

TÉCNICAS ARGUMENTATIVAS NA PRÁTICA JUDICIAL

Por:

Luis Alberto Warat

Prof. do CPGD/UFSC

Tradução de:

Horácio Wanderlei Rodrigues

Mestrando do CPGD/UFSC

INTRODUÇÃO:

O efeito argumentativo ou o uso persuasivo da linguagem é sempre produzido por um raciocínio que pode ser pensado como um discurso.

As fontes de raciocínio retórico ou persuasivo são tratadas, na filosofia da linguagem ordinária, sob a denominação de “falácias não formais”. Essa denominação, contudo, passa a ser extremamente deficitária, em vários aspectos. Basta dizer que ela é usada com contraposição, simplesmente, às “falácias formais”.

Os limites entre os dois tipos de falácias são nebulosos e não têm sido claramente expostos.

Às “falácias não formais”, Aristóteles chamou argumentos dialéticos ou meramente prováveis, raciocínios construídos a partir das opiniões geralmente aceitas, afirmações que produzem um efeito de adequação com relação a essas opiniões.

Para Cícero as “falácias não formais” seriam argumentos, com um conteúdo fictício mas provável, plausível ou verossímil, eficazes para convencer.

Para Quintiliano as “falácias não formais” seriam técnicas para provar uma coisa por outra, para confirmar o duvidoso.

Contemporaneamente, para Barthes, as “falácias não formais” seriam “formas públicas de raciocínio, impuras, facilmente dramatizáveis, que participam ao mesmo tempo do intelectual e do fictício, do lógico e do narrativo, uma reflexão processada no espírito”, uma opinião - agregaria - obtida a partir de uma prévia identificação emocional, valorativa e ideológica.

Tecnicamente, com a expressão “falácia não formal”, se pretende fazer referência ao conjunto de crenças e opiniões intuitivamente (ou ideologicamente) aceitas. Devido a essa aceitação estão elas aptas a fundamentar com sucesso certas afirmações.

Assim, os lógicos usam a expressão “falácias não formais” para se referirem aos raciocínios desprovidos de rigor lógico. Ou seja, ao conjunto de afirmações obtidas transgredindo ou não considerando devidamente as regras de derivação de um raciocínio lógico estrito.

De nossa parte empregaremos a expressão “falácia não formal” (ou “argumentos de crença”) de forma mais restringida, para nos referirmos ao conjunto de “slogans” operacionais que permitem o reconhecimento teórico de algumas formas tradicionais de raciocínio persuasivo.

Trata-se porém de um conjunto estereotipado de formas metodológicas que funcionam como princípio de inteligibilidade dos raciocínios persuasivos.

Na teoria da argumentação é comum estabelecer-se uma classificação das estruturas argumentativas mais usadas para persuadir. Ditas estruturas argumentativas nós as chamaremos de “falácias não formais”.

Assim, seriam “falácias não formais”, um repertório de lugares persuasivos com os quais se pretende indicar as maneiras em que se trabalham as opiniões generalizadas ou crenças para conseguir que cheguem a ser aceitos alguns pontos de vista não demonstrados.

A eficácia persuasiva dos raciocínios falaciosos se obtém porque, apelando-se às formas ideológicas de nosso senso comum, logramos apresentá-las como logicamente demonstradas.

Em sentido amplo pode-se dizer que as falácias não formais são formas de persuasão que recorrem, para a aceitação de suas conclusões, a crenças ou intuições ideologicamente respaldadas.

O mecanismo geral existente para facultar a obtenção da persuasão está embasado na produção de uma linha de argumentação que permite introduzir afirmações não demonstradas, pela aparência de pertencerem ao universo das opiniões aceitas, ou a um domínio conotativo comunitariamente aceito.

Nos usos persuasivos da linguagem a conclusão ou processo de convencimento é produzido a partir de um jogo não textual, um jogo de associações evocativas. Pode-se dizer que a inferência produzida nos raciocínios persuasivos é proveniente da estrutura ideológica da sociedade, que cria um efeito de inferência lógica, um efeito que preenche aparentemente as lacunas de uma derivação não demonstrativa:

Então, pode-se dizer que as “falácias não formais” seriam recursos teóricos que explicariam os mecanismos que permitem criar esse efeito de inferência lógica.

Na maioria das “falácias não formais” já inventariadas (ou arroladas) pelos autores de lógica e pelos lingüistas, nota-se a presença de um jogo conotativo que serve para obter-se a aceitação de uma situação fática.

Em certas ocasiões pode ser inverso o procedimento: apela-se a um acordo de fatos e intenta-se a aceitação de pontos de vista conotativos (ou valorativos). O mecanismo argumentativo neste caso decorre da apresentação, sob a roupagem descritiva, de um juízo de valor.

Tentaremos agora efetuar uma demonstração ou enumeração das principais “falácias não formais”. Esta ordenação não observará nenhum critério clássico com que se tem pretendido agrupá-las. Adotaremos simplesmente a ordem alfabética.

1. ACIDENTE:

A falácia de acidente consiste em aplicar uma regra geral a *um* caso particular, cujas circunstâncias “acidentais” tornam a regra aplicável. Muitas generalizações amplamente conhecidas são enunciadas sem restrições, negligenciando fatores circunstanciais que invalidam dita generalização. Quando se recorre a uma tal generalização ao argumentar, pode-se dizer que incorreu na falácia do “acidente”.

As tradicionais teses jusnaturalistas sobre o ato ilícito, o dever jurídico e o direito subjetivo, são constituídas a partir desta falácia.

