço comum, uma arena de regras tópicas generalizadas, e tem uma função social civilizatória, mesmo quando não atinge a persuasão, pois substitui a violência⁷.

Os estudos iniciais sobre a faculdade humana de argumentar estão nos primórdios da filosofia grega, tanto na ontológica de Platão e Aristóteles quanto na retórica da sofística de Górgias e Protágoras. Situar o significado da argumentação, com base nas diferenças entre os enunciados linguísticos que as expressam, permite entender seu desenvolvimento na história das palavras e seu significado hoje.

As primeiras referências chamaram esses enunciados de “silogismos” (συλλογισμός, *syllogismós*) palavra literalmente formada por “com” (σύν, *syn*) e “cálculo” (λογισμός, *logismós*). Essa palavra “cálculo”, numa tradução de uma perspectiva moderna, também trazia acepções como “avaliação”, “ponderação”, “racionalidade”; daí a palavra silogismo ser comumente identificada com “argumento”.

Para definir o silogismo, o “conceito” pode ser tomado como a unidade do discurso, o elemento inicial, em que pese a suas variações de significado na história da filosofia. Às vezes entendido como uma ideia platônica, às vezes como um “universal”, às vezes como expressão simbólica de ideias, de toda forma, o conceito se exterioriza por uma palavra e se une a outros conceitos e palavras para formar juízos.

O juízo expressa-se pela frase ou sentença e consiste em um encadeamento de conceitos: os conceitos de “mulher” e “mortal” unem-se no juízo “a mulher é mortal”, por exemplo. Um encadeamento de juízos, por seu turno, forma um silogismo. Um encadeamento de silogismos consiste num argumento, embora possa haver argumentos contidos em um único silogismo.

Essa definição é mais ampla do que a dominante, inspirada em Aristóteles, a qual entende o silogismo necessariamente como um raciocínio dedutivo; a inconsistência de colocar todo silogismo como dedução é que isso exclui

7 ADEODATO, 2014, p. 301 s.

a indução da classificação dos silogismos, negando assim a possibilidade de entimemas paradigmáticos, que são gerados por observação indutiva.

Estudando essas formas da linguagem humana, expressão do pensamento, os gregos antigos cuidaram de classificar os silogismos e também os juízos que os compõem. Embora Aristóteles seja o autor fundamental, pelo muito que sobreviveu de sua obra, é razoável concluir, e ele mesmo cita diversos precursores, que boa parte das ideias debatidas não é sua criação exclusiva.

Antes de sugerir uma classificação dos silogismos, três ressalvas são aqui feitas.

Primeiro, como os silogismos constituem formas de pensamento e expressão da espécie humana, e por isso se tornaram tema recorrente, as maneiras e critérios para classificá-los, ordená-los, estudá-los são muito numerosas, como se pode ver nas diversas “figuras” que Aristóteles lhes atribui nos *Primeiros Analíticos*. Este trabalho precisa então fazer opções.

Em segundo lugar, termos tão antigos, carregados de alta porosidade, não permitem definição e classificação exata. O termo (*porosity*) é inspirado em Friedrich Waismann e seu conceito de textura aberta da linguagem⁸, mas também em Nicolai Hartmann e seu conceito platônico de irracionalidade do individual⁹, afirmando que todo real é individual e todo individual é impossível de ser apreendido em sua totalidade pelo ser humano, logo, é “irracional”. Aqui, porosidade é termo utilizado, mais especificamente, para designar as variações (ambiguidade e vagueza) de significado (sentido e alcance) das palavras ao longo do tempo e do espaço; é, por assim dizer, a história da palavra¹⁰.

Finalmente, conforme apontado acima, a grande quantidade de teorias da argumentação diferentes e debates intermináveis se deve ao fato de serem normativas, ou seja, cada autor tem sua solução. Neste trabalho, que adota uma abordagem analítica descritiva, vai ser sugerido um caminho para compreender como se formou, na história do pensamento ocidental, a ideia de argumento. E assim deve ser lido este texto, como uma proposta metodologicamente diferente daquelas dominantes no estudo da argumentação.

8 WAISSMANN, 1951.

9 HARTMANN, 1949, p. 302 s.

10 STRUCHINER, 2002, p. 18.

2. Os tipos de silogismos e uma visão crítica da classificação tradicional

O silogismo apodítico (*ἀποδεικτικός*, *apodeiktikós*) é aquele logicamente evidente, que supostamente não pode ser controvertido pela “razão” (entendida como *logos*) humana. Ele constrange, obriga à sua aceitação. É também por vezes chamado de apofântico (*ἀποφαντικός*, *apofantikós*), porque ambos apresentam a mesma característica de serem silogismos necessários, sejam verdadeiros, como “a mulher é animal”, sejam falsos, como “o ser humano é invertebrado”. Os silogismos apofânticos distinguem-se dos contingentes, dos quais não faz sentido dizer se são verdadeiros ou falsos, como “é melhor ser casado do que solteiro”. Esse caráter logicamente necessário dos silogismos apofânticos leva diretamente à ideia de verdade, o que provoca a metonímia, a rigor incorreta, de identificar silogismos apodíticos e apofânticos.

Para ser fiel a Aristóteles, porém, silogismos apofânticos (permitem separar o verdadeiro do falso) são o gênero do qual os silogismos apodíticos (evidentes) constituem uma das duas espécies, ao lado dos demonstrativos (verificáveis por cálculo).

Os silogismos apodíticos são evidentes, no sentido de que se impõem de modo imediato, sem que seja preciso proceder a qualquer forma de comprovação ou justificação. São frutos de uma intuição intelectual comum a todos os seres humanos, tais como os enunciados matemáticos e lógicos mais simples (“ $2 + 2 = 4$ ” ou “se $a > b$ e $b > c$, logo $a > c$ ”).

Um silogismo é demonstrativo se parte de premissas verdadeiras, com base nos primeiros princípios do conhecimento procurado, e é capaz de chegar à verdade e produzir ciência. As premissas do silogismo demonstrativo precisam ser: 1) verdadeiras; 2) as causas da conclusão; 3) melhor conhecidas do que ela; e 4) anteriores a ela. Se a demonstração é uma inferência de premissas necessárias, aquilo que é accidental, contingente, não pode ser conhecido demonstrativamente. As premissas dos silogismos demonstrativos são então juízos apodíticos, pois se precisassem ser demonstradas haveria um regresso ao infinito e a demonstração jamais chegaria a um termo¹¹.

Embora partindo de silogismos apodíticos, os silogismos demonstrativos exigem tempo e cálculo, além de pressuporem bases e conhecimentos comuns entre orador e ouvinte para chegar à verdade, pois suas conclusões se pretendem verdadeiras, mas não são evidentes. Saber se o quadrado da

11 ARISTÓTELES, 1990d, p. 98 (I, 71b, 15-30).

hipotenusa é igual à soma do quadrado dos catetos em um triângulo retângulo ou saber em que dia da semana cairá o dia 12 de março de 2056 são problemas que não têm respostas evidentes e por isso precisam ser demonstradas.

