

ATOS ILOCUCIONÁRIOS E DISCURSOS JURÍDICOS NA LÍNGUA PORTUGUESA¹

[ILLOCUTIONARY ACTS IN JURIDICAL DISCOURSES IN PORTUGUESE]

*Daniel Vanderveken*² *

Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Brasil

Universidade de Quebec a Trois-Riviers, Canadá

Candida de Sousa Melo **

Universidade Federal da Paraíba, Brasil

ABSTRACT: Can we theoretically describe the structure and dynamism of discourse? Wittgenstein and Searle have expressed skepticism. However, the ability to converse is part of linguistic competence. Moreover interlocutors come to achieve proper conversational goals corresponding to a possible direction of fit between words and things. They come to describe the world; to deliberate on what to do, to change things by declarations and to express common attitudes. Greetings, consultations, debates, negotiations, jury deliberations and collective protestations are joint illocutions of higher level. Several agents contribute to their performance during an interval of time. Maybe there is no possible rigorous theory of all language-games. But speech act theory can rigorously analyze felicity conditions of dialogues with a conversational goal which are part of any discourse because they are conducted according to a system of constitutive rules. The primary objective of our mini course will be to use and apply the resources of Vanderveken's general discourse pragmatics in order to explicate the structure and dynamics of the main kinds of juridical discourses. We will show that they are juridical discourses with the four conversational goals. Argumentations, testimonies and counter testimonies are descriptive, practical debates and jury deliberations are deliberative and judge

RESUMO: Será que é possível descrever a estrutura e o dinamismo do discurso? Wittgenstein e Searle expressaram ceticismo quanto a isso. No entanto, a habilidade de conversar faz parte da competência linguística. Além do mais, interlocutores conseguem atingir objetivos conversacionais próprios correspondendo às direções de ajuste possíveis entre palavras e coisas. Eles chegam a descrever o mundo; a deliberar sobre o que fazer; mudar coisas por declarações e expressar atitudes comuns. Cumprimentos/saudações, consultas, debates, negociações, deliberações de júri e protestações coletivas são ilocuições conjuntas de grau superior. Vários agentes contribuem para sua realização durante um intervalo de tempo. Talvez não seja possível elaborar uma teoria rigorosa de todos os jogos de linguagem. Porém, a teoria dos atos de discurso pode analisar as condições de felicidade dos diálogos com um objetivo conversacional que faz parte de todo discurso, pois eles são conduzidos de acordo com um sistema de regras constitutivas. O primeiro objetivo de nosso minicurso será o de usar e aplicar os recursos da pragmática geral do discurso de D. Vanderveken para explicar a estrutura e dinâmicas dos mais importantes tipos de discurso jurídico. Vamos mostrar que eles são discursos jurídicos com os quatro objetivos conversacionais. Argumentações e testemunhos são descritivos, debates práticos e

* Universidade Federal do Rio Grande do Norte - UFRN e na Universidade de Quebec a Trois-Riviers - UQTR, Canadá. ** Programa de Pós-Graduação em Filosofia da Universidade Federal da Paraíba, Brasil. m@ilto:candida.jaci@gmail.com

condemnations are declaratory. We will analyse in detail the felicity conditions of trials and identify their capital first level illocutions. Deliberations of a jury must terminate with a verdict. Finally, we will semantically analyse according to our explication of forces and discourse types a lot of Brazilian illocutionary or performative verbs that name first or second level illocutions that are constitutive of juridical discourses.

KEYWORDS: Illocutionary acts; Types of Discourses; Juridical Discourses

deliberações jurídicas e condenações judiciais são declaratórias. Vamos analisar em detalhe as condições de felicidade de processos e a identidade de suas ilocuições capitais de primeira ordem. Deliberações de um júri devem terminar com um veredito. Finalmente, vamos analisar de acordo com nossa explicação das forças e dos tipos de discurso muitos verbos performativos ou ilocucionários da língua portuguesa do Brasil que nomeiam ilocuições de primeira ou de segunda ordem que são constitutivas dos discursos jurídicos.

PALAVRAS CHAVES: atos ilocucionários, tipos de discurso; discursos jurídicos

APRESENTAÇÃO

O primeiro objetivo de nosso trabalho será o de utilizar os recursos da pragmática geral do discurso (D. Vanderveken 2001, 2013) a fim de explicar tanto a estrutura quanto a dinâmica dos discursos jurídicos, no âmbito da língua portuguesa. Os discursos jurídicos são relacionados ao exercício ou à aplicação do direito. Trataremos aqui, sobretudo, dos discursos jurídicos feitos em tribunais para regular a justiça. Esses discursos são relacionados ao exercício do poder judiciário. Como a lei governa muitas formas de vida humana, há muitos outros tipos de discurso jurídico relacionados a outras atividades sociais, como o exercício do poder legislativo (promulgação e revisão de leis, por exemplo), de um poder político (como os planos e decretos governamentais, as declarações e os certificados de casamento), de um poder patronal (como as promoções e as demissões de trabalho), de um poder religioso (comi batismos e confirmações), de um poder comercial (como compras e contratos)³.

Segundo a teoria dos atos de discurso – J.L. Austin (1962), J.R. Searle (1969, 1979), J.R. Searle & D. Vanderveken (1985), D. Vanderveken (1988, 1990-91, 2001), as *primeiras unidades de significação e de comunicação* no uso e na compreensão da linguagem são *atos ilocucionários* providos de condições de felicidade. Até agora, a teoria dos atos de discurso estudou sobretudo as ilocuições de *primeiro nível* realizadas por locutores individuais em um momento de enunciação. *Atos ilocucionários elementares* compostos de uma *força* e de um *conteúdo proposicional* como asserções, atestações, promessas, aceitações, comandos, declarações, doações, autorizações e queixas são ilocuições de primeiro nível dos discursos jurídicos. Tem ilocuições jurídicas elementares com os cinco objetivos ilocucionários (assertivo, compromissivo, diretivo, declaratório e expressivo) que os locutores podem atingir sobre conteúdos proposicionais. Ilocuições de denegação como recusas e permissões, ilocuições condicionais como ofertas e propostas, e conjunções de ilocuições como advertências são atos ilocucionários mais complexos de primeiro nível dos discursos jurídicos.

O uso da linguagem é, sobretudo, uma *forma social de comportamento linguístico*. Será que podemos estender a teoria dos atos de discurso para tratar do discurso em geral? L. Wittgenstein (1958) e J.R. Searle (1991) expressaram ceticismo sobre isso. Interlocutores, o mais frequentemente, têm um objetivo extralinguístico; eles são engajados em formas de vida, em um pano de fundo conversacional (*background*) que é indefinidamente aberto. Além disso, eles podem fazer enunciações infelizes, fracassadas, defeituosas e totalmente irrelevantes sem interromper o diálogo em curso.

No entanto, como Vanderveken (2001, 2013) mostrou, interlocutores chegam a realizar, em qualquer discurso, ilocuições capitais a fim de atingir um objetivo conversacional próprio correspondendo à uma direção de ajuste entre as palavras e as coisas. Eles sempre chegam a expressar atitudes comuns e, cedo ou tarde, chegam a descrever o mundo, deliberar sobre o que

fazer ou mudar as coisas do mundo por declaração. Em um processo penal no tribunal, a apresentação dos protagonistas principais (o juiz, o acusado, o advogado, o procurador, as testemunhas, os membros do júri), a leitura das acusações, os interrogatórios às testemunhas, seus testemunhos, a defesa dos advogados, a eventual confissão de culpa do acusado, as alegações da acusação do procurador, a deliberação do júri e o julgamento do juiz, no final do processo, são discursos jurídicos capitais com um objetivo conversacional. Eles são *ilocuções de nível superior*. Talvez não seja possível uma teoria rigorosa de todos os jogos de linguagem. Mas, a teoria dos atos de discurso pode, pelo menos, analisar rigorosamente as condições de felicidade dos *discursos com um objetivo conversacional*, pois eles são conduzidos de acordo com um sistema de regras constitutivas. Searle (2001) reconheceu que tais discursos são ilocuções de segundo nível indispensáveis a qualquer discurso.

Nossa análise concerne a estrutura e o dinamismo lógico dos discursos jurídicos no uso da língua portuguesa. Há discursos jurídicos com os quatro objetivos conversacionais: descritivo, deliberativo, declaratório e expressivo que correspondem respectivamente às quatro direções de ajuste entre as palavras e as coisas. Trataremos primeiro dos discursos jurídicos descritivos, deliberativos e expressivos e, em seguida, dos discursos jurídicos declaratórios. Analisaremos, detalhadamente, suas condições de felicidade e identificaremos suas ilocuções capitais de primeiro e de segundo nível⁴.

I CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS BÁSICAS

Contrariamente ao que F. de Saussure (1966) tentou estabelecer com sua distinção entre *langue e parole* (língua e fala), a natureza dos atos de discurso fundamentais, realizados no uso da linguagem natural, é determinada pela estrutura semântica da linguagem. Línguas naturais empíricas tais como o português e o francês têm em seu léxico um grande número de verbos de fala cuja significação serve para determinar os diferentes tipos de atos ilocucionários tentados por seus locutores. Nosso objetivo aqui é aplicar a lógica ilocucionária à língua portuguesa procedendo a uma análise lexical sistemática, raciocinada, dos verbos de fala que nomeiam atos ilocucionários capitais de discursos jurídicos. Este trabalho de semântica lexical visa mostrar que nossa análise da forma lógica e das condições de felicidade das ilocuções de primeiro e de segundo nível é adequada aos atos de discurso da língua portuguesa⁵. Nossa análise semântica dos verbos de fala é *raciocinada* no sentido da *Encyclopédie ou dictionnaire raisonné des sciences, des arts et des métiers* de D. Diderot e J. D'Alembert (1751- 1772).

Ao analisar os verbos de fala da língua portuguesa, nosso primeiro objetivo é o de examinar como os conjuntos de forças e de tipos ilocucionários de discurso são lexicalizados no vocabulário dessa língua. Nossa decomposição lógica das forças e dos tipos de discurso, em vários componentes, permite explicar sistematicamente quais verbos nomeiam atos ilocucionários mais fortes ou mais fracos que outros e quais nomeiam atos incompatíveis. Os conjuntos das forças e dos tipos discursivos não são lexicalizados da mesma maneira, nas diferentes línguas naturais empíricas. Cada língua humana tem seu gênio próprio que se reflete nas maneiras como ela categoriza os diferentes tipos de uso ilocucionário que identificam os modos pelos quais os enunciados da língua podem ser utilizados, em um discurso, e essa categorização é apropriada ao ambiente natural e às formas sociais de vida da comunidade linguística. Como o uso das línguas naturais é relacionado às formas de vida históricas, particulares às comunidades humanas que falam tais línguas, diferentes forças e tipos de discurso atuais podem ser realizados e nomeados em diferentes línguas, na mesma época, e na mesma língua, em diferentes épocas ou lugares. Um locutor que anuncia um veredicto ou faz uma inculpação, por exemplo, invoca uma posição especial, numa instituição social extralinguística particular. Muitas línguas naturais têm marcadores e verbos ilocucionários ou performativos que correspondem a instituições históricas especiais. Não podemos querer ou mesmo esperar que todas as línguas naturais tenham enunciações e discursos com as mesmas forças ou tipos ilocucionários, assim como não podemos pensar que todas as sociedades humanas tenham as mesmas instituições. Além disso, as sociedades humanas que têm as mesmas instituições, como o casamento, podem falar línguas que permitem, no funcionamento

dessas instituições, ilocuções diferentes de primeiro e de segundo níveis. Por exemplo, o verbo árabe que nomeia o ato de repudiar a esposa tem, na Arábia Saudita, um uso performativo, baseado no Corão, que não existe mais nas outras comunidades linguísticas árabes modernas.

É necessário fazer algumas distinções teóricas na análise dos verbos que designam atos ilocucionários em uma determinada língua. Algumas dessas distinções se devem ao fato de que não há uma correspondência *um a um* entre formas lógicas atuais de ilocuções e verbos ilocucionários. Assim, muitas forças nem são realizadas sintaticamente por um marcador, nem lexicalizadas por um verbo ilocucionário, em português.

1) Grande parte dos verbos ilocucionários não denominam uma força ou um tipo ilocucionário de discurso. Não existe, por exemplo, a força ilocucionária correspondente ao verbo "proibir". Proibir alguém de fazer algo é simplesmente dar-lhe uma ordem para não fazê-lo. Uma proibição é uma ordem negativa.

2) Além disso, certos verbos ilocucionários como "jurar" ou "argumentar" denominam atos de discurso que podem ter diferentes objetivos ilocucionários ou conversacionais. Alguns juramentos como "Juro que ele me roubou" são do tipo assertivo, outros como "Juro dizer a verdade" são do tipo compromissivo. Argumentações em favor de uma tese são descritivas, argumentações em favor de uma ação são deliberativas.

2) Um verbo de fala tem um *uso performativo*, em um contexto de uso, quando o locutor realiza o ato ilocucionário nomeado pelo verbo, no momento da enunciação, em virtude de sua enunciação. Muitos verbos nomeando atos ilocucionários jurídicos de primeiro nível têm um uso performativo (como os verbos "prometer", "aceitar", "comandar", "declarar", "recusar", "permitir" e "avisar"). Alguns verbos de fala (como "insinuar") denominam forças que não têm um uso performativo. Isto se deve ao fato de que uma insinuação, por sua própria natureza, funciona de maneira implícita ou oblíqua.

A maioria dos verbos ilocucionários que denominam tipos de discurso não são performativos, pois eles denominam ilocuções de segundo nível que os protagonistas devem realizar durante uma sucessão de vários momentos de enunciação. É impossível debater uma questão, negociar uma compra e fazer uma deliberação de júri, em um único momento de enunciação. Quando colocamos um verbo de conversação na primeira pessoa do plural do modo indicativo, o tempo do verbo é geralmente o presente contínuo em vez do presente do indicativo. Quem diz "Nós fazemos uma deliberação" quer, geralmente, dizer "Nós estamos deliberando". Por natureza, os diálogos com um objetivo conversacional são ações conjuntas; seus protagonistas devem compartilhar a intenção comum de conduzi-las. Eis porque colocamos, frequentemente, no início da interação conversacional, os verbos nomeando um tipo de diálogo na primeira pessoa do modo imperativo. Por exemplo, utilizamos "Debatemos agora essa questão!" a fim de *propor* aos outros interlocutores começar juntos um discurso desse tipo.

3) É necessário distinguir entre verbos que designam ilocuções como "ordenar" e "aceitar" que são, por essência, *dirigidas a alguém* e outros como "conjecturar" que denominam ilocuções que não são necessariamente dirigidas a um interlocutor, em particular. Uma ordem é, por definição, sempre dirigida a alguém mesmo quando o locutor dá uma ordem a si mesmo.

4) Deve-se também distinguir os verbos ilocucionários como "acusar", que denominam ilocuções cuja realização deve ser pública, de outros como "reprovar", que denominam ilocuções que podem ser realizadas interiormente, em uma espécie de solilóquio silencioso. Quando um ato ilocucionário é essencialmente dirigido para um interlocutor diferente do próprio locutor, este deve ter a intenção de *comunicar* ao interlocutor sua intenção de realizar o tal ato. Consequentemente, esse ato de discurso requer uma realização externa ou *pública*.

5) Alguns verbos performativos não designam ilocuções elementares da forma $F(P)$ com uma força F e um conteúdo proposicional P mas, ilocuções complexas de primeiro nível como denegações ilocucionárias e atos ilocucionários condicionais. Um locutor que realiza um *ato de denegação ilocucionária* da forma $\neg F(P)$ tem a finalidade de tornar explícito a não realização do ato ilocucionário $F(P)$ negado. Os verbos "permitir" e "recusar" designam denegações de atos ilocucionários. Uma permissão é a denegação de uma proibição, uma recusa é a denegação de uma aceitação. Um locutor que realiza um *ato ilocucionário*

condicional da forma $P \Rightarrow F(Q)$ pretende realizar o ato ilocucionário $F(Q)$, não categoricamente, mas sob a condição de que uma determinada proposição antecedente P seja verdadeira. Uma oferta, por exemplo, é uma promessa que não é categórica, mas condicionada à aceitação do alocutário. Uma proposta é uma diretiva que também é condicionada à aceitação do alocutário.

6) Alguns verbos performativos como “advertir” e “alertar” designam *conjunções* (ou *somas*) de várias ilocuções com diferentes objetivos. Um alerta, por exemplo, é a conjunção de uma asserção de que há um perigo iminente e de uma diretiva sugerindo ao interlocutor de se proteger a fim de evitar as consequências nefastas implicadas pelo tal perigo.

7) Certos verbos ilocucionários como “descrever”, “interrogar”, “apresentar”, “argumentar”, “debater”, “defender”, “advogar”, “confessar”, “demonstrar”, “deliberar”, “negociar”, “apostar”, “contratar” e “consultar” designam tipos de discurso com um ou vários objetivos conversacionais que são atos ilocucionários de segundo nível. Alguns desses tipos discursivos podem ser realizados por um único locutor como, por exemplo, as descrições e as deliberações. Outros são atos ilocucionários coletivos que exigem uma contribuição conjunta de vários interlocutores como é o caso dos debates e das consultas. Há então uma alternância de papel dos protagonistas; cada um fala ao seu turno. Assim, para que uma aposta seja bem realizada não basta que um locutor a proponha ao interlocutor, também é necessário que o tal interlocutor aceite sua proposta. Discursos como apostas e contratos requerem uma interlocução criativa entre os protagonistas.

8) Alguns verbos ilocucionários como “informar”, “relatar”, “apostar”, “testemunhar”, “confessar”, “concordar”, “criticar”, “solicitar”, “garantir” e “advertir” são sistematicamente ambíguos entre uma força e um tipo discursivo. Eles podem denominar uma ilocução de primeiro ou de segundo nível. Neste caso, a ilocução de primeiro nível nomeada é, claramente, um ato central para conduzir conversações do tipo discursivo em questão. Assim, em um testemunho no tribunal, por exemplo, uma testemunha pode utilizar o enunciado performativo “Eu testemunho que pessoalmente vi o crime”.

Graças ao aparelho conceitual da lógica ilocucionária podemos fazer uma análise lexical sistemática raciocinada dos verbos de fala da língua portuguesa que nomeiam atos ilocucionários de discursos jurídicos. Vimos que certos verbos e termos nomeando ilocuções são ambíguos. Assinalaremos essa ambiguidade colocando o *diese #* antes de uma expressão como “#apresentar” e “#apresentação” para assinalar que ela nomeia um tipo de ato ilocucionário que pode ser de primeiro ou de segundo nível. Colocaremos o asterisco * depois de uma expressão que nomeia ilocuções tendo diferentes objetivos ilocucionários ou conversacionais.

II ATOS ILOCUCIONÁRIOS BÁSICOS

Antes de tratarmos das ilocuções especificamente jurídicas, vamos começar nossa análise lexical com a apresentação das ilocuções mais simples. As cinco forças ilocucionárias primitivas e os quatro tipos primitivos de discurso com um objetivo conversacional, que são as forças e os tipos discursivos mais simples, são *universais* e *transcendentes*. Eles fazem parte da estrutura lógica profunda de cada língua natural. As ilocuções elementares e os discursos especificamente jurídicos têm forças e tipos discursivos mais complexos.