Salienta-se, no pensamento jusnaturalista, que determinadas condutas humanas são intrinsecamente antijurídicas. Elas estariam contrariando direitos inerentes ao próprio homem.

Assim, mediante apelo a condições intrínsecas, ou essenciais, se produz uma generalização falaciosa: oculta-se a possibilidade de que, em determinadas circunstâncias, pode-se atribuir às ações humanas outras significações idênticas.

Uma ação pode ser ilícita em algumas circunstâncias e constituir uma obrigação em outras: quando um homem mata outro, comete homicídio. Mas este mesmo ato, produzido pelo carrasco, nas execuções ordenadas pelas autoridades competentes (ou, ainda, pelos combatentes, em um conflito bélico), passa a ser uma ação obrigatória imposta ao indivíduo.

2. AMBIGÜIDADE:

A “ambigüidade” ocorre em raciocínios cujas formulações contêm termos ou frases cujos significados mudam de maneira mais ou menos sutil durante a argumentação e, por conseguinte, induzem a concordar com certas afirmações que, sem a mudança de significação, não seriam aceitas.

O uso de termos ou expressões ambíguas será persuasivo na medida em que, apoiando-se na incerteza significativa, se cria um efeito de adequação entre crenças aceitas e as afirmações sobre as quais se pretende produzir convencimento.

Assim, um dos sentidos de termos ou expressões ambigüamente estabelecidas no raciocínio se vinculará com o ideológico, o outro com a situação fática.

É, entretanto, necessário advertir que, quando os lógicos falam de falácias de ambigüidade, incluem também os problemas significativos conhecidos como “vagueza” dos termos. Por essa razão podemos afirmar que as falácias de ambigüidade se referem às imprecisões da linguagem ordinária na medida em que facilitam o processo persuasivo.

Todos os tipos de vagueza e ambigüidade podem ser vistos como subespécie dessa falácia. Teríamos, assim, as falácias de

anfibologia (semântica e sintática); polissemia e homonímia; falácias de processo-produto; falácias por ênfase textual e contextual; e falácias por composição e divisão.

2.1. Anfibologia: um anunciado é anfibológico quando seu significado não é claro, devido ao modo confuso ou imperfeito com que as palavras são combinadas, ou seja, quando as relações sintagmáticas geram sentidos ambíguos. Pode-se falar também em anfibologia para fazer referência a expressões significativamente anêmicas (cujo sentido só pode ser preenchido contextualmente).

Usa-se persuasivamente a anfibologia quando se induz a aceitar a conclusão através de um jogo sintagmático que, para essa conclusão, sugere um outro sentido que, por sua vez, é geralmente aceito. Também pode isso ocorrer, a partir de um uso presumivelmente padronizado, ao se sugerir a aceitação de uma situação que provavelmente não poderá ser aceita sem explicitar a significação de base.

A falácia de anfibologia sintática é muito comum nas práticas judiciais. Exemplificando, observemos que os juizes, alterando a relação estrutural entre um delito e o bem jurídico protegido, provocam uma mudança no tipo de conduta incriminada.

Como exemplo de anfibologia semântica, podemos falar de emprego persuasivo de termos como “democracia”. Nós estamos propensos a aceitar como correta uma situação fática catalogada como democrática. Se o emissor, no entanto, explicitasse devidamente o que entende por democracia, talvez não obtivesse a nossa concordância.

Os estereótipos podem ser vistos como um caso de anfibologia semântica.

2.2. Composição e divisão: esta se registra quando, num discurso, se produzem mudanças ou alterações de um significado a partir da constituição de um raciocínio que atribui as propriedades dos elementos (partes) de um todo à própria coleção (ao todo em si), ou vice-versa.

Seria falacioso, por exemplo, argumentar que alguém é muito feio porque tem olhos, nariz e boca muito feios, ou, contrariamente, porque tem lindos olhos, nariz, e boca, seu rosto é muito bonito. Se dissermos que uma equipe de futebol é muito boa porque todos os seus jogadores são bons, também se terá uma falácia por “com-

posição” e “divisão”. Por ser uma boa equipe, não quer isto dizer que todos os seus atletas são necessariamente bons jogadores, e vice-versa.

Um exemplo jurídico é a figura da “co-autoria”. Segundo o artigo 25 do Código Penal Brasileiro, “quem, de qualquer modo, concorre para o crime incide nas penas a este cominadas”, o que constitui uma falácia de composição admitida pelo legislador. Ela transformada, assim, se apresenta como uma diretriz retórica.

2.3. Ênfase textual ou contextual: é evidente que alguns enunciados adquirem significados muito diferentes segundo as palavras que sublinham. A ênfase dada a algumas palavras do enunciado ou em partes do texto, provoca mudanças nos tipos de sintagmas que podem ser constituídos e dessa forma surgem alterações nos processos de sua significação. As diferenças, no caso, com o uso dos termos sintaticamente anfibológicos, são sutis e aleatórias.

As palavras sublinhadas no texto ou expressão desempenham uma função persuasiva quando, por seu intermédio, se consegue mudar as opiniões ou as afirmações conclusivas de um contexto situacional. Assim, v. g., se encontrarmos, na primeira página de um jornal a manchete “BAIXARAM OS PREÇOS DA CARNE”, constataremos, nessa notícia, um uso persuasivo do discurso, porquanto esconde ele as “causas” da queda dos preços.