Aristóteles chega a afirmar que a persuasão – que considera objeto da retórica, lembre-se – “é claramente uma forma de demonstração, pois somos mais completamente persuadidos quando consideramos algo como demonstrado” e menciona “entimemas demonstrativos”, diferentes dos “refutativos”, o que aumenta a dificuldade de definir seus critérios de classificação¹². Parece querer dizer que alguns entimemas são mais eficazes por se basearem em demonstrações, mas não se identificam com elas. Na classificação, não faz sentido dizer que um silogismo é ao mesmo tempo entimemático e demonstrativo, vez que o entimema se baseia na opinião e a demonstração em evidências.

O chamado silogismo dialético é ainda mais difícil de ser definido, devido às diferenças no entendimento dos diversos pensadores, tais como Platão, Quintiliano ou Schopenhauer, referidos adiante, que se dedicaram ao significado da expressão “dialética” (διαλεκτική, *dialektiki*). Inclusive em um mesmo autor, como novamente em Aristóteles, a palavra é utilizada com significados complexos de conciliar.

Para começar, como a indução é outra espécie do modo de pensar dialeticamente, além do silogismo, não é exato falar em silogismo dialético. Aristóteles fala em “raciocínio” dialético¹³. Ele afirma que “a retórica é a contrapartida da dialética” e, poucas linhas depois, assevera que “a retórica pode ser vista como um ramo da dialética”¹⁴. Aqui há também uma dificuldade no texto do filósofo quanto a esses conceitos, na relação contém / está contido.

Quando aplicado à filosofia e à ciência, que buscam a verdade, o raciocínio dialético pode ser empregado de maneira indutiva, que vai do particular para o geral, ou de forma dedutiva, em sentido contrário; e só esta última equivale ao silogismo dialético. Quando aplicado à argumentação retórica, que procura fazer prevalecer uma opinião, o raciocínio dialético também se exprime, respectivamente, por meio do exemplo, que é um tipo de indução, e do entimema, que é um tipo de dedução. Em outros termos, a rigor

12 ARISTÓTELES, 1990b, p. 594, 649 (I, 1, 1355a e II, 23, 1400b).

13 ARISTÓTELES, 1990d, p. 97 (I, 71a, 1-10). Nesta versão em língua inglesa, a palavra é “reasoning”.

14 ARISTÓTELES, 1990b, p. 593 (I, 1, 1354a).

a dialética em Aristóteles é uma forma de pensar, um método, e não uma espécie a mais na classificação dos silogismos. O raciocínio dialético pode ser indutivo ou dedutivo, tanto nas ciências como na retórica: a indução equivale ao exemplo e a dedução, ao entimema.

Enquanto o silogismo demonstrativo parte de juízos apodícticos, o entimema não se fundamenta na verdade, mas em opiniões genericamente aceitas por todos, pela maioria ou pelos mais sábios¹⁵. Mas são ambos silogismos, posto que “afirmam certas coisas e algo diferente do que foi afirmado se segue”¹⁶.

{	Indutivo (na Ciência ou Filosofia) / Exemplo (na Retórica)
	Dedutivo ou Silogístico (na Ciência ou Filosofia) / Entimema (na Retórica)

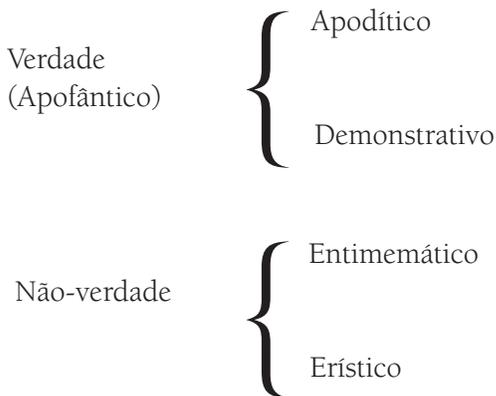
Observe-se também que não é o rigor formal do silogismo que garante a verdade da assertiva. Só se as premissas forem verdadeiras e o procedimento dedutivo rigoroso, a afirmação conclusiva também o será. Se as premissas são opinativas e a elas não se pode atribuir o caráter da verdade, mesmo com uma dedução absolutamente coerente a assertiva conclusiva também constituirá uma opinião. Há uma intransponibilidade entre a verdade e a opinião, uma excludência mútua. A opinião dominante (ἔνδοξα, *éndoxa*) é um dos fundamentos mais comuns do entimema, por isso a conclusão desse tipo de premissa será necessariamente opinativa. Lembrando que a *éndoxa* difere da *doxa* (δόξα, *dóxa*) porque esta é individual, enquanto aquela é aceita por muitos e prepondera no ambiente social.

O encadeamento formal das partes do silogismo pode ser necessário, logicamente correto, sem que suas premissas ou conclusão sejam verdadeiras. Esse silogismo formalmente perfeito se denomina “protase” e é importante por mostrar a diferença entre verdade e coerência lógica. Por exemplo: Todo homem é imortal; Sócrates é homem; logo, Sócrates é imortal.

15 ARISTÓTELES, 1990e, p. 143 (I, 1, 100b, 25).

16 ARISTÓTELES, 1990c, p. 39 (I, 1, 24a, 24b), onde o próprio Aristóteles refere sua *Tópica* (100a29, 104a8), 1990c. Ressalte-se que o silogismo dialético é estudado por Aristóteles na *Tópica* e o entimema, na *Retórica*.

De uma perspectiva retórica, um critério adequado para classificar os silogismos na obra de Aristóteles pode ser a possibilidade ou não de pretender chegar à verdade:



Partir de premissas verdadeiras, admite Aristóteles, seria o ideal, mas isso nem sempre é possível. Há assuntos importantes, como na política e na ética em geral, que não admitem a classificação de verdadeiro ou falso. Por exemplo: não faz sentido perguntar se é mais verdadeiro ter a profissão de ferreiro ou de oleiro, professor ou comerciante. Para isso só há opiniões, como dizer que se deve escolher a profissão mais de seu agrado, a profissão mais bem remunerada ou a profissão de mais prestígio social. Para esse tipo de situação existem silogismos entimemáticos e erísticos e a necessidade de estudá-los.

Diante de divergências sobre o conteúdo do entimema, muitos autores vieram a preferir um conceito formal, que acabou por se tornar muito difundido: o entimema é um silogismo que silencia uma ou até duas entre suas três sentenças (premissa maior, premissa menor e conclusão). Marcus Quintiliano o denomina “silogismo imperfeito”¹⁷.

Para Aristóteles essa definição formal é insuficiente, pois o silêncio só funciona se houver algum acordo sobre premissas de conteúdo, que indiquem certas decisões em detrimento de outras, ainda que subentendidas. O entimema, que o filósofo chama silogismo retórico, precisa dizer que condutas devem ser preferidas e em detrimento de outras.

17 QUINTILIANUS, 1988, p. 653: “habet enim rationem et propositionem, non habet conclusionem: ita est ille imperfectus syllogismus.”