O tipo discursivo de descrição e a força de asserção

Por definição, as *ilocuções* elementares cujo objetivo é *assertivo* servem para representar certos fatos (estados de coisas, eventos ou ações) como sendo atuais no mundo. Cada *discurso com um objetivo descritivo* visa *descrever como as coisas são no mundo*, quais fatos existem. Todo discurso descritivo contém ilocuções assertivas capitais. Os discursos descritivos e as ilocuções assertivas têm a mesma *direção de ajuste das palavras às coisas*. Em um discurso descritivo os protagonistas podem ou não concordar com a descrição dos objetos

do tema. Uma ilocução assertiva é *satisfeita* quando é então *verdadeira*, isto é, quando seu conteúdo proposicional representa um fato que existe então, existiu ou existirá mais tarde, na continuação futura real do mundo da enunciação.

Nosso mundo atual é *indeterminista*: o modo como as coisas são, em um momento, não é inteiramente determinado pelos modos como elas foram antes. Em particular, nossos atos de discurso, assim como todas as outras ações, não são determinados. Quando dizemos e fazemos alguma coisa, poderíamos dizer ou fazer outra coisa, ou não dizer e não fazer nada. Na lógica do tempo, cada *momento* representa um *estado completo possível do mundo atual*, em um instante dado. Os momentos de enunciação são exemplos paradigmáticos de momentos do tempo onde um locutor profere uma sequência finita de palavras. Cada discurso é conduzido durante uma sequência descontinuada de momentos consecutivos de enunciação.

Para explicar o indeterminismo do mundo atual e a liberdade dos locutores humanos, a lógica ilocucionária adota uma concepção *ramificada* do tempo. Sem dúvida, há um caminho causal único para o passado. No entanto, há frequentemente diferentes continuações futuras possíveis: vários momentos alternativos incompatíveis podem diretamente suceder a um mesmo momento. A cada pergunta feita por um locutor, em um momento de enunciação, na condução de um discurso, o interlocutor poderia dar várias respostas ou não responder nada. Tal momento de enunciação tem então diferentes continuações históricas possíveis. Quando há várias continuações históricas possíveis de um momento, aquela que será real é, sem dúvida, ainda indeterminada nesse momento. No entanto, como G. de Ockham (1321-23) observou, cada momento não final terá uma continuação histórica futura única, qualquer que ela seja. Na nossa óptica, os locutores humanos são naturalmente orientados, em virtude de sua intencionalidade, em cada momento onde eles agem e pensam, para a *continuação histórica real do mundo atual*. O mundo de uma enunciação é o curso possível de história ao qual pertence a continuação histórica real do momento de tal enunciação. Todos os momentos consecutivos de tempo durante os quais um discurso é conduzido pertence ao mesmo mundo de enunciação. Uma *descrição inteira* é *satisfeita* quando ela é *exata*, a saber, quando suas ilocuições assertivas capitais *são ou se tornam verdadeiras* no mundo de enunciação ao qual ela pertence. Quando os protagonistas de uma descrição estão em desacordo, a tal descrição é insatisfeita, pois ela contém asserções capitais contraditórias.

A *força ilocucionária assertiva primitiva* é a *força de asserção*, expressa pelo *tipo sentencial declarativo*. É a força assertiva mais simples: ela tem o grau de força neutro, nenhuma condição sobre o conteúdo proposicional, nenhum modo particular de alcance do objetivo assertivo, nem condições preparatórias ou de sinceridade especiais. O agente de uma asserção *pressupõe que ele tem razões* de sustentar a verdade do conteúdo proposicional (condição preparatória geral) e ele *exprime sua crença* na existência do fato representado (condição de sinceridade geral). É o verbo "*afirmar*" que, em português, nomeia a força primitiva de asserção.

O *tipo primitivo de discurso descritivo* é *aquele da descrição*, nomeado pelo verbo "*descrever*". Uma simples descrição não tem modo particular de atingir seu objetivo descritivo, nem condição temática especial. Ela também não tem condição especial de pano de fundo conversacional, nem condição especial de sinceridade. Os protagonistas de uma descrição devem apenas pressupor que eles têm razões em favor da verdade de seus atos assertivos capitais e exprimir sua crença em sua verdade.

O tipo da deliberação e as forças primitivas de engajamento e de diretiva

As *ilocuções elementares com o objetivo compromissivo* visam comprometer os locutores, a ações e as *ilocuções com o objetivo diretivo* visam tentar levar os interlocutores a agir, no presente ou futuro do mundo da enunciação. Cada *discurso com um objetivo deliberativo* visa *deliberar como agir no mundo* desse discurso (quais ações fazer então, cedo ou tarde).

Analogamente às ilocuições compromissivas e diretivas, os discursos com um objetivo

deliberativo têm a direção de ajuste das coisas às palavras. Seus protagonistas utilizam palavras a fim de *deliberar* e de *decidir como agir no mundo*. Todos os discursos deliberativos contêm, d'entre seus atos ilocucionários capitais, atos compromissivos e diretivos categóricos ou condicionais. As vezes, os protagonistas deliberam sobre suas próprias ações (caso da negociação e da planificação), as vezes sobre o comportamento de uma audiência que não participa de seu discurso (caso do sermão e da propaganda). No final de uma deliberação os interlocutores podem ou não concordar sobre o que deve ser feito. Quando eles chegam a um acordo, eles tomam uma decisão comum sobre o curso da ação a seguir. Pode ser que os protagonistas recorram a um voto para tomar uma decisão, como também pode acontecer que eles decidam não fazer nada.

Para que um compromisso seja *satisfeito* é preciso que o locutor o *cumpra* realizando, no momento apropriado do mundo da enunciação, a ação à qual ele está engajado. Para que uma diretiva seja *satisfeita* é preciso que o interlocutor a *siga*, agindo no momento apropriado do mundo da enunciação. Para que uma deliberação seja *satisfeita* é preciso que os protagonistas cumpram seus engajamentos capitais e sigam, tanto quanto os interlocutores, as diretivas capitais que lhes foram endereçadas. As vezes, os protagonistas não chegam a um acordo no final de sua deliberação; quando um comprador e um vendedor potenciais não chegam a nenhum acordo de compra e venda, por exemplo. Nesse caso, sua deliberação não será jamais satisfeita.

A *força compromissiva primitiva* é a *força ilocucionária de engajamento* à uma ação nomeada pelos verbos performativos pronominais "*se engajar*" e "*se comprometer*". A *força diretiva primitiva* é a *força ilocucionária de tentativa linguística de levar o interlocutor a agir* expressa pelo tipo sentencial imperativo. Essas duas forças primitivas são as mais simples forças compromissiva e diretiva. Cada uma têm o grau de força neutro, nenhum modo particular de alcance do seu objetivo ilocucionário e as únicas condições sobre o conteúdo proposicional e condições preparatórias ou de sinceridade gerais determinadas pelo objetivo ilocucionário. Assim, um locutor só pode se engajar a uma ação que seja presente ou futura relativamente ao momento da enunciação. Um locutor só pode tentar levar o interlocutor a fazer uma ação presente ou futura no mundo da enunciação. Quem *se compromete* a fazer uma ação *pressupõe que é capaz de fazê-la* (condição preparatória geral) e *exprime sua intenção de fazê-la* (condição de sinceridade geral). Quem *tenta levar* um interlocutor a fazer uma ação *pressupõe que tal interlocutor é capaz de fazê-la* (condição preparatória geral) e ele (o locutor) *exprime seu desejo que o interlocutor a faça* (condição de sinceridade geral).

O *tipo primitivo de discurso deliberativo* é o da *deliberação* nomeado pelo verbo "*deliberar*". Uma simples deliberação não tem modo particular de atingir seu objetivo deliberativo e a única condição temática geral é de que os locutores deliberam como agir no mundo do seu discurso. Ela também não tem condição especial de pano de fundo conversacional, nem condição especial de sinceridade.

O tipo discursivo e a força de declaração

As *ilocuções* elementares cujo objetivo ilocucionário é declaratório servem para realizar uma ação do seu agente no momento mesmo da enunciação pelo simples fato dele declarar realizar essa ação, em virtude da sua enunciação. A maioria dos verbos ilocucionários declaratórios de primeiro nível tem um uso *performativo*. No *uso performativo* desses verbos declaratórios os locutores *declaram* então realizar declarações. Discursos com o objetivo conversacional declaratório visam transformar o mundo fazendo ações capitais por declaração. Cada discurso desse tipo contém declarações capitais de primeiro nível. As declarações têm *a dupla direção de ajuste*. Seus agentes fazem, no mundo da enunciação, as ações que eles representam (direção de ajuste das coisas às palavras) pelo simples fato de se representarem como fazendo-as por declaração (direção de ajuste das palavras às coisas). Por causa da dupla direção de ajuste, *as declarações são as ilocuções mais fortes*. Seu *sucesso* implica sua *felicidade*. Cada declaração de primeiro nível bem-sucedida é *ipso facto* satisfeita. Seu sucesso torna verdadeiro seu conteúdo proposicional no mundo da enunciação, pois este conteúdo

representa o próprio ato ilocucionário que o locutor intenta realizar. Além disso, o agente de uma declaração bem-sucedida é capaz de consegui-la e, forçosamente, é sincero. Podemos realizar qualquer ilocução de primeiro nível por declaração. As declarações podem conter e engajar fortemente a outras declarações. As declarações comprometem então o locutor a todos os outros tipos de ilocuições (assertivas, engajantes, diretivas, expressivas). Porém, apenas declarações podem conter outras declarações e comprometer o locutor a outras declarações.

A *força declaratória primitiva* é a *força ilocucionária de declaração* nomeada pelo verbo performativo "declarar". É a mais simples força declaratória. Ela tem o grau de força neutro, o único modo de alcance do seu objetivo ilocucionário de que o locutor faz o que ele declara, em virtude da sua enunciação, e as únicas condições sobre o conteúdo proposicional e condições preparatórias ou de sinceridade gerais determinadas pelo objetivo declaratório. Assim, um locutor só pode declarar fazer uma ação que seja simultânea ao momento da sua enunciação (condição sobre o conteúdo proposicional geral). Quem declara fazer uma ação *pressupõe que é capaz de fazê-la* (condição preparatória geral) e *exprime sua intenção de fazê-la* (condição de sinceridade geral).

Como as declarações têm a dupla direção de ajuste, cada declaração de primeiro nível contém uma asserção e um engajamento com o mesmo conteúdo proposicional. Declarar realizar uma ação em um momento é *afirmar* e *se engajar* então a realizá-la. Cada discurso declaratório é *ipso facto* descritivo e deliberativo. Seus protagonistas *descrevem* o mundo e *deliberam* como eles vão mudá-lo fazendo suas declarações. Os discursos declaratórios cuja ilocução capital final é declaratória, como as deliberações dos jurados de um processo e os pedidos de perdão ao qual os padres dão a absolvição, transformam o mundo. No final de uma deliberação de júri o veredicto muda o estatus judiciário do acusado. No caso de veredicto de inocência ele é desde então inocente segundo os jurados, e no caso de veredicto de culpabilidade, desde então, culpado segundo eles. É importante compreender bem o verdadeiro conteúdo proposicional de cada declaração. Às vezes sucede que acusados inocentes são julgados culpados no tribunal. Isto está de acordo com a nossa análise, pois a declaração de condenação do juiz torna o acusado culpado apenas *aos olhos da lei*.

Por definição, os discursos com um objetivo declaratório conduzidos com sucesso são *executórios* e *satisfeitos* no sentido de que suas declarações capitais são satisfeitas e mudam então o mundo onde se realizam as ações declaradas. Se o acusado era verdadeiramente inocente, ele assim permanece mesmo depois de sua condenação. O que muda no mundo é que ele, desde então, é culpado socialmente, segundo uma jurisdição.

O tipo discursivo e a força de expressão de atitudes

As *ilocuições* elementares cujo *objetivo ilocucionário é expressivo*, como os agradecimentos e as desculpas, servem para expressar verbalmente *atitudes proposicionais* do locutor, como gratidão e arrependimento, a respeito do fato representado por seu conteúdo que este locutor pressupõe existente no mundo da enunciação. Discursos com o objetivo conversacional expressivo como as boas-vindas, os elogios e as protestações visam expressar *atitudes conjuntas* dos seus agentes sobre fatos que eles pressupõem existentes no pano do fundo conversacional. A maioria das suas ilocuições capitais são expressivas. As ilocuições com o objetivo ilocucionário ou conversacional expressivo têm *a direção nula de ajustamento*. Os seus agentes não intentam então estabelecer correspondência entre as palavras e as coisas; não intentam representar como são as coisas nem as mudar. Eles querem somente expressar as atitudes que eles sentem a seu respeito. Eis porque as ilocuições expressivas não têm verdadeiramente condições de satisfação; não são nem satisfeitas, nem insatisfeitas. Elas são antes *apropriadas* ou *inapropriadas*. Uma ilocução expressiva é *apropriada* quando o gênero das atitudes que ela serve a expressar convém aos fatos que inspiram seus agentes e quando esses fatos realmente existem. Visto que toda ilocução tem condições de sinceridade, cada ilocução compromete seu locutor a ilocuições expressivas que são as ilocuições mais fracas.

As *forças ilocucionárias primitivas* e os *tipos primitivos de discurso* com um objetivo conversacional são *simples, transcendentais e universais*. Os *atos ilocucionários* elementares e

os discursos *especificamente jurídicos têm forças e tipos discursivos mais complexos*. As forças jurídicas são obtidas adicionando às forças primitivas modos especiais de atingir o seu objetivo ilocucionário e condições sobre o conteúdo proposicional ou condições preparatórias ou de sinceridade novas linguisticamente significantes. Similarmente, os tipos de discursos especificamente jurídicos têm modos especiais de atingir seu objetivo conversacional ou condições temáticas, condições de pano de fundo conversacional ou condições de sinceridade novas. A maioria das ilocuções especificamente jurídicas são immanentes à certas línguas, em certas épocas.

Eis a nossa análise de discursos jurídicos na língua portuguesa e de suas ilocuções capitais.

III DISCURSOS JURÍDICOS DESCRITIVOS

Analisaremos nesta seção os seguintes atos ilocucionários jurídicos do tipo descritivo ou assertivo: #Relatório. #Diagnóstico #Minuta. #Inventário. História. #Ata. #Constatação. #Apresentação*. #Identificação*. #Registro. #Segurança*. #Seguro*. #Asseverar*. #Certificado*. #Informação*. Repertório. Notícias. #Juramento*. #Sermão. #Testemunho. Tese. #Argumentação. Perícia. #Debate. #Acordo*. #Aceitação. #Consentimento. #Dissidência. #Aquiescência. #Desacordo*. #Rejeição. #Recusa*. #Objeção*. #Contradição*. #Desmentido. #Avaliação*. #Crítica*. #Questionamento. #Contestação. #Alegação. Insulta. Injúrias. #Queixa*. #Culpa. #Imputação. #Culpabilização. #Reprovação. #Acusação*. #Incriminação*. #Recriminação*. #Denunciação. #Maldizer. #Calúnia. #Reprimenda. Fustigação. #Reconhecimento*. #Admissão. #Confissão. #Concessão. #Retratação.

#Relatório. #Diagnóstico #Minuta. #Inventário. História. #Ata. #Constatação.

Relatar é fazer um relatório. Tem relatórios de primeiro e de segundo nível. Um *relatório* é, às vezes, uma asserção, muitas vezes, uma descrição de um evento passado ou presente. Relatamos um fato afirmando que ele aconteceu ou que ele acabou de acontecer. Relatamos, igualmente, fatos passados ou presentes que descrevemos. *Relatar* difere, então, de afirmar devido ao acréscimo de uma condição temporal sobre o conteúdo proposicional, assim como difere de descrever devido à adição de uma condição temática relativa ao tempo: fatos relatados devem ser presentes ou passados em relação ao momento da enunciação. Há relatórios de atividades, de viagem, de experiência vivida, do que é disponível e do que encontramos. Um *diagnóstico* é um relatório cujo agente locutor descreve uma situação (condição temática) fazendo apelo à sua experiência (modo de atingir o objetivo, condição preparatória). Uma *minuta* é um relatório escrito que descreve os fatos importantes ocorridos em um evento (modo especial de atingir o objetivo descritivo). Fazemos minutas de manifestações e de situações no tribunal. Etimologicamente, a palavra "inventário" vem do latim clássico "*invenire*" que significa encontrar. Um *inventário* é um relatório exaustivo que descreve o que encontramos em um patrimônio ou em um estoque de bens (condição temática) com a intenção perlocucionária de facilitar a avaliação ou a gestão (modo de atingir o objetivo). Fazemos o inventário da sucessão de uma pessoa que morreu descrevendo todos os seus bens, seus títulos e suas dívidas antes de proceder à herança. Relatar uma *história* real é relatar fatos existentes. Espera-se das testemunhas que elas relatem histórias reais. A *ata* (de um evento, uma reunião, um estado de coisas) é um breve relatório oficial (modo de atingir o objetivo) que descreve o que se passou ou o que encontramos (condição temática nova). Guardamos uma cópia de cada ata a fim de memorizar os fatos relatados. Uma *constatação* é uma ata feita por um agente da força pública (policial, oficial de justiça) de um acidente, dos bens que alguém possui, etc. Uma *constatação amigável* é uma ata de um acidente feita pelos condutores concernidos, sem animosidade.

#Apresentação*. #Identificação*. #Registro.

Apresentar alguma coisa ou alguém é fazer uma descrição rápida e sumária destinada a

uma audiência (condição temática e modo especial de atingir o objetivo descritivo). Apresentamos, às vezes, alguma coisa fazendo uma única asserção a seu respeito (condição especial sobre o conteúdo proposicional). *Identificar* alguma coisa é apresentá-la às vezes ostensivamente descrevendo características pertinentes que lhes são próprias. Identificamos alguém que apresentamos afirmando seu nome e às vezes suas relações de parentesco ou sua profissão. Segundo a jurisdição canadense, por exemplo, todo processo de acusação em corte deve começar pela identificação formal dos protagonistas como o juiz, o acusado, o procurador da coroa, o advogado da defesa e as testemunhas.

Etimologicamente, *registrar* alguma coisa é identificá-la para inscreve-la em um registro (condição temática e modo de atingir do objetivo). Certos *registros* são descritivos (descrevemos as coisas identificadas), outros declaratórios (damos às coisas uma identidade). Registramos, o mais das vezes, preenchendo e assinando um formulário de registro (modo especial). Um registro é um relatório que descreve uma lista de fatos ou de atos registrados que queremos guardar uma lembrança (condição temática e modo de atingir do objetivo).

#Segurança*. #Seguro*. #Asseverar*. #Assecuramento*. #Assecuração*. #Certificado*. #Garantia.