Por outro lado existe, no caso, crença generalizada de que o governo dirige sua ação para conter a inflação. A mensagem transmitida pela citada notícia surge alterada quando lemos a informação na íntegra. Constatamos, frustrados, que o preço caiu temporariamente devido à grande safra que se verifica. Com uma grande oferta do produto, o preço cai.

No exemplo, se produz com ênfase uma expressão que provocou uma alteração inadvertida do sentido da mensagem. É evidente que alguns enunciados adquirem significações muito diferentes segundo as palavras que se sublinham (ou são produzidas com destaque por meio de qualquer expediente).

2.4. Homonímia e polissemia: Esta falácia ocorre quando se aproveita outro significado distinto do sentido que seria geralmente aceito, para armar esquemas demonstrativos de inferência.

Ocorre a homonímia quando há palavras que se pronunciam da mesma forma, mas cujo sentido, origem e, às vezes, ortografia, são diferentes.

A Polissemia ocorre quando uma palavra tem muitas significações, é usada com várias acepções. Ocorre muito em termos contínuos (alto, magro, bom), que mudam seus sentidos conforme o contexto.

Uma subespécie deste tipo de falácia é a por “equivoco”. Esta aparece em um raciocínio, quando um termo se usa com um significado distinto em cada uma das premissas. Para que esta falácia resulte eficaz no discurso persuasivo, se requer que a ambigüidade seja por polissemia e não homonímia. Ou seja, que os distintos significados atribuíveis ao termo ambíguo apresentem uma certa conexão psicológica, que não alerte a disparidade dos sentidos. Em geral, se usa, esta falácia para encobrir processos redefinitórios. Isto se dá no discurso judicial, porquanto as alterações da valoração ambiental tornam ambíguas “as palavras da lei”, não obstante o caráter unívoco que se lhes atribui.

O maior êxito persuasivo desta falácia se dá através dos termos relativos, isto é, os que apresentam uma indeterminação contextua[, vagueza. Assim, por exemplo, constitui uma falácia de equívoco sustentar que como Pedro é um bom empresário, seria, portanto, um bom ministro da economia. Ou que José seria bom presidente porque é um bom general.

2.5. Processo-produto: em qualquer língua há situações em que só existe um termo para denominar tanto ao processo “atividade” como ao “resultado” de dito processo. “Pintura” pode ser tanto um termo que faz referência à atividade de pintar como à obra concluída.

A ambigüidade “Processo-produto” constitui um uso persuasivo da linguagem quando obtemos conclusões em raciocínios que resultam adequados em relação ao processo, mas inadequados se não atribuídos ao produto, ou vice-versa. Isso ocorre, por exemplo, se dissermos: “João é um homem habilidoso porque gosta de pintura”. Talvez João goste de observar quadros produzidos e, ao mesmo tempo, se constate que ele jamais usou um pincel em toda a vida - não é habilidoso.

3.AUTORIDADE (“ARGUMENTUMADVERECUNDIAM”)

Na falácia de apelação à autoridade encontramos apelos aos sentimentos de respeito pelas autoridades de elevado prestígio social ou de superior posição hierárquica.

A invocação de uma autoridade se torna persuasiva, em um raciocínio, se através dele se obtém a aceitação de certos pontos de vista ou afirmações.

Essa falácia é criada com o estabelecimento de apelos à autoridade, fazendo com que sejam eliminadas possibilidades de provas em contrário.

A autoridade tem, portanto, dentro do discurso, um valor probatório. Pode-se dizer que se trata de um valor de prova intrínseca para o exercício do raciocínio, possuindo, porém, um grau valorativo de tal magnitude que impede, aos receptores, elaborarem, por sua vez, relações associativas da mensagem tendentes a não aceitar os argumentos do emissor.

A autoridade simboliza, com suas idéias, opiniões que devem geralmente ser aceitas e admitidas. Reside aí a grande força desse tipo de falácias.

Verifica-se certa analogia entre a falácia de apelação à autoridade e a falácia de anfibologia. Quando se argumenta através de uma autoridade, se está tentando aproveitar o prestígio social do invocado para objetivar, através dessa projeção, uma opinião subjetiva que, se fosse apresentada como mera opinião pessoal, perderia quase toda a sua força persuasiva.

Dessa forma, o sentido originário da invocação à autoridade fica afastado. A significação originária é aludida mas imediatamente convertida em um conjunto de rótulos que servem a dar suporte material. Esses rótulos passam a ser meros significantes da nova significação que o emissor pretende emprestar ao texto citado.

O significado assim invocado é sempre redefinido. Dele perdura, principalmente, o cunho emotivo do nome da autoridade, com todo o seu prestígio.

Alguns autores explicam a força persuasiva do apelo a uma autoridade, pelo culto que o homem de nossa era presta ao conhecimento científico. Sim, pois o “senso comum” contemporâneo identificou o “discurso” científico como verdade indiscutível, fazendo com que qualquer afirmação travestida de cunho científico seja recebida sem suspeita e sem reservas. A invocação de uma autoridade no interior de um discurso argumentativo cria um “efeito de cientificidade” no raciocínio que o torna altamente persuasivo.

Vale lembrar o clássico exemplo de falácia de autoridade imposto pelos teólogos de FLORENÇA quando se negaram a olhar pelo telescópio de GALILEU. Peremptoriamente se recusaram a aceitar a tese do grande sábio sobre a rotação dos planetas, alegando serem contrárias às afirmações do intocável ARISTÓTELES. Com essa falácia, consideraram justificada a sua negativa em observar, pelo telescópio, os fenômenos descobertos por GALILEU e que, uma vez confirmados, poderiam por em risco suas próprias convicções filosóficas e religiosas.