Sugere, então, que os silogismos entimemáticos se dirigem por probabilidades, cujas premissas são expressões da *endoxa*. Aristóteles defende assim que o conteúdo dos entimemas, a probabilidade, é dirigido por três vias: os lugares-comuns difusos no meio (τόποι, *topoi*), os exemplos passados (παράδειγμα, *parádeigma*) e os indícios (ένδειξη, *éndeixi*).

A argúcia dessas observações de mais de 2.000 anos pode ser confirmada por uma experiência trivial moderna: se um sujeito A praticou um crime e reincidiu e o mesmo aconteceu com os sujeitos B e C, a inferência de que todo criminoso (ou “quase” todo) reincide é imediata. O entimema paradigmático se baseia nessa característica de que as pessoas creem que os exemplos do passado se repetem. E logo sua conclusão de que todo criminoso será reincidente se torna um lugar-comum naquele meio, constitui um entimema tópico, que dá origem a novos entimemas, como o de que se deve suspeitar primeiro de ex-condenados ou que a reincidência deve ser mais drasticamente punida. Mas isso não pode ser chamado de uma “verdade”.

Se alguém é visto empunhando uma pistola ao lado de um cadáver ensanguentado, esse alguém provavelmente é o assassino, ainda que se trate de um suicídio. O entimema por indícios é apoiado pelo hábito mental de associar fenômenos que já foram observados antes a uma lei permanente e inexorável de causa e efeito. Ninguém para e pensa que nem sempre onde há fumaça há fogo. Neste exemplo, a premissa maior “toda pessoa armada encontrada ao lado de um cadáver é autora do homicídio” é pressuposta sem maiores considerações.

A esfera do silêncio, enfatizada pelo conceito formal de entimema mencionado acima, é eficaz quando pressuposições não são postas em dúvida. É precisamente nessas pressuposições sobre as quais se silencia que reside a força do argumento, pois vai caber a cada receptor da mensagem inserir a sentença ausente no silogismo do orador. Essa esfera do silêncio pode ser totalmente oculta ou se mostrar por meio de expressões imprecisas, ambas à disposição de serem preenchidas pelo ouvinte. Neste segundo caso, pode haver uma sentença qualquer (premissa maior, premissa menor, conclusão), que nada expresse concretamente, como “os princípios básicos da justiça devem ser cumpridos”. À inversa, sentenças com menos ambiguidade e vagueza tendem a causar mais desacordo.

Daí a tendência e a necessidade espontâneas, no discurso humano, de encontrar termos vagos e ambíguos para alcançar acordos, por momentâneos que sejam. No direito escrito, basta observar constituições, tratados

internacionais, leis, contratos etc., cujos textos mostram claramente essa estratégia, mesmo que tenha sido empregada inconscientemente. Abundam termos como “dignidade”, “privacidade”, “moderação”, pois cada pessoa ou grupo aliado acha que o significado que dá a essas expressões abstratas, e mesmo às palavras em geral, é o significado correto ou o único possível.

Para isso pode ser até mais eficiente ainda o silêncio, que parte da suposição de que aquilo que seria expressado é evidente, de que não é oportuno ou de que, mesmo sem ser óbvio, é de conhecimento e acordo do receptor da mensagem. Diante de termos ambíguos e vagos, repita-se, a estratégia é fazer o ouvinte preencher os significados dos termos segundo lhe convém. Diante do silêncio, sem os limites impostos pela palavra, mais fácil ainda a tarefa e consequente acordo. Por isso os conceitos formal (silogismo no qual faltam um ou dois enunciados) e material (probabilidades fundamentadas em catálogos de *topoi*, paradigmas ou indícios) não se excluem e podem ser conciliados.

Isso implica que o silogismo entimemático, embora não demande grande conhecimento ou tempo disponível, diferentemente do demonstrativo, exige algum acordo entre o orador e o ouvinte, certa coincidência pressuposta de opiniões sobre o assunto. Quando não existem esses pontos comuns, o que acontece com muita frequência, a argumentação lança mão da erística.

A rigor, os silogismos apodícticos e demonstrativos, considerados isoladamente, não constituem argumentos, pois visam à verdade e não à persuasão. Porém tornam-se importantes para compreender a argumentação porque são muitas vezes usados para apoiar argumentos propriamente ditos (entimemas e erismas), que vão muito além das evidências e demonstrações em que supostamente se baseiam. As pessoas argumentam entremeando e enredando silogismos demonstrativos, como por exemplo: “Uma pessoa não pode estar em dois lugares ao mesmo tempo > Fulano estava a mil quilômetros de distância do local no momento do crime > Fulano não é o autor”, com silogismos entimemáticos como: “A maioria dos criminosos volta ao crime > Fulano já cumpriu pena > Fulano vai voltar (ou voltou) ao crime” ou “Toda testemunha diz a verdade > Esta testemunha diz que o réu é inocente > Logo, o réu não praticou o crime.”

Em sua *Retórica*, Aristóteles classifica o que chama de linhas de provas positivas e negativas para fornecer um catálogo daquelas que dão suporte aos argumentos entimemáticos e lista 28 delas. Essas provas são os *topoi*, os lugares-comuns geralmente aceitos no ambiente discursivo, muito importantes na argumentação persuasiva.

Algumas consistem em argumentos técnicos utilizados pela hermenêutica jurídica, como o argumento *a fortiori*: se nem os deuses são oniscientes, certamente os seres humanos não o são. Outras se orientam pela indução pura e simples, como, no exemplo de Aristóteles, não se deve entregar o cuidado dos próprios cavalos a pessoas que trataram mal cavalos alheios ou deixar cuidar da segurança aqueles que não conseguiram garantir a segurança de outras pessoas. Outras ainda ponderam consequências consideradas boas ou más e são relativas aos interesses do orador: a educação leva tanto à sabedoria quanto à impopularidade e assim se confrontam os *topoi* “não é desejável ser educado porque é ruim ser impopular” e “é bom ser educado porque é bom ser sábio”. E assim por diante¹⁸. Como se vê, são máximas com conteúdo ético, escolhas para nortear a conduta.

Aristóteles distingue as opiniões em aquelas que são aceitas por serem defendidas pela maioria, pelos mais sábios ou mais probos, do enunciado que somente aparenta ter o reconhecimento da opinião, sem tê-lo. Assim procura distinguir o entimema do silogismo erístico, imputado à prática sofística.

Afirma que uma pessoa deve ser definida como “sofista” segundo seus (maus) propósitos morais, ao passo que é definida como “dialética” não por conta de seus propósitos morais, mas sim por suas faculdades argumentativas¹⁹. Isso significa que alguém pode argumentar de maneira dialética e erística ao mesmo tempo e por isso não se deve entender o raciocínio dialético como uma espécie de silogismo, como já dito. Mostra também como a distinção entre silogismos erísticos e os demais, para Aristóteles, radica numa pretensão de correção ética.