Os termos “*segurança*” e “*seguro*” são ambíguos tanto do ponto de vista ilocucionário quanto mental. Eles nomeiam diferentes tipos tanto de ilocuições quanto de atitudes de primeiro e de segundo nível. Os verbos “assegurar”, “asseverar” e “certificar” tem um uso performativo duplo: assertivo e compromissivo. Podemos *assegurar* verbalmente ao interlocutor que uma proposição ou tese é verdadeira (uso assertivo ou descritivo) ou assegurar que uma ação será feita ou que um plano de ação será executado (uso compromissivo ou deliberativo). Podemos também *estar seguro* de que uma proposição ou tese é verdadeira ou que algo será feito. No primeiro caso, nossa segurança é cognitiva, no segundo caso, ela é volitiva. #*Assegurar*, *asseverar* e *certificar* são atos ilocucionários orientados para uma audiência. Quem *assegura* verbalmente alguma coisa fala com segurança e tem a intenção perlocucionária de convencer o interlocutor (i.é. de torná-lo *seguro*) desta coisa (modo de realização do objetivo ilocucionário ou conversacional). Ele expressa *segurança* (condição de sinceridade). Uma segurança cognitiva contém uma crença forte, uma segurança volitiva uma intenção forte. Quem está seguro da existência de um fato acredita nele baseado numa evidência forte. Quem está seguro de fazer algo tem a forte intenção de fazê-lo. A condição preparatória do ato de assegurar um interlocutor é que este tem algum tipo de dúvida quanto à coisa assegurada. Muitos seguros oficiais, como as apólices de seguro, contém ao mesmo tempo asseguramentos assertivos e compromissivos capitais, categóricos ou condicionais, bem como declarações tais como a identificação e a assinatura da pessoa assegurada e o carimbo da companhia seguradora. *Certificar* consiste em assegurar fortemente com a intenção perlocucionária de tornar o interlocutor *certo* (modo de realização). Quem *certifica* expressa *certeza* (condição de sinceridade). A *certeza* é uma atitude mais forte que a segurança. Quem está certo da existência de um fato sabe que o tal fato existe. Podemos *certificar* que uma tese é verdadeira ou que um trabalho será feito a tempo. Podemos também declarar a verdade de certos certificados. Os certificados de autenticidade e de nacionalidade, os registros públicos oficiais de estado civil e os cadastros que contém selos ou assinaturas oficiais são declaratórios.

Garantir ou *ser avalista* de alguém ou alguma coisa é assegurar fortemente, até mesmo *certificar*, invocando sua forte convicção e sua autoridade pessoal frequentemente fazendo uma declaração (modo de atingir especial mais forte). Quando somos avalistas (geralmente de alguém) asseguramos fortemente o interlocutor, por um lado, de que esse alguém ou coisa será mantida no seu bom estado de funcionamento (asseguramento assertivo ou descritivo) e, por outro lado, que lhe daremos uma compensação no caso contrário (asseguramento engajante condicional). Os discursos de garantia contém geralmente descrições, deliberações e declarações. O vendedor que garante ao comprador o bom estado do carro vendido lhe garante, habitualmente, um reembolso ou um conserto em caso de mal funcionamento. Podemos fazer um uso performativo do verbo “*garantir*” no sentido assertivo e no sentido compromissivo.

#Informação. Repertório. Notícias.

As *informações* são atos ilocucionários assertivos ou descritivos endereçados a uma audiência. *Informar* um interlocutor é lhe relatar fatos com a intenção perlocucionária de que ele tem doravante *conhecimento* (modo especial de atingir o objetivo assertivo ou descritivo). Em um discurso informativo o locutor afirma ao interlocutor proposições pressupondo (condição preparatória) que ele talvez ainda não esteja a par. Todo discurso informativo contém informações capitais de primeiro nível. Um *repertório* é um registro sistemático que comunica facilmente informações sobre os dados do tema classificados por ordem alfabética, numérica, cronológica ou sistemática (modo de atingir especial do objetivo descritivo). Dar *notícias* é transmitir novas informações (condições temática e preparatória especiais). Um *rumor* é uma notícia que circula e se propaga (modo de atingir o objetivo) cuja procedência não é bem determinada e cuja veracidade é duvidosa (condição preparatória).

#Juramento*. #Sermão. #Testemunho.

Analogamente a assegurar e certificar, *jurar* é uma ilocução de primeiro e segundo nível essencialmente orientada para uma audiência. O verbo "jurar" tem igualmente um uso performativo assertivo e compromissivo; podemos jurar a alguém que uma proposição é verdadeira e que faremos uma ação. Em cada uso há um modo solene de atingir o objetivo ilocucionário com um grau de força forte. Às vezes, juramos sobre nossa honra, sobre a cabeça de uma pessoa querida ou sobre a pátria. No nível discursivo podemos jurar que uma tese é verdadeira, assim como podemos jurar adotar um comportamento ou seguir uma ação em curso.

Fazer *sermão* é jurar de maneira solene se endereçando a uma autoridade jurídica, política ou religiosa (modo de atingir do objetivo e condição preparatória). Em um sermão invocamos, às vezes, uma coisa sagrada como Deus, a Bíblia ou uma instituição que reverenciamos como a pátria. Quem *testemunha* ou *atesta* jura que um ou vários fatos são existentes invocando a posição de *testemunha* (modo de atingir do objetivo e condição preparatória). Quem invoca uma posição pressupõe possuí-la, é claro. O modo de atingir o objetivo do testemunho implica então que o locutor foi testemunha do fato testemunhado (condição preparatória). Na imprensa, diante da polícia e na corte os testemunhos são diálogos onde procedemos ao interrogatório da testemunha que descreve então oficialmente o que ele ou ela experimentou diretamente (viu ou escutou, por exemplo) enquanto testemunha. Os *contra-testemunhos* procedem a um *contra-interrogatório* da testemunha. Em um tribunal, o testemunho se faz sob *sermão*. A testemunha deve então primeiro *jurar* dizer a verdade fazendo uma enunciação performativa consagrada do tipo "Eu juro dizer a verdade, toda a verdade, nada mais que a verdade". Esta declaração é um ato capital do testemunho. Quando uma testemunha mente, seu testemunho é um *perjúrio*; ele ultraja a corte e pode, portanto, ser perseguido na justiça.

Tese. #Argumentação. Perícia. #Debate. Explicação. Justificação. Defesa.

Enquanto ato ilocucionário uma *tese* é uma descrição feita com a intenção perlocucionária de *convencer a audiência*. Contrariamente a uma asserção cujo conteúdo é uma única proposição, cada tese tem um tema que contém várias proposições capitais. Podemos *argumentar* em favor ou contra uma tese e argumentar em favor ou contra uma ação discutida (um projeto, uma apólice, um plano). No primeiro caso, a *argumentação* tem um objetivo descritivo, no segundo, um objetivo deliberativo. Cada vez, o locutor intenta assegurar o interlocutor de que sua tese é verdadeira ou de que a ação em curso deve ser proseguida. Fazer uma *perícia* é argumentar de maneira detalhada invocando a posição de *perito* (modo de atingir do objetivo e condição preparatória). Certas perícias são descritivas (o perito avalia, por exemplo, o estado do edifício), outras são deliberativas (o perito recomenda a realização de trabalhos). Em um *debate* vários interlocutores se confrontam argumentando, alguns a favor, outros contra uma tese ou uma ação em questão. Os *debates teóricos* (como as disputas na Idade Média) são descritivos: o objetivo é o de determinar se a tese debatida é exata ou não. Os *debates práticos* são deliberativos: o objetivo é o de determinar se convém ou não fazer a ação debatida.

Explicar uma tese ou um curso de ação é argumentar em seu favor explicando por que a tese é verdadeira ou por que a ação deve ser feita (condição temática especial). A explicação é descritiva no primeiro caso e deliberativa no segundo. As *explicações científicas* explicam os fatos que sobrevêm na natureza fazendo apelo às leis da ciência e às condições antecedentes. *Justificar* uma tese ou uma ação é explicar por que ela é justa e legítima (condição temática mais forte). *Pleitear* ou *defender* uma tese ou um curso de ação é explicar formalmente (modo especial de atingir o objetivo conversacional) por que a tese é verdadeira ou por que a ação deve ser feita. Numa universidade, quando da defesa de tese de doutoramento, o estudante pleiteia em favor da verdade de sua tese. Quando de um processo em curso, o advogado defende a causa de seu cliente.

#Acordo*. #Aceitação*. #Consentimento. #Dissidência. #Aquiescência. #Desacordo*. #Rejeição. #Recusa*.

Os acordos e desacordos são ambos ilocuções e atitudes, logicamente ligadas, de primeiro e de segundo nível intrinsecamente dirigidas a alguém. *Concordar* com um interlocutor é agir verbalmente aceitando alguma coisa. Uma *aceitação* é um ato ilocucionário de concordar. *Estar de acordo com alguém é compartilhar uma atitude*. Os termos "acordo" e "desacordo" são ambíguos tanto do ponto de vista ilocucionário quanto mental. Há acordos ilocucionários de primeiro nível com objetivo assertivo, compromissivo, diretivo, declaratório e puramente expressivo. No caso assertivo, o locutor aceita a verdade de uma proposição que o interlocutor afirmou, e no caso compromissivo ele aceita fazer uma ação que lhe foi pedida. No caso diretivo, ele aceita que o interlocutor faça uma ação que lhe foi proposta, e no caso declaratório ele aceita fazer uma declaração pedida ou proposta. *Acordar* um direito a alguém é aceitar por declaração de lhe conferir tal direito. No caso puramente expressivo, o locutor exprime apenas uma atitude proposicional de acordo. Analogamente ao nível ilocucionário, também há diferentes gêneros de acordos mentais de primeiro nível. Alguns são cognitivos, outros volitivos. No primeiro caso, os agentes compartilham uma crença, no segundo compartilham uma intenção ou um desejo.

Qualquer um que realiza uma ilocução elementar de aceitação exprime *ipso facto* a atitude correspondente de acordo (condição de sinceridade). No caso assertivo, o locutor exprime uma crença que ele compartilha com o interlocutor, no caso compromissivo e declaratório a intenção de satisfazer um dos seus desejos e, no caso diretivo o desejo que ele faça a ação que ele propôs e que então ele quer.

No que concerne o segundo nível, há igualmente acordos ilocucionários cujo objetivo conversacional próprio é um dos quatro objetivos conversacionais, e acordos mentais tanto volitivos quanto cognitivos. Há um *acordo descritivo* quando os protagonistas de um discurso chegam a aceitar a verdade da mesma tese, um *acordo deliberativo* quando eles aceitam seguir o mesmo curso de ação, um *acordo declaratório* quando eles decidem fazer as mesmas declarações, e um *acordo expressivo* quando eles aceitam expressar as mesmas atitudes. Os acordos mentais de segundo nível dos protagonistas de um discurso são atitudes comuns que eles compartilham na prossecução desse discurso. Certas atitudes comuns são indispensáveis à prossecução de todo discurso por causa de suas condições de felicidade. Aqueles que conduzem um tipo de discurso sobre um tema devem compartilhar a *intenção comum* de prosseguir esse tipo de discurso. Igualmente, eles são então engajados a acreditar na existência, no mundo da enunciação, dos fatos do pano de fundo conversacional que eles pressupõem e a ter as atitudes que fazem parte das condições de sinceridade desse discurso. Quando os protagonistas de um tipo de discurso perdem a intenção comum de prosseguir-lo, eles então param de contribuir ao mesmo discurso.

Como foi explicado acima, as *recusas* e as *rejeições* são denegações de aceitações, e os *desacordos* denegações de acordos. Há diferentes tipos de recusas e de desacordos, assim como há diferentes tipos de aceitações e de acordos. Podemos nos recusar a aceitar a verdade de uma tese bem como recusar de nos comprometer com uma ação, recusar que um interlocutor aja, assim como nos recusar a fazer uma declaração.

#Objeção*. #Contradição*. #Desmentido.

Há objeções de primeiro e de segundo nível. O termo e o verbo têm um uso performativo. Toda objeção a uma asserção ou a uma proposição de ação é uma *recusa* que se opõe à verdade dessa asserção ou à realização dessa ação. Na corte, aquele que se *objeta a um testemunho* não nega categoricamente o seu conteúdo, mas antes nega a admissibilidade de tal testemunho. *Contradizer* alguém é fazer uma objeção a sua posição sustentado a posição *contrária*. Enfim, *desmentir* um interlocutor é contradizê-lo afirmando que ele mentiu (condição preparatória adicional).

#Avaliação*. #Crítica*. #Questionamento. #Contestação. #Alegação. Insulta. Injúrias.

Há avaliações de primeiro e de segundo nível. *Avaliar* alguma coisa em um momento é falar de seu valor (condição sobre o conteúdo proposicional) fazendo uma asserção ou uma declaração a esse respeito. Muitas avaliações são discursos inteiros descritivos ou declaratórios. No segundo nível, as avaliações descritivas descrevem o valor, as avaliações declaratórias dão um valor às coisas avaliadas (condição temática). Assim, os professores avaliam os deveres e exames escolares dos estudantes dando uma nota. Cada dom é declaratório. (Ver a última seção!). No sentido etimológico, *criticar* é fazer uma avaliação assertiva ou descritiva de alguma coisa (mesma condição temática) julgando então seu valor. O verbo vem do grego "κρίνειν" que significa "julgar". Há um segundo uso mais pejorativo do verbo "criticar". Criticar alguém ou alguma coisa é então descrevê-la fazendo ressaltar seus defeitos (outras condições temática e preparatória) sempre expressando insatisfação, as vezes mesmo sua desaprovação (condição de sinceridade). Quem critica um plano de ação argumenta contra este plano. Neste caso, a *crítica* é ambos descritiva e deliberativa.

Um *questionamento* é uma crítica pejorativa de uma atitude ou de uma ação como uma opinião, uma decisão, uma instrução dizendo pelo menos que é preciso clarificar e lhe dar substância (condição temática). Quem questiona expressa dúvida (condição de sinceridade) acerca de algo. *Contestar* é questionar a credibilidade de um ato ilocucionário anterior (condição temática) colocando em causa e duvidando pelo menos de sua legitimidade (modo de atingir do objetivo). Quando contestamos um ato ilocucionário anterior pressupomos, é claro, que esse ato foi tentado (condição preparatória) afirmando que seu ou seus agentes não tinham o direito de realizá-lo ou que ele é defeituoso ou insatisfeito (condição sobre o conteúdo proposicional). Assim, as vezes contestamos a competência de um júri, a qualificação de um perito, a autoridade de um comandante tanto quanto o direito de fazer uma reivindicação. Contestar um ato ilocucionário anterior é ao mesmo tempo criticá-lo e recusá-lo. Fazer uma *alegação* contra alguém é criticar pejorativamente sua posição dizendo que ele faz ou fez coisas erradas ou pelo menos manifesta negligência e mesmo perversidade ao continuar a sustentá-la. Na corte, o procurador, no seu requisitório, faz alegações da acusação contra o réu ou arguido.

Algumas críticas pejorativas são *insultas* que ofendem a pessoa criticada. Os perjúrios são considerados como insultas feitas contra a corte. As *injúrias* são insultos feitos com a intenção perlocucionária de ofender a pessoa criticada. Injúrias que qualificam a pessoa criticada de "débil" ou de "filho da puta" são insultos voluntários. Os insultos e as injúrias que são ofensas graves, ultrapassando os limites permitidos, são *ultrajes*.

#Queixa*.

As *queixas* são ilocuições públicas às vezes assertivas ou descritivas, às vezes expressivas. Elas servem para expressar a uma audiência atitudes desfavoráveis. No caso assertivo ou descritivo nos *queixamos* de alguém por certos fatos, pressupondo que eles são ruins (condição preparatória) e expressando nosso *descontentamento* (condição de sinceridade suplementar). Quando culpamos alguém e que lhe reprovamos, nos queixamos de uma coisa que acreditamos ele ser responsável.

#Culpa. #Imputação. #Culpabilização. #Reprovação. #Acusação*. #Incriminação*. #Denunciação*. #Maldizer. #Calúnia. #Reprimenda. #Fustigação.

Culpar alguém é lhe criticar afirmando ele ser responsável ou culpável de certas coisas.

Contrariamente à uma crítica que pode ser dirigida contra um produto humano, uma culpa deve ser dirigida contra uma pessoa. Uma *culpa* de primeiro nível afirma que a pessoa criticada é responsável por fatos (condição sobre o conteúdo proposicional) ruins ou repreensíveis (condição preparatória). Uma *culpa* de segundo nível descreve a responsabilidade dessa pessoa (condição temática) de fatos ruins ou repreensíveis (condição sobre o pano de fundo conversacional). Podemos culpar alguém silenciosamente, no íntimo. *Imputar* alguma coisa a alguém é lhe culpar publicamente (modo especial de atingir o objetivo). A *culpabilização da vítima* é o ato de culpar uma vítima de crime, considerando-a responsável pelo acontecido (modo especial de realização). *Reprovar* alguma coisa de alguém é lhe imputar publicamente uma ação voluntariosa (condição sobre o conteúdo proposicional) que não era um simples erro inocente. *Acusar* alguém é culpá-lo publicamente, às vezes até mesmo oficialmente (modo especial de atingir o objetivo), endereçando-se a uma autoridade oficial como um serviço de polícia ou de justiça. Há um uso performativo do verbo "acusar". Algumas acusações são declaratórias. *Incriminar* alguém é lhe acusar por declaração informando que ele cometeu ações repreensíveis (condição sobre o conteúdo proposicional). Podemos incriminar um arquiteto que mal construiu um edifício.

Denunciar é incriminar pressupondo que a audiência ignora a *ação* incriminada (condição preparatória). *Maldizer* é acusar erradamente alguém fazendo uma crítica falsa. Aquele que fala mal de alguém pode ser sincero. *Caluniar* é falar mal de alguém, mentindo. Qualquer um que calunia, acusa erradamente com a intenção perlocucionária de induzir ao erro o interlocutor ao qual se dirige (modo de atingir especial do objetivo). Enfim, aquele que *reprimenda* alguém acusa-o invocando uma posição de autoridade (modo de atingir do objetivo). O professor reprimenda os alunos que não são atentos. Uma reprimenda inflige, às vezes, uma punição. No sentido físico, *fustigar* alguém é maltratá-lo fisicamente (batê-lo). No sentido verbal, *fustigar* é reprimendar fortemente alguém (grau de potência) pressupondo que ele cometeu uma falta moral significativa. Fustigamos a hipocrisia.

#Reconhecimento*. #Admissão. #Confissão. #Concessão. #Retratação.

Reconhecer um ou vários fatos é aceitar sua existência expressando seu acordo com um interlocutor (condição de sinceridade) e pressupondo que de outro modo não teríamos afirmado sua existência (condição preparatória adicional). *Admitir* é reconhecer abertamente (modo especial de realização) fatos que nos concernem diretamente (condição sobre o conteúdo proposicional e condição temática) pressupondo que esses fatos são ruins (condição preparatória). O mais das vezes chegamos a admitir um erro, uma falta, um fracasso, uma malícia. *Confessar* é admitir alguma coisa de grave (condição sobre o conteúdo proposicional), frequentemente, com dificuldade e às vezes mesmo com reticência (modo de atingir o objetivo), expressando vergonha ou embaraço (condição de sinceridade). Em um processo, o acusado confessa às vezes ao juiz sua culpabilidade fazendo um uso performativo "Eu confesso ser o autor do crime". Aquele que confessa acusa a si mesmo. *Confessar* é admitir que é responsável e às vezes mesmo culpado pela existência de certos fatos (condição sobre o conteúdo proposicional e condição temática) pressupondo (condição preparatória) que os fatos são ruins (às vezes mesmo muito ruins). Alguns criminosos escrevem suas confissões a fim de desculpar um inocente condenado.