Apoiando-se nesse processo de identificação do verdadeiro com o científico e do científico com a idéia de justiça, nasce a falácia de autoridade em relação ao discurso judiciário.

O argumento persuasivo se constitui quando uma autoridade, por exemplo, na citação de textos doutrinários, é invocada para sustentar uma decisão. Nesses casos se prescinde da demonstração concludente dos fatos ou da prova de culpabilidade ou inocência do acusado porque a decisão tomada se encontra respaldada por uma autoridade.

Fora do âmbito jurídico existem circunstâncias em que o apelo à autoridade não resulta eficaz, pois a referência a uma autoridade reconhecida, nesse outro campo, representa somente um uso abreviado da linguagem, uma forma econômica da comunicação.

São referências a longos raciocínios. Embora não sejam explicitados no discurso, podem, em caso de necessidade, serem aproveitados. Não se observa, então, necessariamente, a existência de uma falácia.

Nos discursos jurídicos raramente podem ser provadas as afirmações de uma autoridade. Na maioria dos casos as mesmas só refletem juízos éticos sobre o mundo, predominantemente o juízo ético do emissor.

4. CAUSA FALSA - NÃO CAUSA - PRÓ-CAUSA:

É a falácia constituída a partir de uma causa que não explica a conclusão, ou seja, não determina o efeito detectado.

Numa acepção ampla, esta falácia se configura quando, em um raciocínio se estabelece erroneamente uma conexão causal. Especificamente a causa falsa tem lugar quando é atribuído um efeito

deliberado, com fins persuasivos, usando-se uma causa.

Esse tipo de falácias pode ser eficaz na medida em que o senso comum induz a crer que a coincidência temporal de alguns acontecimentos é suficiente razão para estabelecer uma relação de causa e efeito entre eles.

O senso comum induz também a acreditar que um acontecimento é uma causa de outro, simplesmente baseado na suposição de que um precede ao outro sob o ponto de vista temporal.

No campo do direito essa falácia é muito usada para dar aparência e verossimilhança às provas indiciárias. Nem sempre a pessoa que é encontrada ao lado de um cadáver é a causadora da morte.

Exemplificando, seria como afirmar que Pedro é o causador dos temporais porque se registra um temporal a cada encontro que mantemos com Pedro!

Muitas vezes a falácia de causa falsa se encontra ideologicamente determinada. Todos nós somos induzidos a acreditar que a causa de certos efeitos valorizados negativamente pelos meios de difusão, é a existência de ações de grupos que contestam o poder constituído. Nesses casos a falácia de causa falsa é construída por um raciocínio que atribui a responsabilidade de certos acontecimentos a grupos de oposição, ocultando, junto com eles, as causas reais dos acontecimentos.

Argumentar, por exemplo, que “uma greve é o resultado da ação do partido da oposição”, em vez de vincular esse movimento grevista à baixa renda auferida pelos operários, nos exhibe uma construção falaciosa do tipo “causa falsa”.

5. COISIFICAÇÃO (ARGUMENTO ONTOLÓGICO):

A falácia que denominamos de “argumento de coisificação” consiste na apresentação de juízos de valor ou opiniões de forma que sejam vistas como dados fálicos do mundo. Através desse raciocínio os valores são tratados como se fossem coisas ou substâncias.

Por meio dessa falácia se estabelece um processo de substancialização dos juízos de valor. A coisificação dos valores é uma estratégia para aplicar os critérios de superação dos desacordos sobre os fatos ou dos desacordos sobre os valores.

Em todos os casos de aplicação desse argumento, se procura criar um efeito de referência para uma mensagem predominantemente conotativa. Nesse raciocínio o plano de referência não passa de um álibi para apresentar os pontos de vista do emissor como se fossem coisas verificáveis.

Quando, em uma argumentação, os pontos de vista são apresentados como se fossem coisas verificáveis, se cancelam as possibilidades de captação de seu papel axiológico.

À verificação dos valores cumpre uma importante função ideológica, pois permite apresentar como pertencentes à ordem da natureza as representações imaginárias sobre as realizações sociais. Essa falácia viola um princípio lógico chamado “Lei de HUME”.

Essa regra sustenta que dos fatos não se pode extrair conseqüências valorativas ou normativas e, inversamente, tampouco dos enunciados valorativos, conseqüências fálicas. Ora, a violação desse princípio se dá mediante a coisificação, já que, no uso destas falácias, a Lei de HUME é violada.

Os juristas usam muito esse tipo de argumento tentando apresentar os enunciados deonticos (ou normativos) como se fossem proposições fúcticas.

Pode-se observar também que, mediante esse recurso à falácia de coisificação, as teorias jurídicas (ou seja, o pensamento dogmático do Direito) conseguem um efeito descritivo que encobre sua função prescritiva. A eficiência do papel prescritivo da dogmática jurídica está precisamente garantida através de sua ocultação de pseudo-referência. As reflexões teóricas sobre a natureza jurídica de um instituto normativo, as referências a termos estereotipados como “ordem pública” ou “brasileiro médio”, podem ser vistas como termos e teorias que concretizam esse argumento.

6. CONTRA A PESSOA (“ARGUMENTUM AD HOMINEM”):

Há basicamente dois tipos de argumentos “ad hominem”. O primeiro procura estabelecer ofensas ao homem considerado. O segundo desses tipos de falácias reivindica uma circunstância que coloca o homem em situação conflitiva e o força à aceitação de determinados pontos de vista.

