

ATOS ILOCUCIONÁRIOS E DISCURSOS JURÍDICOS, EM PORTUGUÊS¹

[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

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 dos agentes. 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, a mudar coisas por declarações e a expressar atitudes comuns. Saudações, consultas, debates, negociações, deliberações de júri e reivindicações coletivas são ilocuções 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 trabalho será o de usar e aplicar os recursos da pragmática geral do discurso de Vanderveken para explicar a estrutura e a dinâmica dos mais importantes tipos de discursos jurídicos. Vamos mostrar que eles são discursos jurídicos com os quatro objetivos conversacionais. Argumentações e testemunhos e suas réplicas são discursos descritivos; debates práticos e deliberações judiciais são deliberativos, e condenações judiciais são declaratórios. Vamos analisar em detalhe as condições de felicidade de processos

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 agent's 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 paper 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 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

* 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

e a identidade de suas ilocuções capitais de primeira ordem. Deliberações de um júri devem terminar com um veredito. Finalmente, vamos analisar semanticamente, de acordo com a nossa explicação das forças e dos tipos de discurso, muitos verbos performativos ou ilocucionários da língua portuguesa do Brasil que nomeiam ilocuções de primeira ou de segunda ordem que são constitutivas dos discursos jurídicos.

PALAVRAS CHAVES: Atos ilocucionários; Tipos discursivos; Discursos jurídicos

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

1 INTRODUÇÃO

O primeiro objetivo de nosso trabalho será o de utilizar os recursos da pragmática geral do discurso (VANDERVEKEN, 2001, 2007, 2013) a fim de explicar tanto a estrutura quanto a dinâmica dos discursos jurídicos no âmbito da língua portuguesa. Os discursos jurídicos relacionam-se com o exercício ou a aplicação do Direito. Trataremos aqui, sobretudo, dos discursos jurídicos feitos em tribunais para aplicar a justiça, ou seja, discursos relacionados com o exercício do poder judiciário. Como a lei governa muitas formas de vida humana, há muitos outros tipos de discurso jurídico que se relacionam com outras atividades sociais, como o exercício do poder legislativo (elaboração e revisão de leis, por exemplo), de um poder político-administrativo (planos e decretos governamentais, declarações e certidões de casamento), de um poder patronal (promoções e demissões de trabalho), de um poder religioso (batismos e crismas, por exemplo), de um poder comercial (contratos)³.

Segundo a teoria dos atos de discurso (AUSTIN, 1962; SEARLE, 1969, 1979; SEARLE; VANDERVEKEN, 1985; VANDERVEKEN, 1988, 1990-1991, 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 ilocuções de *primeiro nível* realizadas por locutores individuais em um momento de enunciação. *Atos ilocucionários elementares* compostos de uma *força* e de um *conteúdo proposicional*, tais como asserções, atestados, promessas, aceitações, comandos, declarações, doações, autorizações, reclamações, queixas e petições, são ilocuções de primeiro nível dos discursos jurídicos. Existem ilocuções jurídicas elementares com os cinco objetivos ilocucionários (assertivo, compromissivo, diretivo, declaratório e expressivo) que os locutores podem atingir sobre conteúdos proposicionais. Ilocuções de denegação como recusas e permissões, ilocuções condicionais como ofertas e propostas, e conjunção de ilocuções 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? Wittgenstein (1958) e Searle (1991) expressaram ceticismo sobre isso. Interlocutores, muito 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, ilocuções capitais (essenciais) a fim de atingir um objetivo conversacional próprio, que corresponde a 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 como 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 e seus testemunhos, a defesa dos advogados, a eventual confissão de culpa do acusado, as alegações da acusação levantadas pelo 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 à estrutura e ao 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, inicialmente, 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.

2 CONSIDERAÇÕES TEÓRICAS BÁSICAS

Ao contrário do que 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 muitos 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 e racionada (*raisonnée*) dos verbos de fala que nomeiam atos ilocucionários capitais de discursos jurídicos. Esse trabalho de semântica lexical visa a 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 *racionada (raisonnée)* no sentido da *Encyclopédie ou dictionnaire raisonné des sciences, des arts et des métiers*, de Diderot e D'Alembert, editada entre 1751 e 1772.