Conceder alguma coisa como a vitória de um protagonista ou uma derrota eleitoral é reconhecer com reticência (modo de atingir o objetivo) pressupondo que se cede sob pressão (condição preparatória). *Retratar-se* é conceder ser forçado a renegar uma crença querida (modo de atingir do objetivo e condição sobre o conteúdo proposicional) estando às vezes diante de uma ameaça. Aquele que *abjura* sua crença em Deus se retrata negando a sua existência.

IV DISCURSOS JURÍDICOS DELIBERATIVOS

Muitos verbos ilocucionários analisados na seção anterior são ambíguos e nomeiam discursos jurídicos que são às vezes descritivos, às vezes deliberativos. Já tratamos

especialmente dos seguintes discursos deliberativos: #segurança*, #seguro*, #asseguramento*, #asseguração*, #garantia*, #certificado*, #juramento*, #sermão*, #argumentação*, #perícia*, #debate*, #acordo*, #aceitação*, #consentimento. #dissidência. #Aquiescência. #Desacordo*. #Rejeição. #Recusa*. #Objeção*, #Contradição*, #Crítica*, #Questionamento, #Contestação, #Alegação, #Imputação. #Culpabilização. #Reprovação. #Acusação*. #Incriminação*. #Recriminação*. #Denúnciação, #Reprimenda, #Reconhecimento*. #Concessão. #Retratção.

Agora vamos analisar outros discursos deliberativos de natureza jurídica.

#Projeto. #Programa*. Calendário*. Planificação.

Fazer um *projeto* é deliberar como vamos agir a fim de realizar uma ação projetada (condição temática). Podemos utilizar performativamente o verbo “projetar”. Há projetos de tese, de lei, de reforma, de viagem. Quem elabora um projeto determina então a natureza da ação projetada e a maneira como vai proceder para realizá-la. No sentido deliberativo, um *programa* é um projeto que determina o que vai se passar quando de uma atividade futura projetada (condição temática). Fazer seu *calendário* é programar o que vamos fazer em certos dias, durante um período de tempo. *Planificar* é deliberar sobre o plano que vamos adotar a fim de realizar um projeto (condição temática). Um *plano* é mais elaborado do que um projeto, mas ele fica o mais das vezes a ser completado. Cada plano tem uma estrutura hierárquica; o seu objetivo principal integra objetivos subordinados. Certos meios de realizá-lo necessitam de outros. Para elaborar um plano não é suficiente deliberar sobre os meios a serem utilizados para atingir o objetivo principal, também é preciso determinar como vamos realizar esses meios, e assim por diante. Nossos planos são raramente definitivos. Quando surgem dificuldades devemos revisá-los ou completá-los.

#Pedido. #Solicitação. #Requerimento. #Apelo. Petição. #Recurso.

No primeiro nível, *pedir* é fazer uma tentativa linguística para que o interlocutor realize algo, deixando-lhe a opção de recusar-se a isso (modo especial cortês de realização). No segundo nível, fazer um *pedido* é deliberar com o objetivo perlocucionário de influenciar interlocutores lhes dando razões práticas de acordar o que lhes foram pedidos (modo polido e argumentativo). #Solicitar é fazer um pedido, respeitando certos procedimentos. Devemos seguir normas para pedir uma ajuda financeira ou uma entrevista com uma pessoa hierarquicamente superior (modo formal de realização). #Requerer algo é tentar ou deliberar de modo relativamente formal (modo de realização do objetivo) que alguém faça algo. O locutor justifica geralmente o seu requerimento. Aquele que requer admissão como estudante numa universidade deve, o mais das vezes, apresentar sua motivação, seu *currículo vitae* e as vezes até cartas de recomendação. Em direito, fazer um *requerimento* é um ato formal consistindo em fazer um pedido por escrito de acordo com determinadas fórmulas jurídicas.

Apelar ou fazer um *apelo* é requerer algo de modo deferente (modo de realização) e pressupondo-se (condição preparatória) que se trata de uma questão de justiça ou de direito que não está sendo respeitada. "Apelo às autoridades para ajudarem à população". Pode-se também apelar aos bons sentimentos de alguém. Fazer uma *petição* é fazer um apelo de modo formal (modo de realização) através de um documento escrito (a "petição") geralmente a uma autoridade e justificando o pedido. *Recorrer* ou fazer um *recurso* é fazer um apelo de modo formal e justificado (modo de realização) a uma autoridade para que esta reveja uma decisão anterior (condição relativa ao conteúdo proposicional) considerada desfavorável e injusta (condição preparatória). Geralmente, petições e recursos são feitos de acordo com fórmulas preestabelecidas.

#Prece. #Convite. #Convocação.

No sentido popular, uma *prece* é uma solicitação feita polidamente ou humildemente (modo especial de atingir o objetivo). Certas preces são feitas com deferência ("Peço-lhe para me desculpar, por favor!"), outras com humildade (Peço-lhe algo para comer, por favor!). *Convidar* alguém é lhe pedir de ir a algum lugar assistir a um evento (condição sobre o

conteúdo proposicional) pressupondo, em geral, que isso vai lhe agradar (condição preparatória). Enviamos, às vezes, uma carta convite. Fazemos uma *convocação* quando convidamos alguém de maneira formal (modo de atingir do objetivo), geralmente lhe enviando uma mensagem (uma carta de convocação) para uma atividade (condição sobre o conteúdo proposicional). Assim, convocamos a cada deliberação do juri os membros do juri e a cada reunião departamental os professores do departamento.

#Sugestão*. #Conselho. #Recomendação.

Há sugestões, conselhos e recomendações de primeiro e de segundo nível. O verbo "sugerir" tem um duplo senso assertivo e diretivo. *Sugerir* assertivamente é se comprometer fracamente à verdade de uma proposição; *sugerir* diretivamente é tentar fracamente levar o interlocutor a agir. No segundo nível, as *sugestões descritivas* sustentam fracamente a verdade de uma tese, e as *sugestões deliberativas* sustentam fracamente a execução de um curso de ação.

Aconselhar é sugerir a uma pessoa ou uma audiência a agir, pressupondo (condição preparatória) que a ação ou o curso de ação aconselhado é bom para tal pessoa ou audiência e que há boas razões para acreditar que é apropriado, dado o pano de fundo conversacional. Ao contrário, *desaconselhar* alguém a fazer algo é o aconselhar de não fazê-lo. *Recomendar* é aconselhar pressupondo (condição preparatória) que a ação ou curso de ação recomendado é bom em geral, e não apenas para o interlocutor.

#Aviso*. #Cautela. #Advertência*. #Alerta*. #Alarme*.

Avisar consiste em informar alguém acerca de algo de modo a chamar sua atenção para isso, pressupondo-se que é relevante para a pessoa (condição preparatória), e com o fim perlocucionário de a aconselhar para que tome cuidado com relação ao que foi avisado (modo de realização). Por exemplo: "Aviso que a sessão começará em alguns minutos". Um *aviso* é, portanto, um ato ilocucionário complexo que é dar ao mesmo tempo uma informação e um conselho e pode ser de primeiro ou de segundo nível. *Acautelar* é avisar que o interlocutor deve ter cautela em relação a algo que foi avisado (condição relativa ao conteúdo proposicional ou temática). *Advertir* é avisar de modo explícito e formal (modo de realização) pressupondo-se que há algum perigo ou dificuldade envolvidos e que o interlocutor deve se precaver (condição preparatória). Por ex.: "O Ministério da Saúde adverte: fumar faz mal à saúde!" (tal como se encontra nos maços de cigarro). A advertência pode ser também uma forma de repreensão, em que se avisa que algo de errado foi feito pelo interlocutor. "Advirto-lhe que isto não deve se repetir". *Alertar* é advertir alguém de modo mais enfático acerca de um perigo para que a pessoa se precavenha (modo de realização). Em geral, quando se alerta alguém se pressupõe que o perigo ou dificuldade são iminentes (condição preparatória). *Alarmar* é alertar alguém de modo muito enfático acerca de algo de extremamente grave que está na iminência de ocorrer ou que já está ocorrendo, o que aumenta o grau da força (modo de realização). Por ex.: "Alarme de incêndio!".

#Interrogação*. Pergunta. Questão. Interrogatório.

No primeiro nível, *interrogar* é fazer uma *pergunta* (ou uma *questão*) ao interlocutor, isto é, lhe *pedir uma resposta* (condição especial sobre o conteúdo proposicional). A ação que se pede realizar numa pergunta deve ser um ato de discurso futuro dirigido ao locutor inicial, consistindo em uma resposta correta à sua pergunta. O mais das vezes fazemos perguntas e questões utilizando *enunciados interrogativos*. A natureza da resposta a uma pergunta é determinada pelo conteúdo proposicional da pergunta. As perguntas pedindo uma informação têm respostas assertivas. Outras têm respostas com outros objetivos ilocucionários. Aquele que pergunta "Você aceita me ajudar?" espera uma aceitação ou uma recusa como resposta.

Muitas *interrogações* são discursos inteiros que vários interlocutores fazem juntos; um dentre eles fazendo e os outros respondendo às questões sobre o assunto ou tema em questão. Podemos interrogar alguém sobre o que se passou em um acidente, podemos também interrogar para deliberar como agir numa situação difícil. As *interrogações teóricas* têm um objetivo

descritivo, as *interrogações práticas* um objetivo deliberativo. O *interrogador* começa o discurso fazendo perguntas aos outros sobre um determinado assunto. Cada *interrogado* responde tão bem quanto pode (ou quer) dando sua posição na descrição ou deliberação em curso. Às vezes, o interrogador pede ao interrogado para precisar suas respostas. Às vezes, o interrogado interroga o interrogador. De qualquer maneira, tais interrogações são verdadeiros discursos com um modo especial de atingir o objetivo descritivo ou deliberativo que exige uma sequência de perguntas e respostas entre pelo menos os protagonistas, um que pergunta e os outros que respondem. Uma *interrogação com um objetivo descritivo* visa uma descrição comum tão exata quanto possível do tema em questão. No sentido deliberativo, uma interrogação é uma sequência de perguntas e de respostas (modo de atingir o objetivo) que concerne a maneira que convém agir numa situação. Quando de uma interrogação escolar o professor faz as questões aos estudantes que devem respondê-las para descrever seus conhecimentos sobre a matéria. Um *interrogatório* é uma interrogação colocada por um interrogador em posição de autoridade ou força a fim de obter do interrogado informações (modo de atingir o objetivo e condição temática) que ele, sem dúvida, não revelaria de outra forma (condição preparatória). Muitos interrogadores oficiais têm uma posição de autoridade (um oficial de polícia, um juiz ou um procurador). Eles fazem então suas perguntas sem dar opção de recusa ao interrogado; às vezes mesmo o ameaçando: suas perguntas não são então pedidos, mas diretivas peremptórias.

Consulta. Consultação*.*

Uma *consulta* ou *consultação* é uma interrogação a um interlocutor que o consultante pressupõe competente sobre o assunto (condição de pano de fundo conversacional) feita com o fim perlocucionário de conseguir dele um aviso teórico ou prático (modo de realização). Uma consulta médica, jurídica, financeira ou psicanalítica se faz a um especialista (perito) que geralmente tem uma posição oficial. No caso de uma consulta teórica, o consultante quer uma descrição exata do interlocutor consultado. No caso de uma consulta prática, o consultante pretende deliberar com o especialista consultado (p. ex. um médico, um advogado, um psicólogo ou psicanalista, um contador) o que ele, o consultante, deve fazer para resolver um problema ao qual ele enfrenta (p. ex. uma doença, uma acusação, um problema psicológico, uma dificuldade financeira). Cada consulta deliberativa é a sequência de certas ilocuições capitais (modo especial de atingir o objetivo). O consultante começa descrevendo seus problemas; o especialista consultado reage lhe perguntando, quando necessário, informações e análises complementares. Quando o especialista dispõe de todas as informações requeridas, ele dá então ao consultante seu *diagnóstico*. Ao final, ele aconselha as ações a serem realizadas para remediar a situação e dá seu *prognóstico*. Quando o especialista não dispõe de todas as informações requeridas, ele pede ao consultante de lhe fornecer e de voltar para uma próxima consulta onde poderá então, tendo conhecimento de causa, dar seu diagnóstico e prognóstico.

Promessa. #Oferta. #Proposta. #Proposição. #Contraoferta. #Contraproposta. #Penhora. #Orçamento.

Uma *promessa* é um engajamento especial. Qualquer um que promete se engaja fortemente a fazer uma ação, obrigando-se a agir (modo especial de atingir do objetivo compromissivo), sempre pressupondo que é bom para o interlocutor (condição preparatória). No primeiro nível, uma *oferta* é uma promessa condicionada à aceitação pelo alocutário e uma *proposta* ou *proposição* é uma sugestão diretiva que o alocutário *aceite fazer* uma ação (condição especial sobre o conteúdo proposicional). Uma *proposta* é então uma diretiva, dando opção de recusa ao interlocutor (modo cortês de realização) e estando condicional à sua aceitação. Os enunciados imperativos na primeira pessoa do plural servem para *propor* ao interlocutor que ele faça com o locutor a ação conjunta nomeada pelo verbo principal. Por ex., "Vamos passear!" Qualquer um que propõe a alguém fazer uma ação conjunta se engaja a fazer sua parte da ação em questão, se a outra pessoa aceitar. *Penhorar* é oferecer ao interlocutor uma certa quantidade de dinheiro ou um bem, caso um evento não aconteça. Podemos penhorar um empréstimo. Oferecemos um bem a um *agiota sob penhora* quando lhe pedimos um

empréstimo. Se ele aceita emprestar terá o direito de guardar o bem, em caso de não reembolso.

No segundo nível, *uma oferta* e uma *proposta* são discursos deliberativos inteiros onde fazemos ofertas e propostas capitais à uma audiência. Cada um pode oferecer vender sua casa por um certo preço, propondo condições vantajosas de compra. Podemos também nos propor comprar uma casa que está à venda, oferecendo uma quantia de dinheiro. Frequentemente, uma oferta só é válida por um certo período. Se no fim de tal período ela não for aceita, o locutor não está mais preso à sua oferta. O interlocutor pode responder a uma oferta ou a uma proposta, em uma conversação, aceitando-a, recusando-a ou fazendo uma contraoferta ou contraproposta. Uma *contraoferta* é uma proposta ao interlocutor que modifica os termos de sua oferta anterior (condição preparatória). Podemos responder a uma oferta de venda de uma casa fazendo a contraoferta de compra por um preço inferior. Uma *contra-proposta* ou *contraproposição* é uma oferta ao interlocutor que modifica os termos de sua proposta anterior (condição preparatória). Podemos responder a uma proposição de compra de uma casa fazendo a contraproposição ao vendedor potencial que este a venda mais barato. Um *orçamento* é uma proposição escrita feita por um fornecedor ou um prestador de serviços que propõe um preço por um bem ou um serviço (condição sobre o conteúdo proposicional).

Deliberação de juri. Tentativa de chegar a um acordo.

Uma deliberação de um juri é uma deliberação cujos protagonistas são tidos como membros de um juri determinado antecipadamente (condição preparatória). As autoridades universitárias escolhem os jurados em caso de defesa de tese de doutorado, de dissertação de mestrado e as autoridades judiciárias em caso de andamento de processos. *Tentar chegar a um acordo* sobre a ação a ser feita, em uma situação, é deliberar com outros tendo o objetivo perlocucionário conjunto de chegar a um acordo (condição temática, modo de atingir e condição de sinceridade). Qualquer um que delibera tenta influenciar os outros protagonistas de agir da maneira que ele preconiza. Aquele que tenta convencer os outros a seguir sua posição pode reforçar sua posição dando-lhes novas razões práticas. Ele pode igualmente modificar sua posição anterior fazendo novas ofertas ou propostas mais vantajosas. Em caso de dificuldade de acordo, os protagonistas podem também deliberar como vão proceder para chegar a um acordo final. Às vezes eles decidem recorrer a um voto ou esperar o resultado de um evento (p. ex., uma prova ou um oráculo) que determinará sua decisão. Quando os protagonistas de uma deliberação concluem um acordo, todos eles prometem então formalmente, por declaração, respeitar tal acordo e estão doravante obrigados a cumprir suas promessas. A conclusão de um acordo, no final de uma deliberação, transforma essa deliberação em um verdadeiro discurso declaratório que muda o mundo. (Ver a próxima seção sobre atos declaratórios).

Negociação. Tentativa de rendez-vous. Tentativa de resolução de um conflito. Negociação amigável. Parlamentar: Negociações de paz.

Negociar é deliberar com outros como agir, concertando-se. Para que haja concertação é preciso que cada um dos protagonistas dê sua posição, sua opinião e tome em consideração a posição dos outros. Quando de uma negociação, ninguém pode forçar o outro a agir. Cada negociação tem um modo polido de atingir o objetivo deliberativo. Os interlocutores devem tentar chegar a um acordo. Para tanto, eles devem, com frequência, revisar suas posições. Os *protagonistas de uma deliberação têm os dois papeis complementares de locutor e de alocutário*. Seus engajamentos e diretivas podem ser categóricos bem como condicionais. Para avançar, certos negociantes fazem, o mais das vezes, ofertas ou proposições aos outros. Os protagonistas podem responder às ofertas e às proposições que lhe são dirigidas aceitando-as, recusando-as ou fazendo uma contraoferta ou contraproposição. Em caso de aceitação há um acordo, em caso de recusa um desacordo. Frequentemente, quando de uma negociação sucede que ilocuições compromissivas e diretivas capitais sejam condicionais. As contraofertas e as contrapropostas permitem aos protagonistas de aproximar suas posições e, eventualmente, de

chegar a um compromisso. A arte de um bom negociador consiste em intervir de tal maneira que os outros aceitem concluir um acordo que lhe seja particularmente vantajoso.

Tentar *combinar* um *encontro* com uma pessoa é negociar como encontrá-la (condição temática). Podemos negociar diretamente com tal pessoa ou com uma outra que a representa. É preciso então que um faça uma oferta de encontro e que o outro lhe responda. Quando dois agentes concordam sobre um momento e um lugar de encontro, cada um se engaja a estar presente no lugar e no momento concordado. *Tentar resolver um conflito* é negociar o fim do conflito em questão (condição temática). A tentativa é *amigável* quando ela é feita sem animosidade (condição de sinceridade). *Parlamentar* é tentar chegar a um acordo a fim de concluir um caso ou negócio importante, como um contrato ou um tratado (condição temática e preparatória). Os parlamentos *parlamentam* antes de tomar decisões importantes, nas sessões parlamentares. As *negociações de paz* são *negociações* cujos protagonistas representam oficialmente as partes em estado de guerra (condição de pano de fundo conversacional particular) e *parlamentam* compartilhando a intenção perlocucionária de concluir a paz (condição temática, modo especial de realização do objetivo deliberativo e condição de sinceridade).

Barganha. Leilão. #Lance. #Arremate. #Submissão.