São eles:

6.1. Argumento ofensivo: esta falácia consiste no ataque à pessoa do oponente. O argumento ofensivo substituí a conclusão pertinente ao raciocínio pela desclassificação do homem a quem se pretende imputar determinados vícios ou imperfeições.

Criando-se uma imagem negativa em torno do autor de uma afirmação obtém-se também a desclassificação do conteúdo transmitido.

Essas falácias são, pois, usadas como meio de debilitar os argumentos ou afirmações do contendor e fortalecer indiretamente assim, os próprios pontos de vista.

Generalizando, podemos afirmar que é factível persuadir falaciosamente provocando uma atitude de repulsa a certas afirmações fáticas ou valorativas induzindo-se a uma atitude também de repulsa em relação às pessoas vinculadas a esses fatos ou opiniões.

Denomina-se personificação ao processo psicológico de transferência mediante o qual se apresentam como propriedades de um homem tudo o que este mesmo homem vem a dizer, a afirmar, a se manifestar. Da mesma forma se registra essa personificação com tudo que ele faz ou vem apresentando como atributos, juízos de valor.

Naturalmente esse processo de personificação é falacioso. O caráter de um homem é logicamente irrelevante por determinar a verdade ou falsidade de um fato ou, ainda, à adequação de um ponto de vista.

Afirmar que uma proposição é falaciosa porque foi publicada por um partidário do comunismo, alegar a ilegitimidade de uma testemunha por tratar-se de um homossexual ou de uma prostituta, são claros exemplos dessa falácia. Um homossexual pode ter sido testemunha ocular de um homicídio ou ter opiniões adequadas sobre uma distribuição mais justa de riqueza.

6.2. Envenenar o poço: Uma das variantes das falácias “ad hominem” recebeu a denominação de “envenenar o poço”. O argumento ofensivo nesse caso se produz antes de começar a contenda. Trata-se de um processo de desclassificação genérica: há uma ofensa à pessoa do interlocutor de tal forma que se consiga induzir os receptores a não aceitarem nenhuma das afirmações posteriores do adversário.

Outras falácias que podem ser vistas como variantes da falácia contra a pessoa” são:

6.3. Argumento a fortiori: nesse tipo de falácias procura-se ridicularizar a afirmação do interlocutor. Deve-se ter em mente que essa ridicularização se converte em argumento contra o ponto de vista. Nesse processo argumentativo não se ataca o homem, mas se ofende sua argumentação.

6.4. Argumento circunstancial contra a pessoa: ocorre quando se invoca circunstâncias da vida de um homem que, psicologicamente, se revelam conflitantes com posições que o mesmo defende Exemplificando, imaginemos que um sacerdote não pode se manifestar favoravelmente em relação à adoção do divórcio. O argumento seria o de que o Evangelho repudia o divórcio e esse detalhe retira ao clérigo a possibilidade de defender seu ponto de vista favorável, no caso, à instituição mencionada.

Esse modo de argumentar consiste basicamente em alegar a contradição entre o que se diz e o que se faz. Não há preocupação em demonstrar a pertinência de uma conclusão. Procura-se persuadir usando de certas circunstâncias especiais em que se encontra o interlocutor. Nesse tipo de falácias não existem provas satisfatórias mas se tenta conquistar o assentimento do antagonista devido a essas circunstâncias peculiares.

É também utilizada como base para se estabelecer uma conclusão adversa. Dá-se isso quando se afirma que as conclusões a que o interlocutor chegou são mais conseqüenciadas circunstâncias que afetam a esse mesmo interlocutor do que resultado de um raciocínio demonstrativo.

O argumento circunstancial pode ser visto como uma variante da “falácia contra a pessoa”. São feitas acusações contra o homem, taxando-o de incoerente por não agir nos moldes por ele apregoados. O antagonista é acusado também de estar agindo e argumentando muito mais em atenção a seus interesses pessoais do que pela razão.

Este modo de argumentar é muito usado nos discursos jurídicos. Encontramos, nas argumentações jurídicas, frases como as que seguem: “fulano prestou depoimento cínico e suspeito” ; “todas essas testemunhas são pessoas de baixa categoria social” ; “a maior parte dessas testemunhas são analfabetas absolutas”.

Também costuma-se usar o argumento contra a pessoa para criar um efeito de verdade sobre meros indícios. O ataque à pessoa

do advogado como forma de envenenar a consistência dos pontos de vista do seu cliente é, também, muito praticada.

7. CONTRARIO SENSU

A falácia do argumento “contrario sensu” é uma forma de raciocínio cuja conclusão é pouco usada ou seja contrária a intuição, mas que, não obstante, não deve ser considerada logicamente impossível de ser aceita.

Define-se esta falácia, algumas vezes, como um raciocínio no qual se chega a uma conclusão baseada na afirmação categórica um enunciado oposto.

Trata-se de uma forma de raciocinar muito empregada pelos juristas.

Exemplificando, examinamos um preceito legal que determina a todos os maiores de dezoito anos de idade, com ou sem emprego fixo, a obrigatoriedade de se habilitarem com a respectiva carteira profissional. A “contrario sensu” argumentarão os advogados afirmando: todos os homens e mulheres menores de dezoito anos, com emprego fixo ou sem ele, não têm obrigação de portarem dita habilitação.

A conclusão do exemplo apresenta-se absolutamente correta e indubitável, como se não se pudesse aceitar nenhuma outra solução.