Na origem da erística (ἐριστική, *eristikos*) está a palavra Éris (Ἔρις, *Eris*), nome da deusa da discórdia e das disputas. Designa a arte de participar de debates com o objetivo pragmático de vencer os que discordam, ou seja, a vitória é o principal objetivo e os apelos a fatos e à verdade são apenas estratégias nessa direção. O orador aproveita quaisquer meios, como a ignorância ou o despreparo técnico dos oponentes e ouvintes, para enredá-los em afirmações contraditórias, indignas de crédito ou simplesmente falsas. Em razão do prestígio de Aristóteles e de sua obra sobre as refutações sofisticas ou falácias, traduzida para o latim como *De sophisticis elenchis* e

18 ARISTÓTELES, 1990b, p. 645-649 (II, 23, 1397a-1400b).

19 ARISTÓTELES, 1990b, p. 595 (I, 1, 1355b).

para o português como *Dos elencos sofisticos* (ou *Dos argumentos sofisticos*), a erística é também chamada de elêntica²⁰. Mas sempre de uma visão contrária.

A erística era ensinada e praticada pelos sofistas, por isso erismas são por vezes apresentados como sinônimos de sofismas, assim como de paralogismos (παραλογισμός, *paralogismós*). Porém há autores que distinguem esses últimos termos sob o critério da intenção do orador, entendendo o sofisma como um silogismo propositalmente construído para enganar (defeito ético), ao passo que o paralogismo seria simplesmente equivocadamente por defeitos no raciocínio (incompetência ou falha técnica).

Em um sentido mais técnico, a erística consiste na arte de argumentar a favor ou contra qualquer tese, independentemente de seu conteúdo, e era parte importante da educação dos jovens para o debate público, na Grécia clássica. Pretendia levar também a um distanciamento crítico diante das convicções. Observe-se que as afirmações podem ser conscientemente falsas, isto é, o orador pode saber que está mentindo, mas isso não tem que ocorrer necessariamente para que um silogismo seja chamado de erístico. A erística abrange assim também os paralogismos. Mas o problema de falar em um silogismo objetivamente falso é que isso exige a crença na verdade. Para quem recusa a certeza da verdade, só a intenção subjetiva, a sinceridade, pode garantir a distinção entre os silogismos erístico e entimemático.

O significado varia com o autor, como dito acima. Platão, por exemplo, considera a erística como o oposto de dialética e acusa sofistas como Eutidemo de confundir os dois tipos de discurso, com o fito de dar à erística dignidade filosófica. A erística, ao contrário da dialética, não é capaz de conduzir ao conhecimento. Já Schopenhauer considera a erística um tipo de dialética e compreende a dialética como sinônimo de retórica²¹.

Uma derradeira forma de silogismo é a abdução (ἀπαγωγή, *abductio*), trazida por Charles Sanders Peirce e seus discípulos para a linguística moderna como uma nova espécie de silogismo, além dos indutivo e dedutivo expressamente classificados por Aristóteles²². Esse tipo de argumento é também chamado de inferência abdutiva, retrodução ou simplesmente presunção, pois que se baseia em conjecturas.

20 Esta obra é considerada um apêndice da *Tópica*, segundo FERRATER MORA, 1968, tomo 2, pp. 700 s.

21 PLATÃO, 1990b, p. 65 (271c); SCHOPENHAUER, 2020, pp. 6 s.

22 LANIGAN, 1995, p. 49-70.

Se a indução parte do caso (premissa menor) e do resultado (conclusão) para chegar à regra (premissa maior) e a dedução vai da regra (premissa maior) e do caso (premissa menor) para o resultado (conclusão), por simples análise combinatória há uma terceira possibilidade: ir da regra (premissa maior) para o resultado (conclusão) e daí para o caso (premissa menor), a qual constitui o silogismo abduativo, que a princípio Peirce chamou simplesmente de “hipótese”, em seu famoso texto²³.

Apesar dos pontos comuns, para o pragmatismo indução e abdução não se confundem. A indução, como se sabe, vai da semelhança entre os particulares para o geral. Não leva à mesma certeza da dedução, mas a abdução se pretende menos rigorosa do que a indução, pois procura apenas a melhor solução possível, não o conhecimento.

Dentre os critérios para escolher essa solução “melhor” está, por exemplo, a chamada “navalha de Occam”, maneira de pensar respeitada entre os juristas, sugerida no século XIV por Guilherme de Occam. Por esse critério, deve-se escolher a solução mais simples ou menos extraordinária, diante daquelas que se apresentam como proximamente plausíveis. Também chamada lei da economia e lei da parcimônia²⁴.

Neste ponto, a questão não é somente separar abdução de dedução, mas abdução de entimema. A distinção é importante para separar o possível do provável, conceitos muitas vezes ingenuamente confundidos ou utilizados um pelo outro como estratégia para confundir interlocutores incautos. E, insista-se, a probabilidade é o fundamento dos entimemas.

O raciocínio abduativo, guiado por essa regra da parcimônia ou simplicidade, seria o caminho quando não se dispõe de um conjunto completo de observações – o que quase sempre ocorre nos conflitos humanos – e é preciso prosseguir para uma solução.

Sua importância para o direito é óbvia. Quando os jurados ouvem evidências em um processo criminal, devem considerar se a acusação ou a defesa oferecem a solução mais plausível para os problemas levantados pelos dados colocados. Embora não haja certeza sobre seu veredicto, vez que podem existir evidências adicionais que não foram admitidas no caso, eles fazem o seu melhor palpite com base no que acham que sabem.

Enquanto a indução exige que as evidências que sustentam o argumento

23 PEIRCE, 1958.

24 FERRATER MORA, 1968, p. 786 s.

sejam razoavelmente definidas e confirmem ou rejeitem a hipótese, o raciocínio abduutivo é caracterizado pelo caráter lacunoso, seja nos argumentos, seja nos dados empíricos em que se baseiam, seja em ambos. Um paciente pode estar inconsciente ou deixar de relatar alguns de seus sintomas, por exemplo, resultando em evidências incompletas, ou um médico pode chegar a um diagnóstico que não explica alguns dos aspectos relatados, mas é preciso chegar ao diagnóstico mais provável. O advogado e a juíza têm que proceder do mesmo modo.

Sabe-se que um revólver serve para matar pessoas (regra) > Esta pessoa matou a vítima (conclusão) > Porque esta pessoa traz na mão um revólver fumegante e está ao lado da vítima (caso). Ocorre que outras explicações são viáveis: a pessoa pegou o revólver largado no chão depois que o assassino se evadiu; o assassino sequestrou o filho da pessoa para obrigá-la a assumir o crime; a vítima se suicidou etc. Porém é a mais simples que se abduz dos dados observados.

O que se vê é a eficiência de adotar a abdução como via complementar à indução, quando esta leva a diferentes resultados e incerteza. Por isso, a abdução seria uma fase final da indução e não uma terceira via independente de argumento. De acordo com esta tese, a abdução é apenas um dos fundamentos tópicos, já classificados por Aristóteles, ou mesmo um sinônimo da indução tradicional.

De toda maneira, uma distinção por critério formal pode ser aplicada nos seguintes exemplos:

Dedução

Regra: todas as pessoas presentes aqui são filósofas.