Barganhar ou *pechinchar* é negociar a troca ou a compra e venda de um bem ou serviço chamado mercadoria (condição temática). Em caso de acordo positivo final entre os negociadores, a barganha chega a um discurso declaratório consistindo na troca ou na compra e venda da mercadoria em questão. (Ver a próxima seção!). Certas barganhas são feitas em leilões. *Comprar* um bem *em um leilão* é tentar, publicamente, vendê-lo ao comprador da maior oferta. No começo de tal barganha, o vendedor potencial oferta o bem aos leiloeiros fixando geralmente um preço mínimo. Quem faz um *lance* ou *arremate* em um *leilão* oferece uma certa quantia de dinheiro para comprar o bem que está à venda. *Aumentar o lance* é oferecer uma quantia de dinheiro superior ao último arremate para a compra do bem. O último lance é o que *arremata* a compra. No sentido comercial, fazer uma *submissão* é fazer uma oferta com o fim de ser selecionado como parte contratante (modo de realização) pressupondo uma oferta pública ao que oferece mais (condição preparatória). Um construtor pode fazer sua submissão a uma administração para a construção de uma obra pública.

#Exortação #Incitação*. #Dizer*. Dictar a conduta. #Instrução*. Sermão.*

No sentido deliberativo, *exortar* alocutários é deliberar como eles deveriam agir (condição temática) lhes encorajando a fazer ações (modo de realização) sempre pressupondo que é melhor agir dessa forma (condição preparatória). O general exorta às suas tropas para combater com bravura, o candidato eleitoral exorta à multidão para votar nele. *Incitar* é exortar fortemente (grau de força). Incitamos às vezes a audiência a uma manifestação, a assinar uma petição ou a se revoltar. Exortando uma audiência deliberamos o mais das vezes sobre o que outros agentes deveriam fazer sem que eles tenham, no entanto, o direito à fala, contrariamente ao que se passa no caso de uma negociação. O verbo "dizer" tem um duplo sentido assertivo e diretivo. No sentido assertivo, dizer a alguém que uma proposição é verdadeira é se engajar fortemente à verdade de tal proposição; no sentido diretivo, dizer a alguém de fazer uma ação é tentar fortemente fazê-lo agir; nos dois casos sem lhe deixar opção de recusa (modo peremptório do objetivo ilocucionário). Quando dizemos a uma audiência de seguir um curso de ação qualquer *dictamos sua conduta* exortando-a peremptoriamente. O modo peremptório de atingir do ato de dizer é oposto ao modo polido do ato de pedir.

Podemos *instruir* teoricamente ou praticamente. No primeiro caso, o instrutor faz uma descrição; ele dá avisos e frequentemente explicações teóricas sobre um assunto ou sujeito. No segundo caso, ele delibera; ele dá avisos práticos e explica como bem realizar certas atividades (condição temática) como a prática de um esporte ou de um trabalho, a condução de um veículo ou o uso de um instrumento. Em caso de instrução, pressupomos evidentemente que o instrutor tem a competência e o conhecimento requeridos (condição preparatória), às vezes mesmo a qualidade de instruir. Igualmente à instrução teórica, a instrução prática exige tempo. Para bem

instruir alguém a uma prática é preciso dar uma sequência de diretivas e velar para que ele se exerça bem. É preciso prosseguir com ele uma ou várias deliberações. Os *manuals de instrução* servem para dizer aos leitores como instalar e utilizar certas máquinas ou produtos.

Fazer um sermão é dictar a conduta de uma audiência garantindo o valor da conduta exortada (modo de atingir).

30

#Exigência. #Ultimato. #Requisição. #Reclamação. #Reivindicação.

Exigir é requerer algo de forma explícita e veemente sem dar uma opção de recusa, geralmente, dando razões fortes para o que é exigido (condição temática e modo de realização) pressupondo-se um direito que não está sendo respeitado. Fazer um *ultimato* é exigir da parte adversa que ela execute, de uma vez por todas, uma ação dentro de um prazo limite especificado, frequentemente, fazendo uma declaração (condição temática) de *ameaça* implícita ou explícita, no caso da não execução dessa ação (modo especial de atingir e condição preparatória). *Requisitar* no sentido diretivo ou deliberativo é exigir a aquisição de algo (material, produtos, etc.) (condição relativa ao conteúdo proposicional ou condição temática). As requisições jurídicas dão aos oficiais da polícia judiciária o direito de exigir documentos e informações das pessoas notificadas. *Reclamar* algo de alguém é exigir com insistência que este o entregue (modo de realização), pressupondo-se (condição preparatória) que isso é devido ou indispensável ao reclame. Podemos reclamar uma herança ou o pagamento de uma dívida. *Reivindicar* é reclamar algo com ênfase (modo de realização) pressupondo-se (condição preparatória) um direito a isso, o que aumenta o grau da força. "Reivindico minha promoção depois de todos estes anos de serviço".

#Defesa*. #Requisitório*.

As defesas e os requisitórios na corte são discursos jurídicos importantes, ambos descritivos e deliberativos. A parte descritiva concerne sobretudo à existência de fatos atribuídos ao acusado, e a parte deliberativa à legitimidade da aplicação da lei aos fatos em questão. Cada defesa do advogado é uma explicação ambos descritiva e deliberativa da causa de seu cliente. Em um processo civil, o advogado em favor do pleiteante argumenta teoricamente para tentar convencer o juiz, os jurados e a audiência de que a pessoa acusada, o defensor, cometeu sim as faltas que causaram prejuízos ao pleiteante. Ao contrário, o advogado em favor do defensor argumenta teoricamente para tentar convencer que este último não cometeu as (ou todas as) faltas ou os prejuízos em questão ou que a lei não proíbe tudo o que ele fez. Além da sua defesa descritiva, o advogado do pleiteante faz uma defesa deliberativa, argumentando praticamente, a fim de tentar convencer o juiz de infligir ao defensor uma pena para reparar o prejuízo causado; o advogado do defensor, ao contrário, faz uma defesa deliberativa para que o juiz não lhe inflija nenhuma pena ou uma pena menor. Cada um reclama a aplicação da lei aos fatos que consideram existentes.

Em um processo penal, a defesa descritiva do advogado em favor do acusado visa convencer o juiz que o acusado não cometeu as (ou todas as) infrações às quais é suspeito ou a pelo menos levantar uma dúvida racional sobre sua responsabilidade. Sucede que às vezes o acusado confessa e reconhecesse oficialmente, durante o processo, que ele cometeu as faltas ou as infrações das quais ele era suspeito. Tal confissão servirá talvez para reduzir sua pena. A defesa do advogado do acusado é então, frequentemente, centrada na sua confissão. Em um processo penal, a defesa deliberativa do advogado visa convencer o juiz de infligir ao acusado uma pena mínima. Em caso de confissão do acusado, o advogado pede geralmente ao juiz uma pena menor que aquela requerida pelo procurador. Quando ele estima ter levantado uma dúvida razoável, ele pede de não infligir pena nenhuma. No penal, o requisitório do procurador é uma defesa descritiva quando ele apresenta as acusações, as penas previstas pela lei e que ele justifica a legitimidade da acusação. Este requisitório é uma defesa deliberativa quando ele requer ao juiz a aplicação da lei ao acusado.

Ordem. Comando. #Prescrição*. #Injunção*. #Adjuração*.

Ordenar é exigir fazendo valer uma posição de autoridade ou de força; *comandar* é

exigir fazendo valer uma posição de autoridade. O modo de atingir especial de uma ordem e de um comando aumenta seu grau de força e determina uma condição preparatória. Todo comando é uma ordem, mas não o inverso. Uma ordem dada, recorrendo apenas à força (ao brandir uma arma de fogo, p. ex.), não é um verdadeiro comando. Os agentes humanos detêm uma autoridade reconhecida sobre outros em virtude de suas posições num grupo social ou numa instituição, os pais, por exemplo, sobre os filhos pequenos. Um comando é defeituoso quando o comandante não tem autoridade reconhecida sobre o interlocutor. *Prescrever* é exigir explicitamente, comumente de maneira escrita, como a etimologia indica (modo de atingir especial). A posição de autoridade invocada pelo locutor é baseada sobre sua competência em caso de prescrição médica ou sobre um direito em vigor, em caso de reivindicação. *Fazer uma injunção* é prescrever alguém de agir com ênfase (modo mais forte de atingir o objetivo), às vezes fazendo uma declaração. *Adjuar* é dar uma diretiva solene, forte, fazendo apelo a valores (modo de atingir). Certas adjurações são comandos solenes em nome de Deus ou da pátria que fazem apelo aos sentimentos religiosos ou patrióticos. Em teologia, uma adjuração é um comando solene em nome de Deus. Quando de um exorcismo, o exorcista adjura o demônio de deixar uma alma em paz.

#Proibição. #Interdição*. #Proscrição.

Proibir alguém de fazer algo é simplesmente o ordenar a não fazer. Uma *proibição* é uma ordem com um conteúdo negativo (condição relativa ao conteúdo proposicional ou condição temática). Uma proibição ("É proibido pisar na grama!") pode ser genérica. *Interditar* é proibir que alguém faça algo, não apenas aqui e agora mais também alhures e por um período prolongado (condição relativa ao conteúdo proposicional). Por ex.: "Estrada interdita". Uma *interdição*, contrariamente a uma simples proibição, que pode ser momentânea, tem geralmente um alcance maior. O verbo "interditar" tem, frequentemente, um uso performativo. Muitas interdições são feitas por declaração. *Proscriver* é interditar alguém ou algo de modo formal (modo de realização) tornando-o ilícito ou ilegal, isto é, proscrito. Analogamente a uma prescrição, uma proscrição era, originariamente, sempre feita através de um documento escrito. Um proscrito é considerado alguém fora da lei, banido.

V DISCURSOS JURÍDICOS DECLARATÓRIOS

Na lógica ilocucionária há *declarações* de primeiro e de segundo nível cujos objetivos ilocucionário e conversacional são declaratórios. Muitas declarações são *puramente linguísticas*. Todos os agentes providos de competência linguística podem fazer declarações como escolhas, decisões, apelações, classificações, dons, pagamentos e arranjos. O sucesso de tais declarações exige somente a competência linguística de seus agentes locutores, assim como circunstâncias apropriadas. No entanto, há outras declarações cujo sucesso requer que seus agentes locutores detenham uma posição oficial em dado um grupo ou numa instituição extralinguística. Tal posição dá o direito de exercer um poder civil, legislativo, judiciário, político, familiar, administrativo, patronal, comercial ou religioso em certas formas de vida social. Somente um verdadeiro juiz pode inocular e condenar um acusado, no final de um processo. As condenações de um juiz demitido de suas funções são nulas e sem eficácia. Somente o presidente da república pode hoje agraciar um condenado, na França. Para vender uma casa é preciso ser proprietário ou ter a autorização oficial de vendê-la. Há muitos verbos performativos jurídicos ligados ao direito, a política, ao comércio ou a religião, em português.

Eis a nossa análise de uma longa série de declarações de natureza jurídica.

#Doação. #Oferenda. #Gratificação. #Recompensa. #Perdão. #Pagamento. #Devolução.
#Restituição. #Reembolsar. #Quitação. #Transferência.

O objetivo de muitos discursos do tipo declaratório é *dar* coisas pelo simples fato de declarar. Suas declarações capitais são *doações* de primeiro nível. O verbo "dar" é o verbo performativo por excelência. Nós damos alguma coisa a alguém declarando publicamente que a

damos (modo de atingir o objetivo e condição sobre o conteúdo proposicional). Uma enunciação performativa bem-sucedida como "Eu lhe dou meu relógio" cede o relógio ao interlocutor. Naturalmente, para conseguir dar alguma coisa é preciso, ao mesmo tempo, nomeá-la corretamente e possuí-la. O conteúdo proposicional da doação precisa o que é dado. Às vezes damos uma coisa por um certo tempo, às vezes definitivamente. Alguns dons dão a propriedade total da coisa, outros somente o direito de utilizá-la. Fazer uma *oferenda* é em geral oferecer uma doação, o mais das vezes modesta. *Gratificar* é dar alguma coisa agradável. *Recompensar* alguém é lhe gratificar de uma recompensa pressupondo que ele a merece (condição preparatória). Os prêmios, os troféus e as medalhas são recompensas. Quem *perdoa* alguém lhe dá seu perdão por uma ação ou inação (condição sobre o conteúdo proposicional) que ele cometeu (condição preparatória). Às vezes, o interlocutor perdoado já confessou suas faltas e solicitou o perdão.⁶

Fazer um *pagamento* é dar dinheiro a alguém (condição sobre o conteúdo proposicional), às vezes por um bem ou por um serviço prestado ou para quitar uma dívida, às vezes por generosidade. *Restituir* é dar de volta uma coisa (condição preparatória). No sentido ilocucionário, *devolver* algo a alguém é restituir-lhe uma coisa que lhe pertencia ou à qual ele tem direito (condições preparatórias). *Reembolsar* é devolver a alguém o dinheiro que ele desembolsou e emprestou (condição preparatória). *Quitar* uma dívida é reembolsar alguém a quem tomamos emprestado na ocasião de um empréstimo, pagando os juros se necessário. Uma *quitação* é o ato ou efeito de quitar. Fazer uma *transferência* é dar legalmente alguma coisa a alguém em lhe transferindo (modo de atingir). Podemos transferir poderes a alguém que nos substitui. Podemos também transferir dinheiro fazendo uma operação bancária. (Ver adiante as declarações de natureza comercial).

#Nominação. #Nomeação. #Promoção. #Rebaixamento. #Demissão. #Destituição

Nomear ou nominar é dar um nome ou uma denominação para algo ou alguém (condição sobre o conteúdo proposicional). O verbo "nomear" tem um segundo sentido no caso da nomeação de uma pessoa. Nomear uma pessoa é então lhe dar, a partir de um certo momento, um determinado cargo ou função (outra condição sobre o conteúdo proposicional). Tal nomeação de uma pessoa tem a condição preparatória de que o locutor tem a autoridade necessária para atribuir então o cargo ou a função. Dar uma promoção é recompensar alguém em lhe nomeando para um emprego ou uma função de nível superior (condição sobre o conteúdo proposicional). Rebaixar alguém é declarar que ele perdeu sua função ou seu emprego atual o nomeando para um nível inferior. Dispensar é declarar que alguém deve deixar de ocupar o seu cargo ou a sua função. Demitir alguém é dispensá-lo, geralmente por não o considerar mais adequado para o cargo ou por ter cometido falta grave (condições preparatórias). Ao contrário de uma nomeação, uma demissão exclui ou afasta alguém definitivamente de um cargo ou função até então exercido. Para dar uma promoção, rebaixar, dispensar ou demitir uma pessoa o locutor deve ter a autoridade necessária para realizar tais atos (condição preparatória). Geralmente, só pode demitir alguém quem igualmente tem a autoridade de nomeá-lo para o mesmo cargo de que foi demitido. Uma destituição é uma demissão que retira alguém de um cargo ou de uma função elevada. Falamos da destituição do presidente da república, do rei ou do imperador.

Nomenclatura. Classificação. Simbolização. Simbolismo. Sinalização. #Definição.

Fazer uma *nomenclatura* é dar nomes a certas coisas sobre as quais vamos falar. Há uma nomenclatura estabelecida dos atos profissionais de certas profissões como, p. ex., os atos médicos. *Classificar* objetos é lhes dar sistematicamente um papel em certas classes estabelecidas, seguindo critérios de seleção. Em direito, há uma classificação de bens para determinar o patrimônio. *Simbolizar* é dar, por declaração, uma significação a um símbolo (condição sobre o conteúdo proposicional), em geral, com o objetivo perlocucionário que o tal símbolo seja doravante interpretado com a significação dada (modo de atingir o objetivo). Estabelecemos um *simbolismo* dando uma significação a sinais complexos como a pomba branca (para simbolizar a paz) e a balança (para simbolizar a justiça). Uma *sinalização* é uma

simbolização que dá significação a sinais. Em cada país há uma sinalização para as estradas que explica os sinais de trânsito.

Definir é dar, por declaração, uma certa significação à uma expressão linguística que será utilizada, segundo esta significação (condição relativa ao conteúdo proposicional), no discurso que vem a seguir. Uma definição serve frequentemente para fixar o sentido ou a denotação da expressão considerada na condução de um discurso. Em direito, as definições servem, em geral, para fixar a denotação, de modo a determinar claramente os casos aos quais a lei se aplica. Na ciência e na filosofia, ao contrário, elas servem para fixar o sentido de modo a melhor analisar teoricamente certas noções.

Testamento. Legado. Dom testamentário. Deserdar.

Fazer um *testamento* ou *legar* é *dar* por declaração seus bens ou sua herança a legatários (geralmente membros da família ou parentes próximos) depois da sua morte (condição temática). O testador deve assinar seu testamento. Em um *legado universal*, ele declara ceder toda sua herança a uma única pessoa, o legatário universal que é então o único herdeiro. Certos legados contêm um *dom testamentário* do dinheiro ou dos bens destinados a pessoas ou organizações. Cada um tem hoje o direito de fazer sozinho seu próprio testamento sem recorrer a testemunhas ou a um tabelião. Temos igualmente o direito de *revogar* ou de *modificar* um testamento já escrito. Podemos em particular *deserdar* uma pessoa a qual tínhamos legado antes um bem privando-a, desde então, por declaração de todo direito à sucessão. Quem deserda um de seus herdeiros legítimos invoca o direito que ele tem de dispor de seus bens depois de sua morte. Códigos como o de Napoleão impedem de deserdar os filhos legítimos. É o último testamento encontrado escrito que conta, segundo a lei. Em caso de contestação, os herdeiros desfavorecidos podem pedir a autenticação do testamento encontrado.

#Concessão. #Mandato. #Procuração. #Conferir. #Acordar. #Cessão. #Autorização.
#Permissão. Licença. Investidura.

Conceder é dar, de maneira solene, alguma coisa a alguém (modo de atingir) pressupondo que isso é importante (condição preparatória). Concedemos tanto coisas agradáveis como recompensas e prêmios, quanto coisas desagradáveis como punições e ordens de pagamento. O termo "mandato" tem um duplo sentido declaratório, em português. Certos *mandatos concedem* ao mandatário um verdadeiro *poder*; outros *mandatos lhe concedem a obrigação de agir*. No primeiro caso, o mandatário recebe do mandante o poder de exercer uma função (exemplo do mandato de deputado), o poder de realizar uma missão (mandato legal) ou de obter uma quantia em dinheiro (mandato postal). Nos Estados Unidos, alguns delegados eleitos recebem o mandato de eleger o presidente. No segundo caso, o mandatário recebe uma obrigação formal de agir, como em um mandado de prisão ou em uma ordem de pagamento. No sentido largo, procurar algo para a pessoa é dá-la fazendo com que a pessoa a obtenha. No sentido ilocucionário, uma *procuração* é um mandato que concede ao mandatário o poder de agir em nome do mandante. O *procurador* é aquele que age em virtude de uma procuração.