Ao analisarmos 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 na forma 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 está relacionado com as 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 veredito ou profere um juízo de culpabilidade (inculpação), por exemplo, invoca uma posição especial em uma 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 os mesmos 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 devem-se ao fato de não haver uma correspondência *um a um* (estricta) entre formas lógicas atuais de ilocuições e verbos ilocucionários. Assim, muitas forças não são realizadas sintaticamente por um marcador nem lexicalizadas, em português, por um verbo ilocucionário, pelas razões apresentadas a seguir.

1) Grande parte dos verbos ilocucionários não denomina 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 o fazer. 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 a favor de uma tese são descritivas, argumentações a favor de uma ação são deliberativas.

3) 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 “prometer”, “aceitar”, “comandar”, “declarar”, “recusar”, “permitir” e “avisar”). Alguns verbos de fala (como “insinuar”) denominam forças que não têm um uso performativo. Isso se deve ao fato de que uma insinuação, por sua própria natureza, funciona de maneira implícita ou obliqua.

Em sua maioria, os verbos ilocucionários que denominam tipos de discurso não são performativos, pois eles denominam ilocuições de segundo nível que os protagonistas devem realizar durante uma sucessão de vários momentos de enunciação. É impossível debater uma questão, negociar uma compra ou 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 gerúndio do presente em vez do simples presente do indicativo. Por exemplo, quem diz “Nós fazemos uma deliberação” quer, geralmente, dizer “Nós estamos deliberando”. Por natureza, os diálogos com um objetivo conversacional são ações conjuntas, e seus protagonistas devem compartilhar a intenção comum de conduzi-las. Eis por que colocamos, frequentemente, no início da interação conversacional, os verbos nomeando um tipo de diálogo na primeira pessoa do modo imperativo. Por exemplo, utilizamos “Debatamos agora essa questão!” a fim de *propor* aos outros interlocutores começarmos juntos um discurso do tipo imperativo.

4) É necessário distinguir verbos que designam ilocuições, como “ordenar” e “aceitar”, que são, por essência, *dirigidas a alguém*, de outros, como “conjecturar”, que denominam ilocuições não 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.

5) Deve-se também distinguir os verbos ilocucionários, como “acusar”, que denominam ilocuições cuja realização deve ser pública, de outros, como “reprovar”, que denominam ilocuições que podem ser realizadas silenciosamente, em uma espécie de solilóquio. Quando um ato ilocucionário é essencialmente dirigido a 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*.

6) Alguns verbos performativos não designam ilocuições elementares da forma $F(P)$ com uma força F e um conteúdo proposicional P , mas ilocuições 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 explícita 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 é

condicionada à aceitação do alocutário. Uma proposta é uma diretiva que também é condicionada à aceitação do alocutário.

7) 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 proteger-se a fim de evitar as consequências nefastas implicadas pelo respectivo perigo.

8) 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, tais como 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 falando 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 interlocutor a aceite. Discursos como apostas e contratos requerem uma interlocução criativa entre os protagonistas.

9) 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. Nesse 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 e raciocinada (*raisonnée*) 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 sinal # antes de uma expressão, como em “#apresentar” e “#apresentação”, para assinalar que ela nomeia um tipo de ato ilocucionário, que pode ser de primeiro ou de segundo nível. Colocaremos o sinal * depois de uma expressão que nomeia ilocuções com diferentes objetivos ilocucionários ou conversacionais.

3 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.

3.1 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 a *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, 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 em que 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 Ockham (1945)⁶ observou, cada momento não final terá uma continuação histórica futura única, qualquer que seja. Na nossa ótica, os locutores humanos são naturalmente orientados ou dirigidos, em virtude de sua intencionalidade em cada momento no qual 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 pertencem ao mesmo mundo da enunciação. Uma *descrição inteira* é *satisfeita* quando ela é *exata*, a saber, quando suas ilocuções assertivas capitais *são ou se tornam verdadeiras* no mundo da enunciação ao qual ela pertence. Quando os protagonistas de uma descrição estão em desacordo, tal descrição é insatisfeita pois ela contém asserções capitais contraditórias.