Caso: estas pessoas estão aqui presentes.

Resultado: estas pessoas são filósofas.

Indução

Caso: estas pessoas estão presentes aqui.

Resultado: estas pessoas são filósofas.

Regra: todas as pessoas presentes aqui são filósofas.

Abdução

Regra: todas as pessoas presentes aqui são filósofas.

Resultado: estas pessoas são filósofas.

Caso: estas pessoas estão presentes aqui.

Na tentativa feita agora de separar e definir criteriosamente esses conceitos e tipos de silogismos é que se percebem suas ambiguidade e vagueza, com as grandes variações de significado ao longo do tempo e com as diversas perspectivas da parte dos estudiosos que se debruçaram sobre o tema. No fundo, esse arsenal retórico de regras e raciocínios são todos componentes daquilo que a sabedoria antiga chamou de “prudência”, como na palavra jurisprudência, pois é nesse universo que o ser humano sábio, e aí o jurista competente, tem que pensar e caminhar.

Relembre-se: todos esses estudos feitos por Aristóteles concentram-se sobre a persuasão, que considera o objetivo exclusivo da argumentação, deixando de fora uma tradição muito antiga e desde sempre vinculada à advocacia e ao direito em geral. E, curiosamente, os juristas só discutem seus ideais argumentativos.

3. O confronto milenar entre as teorias da argumentação sofística e aristotélica

Foi colocado acima que, antes de Aristóteles, a retórica compreendia todo tipo de argumento, independentemente de posicionamentos éticos, e consistia no estudo e aprendizado das vias para fazer seu discurso prevalecer em um debate. Essas vias apresentavam todos os matizes. Os mestres da retórica eram os sofistas, contra os quais a tradição inaugurada por Platão e Aristóteles iria se insurgir desde o início.

Com esse objetivo, Platão separa claramente retórica e filosofia: o conhecimento é a verdade, o alimento da alma, e a sedução da sofística só afasta o rigor no método. Sócrates chega a dizer que é vergonhoso ser um sofista e que a eloquência é um perigo. Protágoras responde que sua profissão é ensinar a arte da política e fazer dos homens bons cidadãos²⁵. Aristóteles concorda que a retórica não tem a dignidade da filosofia, mas reconhece a relevância de seu estudo a ponto de escrever sua própria *Retórica*.

Ele reduz o alcance que os sofistas tinham da retórica, como dito, considerando que só no campo da persuasão se pode falar de retórica. Estratégias discursivas em que não haja uma confluência sincera de informações não fazem parte da retórica, mas sim da erística. Nada obstante, é crucial notar que a inserção da ética não está na definição inicial que o próprio Aristóteles

25 PLATÃO, 1990b, p. 40, 43 (313 e 319).

dá de retórica: “Admita-se que então que a retórica é o poder de observar, em qualquer caso, os meios de persuasão” (ἔστω δὴ ἡ ῥητορικὴ δύναμις περὶ ἕκαστον τοῦ θεωρήσαι τὸ ἐνδεχόμενον πιθανόν, *ésto dè he rhetorikhè dýnamis perì hékaston tōu theorēsai tò endechómenon pithanón*)²⁶.

Ao trazer essa exigência ética para separar a (boa) retórica da mera técnica para vencer um debate a qualquer custo, Aristóteles afirma que os meios de persuasão são *ethos*, *pathos* e *logos*, repita-se. Sua originalidade está mais na recusa da erística, assumindo pretensões éticas, do que na utilização dessas três vias, inclusive aceitas pelos sofistas. Aristóteles introduz a ideia de que a argumentação precisa estar conectada à virtude (ἀρετή, *aretè*) e à ponderação (φρόνησις, *phronēsis*), embora reconheça, conformado, que não há um nome próprio para distinguir o retórico honesto do desonesto²⁷. Isso vai cair como uma luva, séculos depois, no discurso do Cristianismo, uma das grandes forjas da cultura ocidental.

A ideia mais relativista de entender a retórica de modo instrumental, sem a unir necessariamente a uma ética do bem, tampouco era nova e com ela foi confrontado o próprio Aristóteles pelos sofistas, que consideravam “o bem” apenas como uma estratégia para impor a visão moral subjetiva do orador.

Pode-se dizer, simplificadamente, que a persuasão pelo *logos* se deve ao *que* se diz, ao conteúdo da mensagem, independentemente do contexto, das pessoas participantes etc.; um discurso convence pelo *ethos* quando depende de *quem* são o emissor e o receptor na comunicação; o *pathos* relaciona-se com as estratégias que controlam as emoções envolvidas no diálogo, *como* as mensagens são transmitidas.

Chama atenção o filósofo ter inserido o *pathos* na retórica, como caminho legítimo para a persuasão, no mesmo plano do *ethos* e do *logos*, pois o apelo às emoções era um componente importante da sofística que ele queria combater. Quando os compara, contudo, Aristóteles sempre prioriza o *ethos*, as qualidades pessoais do orador, pois “seu caráter quase que pode ser chamado de o meio mais efetivo de persuasão que possui”²⁸.

Tentando definir claramente o critério de Aristóteles para separar sua retórica da erística, o que significa procurar o fundamento da persuasão, chega-se a dois critérios correlatos que podem ser denominados sincerida-

26 ARISTÓTELES, 1990b, p. 595 (I, 2, 1355b).

27 ARISTÓTELES, 1990b, p. 587 (I, 1, 1354a).

28 ARISTÓTELES, 1990b, p. 595 (I, 1, 1356a).

de, do ponto de vista interno, e confessabilidade, do ponto de vista externo. Com efeito, para que um argumento seja persuasivo é necessário que tanto orador quanto destinatário acreditem no discurso, sendo isso o que as três vias (*logos*, *ethos* e *pathos*) têm em comum. Isso faz com que elas precisem ser reveladas explicitamente, não só entre as partes como também perante eventuais auditórios. Em outras palavras, são vias confessáveis, aceitas como bases argumentativas pelos envolvidos. Aristóteles só aceita aquilo que convence o auditório, o qual precisa entender o contexto da mensagem, a estruturação dos argumentos e sinceramente aceitá-los, comungando da opinião do orador.

Por serem tão antigos, esses termos que designam as vias aristotélicas da persuasão variaram muito de significação no tempo e no espaço, ou seja, são palavras dotadas de grande porosidade, como mencionado acima. O estudo dessas variações, começando pela etimologia, fornece um guia eficiente para compreender tais vias.

O significado mais antigo de *logos* aparece no verbo *légein*, como a ação de falar ou dizer, característica dos seres humanos, depois estendida para a ação de pensar. Em textos posteriores o verbo é substantivado e, já com a forma *logos* (λόγος, *lógos*), designa o resultado dessas ações, ou seja, a fala, o pensamento, entre diversos outros sentidos, tais como “palavra”, “opinião”, “razão”, “discurso”. Além das mudanças segundo a época, esses diferentes significados dependem de quem os utiliza, do contexto filosófico, político ou religioso.