Conferir é conceder uma posição, um título, uma honra a alguém (condição sobre o conteúdo proposicional). O padre confere o batismo. No sentido declaratório, *acordar* é conferir, o mais das vezes, um direito a alguém (condição sobre o conteúdo proposicional), pressupondo que ele o pediu e, frequentemente, que é também merecido (condição preparatória). Uma ordem de libertação acorda ao prisioneiro o direito de ser libertado. *Ceder* é conferir, às vezes com reticência (modo de atingir) e sob a pressão moral, física ou militar (condição preparatória). Podemos ceder o direito de dispor de um bem ou de uma herança. *Autorizar* é acordar a alguém a autoridade de fazer uma ação (condição sobre o conteúdo proposicional). Podemos autorizar alguém a assinar um documento em nosso lugar. Toda autorização é uma permissão. Quem autoriza declara *ipso facto* que ele não proíbe a ação autorizada. Dar uma *licença* é autorizar alguém a realizar atividades recorrentes (condição temática) como o exercício de uma profissão, a condução de um automóvel, o uso de armas de fogo, etc. Um motorista deve ter uma licença de dirigir o seu carro. Cada licença apresenta a

pessoa e a ação autorizada, bem como um carimbo ou uma assinatura oficial. As carteiras de habilitação apresentam além de uma licença para condução, uma foto do titular, sua filiação e data de nascimento e uma data de expiração. *Investir* uma pessoa numa função ou posição de autoridade é autorizá-la a exercer doravante tal função ou posição (condição sobre o conteúdo proposicional), frequentemente quando de uma cerimônia declaratória bastante formal de investidura.

#Decisão. #Seleção. #Escolha. #Acordo. #Voto. Moção. Referendo. Eleição. #Abstenção.

Tomar uma decisão é se declarar engajado a fazer uma ação. No sentido declaratório, *selecionar* é decidir escolher uma coisa entre outras (condição sobre o conteúdo proposicional). Toda *seleção* é uma *escolha*. *Escolher* é *selecionar*. Em certos casos, fazer uma *nominação* é selecionar um candidato para concorrer a um prêmio ou a uma eleição, por exemplo (condição sobre o conteúdo proposicional). A *nominação* efetuada é uma *nominação* no sentido anglo-saxônico. O candidato nominado tem então a oportunidade de concorrer a fim de obter uma recompensa (uma quantia em dinheiro), um prêmio artístico (um Oscar) ou uma posição (a presidência de um partido). Certas decisões são individuais, outras são conjuntas. A eleição de um chefe de departamento é uma decisão comum aos professores do tal departamento. Os protagonistas *concluem um acordo* no final de uma deliberação quando eles decidem todos seguirem o mesmo curso de ação. Os protagonistas decidem às vezes proceder a um *voto* para chegar à decisão comum. Certos votos têm por objetivo aprovar ou desaprovar uma moção proposta (condição temática) a certos protagonistas de uma assembléia, em particular, (um projeto de lei, p. exemplo) ou a todos os cidadãos do país (um referendo). O *referendo* é um voto popular onde todos são chamados a aprovar ou rejeitar uma medida que a autoridade política visa. *As eleições* são votos cujo objetivo é eleger uma ou várias pessoas (outra condição temática), o mais das vezes candidatos na corrida.

Quando de um voto é preciso bem distinguir os votos individuais dos agentes consultados do voto coletivo efetuado por todos. O *voto coletivo* se faz respeitando um procedimento fixado antecipadamente que determina como cada um votará individualmente (levantando a mão, por escrito, preenchendo um boletim de voto, etc.) e qual será o resultado do voto coletivo (uma vez dados os resultados dos votos individuais). Há votos que se fazem por maioria, por 2/3, unanimidade, sufrágio universal, aprovação, etc. É o resultado do voto coletivo que decide, determinando de maneira definitiva a decisão comum. Cada protagonista faz seu voto individual, em um momento, fazendo sua própria seleção segundo as regras estabelecidas. Ele ou ela tem a escolha de votar a favor ou contra a moção ou o candidato em questão ou se abster. Fazer uma *abstenção* quando de um voto individual é participar sem votar contra ou a favor. Quando de uma eleição, cada um vota por um ou por vários candidatos na corrida ou se abtém. O resultado do voto conjunto é determinado pelo procedimento adotado, uma vez dado o número de votos individuais a favor ou contra a moção ou os candidatos em questão. Considera-se com frequência o número das abstenções. No caso de eleição à maioria, o candidato eleito é aquele que foi selecionado pela maioria dos eleitores. Sucede às vezes que o voto conjunto fracassa. Certas eleições exigem a participação de uma certa porcentagem de eleitores potenciais. Quando o número dos eleitores que efetivamente votaram individualmente é inferior ao número requerido, o voto coletivo não elege então nenhum candidato. Neste caso, os eleitores tomam a decisão comum de não decidir. O que importa quando de um voto bem-sucedido é evidentemente o resultado do voto conjunto.

Regulamentação. Regulamento. Polidez. Etiqueta. Jogo convencional. Programação. Implementação. Programa informático. Convenção. Estipulação. Código.

Regulamentar é dar a uma audiência regras a seguir (condição temática). Aquele que regulamenta elabora um *regulamento*; dizemos também uma *regulamentação*, com a intenção perlocucionária de influenciar o comportamento de uma audiência (modo especial de atingir o objetivo). Como Searle (1969) sublinhou, as *regras reguladoras* regulamentam formas de comportamento que existem independentemente das tais regras. Assim são as regras de polidez que especificam como se comportar com cortesia na sociedade e especificam como se

comportar na presença de uma autoridade superior como o papa ou o rei. Diferentemente das regras reguladoras, as *regras constitutivas* não regulamentam atividades independentes, ao contrário elas constituem novas formas de atividades. Certos jogos convencionais como o jogo de xadrez, dama, poker, tênis e o de futebol são praticados seguindo regras constitutivas. Os jogadores de tais jogos concordam e devem respeitar as regras constitutivas que fundam tais jogos, quando eles decidem jogar uma partida ou um jogo. Quando eles violam uma das regras a partida ou o jogo é nulo ou nunca aconteceu. As regras constitutivas regram igualmente a transmissão dos textos de *morse*. Na informática, *programar* ou *fazer programação* é *implementar*, isto é, instalar em um computador (uma máquina de Turing) um programa informático, a saber, um sistema de regras constitutivas determinando quais manipulações sintáticas o tal computador deve fazer em certas situações e quais sequências de expressões ele deve formular para assegurar o funcionamento de um conjunto de tratamento de dados.

Protagonistas adotam uma *convenção* quando eles decidem seguir certas regras em situações recorrentes. *Estipular* é convencionar com precisão como agir numa situação (condição temática e modo de atingir o objetivo). Podemos estipular as regras a seguir em um debate ou como compreender uma cláusula em um contrato. Um *código* é um conjunto de regras que convém segui-las, na ocasião de certas atividades. Alguns códigos são oficiais e legais como o código civil e o código de trânsito, outros são informais quando, por exemplo, estudantes decidem seguir certas regras para comunicar secretamente certas informações em sala de aula. Nos dois casos, os protagonistas adotam convenções para agir.

Eis aqui nossa análise de uma série de declarações oficiais da vida social: #*Abertura*. #*Encerramento*. #*Fechamento*. #*Adiamento*. #*Suspensão*.

Os interlocutores humanos comunicam fazendo reuniões e assembleias onde alguns detêm posições oficiais. Em um de seus vários sentidos, o verbo "abrir" tem um uso declaratório. O presidente de uma reunião ou assembleia pode abri-la fazendo o uso performativo do verbo dizendo "Eu abro a reunião" ou "A reunião está aberta". Abrir uma reunião ou assembleia é declarar que ela começa no momento da enunciação (condição sobre o conteúdo proposicional). O presidente pode igualmente terminar, encerrar ou fechar uma atividade em curso (que em geral, ele presidia) fazendo uma declaração, notadamente utilizando performativamente esses três verbos dizendo, por exemplo, "A reunião está terminada". *Adiar* é declarar que deixamos para depois (em geral, para um outro dia) a reunião ou a assembleia que presidimos (outra condição sobre o conteúdo proposicional). Como consequência de um adiamento, a reunião em curso está terminada. No sentido declaratório, *suspender* é declarar que interrompemos por algum tempo a reunião ou assembleia em curso (condição sobre o conteúdo proposicional). Às vezes o conteúdo proposicional especifica a duração de tempo que a atividade é interrompida.

#*Aprovação*. #*Desaprovação*. #*Confirmação*. #*Sanção*. #*Enterinação*. #*Consagração*.
#*Homologação*.

"*Aprovar*" e "*desaprovar*" são verbos ambíguos que nomeiam tanto uma atitude quanto uma ação. No plano ilocucionário, há um duplo uso declaratório e expressivo do verbo. No sentido declaratório, *aprovar* uma ação é declarar oficialmente que ela é boa ou válida (condição sobre o conteúdo proposicional), invocando uma posição de autoridade (modo de atingir o objetivo e condição preparatória) e expressando sua aprovação (condição de sinceridade). O presidente de uma sessão pode aprovar moção que foi adotada, o patrão uma decisão anterior de seu empregado. Uma *desaprovação* é a denegação ilocucionária ou psicológica de uma aprovação. No sentido declaratório, *desaprovar* uma ação é recusar de declarar que ela é boa ou válida (condição sobre o conteúdo proposicional) invocando uma posição de autoridade (modo de atingir e condição preparatória) e expressando sua desaprovação (condição de sinceridade). Um consulado pode desaprovar um pedido de visto.

Uma *confirmação* é uma aprovação declaratória pressupondo (condição preparatória) e aprovando uma declaração anterior com o mesmo conteúdo proposicional feita (em geral, por alguém de posição inferior). Etimologicamente, *confirmar* uma declaração anterior é torná-la mais forte (modo de atingir o objetivo). Ao investir alguém em um cargo, um superior

hierárquico confirma seu engajamento anterior a esse cargo. Na religião católica, um eclesiástico de alto grau hierárquico administra o sacramento de *confirmação* a um fiel, confirmando seu batismo anterior que ele já tinha feito estado de graça e integrado à comunidade religiosa. (Ver nossa análise das declarações religiosas). No primeiro sentido, *sanctionar* é confirmar uma declaração anterior por uma sanção, isto é, legalmente e oficialmente obrigando doravante a pessoa concernida a cumprir suas obrigações legais (modo de atingir o objetivo). O modo especial de atingir o objetivo de uma sanção aumenta o grau de força. *Enterinar* é sancionar tornando definitivamente válida uma declaração jurídica anterior. A corte das contas tinha o direito de enterinar as execuções, tamanho e impostos acordados a certos servos. Segundo o primeiro sentido declaratório do verbo "consagrar", *consagrar* é enterinar ou confirmar. O segundo sentido do verbo é religioso: *consagrar* é tornar sagrado, dedicando à Deus. O padre consagra o pão e o vinho no momento da eucaristia. *Homologar* é confirmar oficialmente uma atividade ou um produto depois de ter verificado (condição sobre o conteúdo proposicional e condição preparatória). Podemos homologar um recorde, um testamento ou um produto. Em direito, *homologar* é aprovar oficialmente um ato ou produto certificando sua conformidade à norma ou ao regulamento em vigor (modo de atingir do objetivo e condição preparatória). Homologamos um novo produto de consumo o declarando conforme às normas de segurança e de salubridade.

#*Certificado. Carteira de identidade. Passaporte. Visa. Livro de família. Carteira de seguro social. Cartão de banco. Cartão de crédito. Colação de grau. Gradação. Diploma. Título de propriedade. Cadastro.*

No sentido declaratório, *certificar* é fazer uma ou várias declarações com o objetivo perlocucionário de tornar o alocutário certo de sua verdade (modo de atingir o objetivo). Ao certificar o locutor faz tanto asserções quanto promessas. Um empresário pode ao mesmo tempo certificar que ele tem a qualificação requerida e que fará o trabalho a tempo. A maioria dos certificados são discursos contendo declarações capitais do agente que no caso oral, com frequência, faz um uso performativo do verbo, e no caso escrito põe seu carimbo oficial ou sua assinatura. Os certificados de nascimento, de casamento, de nacionalidade, de autenticidade ou de localização servem para certificar a audiência da exatidão das informações dadas, os certificados de garantia, de atualização e de devolução, em caso de insatisfação, para certificar os engajamentos dados. Uma *carteira de identidade* é um certificado oficial munido de uma fotografia que identifica uma pessoa afirmando seu nome, sua data de nascimento, e geralmente seu tamanho e a cor de seus olhos (condição temática). Um *passaporte* é um certificado oficial que espécifica a identidade e a cidadania de seu titular e lhe dá o direito de viajar para fora do país (condição temática mais forte). Para ser válidos, os certificados devem ser assinados pelo detentor. Um *visto* é um certificado emitido pelas autoridades de um país, em geral, carimbado, com um timbre colado em um passaporte que autoriza o titular a entrar nesse país e a ficar um determinado tempo, com uma certa qualidade (condição temática). Há vistos de turismo, de trabalho, de residência, etc. Um *livro de família* é um certificado que identifica um casal e seus filhos. Um *cartão de seguro social* identifica o titular e seu número de segurança social. Um *cartão-cliente de banco* é um certificado com número, nome de banco e do titular que dá ao seu titular o direito de agir segundo o procedimento em curso sobre suas próprias contas bancárias fazendo operações de débito e ou de crédito. Os cartões de crédito são cartões de bancos que servem somente para creditar. Para obter um certificado de nascimento e de casamento é preciso, naturalmente, que o nascimento e o casamento tenham sido registrados.

A *colação de grau* é uma cerimônia acadêmica durante a qual um responsável decerne aos estudantes seus graus e seus diplomas no final do ano escolar. Os graus diferem no fundamental (primário), médio (secundário) e superior (universitário). Na universidade, os concluintes do primeiro e segundo ciclo obtêm respectivamente os graus de candidaturas e de licença, na Europa, e os graus de bacharelado ou licenciatura e de mestrado, na América do Norte e no Brasil. Os concluintes do terceiro ciclo obtêm o grau de doutorado. Os diplomas emitidos aos estudantes por uma instituição certificam que eles efetivamente obtiveram os graus atribuídos no momento especificado. Um *título de propriedade* é um certificado legal

certificando que uma propriedade foi bem registrada no nome do titular do título. O *cadastro*, no Brasil assim como no Québec, dá a cada propriedade registrada um número do lote e a representa sobre um plano descrevendo suas medidas, sua superfície e sua forma.

#Aviso. #Inflicção. #Punição. #Castigo. #Multa. #Contravenção. #Notificação.

Como já vimos anteriormente, *advertir* alguém é ao mesmo tempo lhe informar e lhe aconselhar de agir. *Avisar* é dar explicitamente uma advertência a alguém lhe declarando. No sentido verbal geral, uma *inflicção* é um aviso de imposição de pena. *Infligir* é avisar que imposamos a alguém uma pena a se submeter (condição temática). *Punir* alguém verbalmente é lhe infligir uma punição (condição sobre o conteúdo proposicional). Um *castigo* é uma punição violenta (condição mais especial sobre o conteúdo proposicional). No sentido verbal, punir ou castigar alguém é lhe fazer sofrer a pena ou o castigo verbalmente infligido. Infligir uma multa é punir verbalmente ou com uma infração, impondo o pagamento de uma quantia em dinheiro (condição temática). Uma *contravenção* é um processo-verbal preparado por um agente de polícia que descreve uma infração e inflige uma multa ao seu autor. No sentido contrário, infligir uma contravenção a alguém é lhe impor o pagamento de uma multa por causa da infração (condição temática e modo de atingir o objetivo). Fazer uma *notificação* é avisar expressamente, de uma maneira oficial (modo de atingir o objetivo), um alocutário. Este às vezes já está sabendo do que está sendo notificado. O que importa é que ele seja oficialmente informado da coisa notificada a fim de que não possa, depois, fingir ignorá-la. Notificamos, em geral, a rescisão de um contrato por correio registrado.

Eis abaixo outras declarações de natureza comercial:

#Crédito. #Débito. #Transferência. #Endossamento. #Colocar a venda*. Oferta de compra*. Compra e venda. Mercado. #Avanço. Comanda. Recibo de comanda. #Subscrição. Troca. Empréstimo. #Penhora. Caução. Aval. Venda em leilão. #Lance. #Arremate. Adjudicação.

Creditar uma conta bancária ou postal é transferir uma quantia de dinheiro para tal conta, autorizando uma transferência (condição temática e modo de atingir o objetivo). Podemos creditar uma conta lhe dando uma quantia de dinheiro em espécie a um funcionário de uma agência bancária para que ele a transfira para a tal conta. *Debitar* uma conta é dar a ordem de retirar uma quantia de dinheiro dessa conta. Fazer uma *transferência* é creditar uma conta debitando uma outra. Utilizando seu cartão de cliente de banco podemos transferir uma quantia de dinheiro de uma para outra conta. *Endossar* um cheque, um bem (desconto, bônus) de comércio ou um título para uma pessoa é declarar, geralmente colocando sua assinatura no verso do documento, transferir a alguém a quantia de dinheiro, o bem de comércio ou a propriedade (condição temática e modo de atingir o objetivo). O endossador de um cheque pode transferir o montante do cheque à pessoa a qual ele dá o cheque endossado ou a uma outra pessoa que ele menciona o nome no verso do cheque endossado.

Como vimos acima, quando de uma negociação dois ou vários interlocutores negociam a troca ou a compra e a venda de um bem ou serviço (condição temática). Colocar à venda certas mercadorias é declarar que elas são doravante à venda descrevendo, o mais das vezes, sua natureza e seu valor (condição temática). No sentido declaratório, fazer uma oferta oficial de compra e venda de um bem à venda é declarar que prometemos comprá-lo a um certo preço se o vendedor aceita (condição sobre o conteúdo proposicional). Em caso de acordo final, os negociadores realizam uma declaração conjunta de compra e venda da mercadoria em questão. O comprador compra e o vendedor vende então a mercadoria ou bem.

Cada um se engaja reciprocamente. O vendedor deve entregar cedo ou tarde a mercadoria vendida ao comprador que deve em retorno lhe dar alguma coisa em troca. Em um sentido do termo, os dois protagonistas fazem um *trato* quando sua compra e venda é um arranjo fortemente satisfatório para eles. Muitas compras e vendas necessitam de uma série de atos ilocucionários auxiliares. Quando a mercadoria não está disponível no estoque, no momento da compra, o vendedor deve *encomendá-la*. Às vezes o comprador deve dar um *avanço*, isto é, avançando uma parte do pagamento como sinal ou pagamento parcial, fazendo

uma transferência ou dando um cheque. Às vezes ele mesmo deve fazer a comanda da mercadoria comprada e declarar que ele a compra pelo preço fixado (condição sobre o conteúdo proposicional), assinando um pedido ou *nota de comanda*.