Poderia, no entanto, ocorrer que também os menores de dezoito anos lograssem obter emprego fixo, tendo, então, a incumbência de também procurar pela sua devida habilitação de trabalho.

Essa última consequência não foi, seguramente, desejada pelos legisladores quando elaboraram o texto legal. Ela não é, contudo, logicamente impossível.

O argumento a “contrario sensu” cria o efeito de persuasão, no entanto, pois estabelece um ar de impossibilidade lógica para as consequências contrárias.

Registre-se que o efeito de impossibilidade lógica é produzido como consequência de certa identidade ideológica que, afetando a emissores e receptores, permite aos primeiros construir um raciocínio onde há alusão a todas as consequências opostas à conclusão sustentada.

8. FALSA ANALOGIA:

O argumento de “falsa analogia” consiste no estabelecimento de comparações analógicas que não tomam em consideração certos elementos que tornam diferente o raciocínio, estabelecendo, assim, uma conclusão distinta.

O recurso à “falsa analogia” permite vincular, de modo alegórico, situações que não seriam aceitas como relações cientificamente consistentes.

Pode-se afirmar que a falsa analogia permite relacionar situações; que, pelo critério do conhecimento científico, não poderiam ser efetivamente vinculadas. Não seriam mais que analogias ideológicas, como, por exemplo, comparara solidez do aço com a fortaleza do espírito da vítima de uma tentativa de estupro.

No campo do direito, o argumento da falsa analogia é produzido, habitualmente, a nível das normas, das decisões judiciais ou dos fatos.

O raciocínio da falsa analogia permite relacionar persuasivamente várias normas entre si, normas e decisões, decisões com decisões, podendo ainda colocar como analógicos fatos que logicamente devem ser vistos como membros de classes diferentes.

Para exemplificar, lembremos da falácia da falsa analogia criada pela jurisprudência quando decidiu ser o “vidro moído” equivalente a “veneno”. Sem lei anterior estabelecendo o vidro moído como elemento qualificador do crime de homicídio, decidiu entretando, a jurisprudência, através da construção falaciosa já antes mencionada, considerar diferentemente do texto legal.

Na prática jurídica o carácter encoberto do raciocínio analógico permite inclusive reafirmar ideologicamente uma das regras hermenêuticas mais fortemente arraigadas no direito penal liberal: refiro-me à proibição da interpretação analógica dos chamados “tipos penais fechados”.

9. FORÇA (“ARGUMENTUM AD BACULUM”):

Essa falácia consiste na apelação à força em sentido amplo (física, eleitoral, moral, etc.), sendo latente a expressão conclusiva supostamente induzida do raciocínio.

A menção geralmente implícita com relação à força, pode se constituir em um argumento persuasivo altamente eficaz. Cria-se um espaço retórico de índole emocional com vistas à aceitação dos pontos de vista relativos aos objetivos do emissor.

A vida, no dia-a-dia, nos contempla com inúmeros exemplos desse tipo de falácias. Quantas vezes um pai impõe determinado comportamento a seu filho ameaçando retirar-lhe a mesada caso não sejam acatadas suas ordens.

São incontáveis, no campo jurídico, os raciocínios expendidos com base nessa falácia. Todas as justificativas doutrinárias ou decisões jurisprudências que têm seu embasamento em princípios morais (supostamente indubitáveis) podem ser olhadas como variedades do ‘argumentum ad baculum’.

10. GENERALIZAÇÃO APRESSADA:

O argumento da generalização apressada pode ser visto como uma variação da “falácia do acidente”. Recordemos que, na hipótese da falácia de acidente, o raciocínio se faz persuasivo pela aplicação de uma regra a um caso particular cujas “circunstâncias acidentais” tornavam a regra incorreta. A generalização apressada surge, então, quando, a partir do exame de algum caso (ou vários), se constrói, precipitadamente, uma regra que só se ajusta aos casos em questão.

Exemplificando: se uma mãe não dispensa cuidados ao filho pequeno e indefeso durante alguns instantes, faz-se uma generalização apressada e se passa a rotular tal mulher como uma péssima mãe.

Trata-se, pois, de uma falácia em que o processo de convencimento é baseado em conclusões obtidas a partir de uns poucos dados, sem que se leve em conta as variedades, provavelmente relevantes, que podem afetar os casos assim apressadamente incluídos na regra geral.

No campo do raciocínio jurídico nota-se uma certa propensão que visa induzir à aceitação de certos pontos de vista a partir de dados repetidos com freqüência. Essa repetição se estabelece com uma periodicidade e em circunstâncias que não permitem ao receptor furtar-se à sua aceitação.

Nos discursos jurídicos o mais comum é O uso dessa falácia com o objetivo de apreciar um fato a partir de indícios anteriores. Não há a pretensão de incluí-lo numa regra geral a partir de um número reduzido de fatos.

Produz esse tipo de falácia o juiz que qualificou como justa a despedida de um empregado apesar de ter sido provado, nos autos, sua ausência na greve. A razão invocada pelo magistrado é a de que provado foi no processo, ser o empregado ativo participante de movimentos pró-greva e já haver, anteriormente, tomado parte

11. HIPÓTESE CONTRA O FATO:

É a falácia construída a partir de uma hipótese inexistente, extraíndo-se dela, através do raciocínio, conclusões favoráveis ao emissor ou que pretendem provar suas afirmações.