Em um fragmento do filósofo pré-socrático Anaxágoras aparece a dicotomia entre *logos* e *érgon* (ἔργον), dispêndio de energia, como se o *logos* fosse uma preparação para o *érgon*, e este é que designa o efeito ou resultado do *logos*. A dicotomia reaparece nos sofistas e ganha uma dimensão ética, pois relacionam *logos* com *nómos* (νόμος) e *érgon* com *physis* (Φύσις), distinguindo o mundo normativo do mundo da natureza.

Nos pré-socráticos, também chamados filósofos da natureza, *nomos* e *physis* não são necessariamente esferas separadas. Ainda que *nomos* exigisse uma escolha ética por parte de uma mente pensante, para autores como Heráclito as leis e costumes éticos daí advindos são oriundos da divindade e por isso tão universais e “físicos” quanto as leis da natureza, já que fazem parte dela. A nova geração de filósofos, os sofistas, e não todos, são os primeiros a colocar *nomos* e *physis* como esferas excludentes, sendo a primeira uma criação humana²⁹. Contrariando a percepção anterior, passam a afirmar

29 GUTHRIE, 1991, pp. 58-59

que a ética, as classes sociais, as instituições etc., não existem por *physis*, mas sim por *nomos*, inaugurando esse debate que permanece até hoje.

Assim é que Protágoras identifica *logos* com o argumento de cada um e faz do que chama de *dissoi logoi* (δισσοὶ λόγοι) seu conceito principal, considerando que todo assunto admite argumentos (*logoi*) divergentes (*dissoi*)³⁰. Os céticos posteriores, como Sextus Empiricus, também lançaram mão da mesma ideia para sopesar posições contrárias (isostenia, ἰσοστένεια)³¹.

Aqui o *logos* já aparece como uma das vias do discurso persuasivo, mostrando que a persuasão passara a fazer parte da retórica sofisticada antes de Aristóteles, ainda que não dissociada da erística. Por isso “o homem é a medida de todas as coisas”, como disse Protágoras, e não há critério objetivo para separar claramente o justo do injusto ou o verdadeiro do falso. Isócrates é outro dos sofistas que vai definir a retórica como a arte do *logos*.

Como aceita essa inserção do *logos* na retórica e faz dele uma de suas vias persuasivas, Aristóteles entende que a esfera da verdade filosófica e científica, que se contrapõe à retórica, não está no âmbito da lógica, mas sim do que denominou analítica. Lógica, para ele, é o estudo do *logos* e o *logos* é uma das vias da persuasão na retórica, ainda que aquela mais próxima da demonstração. Esse significado atual de lógica, como o estudo das regras inexoráveis do pensamento humano, campo dos silogismos apodícticos e demonstrativos, vai ser construído depois e ainda hoje é controverso. O significado mais amplo de *logos* ainda é o estudo do pensamento e de suas expressões discursivas, incluindo o campo da argumentação³².

Também partindo da etimologia, verifica-se que, quando a palavra *ethos* surge, em sua forma clássica, parece resultar de uma fusão de dois termos semelhantes, que designam significados diferentes, os quais não se tinham ainda diferenciado no grego arcaico³³. Na esfera do *érgon*, a expressão *éthos* (ἔθος) significava “hábito”, “costume”, individual ou social, um dado empírico que poderia ser observado como os dados da natureza (*physis*). Já na esfera do *logos*, estendido ao *nomos*, a grafia *éthos* (ἦθος) indica “caráter” ou “forma de pensar”, o que vai gerar a ligação entre os significados modernos de “norma” e “ética”.

30 Para essas referências aos filósofos da natureza, pré-socráticos, cf. DIELS; KRANZ, 1906: Anaxágoras, vol. 1, p. 293. Heráclito, vol. 1, p. 54. Protágoras, vol. 2, p. 219.

31 SEXTUS EMPIRICUS, 1985, p. 135 s.

32 UEDING, 1994, p. 624 s.

33 PELLEGRIN, 2001, p. 23 s.

Fazendo confluír as duas acepções, como ocorre depois, *ethos* designa as características de alguém, como ser bem-humorado ou melancólico, um caráter, um conjunto de estados psíquicos e genéticos que resulta no hábito e que também leva a determinadas preferências e atitudes éticas. Esse *ethos* traz ainda um significado não apenas empiricamente observável, mas até físico, pois pode ser percebido nos traços fisionômicos, no olhar, no porte do indivíduo.

Resumindo, a evolução histórica da palavra mostra, inicialmente, uma referência territorial, designa o ambiente no qual o animal tem o hábito de viver segundo suas características físicas, como que seu *habitat* natural. Depois, quando aplicada ao ser humano na esfera ativa, *ethos* consiste em um conjunto de usos e costumes, tanto do indivíduo como da comunidade. Daí evolui para um significado mais abstrato, semelhante ao que hoje se entende pelo caráter do indivíduo ou, metaforicamente, de um povo, ou seja, uma disposição para determinadas atitudes em detrimento de outras, como ser indeciso, sonhador ou pragmático, por exemplo³⁴. Na persuasão pela via do *ethos* do orador, a autoridade daquele que fala precisa estar clara para todos os participantes, pois o discurso convence pela credibilidade de quem fala. Se outra pessoa argumentasse com o mesmo conteúdo, dizendo as mesmas coisas, a mensagem não seria aceita.

Conectada desde a origem à dicotomia entre *physis* (mundo da natureza) e *nomos* (mundo normativo), já referida, a expressão “ética” segue seu curso e adquire um significado descritivo, a maneira como as pessoas efetivamente se comportam no mundo real (natural), e outro prescritivo (normativo), a maneira pela qual as pessoas devem se comportar. São perspectivas fundamentalmente diferentes. Por isso é difícil aos modernos entender que as características do “mau-caráter” de uma pessoa são também posições éticas, como defender tortura, pena de morte ou eugenia. Confundem-se descrição com sua prescrição ao dizer, por exemplo, que o racismo “não é ético”, quando se quer dizer que é uma postura ética má. Para muitas pessoas o racismo é o bom e o justo. Para combater normativamente, é útil antes entender empiricamente.

A palavra *pathos* (πάθος) pode ser traduzida por emoção, sentimento, paixão e era usada na linguagem cotidiana da Grécia antiga de modo semelhante ao que se compreende hoje. A partir dos sofistas, ela ganha um significado

34 LIDDEL; SCOTT, 1996, p. 480, 766; BAILLY, 2000, p. 581, 894.

de controle desses estados d'alma. Não designa mais somente as emoções, mas também o talento para as direcionar, usar as paixões e sentimentos do auditório com o objetivo de conseguir sua adesão ao discurso. Em outros termos, além de designar essas sensações como fenômenos, *pathos* passa a ser um atributo do discurso que as influencia, uma característica eficiente a ser procurada pelo orador, que deve despertá-las e guiá-las para persuadir.