Uma *subscrição* é uma comanda para pagar dentro de um período de tempo um ou vários pagamentos (condição temática), geralmente feita, como sua etimologia indica, colocando a assinatura embaixo de um documento (modo de atingir o objetivo). Subscrevemos a uma campanha de financiamento e a uma revista. Em geral, o comprador se engaja a pagar ao vendedor uma certa quantia de dinheiro em troca da mercadoria. Os negociadores fazem uma *troca* quando o vendedor aceita trocar sua mercadoria contra um bem ou um serviço do comprador. Dois negociadores fazem uma declaração conjunta de *empréstimo* quando eles se acordam que um, o *credor*, receberá do outro, o *devedor*, uma quantidade em dinheiro em troca de um reembolso com ou sem juros. O devedor declara *atribuir um empréstimo*, o creditor declara *tomar por empréstimo*. Quando de um *empréstimo sob penhora*, aquele que toma emprestado penhora um bem que é cedido provisoriamente a quem lhe empresta e assim ele garante por sua penhora o reembolso da quantia. O que empresta (o penhorista) tem com efeito o direito de guardar o bem penhorado em caso de não reembolso. *Caucionar* uma pessoa é dar uma garantia a um terceiro ou a uma instituição assegurando fortemente de um lado que essa pessoa cumprirá com seus engagements e, por outro lado, que ao contrário verceremos uma certa compensação. ("Pagaremos os vasos quebrados"). *Avalisar* é caucionar por um aval (condição sobre o conteúdo proposicional). O doador do aval (avalista) se compromete então a pagar uma conta comercial em caso de não cumprimento por parte do devedor principal.

Venda em leilão. #Lance. #Arremate. Adjudicação.

Como vimos, certas negociações se fazem em leilões. Quando um comerciante aceita um leilão, ele vende o bem leiloado pelo preço proposto. Essa aceitação conclui a venda em leilão. Certas vendas em leilão são feitas em lugares especiais quando de uma adjunção. Somente o leiloeiro pode então aceitar um leilão adjudgando o bem a venda a um licitante. Ele faz um uso performativo do verbo "adjuar" declarando vender o bem ao adjudiciário pelo preço que ele ofereceu. No começo de um *leilão*, o vendedor potencial ou o leiloeiro oferta o bem aos leilantes fixando geralmente um preço mínimo. Quem faz um *lance* ou *arremate* em um *leilão* oferece uma certa quantia de dinheiro para comprar o bem que está à venda. *Aumentar o lance* é oferecer uma quantia de dinheiro superior ao último arremate para a compra do bem. O último lance é o que *arremata* a compra.

Contrato. Orçamento rubricado. Hipoteca. Locação.

Vários protagonistas, chamados partes, fazem um *contrato* concluindo um acordo no final de uma deliberação quando eles concordam, todos, a se engajem à certas ações recíprocas futuras (condição temática), colocando sua assinatura sobre um documento oficial (modo de atingir o objetivo). As *cláusulas* do contrato especificam as ações que cada parte promete fazer em retorno das ações prometidas pelos outros. Para que um contrato seja bem-sucedido, os signatários devem ter a capacidade de contratar e fazer engagements lícitos. Nenhum signatário pode modificar as cláusulas do contrato que ele assina sem avisar aos outros que devem então formalmente aceitar as modificações que ele propõe, rubricando. Os *engagements contratados* são *condicionais*. Se uma parte não cumpre sua promessa, o outro não é mais obrigado a cumprir a sua. Quando o vendedor não entrega o carro comprado, o comprador não é mais obrigado a pagá-lo. Quando as partes fazem um contrato, elas pretendem oficializar um acordo importante. Há contratos de emprego, de casamento, de compra de carro e de compra de casa. Um *orçamento assinado* pelas duas partes torna-se um contrato, segundo o código civil. Tem vários tipos de contratos de compra e venda de mercadoria (que se fazia, originalmente, em lugar público do mercado). No caso de um *contrato futuro* a compra acontecerá em uma data futura prefixada, pelo preço atualmente convencionado (condição sobre o conteúdo proposicional). Um *contrato com opções* é um contrato futuro dando a opção de concluir ou de anular o mesmo por um pagamento prévio (condição sobre o conteúdo proposicional). O comprador de opção obtém o direito, mas não a obrigação de comprar ou de

vender por um preço fixado previamente, durante um tempo dado. Quando ele não exerce essa opção, a outra parte ganha a quantia de dinheiro do preço da opção. Um *contato com bônus* é um contrato no qual os contratantes podem anulá-lo pagando um bônus.

Uma *hipoteca* é um contrato de empréstimo entre o comprador de uma propriedade e um credor (frequentemente um banco) que avança o dinheiro necessário para a aquisição da propriedade em troca de uma promessa de venda da tal propriedade hipotecada, em caso de não reembolso do empréstimo. Uma *locação* é um contrato concluído entre um proprietário e um locador que especifica seus engajamentos respectivos concernentes ao alojamento alugado.

Eis aqui declarações ligadas ao exercício do poder legislativo ou governamental:

Legislação. Promulgação. Lei. Código civil. Código penal. Código judiciário. Código canônico. Constituição. Decreto. Édito. Ratificação.

Os membros do parlamento (deputados e senadores) tem o direito de *legiferar*; isto é, de *promulgar* leis no país de suas assembleias legislativas. Como já vimos, eles *parlamentam* a fim de decidir quais leis eles vão impor. Alguns propõem então projetos de lei e argumentam em seu favor. Outros propõem às vezes contra-projetos de leis que modificam os projetos anteriores. Os parlamentares *promulgam* uma lei quando eles decidem impô-la legalmente; eles declaram então (frequentemente depois de um voto) que a lei é doravante válida no país. Em legiferando, os parlamentares podem mudar e revisar, até mesmo anular, e abolir leis existentes. Os códigos civil, penal e judiciário de um país são os sistemas de leis em vigor que foram promulgados pela assembleia legislativa do país: esses códigos dão aos cidadãos direitos e deveres recíprocos. O *código civil* contém leis civis, o *código penal* leis penais e o *código judiciário* leis judiciárias. O *código canônico* contém leis promulgadas pelas autoridades religiosas católica ou ortodoxa para o governo de sua igreja e de seus féis. Atualmente, o Código canônico fazendo autoridade na Igreja latina é o de 1983 que foi promulgado pelo papa João-Paulo II e leva em conta profundas mudanças trazidas pelo Concílio do Vaticano II. As Igrejas ortodoxas estão submetidas ao Código dos canônicos das Igrejas orientais de 1990. A *constituição* de um Estado Nação é seu código fundamental de valor superior aos outros códigos legais existentes: ele une e rege de maneira organizada e hierarquizada o conjunto das relações entre governantes e governados no seio do Estado Nação. As autoridades devem tomar medidas excepcionais para mudar a constituição de país.

Certas autoridades superiores do poder executivo ou legislativo têm o direito especial de promulgar *decretos*. *Decretar* é promulgar uma lei, uma norma ou uma portaria (condição sobre o conteúdo proposicional) com uma autoridade incontestável (modo de atingir o objetivo e condição sobre o pano de fundo conversacional). Um *édito* é um decreto vindo do rei. O édito de Nantes, decretado por Henri IV, impunha a tolerância religiosa no reino da França. Um *tratado* é um contrato visando estabelecer ou manter relações importantes entre coletividades (países, reinos, governos) assinados por seus representantes oficiais. Há tratados de aliança, de mercado comum, de neutralidade, de comércio, etc. Às vezes, as autoridades locais no poder (o parlamento ou o presidente de cada país concernido) devem ratificar o tratado assinado por seus representantes. *Ratificar* é sancionar, na forma requerida, um ato importante (o mais frequentemente, um tratado, um acordo ou um pacto) de modo a torná-lo executável. O chefe de um Estado (país) em guerra pode ratificar o tratado de paz assinado por seu plenipotenciário. Ratificar difere de sancionar pela adição de uma condição preparatória: a declaração anterior é submetida à aprovação de uma pessoa autorizada de nível hierárquico superior.

Eis aqui declarações jurídicas ligadas ao exercício do poder judiciário:

Injunção. Prescrição. Aquiescência. Repudiação. Papel do procurador. Chefe de acusação. Inculpação. Incriminação.

Uma *injunção legal* é uma *prescrição judiciária* endereçada a pessoa por aviso expresso (modo de atingir o objetivo) *exigindo* que ela faça ou renuncie fazer uma determinada ação (condição sobre o conteúdo proposicional). Uma prescrição de colocar uma pessoa em *detenção preventiva* é uma declaração de aprisionamento que priva de liberdade durante um tempo limitado (geralmente um dia) uma pessoa suspeita de ter cometido ou de ter tentado

cometer uma infração no âmbito de uma investigação policial (condição sobre o conteúdo proposicional). Uma parte faz uma *aquiescência* jurídica quando ela declara aceitar as pretensões de seu adversário, por exemplo, renunciar a lhe processar na justiça. No direito moderno, *repudiar* é renunciar formalmente a um direito ou a um privilégio como uma sucessão, uma nacionalidade (condição sobre o conteúdo proposicional e modo de atingir o objetivo). Tal *repudição* tem a condição preparatória que o locutor detinha até então o direito ou o privilégio ao qual ele renuncia.

Certos magistrados como os procuradores e os juizes têm papeis decisivos no exercício da justiça. Um *procurador* recebeu por procuração o mandato de exercer a função do ministério público. Ele é encarregado de perseguir na justiça e ele representa o Estado, em certos tribunais. Seu título e suas funções exatas variam segundo o país e a época. Na França, encontramos hoje o *procurador da república* e o *procurador geral*, na Bélgica o *procurador do rei* e no Canadá o *procurador da coroa*. É o procurador quem decide quais acusações serão levadas diante da corte depois de ter avaliado o relatório do serviço da polícia. O procurador tem o direito de formar o dossiê ou de pedir um complemento de investigação policial. Nesse caso, ele pode *autorizar a prolongação da detenção preventiva* de uma pessoa detida. Quando o procurador estima a prova de culpabilidade suficiente, ele deve fazer com que a pessoa suspeita seja *processada na justiça*. Tal lista de acusação é indispensável para que haja um verdadeiro processo de acusação na corte. Em certos países, é o procurador *mesmo* quem *inculpa e incrimina* a pessoa suspeita, *intendendo um processo* contra ela. Em outros países, o procurador faz uma *requisição* a um juiz para que este proceda à *inculpação e à incriminação*. Na França, o procurador da república envia sua requisição ao *juiz de instrução* em caso de crime. *Inculpar e incriminar* uma pessoa é respectivamente colocá-la sob exame ou investigação e sob acusação. Colocar sob investigação é declarar que a pessoa é desde então examinada pela justiça, colocar sob acusação que ela é suspeita de ter cometido uma ou várias infrações. O magistrado vela para que a pessoa colocada sob investigação e sob acusação seja *intimada* a comparecer à corte. O procurador vai à corte penal para representar o governo contra o acusado e o advogado da defesa. Ele é encarregado de apresentar a lista das acusações formadas contra o acusado fazendo uma *declaração* capital de *acusação* contra o acusado no começo do processo. Ele deve também fazer o requisitório contra o acusado. Seu papel é o de velar para que a justiça seja feita na sequência de um processo imparcial.

Processo na corte. Julgamento.

Os protagonistas dos processos em corte têm papeis fixados antecipadamente com direitos e alternância de palavra bem definidos. Em nossos países, vários tipos de tribunais servem para ouvir diferentes causas e litígios. Há também tribunais de várias instâncias; cada processo deve começar em um tribunal de primeira instância. Todo *processo na corte* é um discurso declaratório que deve regularizar uma causa determinada (condição temática) seguindo um procedimento judiciário que varia segundo os países. No final de cada processo bem sucedido, uma decisão é feita pelo juiz encarregado cujo julgamento que regulariza a causa tratada. Chama-se *acordão* o julgamento do juiz encarregado nos tribunais de instância superior. É preciso distinguir os processos civis, os processos penais, e os processos administrativos que relevam de diferentes domínios do direito. De um ponto de vista ilocucionário, esses diferentes gêneros de processos têm condições temáticas diferentes, pois eles concernem diferentes gêneros de causas ou de litígios. No civil, o juiz inflige ao acusado culpado danos, no penal, infrações.

Processo civil. Queixa oficial. Danos. Solicitação de ajuda à justiça. Acusação do denunciante. Recriminação. Defesa do defensor

Os *processos civis* visam regularizar conflitos entre pessoas físicas ou morais que não chegam a um entendimento (condição temática). Antes de todo processo civil é preciso que uma pessoa, se estimando lesada, vá se *queixar* oficialmente de um dano submetido e *solicitar*

a ajuda da justiça fazendo uma declaração, em geral a um secretário de um determinado tribunal. Cada processo civil tem duas partes em conflito; a *parte denunciante* que incrimina a outra de lhe ter causado *danos* corporal, material ou moral e a *parte defensora* que deve se defender contra a acusação. As duas partes são iguais diante da lei. Há *recriminação* quando a parte que incrimina foi acusada pela outra (condição preparatória). Cada parte pode ter no processo um advogado que vai defender em seu favor. Como explicamos acima, o advogado da parte denunciante deve tentar convencer o juiz que a outra parte cometeu uma falta que causou o dano em questão. O advogado da defesa deve defender o réu contra a acusação. Depois da deliberação dos jurados o juiz civil encarregado *julga* se houve ou não falta e dano aos olhos da lei, e se ele estimar certo ele tem o de direito de *condenar* a pessoa errada a reparar o dano causado a pagar com dinheiro ou a executar uma obrigação.

Processo penal. Infração. Acusação do procurador. Processo administrativo. Contencioso administrativo.

Os *processos penais* servem para regularizar *infrações* que o acusado é suspeito de ter cometido ou tentado cometer (condição temática). Os *crimes, os delitos* e as *multas* são infrações por ordem decrescente de importância. Contrariamente ao que se passa no processo civil, não é uma parte em causa, mas um procurador oficial que imputa ao acusado sua falta, que é desta vez uma *infração*. Os processos administrativos servem para regularizar *contenciosos administrativos* entre uma pessoa e uma administração (condição temática).

Tramitação de um processo.

Antes de levar uma causa à justiça convém bem determinar a qual tribunal levá-la. Esse tribunal deve com efeito ter a competência jurídica para a causa. Os processos civis, penais e administrativos tramitam em diferentes tribunais. É preciso levar em conta a natureza do dano, da infração ou do contencioso assim como sua gravidade. O procedimento em curso em um tribunal impõe a cada processo que ele seja a sequência determinada de atos ilocucionários jurídicos capitais de certos tipos e níveis fixados antecipadamente (modo de atingir do objetivo jurídico especial).

Geralmente, um *processo de acusação* na corte (civil, penal ou administrativa) tem o seguinte procedimento. Ele começa com a *identificação formal dos protagonistas* sobretudo o juiz, o procurador ou o denunciante, o acusado (o *reu*, no civil, e o *arguido*, no penal), as testemunhas, e os advogado encarregados; ele continua com o *ato de acusação* do denunciante ou do procurador. Vem em seguida o *ato de acusação* protocolado e os testemunhos e os contra-testemunhos, a saber, os interrogatórios e os contra-interrogatórios das testemunhas oficiais. São sequências de perguntas e de respostas podendo ser interrompidas por objeções obedecendo a modelos estritos. Às vezes a vítima é uma testemunha chave no processo. Depois disso, os advogados devem fazer sua defesa em favor do seu cliente e o acusador justificar o bom fundamento da lista de acusação e requerir ao juiz a aplicação da lei. Às vezes o juiz resume os principais argumentos a favor e contra o acusado. Em seguida, o júri delibera e anuncia seu veredicto. O discurso do processo se termina pelo julgamento do juiz que tem o direito de desculpar o acusado em caso de veredicto de inocência e o direito de condená-lo em caso de veredicto de culpabilidade. Às vezes o juiz pronuncia uma sentença que inflige uma pena ao condenado. A decisão do juiz é uma prescrição do tribunal.

Hoje, segundo a jurisdição canadense, um *processo penal de acusação* na corte é conduzido assim: depois da *identificação formal dos protagonistas* da corte, o procurador da coroa ou seu representante realiza o *ato de acusação* protocolado. Em seguida vem os *interrogatórios* e os *contra-interrogatórios* das testemunhas oficiais que são os *testemunhos* os *contra-testemunhos* do processo. Como é o governo que processa o acusado em um processo penal, a vítima é em geral uma testemunha chave nesse processo. Depois dos testemunhos e contra-testemunhos, o advogado faz sua *defesa* em favor do acusado e o procurador faz seu requisitório; ele pleiteia a fim de requerir do juiz a aplicação da lei ao acusado. Quando o

procurador está convencido da inocência do acusado, ele pede ao juiz para abandonar a acusação e eventualmente coloca-lo em liberdade. Em caso contrário, o procurador tenta *justificar* o bom fundamento do chefe de acusação e pede ao juiz para infligir ao acusado uma infração depois de ter repetido as cargas de acusação e apresentado as penas previstas pela lei. Contrariamente ao que se passa em um processo civil, o procurador deve convencer o júri e o juiz de que o acusado é culpável fora de toda dúvida razoável. Em seguida o juiz *resume* os principais argumentos a favor e contra o acusado e o júri *delibera* e anuncia seu *verdicto*. O discurso do processo termina com o *juulgamento do juiz*. Já falamos da identificação formal dos protagonistas, das testemunhas (ou contra testemunhas) de acusação e de defesa, da defesa do advogado e do requisitório do procurador contra o acusado. Acabamos de falar da lista de acusação. Resta-nos analisar a natureza da deliberação dos jurados e do julgamento final da corte.

Deliberação dos jurados. #Verdicto. #Julgamento na corte. #Inocentar. #Absolver. #Condenação. Sentença. Inflicção. Pena. Multa. Prisão. Reclusão. #Aquiescência. #Exoneração.

Em um processo de acusação na corte, a *deliberação do júri* é feita pelos *jurados* selecionados e convocados pela autoridade judiciária (condição especial de pano de fundo conversacional) que deliberam a fim de decidir se eles julgam o acusado culpado ou inocente (condição temática especial). Para que uma deliberação do júri seja conduzida com sucesso, os jurados devem argumentar e no final dar seu *verdicto*. Nos processos penais, eles pronunciam um *verdicto de inocência* quando eles julgam o acusado inocente e um *verdicto de culpabilidade* quando eles lhe julgam fora de toda dúvida razoável culpável das infrações em questão. Nos processos civis, o *verdicto* dos jurados deve apenas determinar se sim ou não eles julgam que o defensor realmente cometeu o dano que o denunciante lhe acusa.

O *juulgamento* da corte é a decisão final do juiz que regulariza a causa tratada, determinando os direitos e os deveres das partes engajadas no processo. Em um processo de acusação na corte, o juiz detém no final a autoridade de decidir se o acusado é então culpado ou inocente aos olhos da lei. Ele pode inocular, absolver ou condenar o acusado em certas condições. O juiz *inocenta* o acusado quando ele declara solenemente sua inocência legal (condição sobre o conteúdo proposicional). Ao inocentá-lo, o juiz *desculpa* o acusado: ele declara que ele não é mais suspeito de ter cometido as faltas ou infrações que lhe acusaram (modo de atingir do objetivo e condição sobre o conteúdo proposicional). A desculpação do juiz é a sequência normal do *verdicto* de inocência dos jurados. Todas as declarações do juiz, em um processo, são solenes. O juiz *condena* quando ele declara de maneira solene a pessoa incriminada culpável de um dano civil e de uma infração no penal (condição sobre o conteúdo proposicional). Uma condenação em um processo penal é uma decisão do juiz que declara solenemente que o acusado é culpado aos olhos da lei de uma ou de várias infrações da lista de acusação protocolada (modo de atingir e condição sobre o conteúdo proposicional). O juiz penal que condena um acusado deve hoje estimá-lo culpado fora de toda dúvida razoável. A ausência de dúvida razoável não é requerida para uma condenação em um processo civil.