Os lógicos chamam a estes raciocínios “condicionais contrafáticos”. Exemplificando, consideremos a hipótese de que, se Hitler tivesse logrado invadir a Inglaterra na última guerra mundial, teria vencido todo o conflito bélico mundial. Observe-se que, para construir um condicional contra-fático, a hipótese inexistente deve referir-se a “um fato passado, não produzido”. Constrói-se essa falácia com a suposição de que, caso tivesse se registrado determinado acontecimento, outra seria a História.

É interessante notar que, no âmbito do Direito Penal, essa falácia é extremamente freqüente. Com o seu emprego deseja-se obter a determinação da culpabilidade. Assim, a teoria da causalidade na imputação material, se baseia nessa falácia.

12. IGNORÂNCIA (ARGUMENTUM AD IGNORANTIAM):

Essa espécie de falácia é produzida sempre que uma posição é sustentada como verdadeira. Alega-se que não foi provada a falsidade do seu argumento ou se sustenta que é falsa porque não demonstrou sua verdade.

É esse um uso persuasivo da linguagem construído mediante um apelo à ignorância, ou seja, quando a ignorância é utilizada num raciocínio que visa amparar determinadas conclusões que a premissa não permitiria inferir.

Quando se afirma, por exemplo, que não existe o fenômeno da transmissão do pensamento porque jamais se mostrou sua ocorrência, está se efetuando uma argumentação de apelo à ignorância.

É de extrema curiosidade o uso desse argumento no campo do Direito. Existem disposições legais que admitem, havendo ausência de provas ou provas insuficientes, a declaração de inocência do réu. A lei estaria presumindo a inocência com a inexistência de provas positivas.

Alguns autores não reconhecem a existência dessa falácia. Afirmam que o próprio legislador a criou e, portanto, não deveria ser classificada como falácia. Ela pode, no entanto, ser pensada como uma falácia admitida pelo legislador.

Essas falácias, admitidas pelo legislador, constituem-se em caso típico da função ideológica no discurso persuasivo. Precisamente aceita-se juridicamente um apelo à ignorância como uma necessidade ideológica de reafirmação, do valor “segurança”. Esse valor, como é óbvio, deve ser visto como um dos pilares da ideologia jurídica liberal, da ideologia do modelo napoleônico do direito.

O assim chamado “ônus da prova” se revela como um dispositivo tendente a, justamente, evitar o emprego dessa falácia.

13. MULTIDÃO

Esse uso persuasivo da linguagem tem por base uma crença generalizada no sentido de que, havendo um grande número de pessoas que aceitam determinado afirmação, deve esta ser acatada como verdadeira.

Esse argumento é muito usado na publicidade. Os anunciantes, na publicidade, recomendam um produto sem demonstrar suas qualidades. Afirmam, simplesmente, que é o produto que mais vende. Assim, a aceitação do público é falaciosamente constatada com o raciocínio relativo às “bondades” do produto anunciado. O raciocínio apresentado sugere retoricamente que, sendo o produto aceito pela grande maioria dos consumidores, se constitui ele em uma mercadoria de ótima qualidade.

Mas a apelação à multidão não é só um recurso retórico dos publicitários. Os juristas habitualmente constróem seus raciocínios mediante a apelação à multidão. O juiz diz que se deve aceitar sua decisão porque a maioria do tribunal pensa assim, ou seja, por

exemplo, com o argumento de que em dez julgamentos decidiu-se por nove decisões idênticas à recém julgada. Outro argumento, para a exemplificar, ainda, é o expandido pelo advogado afirmando que a menina, sua cliente, deve ter sua virgindade reconhecida porque todas as testemunhas elogiaram seu comportamento social.

14. PERGUNTA COMPLEXA:

Esta falácia se registra quando se dá a uma pergunta complexa uma resposta única ou ainda quando se pretende uma resposta única em face de uma pergunta complexa.

No caso da pergunta complexa a persuasão se obtém mediante a formulação de uma interrogação aparentemente simples e expressa, mas que leva implícita outra pergunta que se pressupõe já respondida.

Com o uso da falácia da pergunta complexa se obtém a resposta a uma pergunta não formulada.

Os advogados e os promotores empregam muito essa falácia nos interrogatórios judiciais. Às vezes uma pergunta complexa pode levar à confissão de fatos que, diretamente pesquisados, obteriam a negativa como resposta.

Mas constata-se ainda a existência de uma grande variedade de perguntas complexas que são muito úteis à persuasão jurídica. Trata-se da pergunta retórica.

Pode-se caracterizar a pergunta complexa como o emprego de uma interrogação com o fito de conseguir fazer a infiltração de uma idéia. Assim, um advogado pode indagar porque a medida de segurança não produziu ainda os efeitos socialmente aguardados. Essa é uma das formas de tentar induzir os receptores no sentido de chegarem à conclusão de que é inconveniente aplicar uma medida de segurança no seu cliente.

A pergunta retórica se constitui em uma variedade de perguntas complexas onde a função interrogativa esconde uma afirmação retoricamente induzida.

15. PIEDADE (“ARGUMENTUM AD MISERICORDIAM”)

Esta falácia tem lugar quando, para conseguir a aceitação de uma conclusão, não se apela à argumentação lógica ou racional,

mas, isto sim, à piedade do interlocutor. O efeito persuasivo desse tipo de falácia é o inverso do argumento contra a pessoa. Aqui se pretende persuadir recorrendo a uma adesão emocional em relação às pessoas envolvidas na argumentação.

O argumento à piedade é muito usado nas defesas criminais. Deixa-se de lado considerações aos fatos e se trata de obter a absolvição do acusado despertando piedade, às vezes com relação à sua pessoa ou às da sua família. Em alguns casos se chega, inclusive, a culpar, indiretamente a sociedade pela situação aflitiva do réu.