A *força ilocucionária assertiva primitiva* é a *força de asserção*, que é 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 atingir 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 a favor da verdade de seus atos assertivos capitais e exprimir sua crença na verdade deles.

3.2 O tipo discursivo de deliberação e as forças primitivas de engajamento e de diretiva

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

Analogamente às ilocuções 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, entre seus atos ilocucionários capitais, atos compromissivos e diretivos categóricos ou

condicionais. Às vezes, os protagonistas deliberam sobre suas próprias ações (caso da negociação e da planificação); às 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 com o que deve ser feito. Quando eles chegam a um acordo, tomam uma decisão comum sobre o curso de 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 na 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. Às vezes, os protagonistas não chegam a um acordo no final de sua deliberação. Por exemplo, isso ocorre quando um comprador e um vendedor potenciais não chegam a qualquer acordo de compra e venda. Nesse caso, sua deliberação jamais será satisfeita.

A *força compromissiva primitiva* é a *força ilocucionária de engajamento* em uma ação nomeada pelos verbos performativos pronominais “engajar-se” e “comprometer-se”. 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 tem o grau de força neutro, nenhum modo particular de atingir de seu objetivo ilocucionário e as únicas condições sobre o conteúdo proposicional e as condições preparatórias ou de sinceridade gerais determinadas pelo objetivo ilocucionário. Assim, um locutor só pode se engajar numa ação que seja presente ou futura relativamente ao momento da enunciação. Um locutor só pode tentar levar o interlocutor a realizar uma ação, presente ou futura, no mundo da enunciação. Quem *se compromete* a realizar 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 realizar 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 realize* (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 a 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.

3.3 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 de ele declarar ou 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 a transformar o mundo realizando 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 as fazendo 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 esse 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 outras declarações. As declarações comprometem, assim, o locutor com todos os outros tipos de ilocuções (assertivas, engajantes, diretivas, expressivas). Porém apenas declarações podem conter outras declarações e comprometer o locutor com 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 atingir o seu objetivo ilocucionário de que o locutor faz o que declara, em virtude da sua enunciação, e as únicas condições sobre o conteúdo proposicional e as 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 engajar-se*, então, em realizá-la. Cada discurso declaratório é, *ipso facto*, descritivo e deliberativo. Seus protagonistas *descrevem* o mundo e *deliberam* como eles vão mudá-lo, proferindo suas declarações. Os discursos declaratórios cuja ilocução capital final é declaratória, como as deliberações dos jurados de um processo e a absolvição que os padres dão aos pecadores após estes confessarem seus pecados e pedirem perdão por eles, transformam o mundo. No final de uma deliberação de júri, o veredito muda o *status* jurídico do acusado ou réu. No caso de veredito de inocência, ele é, a partir de então, inocente, segundo os jurados; e, no caso de veredito de culpabilidade, ele é, a partir de então, culpado, segundo os jurados. É importante compreender bem o verdadeiro conteúdo proposicional de cada declaração. Às vezes, ocorre que acusados inocentes são julgados culpados no tribunal. Isso 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 o mundo onde se realizam as ações declaradas. Se o acusado era verdadeiramente inocente, ele assim permanecerá mesmo depois de sua condenação. O que muda no mundo é que o réu, desde então, é culpado aos olhos da lei e socialmente, segundo uma jurisdição.