Ao tempo de Aristóteles há uma crescente atenção para com o *logos* do discurso, porém a importância dada ao *pathos* parece ter sido grande na tradição sofística, pois o filósofo faz críticas aos oradores que apelam excessivamente a essa via para conquistar o auditório. Por isso dá ao *pathos* um caráter mais passivo, presente no auditório, que seria atraído pelo *ethos* mais ativo do orador. Hesita, mas mesmo assim considera o *pathos* como uma das três vias persuasivas e está, nesse ponto, mais próximo dos sofistas do que contemporâneos como Hannah Arendt e Robert Alexy, acima referidos.

Aristóteles põe em relevo a necessidade de que o *ethos* e o *pathos* funcionem em conexão no discurso, exatamente pela possibilidade de descontrole do *pathos*, cuja previsibilidade é mais frágil e pode levar a consequências imprevisíveis. Os afetos precisam ser controlados pela virtude do caráter e alcançar o equilíbrio da prudência, a *metriopatia* que combate o domínio avassalador das paixões: "... a virtude refere-se a paixões e ações, nas quais o excesso é uma forma de fracasso..."³⁵. Embora o *pathos* não designasse necessariamente exageros emocionais no discurso, foi esse significado negativo que prevaleceu nas línguas europeias hodiernas, como se percebe nos adjetivos "patológico" e "patético".

Para Aristóteles, que quer distinguir o entimema (núcleo da retórica) do silogismo erístico (núcleo da erística), que ele chama de "silogismo aparente", este último se caracteriza por se basear em premissas e/ou chegar a conclusões que somente "aparentam" ser plausíveis. Embora ele não faça equivaler expressamente plausibilidade a verdade, conceitos mutuamente excludentes em sua *Retórica*, está claro que a base para a diferença é a distinção ideal entre aparência e realidade, ou falsidade e verdade, a qual não é aceita pelos sofistas, que ou recusam qualquer distinção entre os silogismos entimemáticos e os erísticos ou buscam outros critérios.

Um desses outros critérios parte da estrutura formal, pela qual a estratégia erística consiste em uma simples mudança na posição dos termos das

35 ARISTÓTELES, 1990a, p. 352 (II, 5-6, 1106b20-25).

premissas maior e menor e da conclusão. Tome-se um exemplo de silogismo erístico: toda cobra tem língua; Sócrates tem língua; logo, Sócrates é uma cobra. E compare-se com o silogismo apodítico colocado por Aristóteles como exemplo de evidência indiscutível: todo homem é mortal; Sócrates é homem; logo, Sócrates é mortal. Formalizando os juízos, obtém-se o seguinte, no caso do silogismo erístico: todo A (cobra) é B (língua); C (Sócrates) é B (língua); logo, C (Sócrates) é A (cobra). E no caso do silogismo apodítico: todo A (homem) é B (mortal); C (Sócrates) é A (homem); logo, C (Sócrates) é B (mortal)

Silogismo erístico:	todo A – B;	C – B;	logo C – A.
		↑↓	↑↓
Silogismo apodítico:	todo A – B;	C – A;	logo C – B.

No erisma, a premissa menor liga a terceira variável (C) do argumento à segunda variável (B) da premissa maior e não à primeira (A), diferentemente do silogismo apodítico. Assim, o critério não é o de um silogismo apodítico “falso” em conteúdo, mas sim uma maneira diversa de organizar a forma da argumentação.

Para Górgias, por exemplo, as vias erísticas também fazem parte da persuasão e seus efeitos podem ser benéficos de uma perspectiva ética, por isso não cabe ao filósofo ensinar a virtude e a diferença entre o bem e o mal, pois o que parece verdadeiro a essa pessoa não o será para aquela³⁶. E convicções ensejam intolerância, nada mais óbvio.

O que se observa, realisticamente, é que a falsidade ou inverdade de um silogismo supostamente apodítico consiste na falta de correspondência entre a argumentação e os fatos. Ora, como “fato” é um relato argumentativo ontologizado (tornado “real”, “coisificado”), não existem silogismos apodíticos sobre dados empíricos. Afirmações oriundas dos órgãos dos sentidos não admitem a qualificação de verdadeiras ou falsas.

Resumindo, mostrados assim isoladamente, esses erismas parecem saltar aos olhos como absurdos e serão provavelmente desmascarados como “meras” estratégias argumentativas, meras mentiras de evidência; mas essa

36 GUTHRIE, 1991 p. 171.

seria uma visão superficial. Numa argumentação estrategicamente bem estruturada, os erismas aparecem em meio a entimemas e até como novos encadeamentos a partir de silogismos supostamente verdadeiros, apresentados como apodícticos e demonstrativos.

4. Conclusão: inserção da erística na argumentação

A análise dos argumentos erísticos em separado é deveras interessante, mas não foi feita aqui, precisamente porque o objetivo do artigo é chamar atenção para aquelas estratégias do discurso humano que não podem ser reveladas, sob pena de perder sua eficácia. Diferentemente da persuasão, cujas estratégias (*ethos*, *pathos* e *logos*) são percebidas e aceitas pelos participantes, a decisão é também influenciada por vias ocultas. Entende-se por que Aristóteles chama os erismas de silogismos “aparentes”, ainda que sobre outros fundamentos, e separa a retórica que considera ética da retórica erística. A função da argumentação na retórica aristotélica é convencer; na erística, o objetivo é vencer.

Aqui reaparece o problema que divide retóricos aristotélicos e uma retórica realista moderna, para a qual é importante estudar descritivamente a argumentação jurídica para entender o direito. Os primeiros, que acreditam na verdade de determinados silogismos, trasladam indevidamente esse critério para ambientes linguísticos em que não cabem. E defendem que a erística não procura a persuasão, mas apenas a vitória, e utiliza a coerência lógica como uma de suas estratégias apenas quando convém ao orador. Os do outro lado dizem que nenhum discurso busca a verdade, que não existe, mas apenas a vitória, a narrativa vencedora. E acrescentam que a persuasão é parte importante nesse processo, pois é óbvio que é mais estável vencer, convencendo; assim, *logos*, *ethos* e *pathos* fazem parte da retórica, mas raramente prevalecem. Daí a necessidade de pesquisar a erística, o que, na visão da retórica realista, é levado a efeito na teoria da decisão.