16. SENTIMENTO COMUNITÁRIO (“ARGUMENTUM AD POPULUM”)

A apelação ao sentimento da comunidade é uma falácia que se emprega geralmente na atividade política e publicitária. Consiste em procurar o sentimento popular, não baseado num raciocínio correto e válido, mas apelando ao estado emocional latente no povo, aos valores ambientais que entusiasma o povo. Há uma apelação a um sentimento de fraternidade comunitária, em quase todas as falácias, em um sentido lato.

Nos discursos jurídicos se difama os adversários ao invés de, tão-somente, refutar seus argumentos e suas idéias. Nos anúncios publicitários se faz a associação dos produtos com objetos de luxo, com ambientes confortáveis, com belas mulheres ou homens, com ídolos populares do teatro, televisão ou esporte. Assim, são anunciados produtos como o sabonete ou o perfume juntos a uma mulher bonita e sensual.

É interessante observar que esse sentimento de apelação à comunidade se utiliza, muitas vezes, tanto para atacar as medidas, ações ou argumentos contrários ao “status quo”, quanto para propiciar uma reformulação das medidas que mais adequação podem possuir em favor de situações socialmente conservadoras.

Assim, se uma medida proposta produz uma mudança, e se está a favor da mesma, fala-se do progresso e se ataca o “status quo”. Se a posição é de contestação, apela-se à necessidade de defender o patrimônio cultural, as tradições. Usa-se também essa estratégia para promover a venda do produto. Em lugar de exibir e

comprovar as qualidades do produto, é este relacionado com as supostas grandes vantagens e lucros que o uso do produto possa trazer para toda a sociedade.

Todos conhecemos slogans como: “seja um homem à altura de seu tempo, ingresse na era moderna usando a nova colônia X”; “cigarros XX, sabor bem Brasil”.

Estes exemplos são, claramente, falácias de apelação ao sentimento de comunidade. Nessa falácia, ao invés de serem, os pontos de vista ou afirmações, apoiados com um raciocínio demonstrativo, procura-se sustentá-los a partir de uma falaciosa vinculação desses pontos de vista ou afirmações aos sentimentos socialmente consolidados.

No discurso jurídico o argumento “ad populum” é vestido com formas teóricas um pouco mais complexas. Um sinal de discurso semanticamente anêmico serve de veículo lingüístico para esse tipo de argumentação: “ordem pública”, “segurança nacional”, “bons costumes”, “decisão conforme o direito natural”, “equidade”, “bem comum”, “existência de um bem jurídico aprioristicamente racional”, “consciência jurídica coletiva”, são todos bons exemplos dessa estratégia retórica no campo jurídico.

Através dessas expressões se argumenta a favor de determinadas decisões sem iniciar nenhuma discussão sobre a verdade ou falsidade das afirmações feitas. Sugere-se que, não aceitar ditas afirmações, representa esta contra o sentimento e desejos de toda a coletividade social. A decisão identifica-se com a relação aos valores comunitários.

Assim sendo, obtém-se o uso persuasivo do discurso, mediante a identificação da decisão com a realização dos valores comunitários. E isso ocorre muito embora todas as falácias apelem a valores comunitários.

A característica específica da falácia “ad populum” surge porque esta apelação não está relacionada a um tipo determinado de crença, mas a uma relação genérica com as crenças ou valores, através das expressões estandarizadas que as representam, isto é, através dos esteriótipos sociais.

Através dessa falácia se sugere que, estar contra a conclusão argumentativa, é estar contra o sentido comum, ou seja, é estar contra os valores médios da comunidade.

O êxito desse apelo surge porque não se explicita a relação entre a conclusão e o tipo de valorização que seleciona ao rechaçar a conclusão. Afirmar-se, em última instância, que, não admitir a conclusão, implica em colocar-se contra a ideologia dominante.

17. VALORIZAÇÃO GENÉRICA (CONCLUSÃO INATINGENTE)

Se produz quando se impõe uma conclusão que não tem atingência alguma com a conclusão demonstrada. Exemplificando: o promotor, em juízo por homicídio, quando em lugar de provar a culpabilidade do acusado, se estende em considerações para demonstrar que o assassinato é um delito monstruoso, para inferir logo, que o indiciado é culpado, comete este tipo de falácia.

É evidente que a monstruosidade do delito de homicídio não tem relação nenhuma com a situação do acusado, cuja autoria e culpabilidade não se tenha demonstrado. Presumivelmente todos estão de acordo que o homicídio é um delito horrível, que requerer um castigo, porém isto não demonstra a culpabilidade do acusado. Se invocou, em abstrato, um juízo valorativo negativo com respeito à ação delituosa cometida, porém não se demonstrou uma situação fática fundamental, que é a autoria do feito, atribuída ao acusado. Se preparou um espaço retórico de nível emocional para lograr a aprovação da conclusão buscada. Ao emitir um juízo de reprovação com relação à ação genérica, o orador conseguiu despertar uma atitude de aprovação, para si mesmo e para tudo o que disse, que logo é transferida para a aceitação da conclusão desejada.

O relato genérico pode haver despertado tanto horror e desaprovação, que inclina facilmente a dar um veredito de culpabilidade, com a inadvertência de que não se havia provado a autoria do feito por parte do acusado.

A falácia de conclusão genérica se obtém mediante uma descrição emotiva de uma situação ou valoração genérica, feita em abstrato, com o fim de transladar a conclusão provada ao caso particularmente considerado.