O juiz estima, com frequência, que o condenado deve sofrer uma pena adicional àquela da condenação. Nesse caso, ele pronuncia uma *sentença* declarando que ele *inflige* ao condenado a sanção de uma pena (condição especial sobre o conteúdo proposicional). No sentido geral, *infligir* é impor alguma coisa de penoso a alguém. No direito, uma *inflicção* é a ação de impor uma pena por causa de falta legal. O juiz pode infligir o pagamento de uma multa em caso de contravenção, a prisão em caso de delito e a reclusão em caso de crime. Certos países permitem ainda aos juizes infligir a pena de morte, em caso de crime grave. Em um processo civil, o juiz pronuncia uma sentença infligindo ao defensor condenado a pena de indenizar o denunciante ou de reparar o dano cometido. O juiz civil pode infligir a execução de uma obrigação ou o pagamento de uma soma em dinheiro. Ele não pode infligir então ao condenado uma prisão exceto se ele desobedeceu a uma prescrição judiciária ou fez um ultraje à corte.

O verbo "absolver" tem um complemento de objeto direto e às vezes indireto. Quando o

juiz diz simplesmente ao acusado "Eu vos absolvo", ele quer lhe inocentar de todas as infrações que ele foi suspeito. Geralmente, o rol das acusações protocoladas suspeita o acusado de ter cometido várias infrações (ofensas). O juiz *absolve* então às vezes o acusado de uma determinada infração declarando que ele não a cometeu, mesmo lhe *condenando* por uma outra que ele o julga culpado. Quando o juiz *absolve* o acusado de uma infração, ele o exonera de toda obrigação ligada a isso. *Exonerar* alguém de uma obrigação é declarar que ele é desde então não mais encarregado. O juiz pode exonerar o acusado do pagamento de uma dívida ou da execução de uma obrigação como o imposto.

Apelo. # Recusa. Devolução. #Revogar. #Reformação. #Confirmação. #Comutação. Recurso de cassação. Recusa. Cassação

Uma pessoa insatisfeita do julgamento pronunciado contra ela por um tribunal de primeira instância tem, geralmente, o direito de recorrer fazendo apelo (ou recurso) a um tribunal de segunda instância. Fazer apelo ou recurso é declarar oficialmente (modo de atingir do objetivo) que solicitamos de uma corte de apelo a revisão, até mesmo a anulação, de um julgamento rendido (condição temática). A parte que apela encaminha seu apelo ao secretário da corte de apelo quando o processo é civil ou penal. Podemos interpor recurso a cortes administrativas de apelo quando se trata de um contencioso administrativo. Para ser admissíveis, um apelo deve ser feito nas normas requeridas, dentro do prazo fixado e ser conforme a lei. Em direito, recusar é rejeitar um apelo ou recurso declarando que ele é inadmissível. Um apelo recebido é admitido; ele questiona o julgamento pronunciado na primeira instância, totalmente ou em parte. Os apelos que pedem a anulação do julgamento pronunciado visam todos os chefes desse julgamento, aqueles que pedem sua revisão visam somente certos chefes.

Cada apelo recebido provoca uma devolução total ou parcial. O juiz de apelo deve julgar novamente, efetivamente e em direito as decisões tomadas que lhes são devolvidas. Ele tem a escolha de revogar cada decisão tomada parcialmente ou complemento ou de confirmá-las. Ele pode igualmente mudar os motivos sem mudar o dispositivo. O juiz faz uma reformação quando ele revoga a decisão tomada modificando-a por declaração. Em caso de revogação, o juiz pode absolver um recorrente anteriormente condenado. O juiz de apelo pode também fazer uma comutação da pena que o prisioneiro purga diminuindo-a. Comutar uma pena infligida é declarar que essa pena é desde então diminuída (condição sobre o conteúdo proposicional) pressupondo que o condenado estava purgando-a (condição preparatória). Em uma comutação, o juiz diminui geralmente a pena do condenado reduzindo a duração (o tempo) de sua prisão ou baixando o valor da multa a pagar.

As partes insatisfeitas da decisão de uma corte de apelo ou de uma corte de segunda instância têm o direito de recurso extraordinário, o poder em cassação. Fazer um recurso de cassação é declarar oficialmente (modo de atingir o objetivo) que solicitamos de uma corte suprema que ela julgue a conformidade legal de um julgamento rendido na última instância por uma corte de segunda instância. Em geral, encaminha-se um poder de cassação a uma corte de cassação (no Québec a uma corte superior). Podemos igualmente encaminhar um poder de cassação na França ao conselho do estado. A corte de cassação e o conselho de estado são as jurisdições mais elevadas na ordem judiciária e na ordem administrativa francesa. O papel do tribunal de cassação não é o de julgar novamente processos tratados, mas o de controlar a conformidade legal das decisões que foram rendidas, na segunda instância. Ele pode julgar do direito e não do fato.

O juiz encarregado da corte suprema tem a escolha de aceitar ou de rejeitar o poder em cassação. Ele rejeita o poder em cassação fazendo uma declaração de recusa quando ele julga o julgamento provido em cassação juridicamente correto. Nesse caso, ele confirma então o julgamento rendido na corte de apelo ao qual as partes concernidas devem desde então obedecer. Ao contrário, o juiz da corte suprema cassa o julgamento rendido na corte de apelo quando ele o julga juridicamente incorreto. A cassação é total quando ela anula todas as disposições do julgamento cassado, ela é parcial quando ela anula certas disposições tomadas e confirmando outras. Em caso de cassação do julgamento da corte de apelo, a causa é em

princípio reenviada a uma jurisdição da mesma instância; um novo processo deve então deliberar a causa tratada, inteiramente ou parcialmente. A cassação remete à causa e às partes, no mesmo estado onde elas se encontravam antes da decisão anulada.

#Pedido de graça. #Fazer graça. #Anistia.

Em caso de recusa do poder de cassação, o condenado tem ainda o recurso excepcional de pedir graça a mais alta autoridade política do país. Em geral, os reis e os presidentes em exercício têm o poder de agraciar. Pedir graça é solicitar oficialmente a graça da autoridade suprema (condição sobre o conteúdo proporcional) fazendo uma declaração (modo oficial de atingir do objetivo). Agraciar um condenado é declarar que lhe fazemos a graça anulando ou reduzindo sua pena (condição sobre o conteúdo proposicional) pressupondo, é claro, que temos a autoridade e que a pessoa agraciada foi reconhecida culpada (condições preparatórias). É raro que a autoridade política suprema agracie um condenado. Além disso, acordar a graça a um condenado não é, no entanto, inocentá-lo. O condenado agraciado fica frequentemente culpado. Às vezes a graça se reduz a uma comutação da pena infligida; ela só faz diminuí-la. A amnistia, cuja origem grega significa "esquecimento", é uma noção de direito público penal. Fazer uma amnistia é declarar que as faltas passadas deverão ser esquecidas e proibir a todos de procurá-las ou de evocá-las, sob pena de sanção. A maioria dos tratados de paz contém cláusulas de amnistia a fim de apaziguar as partes do conflito e impedir reclamações que provoquem a renovação do conflito.

REFERÊNCIAS

- J.L. Austin. "Pretending" in *Proceedings of the Aristotelian Society*, Supplementary Volume XXXII, p. 261-278, 1957-58.
- J.L. Austin. *Philosophical Papers*. Oxford: Clarendon Press, 1961.
- J.L. Austin. *How to Do Things with Words*. Oxford: Clarendon Press, 1962.
- Bach, E. e Harnish, R. *Linguistic Communication and Speech Acts*. Cambridge: M.I.T. Press, 1979.
- N. Belnap e M. Perloff. "The Way of the Agent" in *Studia Logica* Vol. 51, 1992, p. 463-48.
- N. Belnap M. Perloff e Ming Xu. *Facing the Future Agents and Choices in our Indeterminist World*. Oxford: Oxford University Press, 2001.
- F. Brentano. *Psychologie vom Empirischen Standpoint*. Duncker & Humblot, 1874. Trad. Inglesa, *Psychology from an Empirical Standpoint*. Londres e New York: Routledge and Kegan Paul, 1973.
- N. Chomsky. *Reflexions on Language*. Pantheon, 1975.
- N. Cocchiarella. "Formally Oriented Work in the Philosophy of Language" in J. Canfield (ed.), *Philosophy of Meaning, Knowledge and Value in the 20th Century*, *Routledge History of Philosophy*, Vol. X, Routledge, 1997.
- D. Davidson. "Theories of Meaning and Learnable Languages" in D. Davidson *Inquiries into Truth and Interpretation*. Oxford University Press, 1984.
- R. Descartes. *Principes de la philosophie*, Paris : 1644. Reeditado in R. Descartes *Œuvres complètes*. La Pléiade, Gallimard, 1953.
- R. Descartes. *Les passions de l'âme* Paris, 1649. Reeditado in R. Descartes *Œuvres complètes*. La Pléiade, Gallimard, 1953.
- D. Diderot e J. D'Alembert. *Encyclopédie ou dictionnaire raisonné des sciences, des arts et des métiers*. Paris: Pierre Mouchon, 1751- 1772.
- G. Frege. *Begriffsschrift*. Halle: 1879. Tradução Inglesa in J. Van Heijenoort (ed.) *From Frege to Gödel*. Cambridge (Massachusetts): Harvard University Press, 1967, pp. 1-82.
- Frege, G. "Sinn und Bedeutung" in *Zeitschrift für Philosophie und philosophische Kritik*, Vol. 100, pp 25-50, 1892. Tradução Inglesa "On Sense and Reference". In P. Geach & M. Black (eds.) *Translations from the Philosophical Writings of Gottlob Frege*. Oxford: Blackwell, 1970, pp 56-78.
- Frege, G. "Gedanke" in *Beiträge des deutschen Idealismus* Vol. 2, 1918-1919, pp. 58-77. Trad. Inglesa: "Thoughts" in G. Frege *Logical Investigations*. New Haven: Yale University Press, 1977, pp 1-

- A. Goldman. *A Theory of Human Action*. Princeton University Press, 1970.
- H.P. Grice "Logic and Conversation" in P. Cole & J.L. Morgan (eds.), *Syntax and Semantics*, vol. 3, *Speech Acts*, Academic Press, 1975. Reeditado in H.P. Grice *Studies in the Ways of Words*. Harvard University Press, 1967.
- Hintikka, J. (1971). "Semantics for Propositional Attitudes" in L. Linsky (ed.) *Reference and Modality*. Oxford: Oxford University Press. pp. 145–67.
- I. Kant (1781). *Kritik der reinen Vernunft*. Tradução brasileira *Crítica da Razão Pura*. Coleção Os Pensadores. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- C.I. Lewis *A Survey of Symbolic Logic*, University of California Press, 1918.
- R. Montague, *Formal Philosophy*, Yale University Press, 1974.
- Ockham, G. de (1321-23). *Tractatus de Praedestinatione*. Reeditado por Franciscan Institute Edition in 1945.
- A.N. Prior. *Past, Present, Future*, Oxford, Clarendon Press, 1967.
- A.N. Prior. *Objects of Thought*. Oxford: Clarendon Press, 1971.
- F. de Saussure. *Cours de linguistique générale*, Paris: Payot, 1966.
- J.R. Searle. *Speech Acts*. Cambridge: Cambridge University Press, 1969.
- J.R. Searle. *Expression and Meaning*. Cambridge: Cambridge University Press, 1979.
- J.R. Searle. *Minds, Brains and Science*. Harvard University Press, 1984.
- J.R. Searle. "Collective Intentions and Actions" in P. Cohen et als. (eds.) *Intentions in Communication*. Bradford Books: MIT Press, 1990.
- J.R. Searle. *Rationality in Action*. Bradford Books: MIT Press, 2001.
- J.R. Searle. "Desire, Deliberation and Action" in D. Vanderveken (ed.) *Logic, Thought and Action*. Dordrecht: Springer, p. 49–78, 2005.
- J.R. Searle. "Conversation" in J.R. Searle et als. (eds.) *On Searle on Conversation*. Coll. *Pragmatics and Beyond*, nº 21, 1991, p. 7-30.
- J.R. Searle & D. Vanderveken. *Foundations of Illocutionary Logic*. Cambridge University Press, 1985, 2009.
- Candida de Sousa Melo. "Possible Directions of Fit between Language, Mind and the World" in D. Vanderveken & S. Kubo (eds.). *Essays in Speech Act Theory*. Pragmatics and Beyond, Benjamins, 2001.
- R. Thomason. "Combinations of Tense and Modality" in D. Gabbay & F. Guenther (eds.). *Handbook of Philosophical Logic*. Vol. 2, pp. 135-165, 1984.
- F. Recanati. *Meaning and Force*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- D. Vanderveken. *Les actes de discours*. Bruxelles: éditions Mardaga, 1985.
- D. Vanderveken. *Meaning and Speech Acts: Principles of Language Use*. Vol 1. Cambridge: Cambridge University Press, 1990, 2009.
- D. Vanderveken. *Meaning and Speech Acts: Formal Semantics of Success and Satisfaction*. Vol. 2. Cambridge: Cambridge University Press, 1991, 2009.
- D. Vanderveken. "Non literal Speech Acts and Conversational Maxims" in *John Searle and his Critics*, E. Lepore & R. Van Gulick, (éds). Oxford: Blackwell, 1991.
- D. Vanderveken. "Formal Pragmatics of Non Literal Meaning" no nº especial *Pragmatik de Linguistische Berichte*, vol. 8, p. 324-341, 1997.
- D. Vanderveken. "La logique illocutoire et l'analyse du discours" in D. Luzzati et als (eds.), *Le dialogique*. Peter Lang, p. 59-94, 1997.
- D. Vanderveken. "Illocutionary Logic and Discourse Typology" no nº especial *Searle with his Replies*, da *Revue Internationale de Philosophie*, Vol. 216, p. 243- 255, 2001.
- D. Vanderveken. "Propositional Identity, Truth According to Predication and Strong Implication - With a Predicative Formulation of Modal Logic" in D. Vanderveken (ed.) *Logic, Thought & Action*, Springer, p 185-216, 2005a.
- D. Vanderveken. "Attempt, Success and Action Generation: A Logical Study of Intentional Action" in D. Vanderveken (ed.) *Logic, Thought & Action*, Springer, p 316-342, 2005b.
- D. Vanderveken. « Aspectos cognitivos na logica intensional e teoria da verdade » no número *Estados mentais de Fociais Humanas em Revista*, Volume 3, p. 15-38, 2005c.
- D. Vanderveken. "Fondements de la logique des attitudes" no nº especial *Language and Thought* da

revista *Manuscrito*, Vol. 29, nº2, p 351-398, 2006.

- D. Vanderveken. "Principes de pragmatique formelle du discours" in *Philosophiques*, Vol. 34, nº2, p 220-258, 2007.
- D. Vanderveken. "Attitudes, tentatives et actions" in D. Vanderveken & D. Fiset (eds.), *Actions, Rationalité & Décision - Actions, Rationality & Decision*, Londres: College Publications, p. 39-73, 2008.
- D. Vanderveken. "Aspects cognitifs en logique intensionnelle et théorie de la vérité" in *Dialogue*, Vol. 48, nº 1, 2009, p. 103-128.
- D. Vanderveken. "Towards a Formal Pragmatics of Discourse" in *International Review of Pragmatics*, Volume 5, nº1, p. 34-69, 2013.
- D. Vanderveken. "Principles of Ethics in Illocutionary Logic" no prelo in *Studies in Language and Literature*, Volume 38, nº1-2, 2018.
- D. Vanderveken. *Atos de discurso e atitudes* no prelo in Londres: College Publications.
- D. Vanderveken. "Principia Ethica Illocutionary Acts in Deontic Logic" a aparecer in J.-Y. Béziau, F. Ferreira, A-T. Martins, & M. Pequeno (eds.) *Festschrift in honor of Tarcísio Pequeno*, Coll. Tributes de College Publications, Londres.
- L. Wittgenstein. *Tractatus logico-philosophicus*, Londres: Routledge & Kegan Paul, 1961.
- L. Wittgenstein. *Philosophical Investigations*, Oxford: Blackwell, 1958.

NOTAS

- 1 Este texto é o resultado de uma pesquisa realizada ao longo dos últimos três anos – 2016 a 2019. À medida que avançávamos, os resultados iam sendo apresentados, em diversos eventos científicos. Em 2017: Congresso da Associação Canadense Francesa para o Avanço das Ciências, no Canada; VI Simpósio Internacional de Estudos Linguísticos e Literários, na UFTM, em Uberaba; II Colóquio Internacional Interdisciplinar Comunicação e discurso, na UFPB; Jornada Internacional de atos de discurso, e no IV Simpósio Internacional de Estudos sobre o Discurso Jurídico, na UFRN, em dezembro de 2018. A versão final do trabalho foi enviada, em forma de artigo, para a revista *Aufklärung*, em fevereiro de 2019. Infelizmente, nosso querido Daniel Vanderveken faleceu no dia 15 de março de 2019. Expresso aqui toda a minha gratidão pelo trabalho conjunto, ao longo de tantos anos, sobre a teoria dos atos de discurso e outros tópicos afins.
- 2 Agradecemos a Anderson Lanzillo e a Maria das Graças Soares Rodrigues pelos conselhos concernentes à terminologia dos atos de discurso jurídicos na língua portuguesa do Brasil
- 3 Ver o próximo livro de D. Vanderveken *Atos de discurso em diálogos* (no prelo, na Parábola Editorial), onde este texto constitui o capítulo 6, para uma análise mais completa dos discursos jurídicos.
- 4 Há uma análise dos verbos ilocucionários e performativos da língua portuguesa no Capítulo 7 (escrito com Danilo Marcondes de Souza (PUCRJ) e Candida de Sousa Melo (UFPB) do livro de D. Vanderveken *Atos de discurso e atitudes* que está no prelo, na editora College Publications, em Londres.
- 5 Até o presente, a lógica dos atos de discurso foi aplicada somente à análise lexical dos verbos ilocucionários do inglês, do francês e do português. Ver o último capítulo de J.R. Searle & D. Vanderveken *Foundations of Illocutionary Logic* (1985) e do Vol. 1 de D. Vanderveken *Meaning and Speech Acts* (1990) para os verbos ilocucionários e performativos de primeiro nível da língua inglesa. Ver o último capítulo de D. Vanderveken *Les Actes de Discours* (1988) para a análise dos verbos ilocucionários de primeiro nível da língua francesa. Tem uma análise geral dos verbos ilocucionários de primeiro e segundo nível nos próximos livros de D. Vanderveken *Communication et discours e Speech Acts in Discourse* para o francês e o inglês. Tais livros serão publicados, em breve, tal qual ele deixou.
- 6 Ver a análise dos discursos éticos e religiosos in D. Vanderveken (2018) "Principles of Ethics in Illocutionary Logic" e no capítulo sobre ética do seu próximo livro *Atos de discurso em diálogos*, no prelo, na Parábola Editorial.