Referências

- ADEODATO, João Maurício. *Uma teoria retórica da norma jurídica e do direito subjetivo*. São Paulo: Noeses, 2014.
- ALEXY, Robert. *Theorie der juristischen Argumentation: die Theorie des rationalen Diskurses als Theorie der juristischen Begründung*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp, 1978.
- ARENDT, Hannah. What is authority? In: ARENDT, Hannah. *Between past and future: Eight exercises in political thought*. New York: The Viking Press, 1968 (9th enlarged edition, 1980), cap. 3.
- ARISTÓTELES. Nichomachean Ethics. Tradução W. D. Ross. In: ARISTÓTELES. *The works of Aristotle*. Chicago: Encyclopaedia Britannica, Col. Great Books of the Western World, v.8, 1990a.
- ARISTÓTELES. Rhetoric. Tradução W. Rhys Roberts. In: ARISTÓTELES. *The works of Aristotle*. Chicago: Encyclopaedia Britannica, Col. Great Books of the Western World, v.8, 1990b.
- ARISTÓTELES. Prior analytics. Tradução J. Jenkinson. In: ARISTÓTELES. *The works of Aristotle*. Chicago: Encyclopaedia Britannica, Col. Great Books of the Western World, v.7, 1990c.
- ARISTÓTELES. Posterior analytics. Tradução G. R. G. Mure In: ARISTÓTELES. *The works of Aristotle*. Chicago: Encyclopaedia Britannica, Col. Great Books of the Western World, v.7, 1990d.
- ARISTÓTELES. Topics. Tradução W. A. Pickard-Cambridge In: ARISTÓTELES. *The works of Aristotle*. Chicago: Encyclopaedia Britannica, Col. Great Books of the Western World, v.7, 1990e.
- BAILLY, Anatole. *Dictionnaire Grec Français (avec le concours de E. Egger)*. 27. ed. Paris: Hachette, 2000.
- BALLWEG, Ottmar. Entwurf einer analytischen Rhetorik. In: SCHANZE, Helmut (Hrsg.). *Rhetorik und Philosophie*. München: Wilhelm Fink, 1989.
- DIELS, Hermann; KRANZ, Walther. *Die Fragmente der Vorsokratiker*. 3. ed. Berlin: Weidmannsche Buchhandlung, 1906.
- FERRATER MORA, José. Verbete Sofisma. In: FERRATER MORA, José. *Diccionario de Filosofía*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana, tomo 2, 1968.
- FERRAZ JÚNIOR, Tercio. *Função social da dogmática jurídica*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1980.
- GAST, Wolfgang. *Juristische Rhetorik*. Heidelberg: C. F. Müller, 2015.
- GUTHRIE, William Keith Chambers. *The sophists*. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

- HARTMANN, Nicolai. *Grundzüge einer Metaphysik der Erkenntnis*. 4. ed. Berlin: Walter de Gruyter, 1949.
- LANIGAN, Richard L. From enthymeme to abduction: the classical law of logic and the postmodern rule of rhetoric. In: LANGSDORF, Lenore; SMITH, Andrew R. *Recovering pragmatism's voice: the classical tradition, Rorty and the philosophy of communication*. New York: State University of New York, 1995.
- LIDDEL, Henry George; SCOTT, Robert (Comp.). *A Greek-English Lexicon*. Oxford: Clarendon Press, 1996.
- MÜLLER, Friedrich. *Strukturierende Rechtslehre*. Berlin: Duncker & Humblot, 1994.
- PEIRCE, Charles Sanders. Deduction, induction and hypothesis. In: PEIRCE, Charles Sanders. *The collected papers*. Cambridge: Harvard University Press, 1958.
- PELLEGRIN, Pierre. *Le Vocabulaire d'Aristote*. Paris: Ellipses, 2001.
- PLATÃO. Protagoras. Tradução Benjamin Jowett. In: PLATÃO. *The works of Plato*. Chicago: Encyclopaedia Britannica, Col. Great Books of the Western World, v. 6, 1990a.
- PLATÃO. Euthydemus. Tradução Benjamin Jowett. In: PLATÃO. *The works of Plato*. Chicago: Encyclopaedia Britannica, Col. Great Books of the Western World, vol. 6, 1990b.
- QUINTILIANUS, Marcus Fabius. *Institutionis Oratoriae*, Liber V, 14, 1. ed. bilingue de Helmut Rahn (Hrsg.). *Ausbildung des Redners*, em 2 vols. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft, v. 1, 1988.
- SCHLIEFFEN, Katharina von. Rhetorische Analyse des Rechts: Risiken, Gewinn und neue Einsichten. In: SOUDRY, Rouven (Org.). *Rhetorik. Eine interdisziplinäre Einführung in die rhetorische Praxis*. Heidelberg: C. F. Müller, 2006.
- SCHOPENHAUER, Arthur. *Eristische Dialektik: Die Kunst, Recht zu behalten*. [S.l.]: Digitale Ausgabe, 1851. Disponível em: <<https://onemorelibrary.com/index.php/en/languages/german/book/moderne-westliche-philosophie-181/eristische-dialektik-die-kunst-recht-zu-behalten-2868>>. Acesso em: 09 fev. 2021.
- SEXTUS EMPIRICUS. *Grundriß der pyrrhonischen Skepsis (Pyrrhonian Hypotheses)*, eingeleitet und übersetzt von Malte Hossenfelder. Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 1985.

- STRUCHINER, Noel. *Direito e linguagem*. Uma análise da textura aberta da linguagem e sua aplicação no direito. Rio de Janeiro: Renovar, 2002.
- UEDING, Gert (Hrsg.). *Historisches Wörterbuch der Rhetorik, Band 5*. Darmstadt: Wissenschaftliche Buchgesellschaft, 1994.
- WAISMANN, Friedrich. Verifiability. In: FLEW, Antony (Ed.). *Logic and Language, the First Series*. Oxford: Blackwell, 1951, p. 1-20.

Recebido em 10 de abril de 2020.

Aprovado em 16 de outubro de 2020.

RESUMO: Este artigo pretende compreender o que se deve entender empiricamente por argumentação. Pode-se dizer que praticamente todos os autores que se interessam por teoria da argumentação permanecem presos aos cânones criados a partir da *Retórica* de Aristóteles. Isso significa que assumem uma perspectiva metodologicamente normativa, ou seja, os autores discutem como acham que a argumentação deveria ser e não como ela efetivamente acontece. Este trabalho apela à tradição anterior a Aristóteles e defende a tese de que a argumentação vai muito além da persuasão, pois o discurso humano é também constituído por outras vias e ações linguísticas em que o orador não visa convencer os participantes. Metodologicamente adota uma postura descritiva e procura explicar as diferentes maneiras pelas quais o discurso efetivamente ocorre, deixando em segundo plano a opinião de cada autor sobre como ele deve ser.

Palavras-chave: retórica jurídica realista, argumentação, erística, persuasão.

ABSTRACT: This article aims to understand what should be understood empirically by argumentation. It can be said that the overwhelming majority of authors who are interested in argumentation theory remain attached to the canons created from Aristotle's *Rhetoric*. This means taking a methodologically normative perspective, that is, the authors discuss how they think argumentation should be and not how it actually happens. This paper appeals to the tradition prior to Aristotle and defends the thesis that argumentation goes far beyond persuasion, because the human discourse is also constituted by other linguistic ways and actions in which the speaker does not aim to convince the participants. Methodologically it adopts a descriptive stance and seeks to explain the different ways in which the discourse effectively occurs, leaving in a secondary place the opinion of each author on how it should be.

Keywords: realistic legal rhetoric, argumentation, eristic, persuasion.

Sugestão de citação: ADEODATO, João Maurício. Construção retórica da argumentação jurídica. *Revista Direito, Estado e Sociedade*, Ahead of print, 2021. DOI: <https://doi.org/10.17808/des.0.1445>.