3.4 O tipo discursivo e a força de expressão de atitudes proposicionais

As *ilocuções* elementares cujo *objetivo ilocucionário é expressivo*, como os agradecimentos e as desculpas, servem para expressar verbalmente *atitudes proposicionais* do locutor, como a gratidão e o arrependimento, a respeito do fato representado pelo conteúdo que o locutor pressupõe existente no mundo da enunciação. Discursos com o objetivo conversacional expressivo, como as boas-vindas, os elogios e os protestos, visam a expressar *atitudes conjuntas* dos seus agentes sobre fatos que eles pressupõem existentes no pano de fundo conversacional. A maioria das suas ilocuções capitais é expressiva. As ilocuções com objetivo ilocucionário ou conversacional expressivo têm *a direção nula de ajuste*. Os seus agentes não intentam estabelecer correspondência entre as palavras e as coisas; não intentam representar como são as coisas nem mudá-las. Eles querem somente expressar as atitudes proposicionais (estados mentais) que eles sentem a seu respeito. Eis por que as ilocuções 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 para 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 com ilocuções expressivas, que são as ilocuções 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-se às forças primitivas modos especiais de atingir o seu objetivo ilocucionário e condições sobre o conteúdo proposicional ou condições preparatórias ou de sinceridade novas e, 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. Em sua maioria, as ilocuções especificamente jurídicas são imanentes a certas línguas, em certas épocas.

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

4 DISCURSOS JURÍDICOS DESCRITIVOS

Analisaremos, nesta seção, alguns atos ilocucionários jurídicos do tipo descritivo ou assertivo.

- #Relatório, #diagnóstico, #minuta, #inventário, história, #ata, #constatação.

Relatar é fazer, em geral, um relatório escrito. Há relatórios de primeiro e de segundo nível. Um *relatório* é, algumas vezes, uma asserção e, muito frequentemente, uma descrição de um evento passado ou presente. Relatamos um fato afirmando que ele aconteceu ou que 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; da mesma forma, 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 locutor descreve uma situação (condição temática) fazendo apelo a sua *expertise* ou 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 sua avaliação ou a sua 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 partilha da herança. Relatar uma *história* real é relatar fatos existentes. Espera-se das testemunhas que elas relatem histórias reais, verdadeiras. 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 (resguardar) os fatos relatados. Um *auto* é uma ata feita por um agente da força pública (policial, oficial de justiça) de um acidente, dos bens que alguém possui etc. Um *termo de acordo 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 lhe são próprias. Identificamos alguém que apresentamos, afirmando seu nome e, por vezes, suas relações de parentesco ou sua profissão. Segundo o Direito canadense, por exemplo, todo processo de acusação na Corte deve começar pela identificação formal dos protagonistas, como o juiz, o acusado (réu), o procurador da coroa, o advogado da defesa e as testemunhas.

Etimologicamente, *registrar* alguma coisa é identificá-la para inscrevê-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 de atingir). Um registro é um relatório que descreve uma lista de fatos ou de atos registrados dos quais queremos guardar uma lembrança (condição temática e modo de atingir do objetivo).

- #Segurança*, #seguro*, #asseverar*, #asseguramento*, #asseguração*. #certificado*, #garantia.

Os termos “segurança” e “seguro” são ambíguos tanto do ponto de vista ilocucionário quanto mental. Eles nomeiam diferentes tipos não só de ilocuições como também de atitudes de primeiro e de segundo nível. Os verbos “assegurar”, “asseverar” e “certificar” têm um uso performativo duplo: assertivo e compromissivo. Podemos *assegurar* verbalmente ao interlocutor que uma proposição ou tese é verdadeira (uso assertivo ou descritivo), ou que uma ação será feita ou ainda que um plano de ação será executado (uso compromissivo ou deliberativo). Podemos também *estar seguros* de que uma proposição ou tese é verdadeira ou de que algo será feito. No primeiro caso, nossa segurança é cognitiva; no segundo, 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 (isto é, de torná-lo *seguro*) dessa 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 contém uma intenção forte. Quem está seguro da existência de um fato acredita nele baseado em uma evidência forte. Quem está seguro de fazer algo tem a forte intenção de fazê-lo. A condição preparatória do ato de assegurar algo a um interlocutor é que este tenha algum tipo de dúvida quanto ao que é assegurado. Muitos seguros oficiais, como as apólices de seguro, contêm, simultaneamente, asserções de garantias e atos compromissivos capitais, categóricos ou condicionais, bem como declarações, tais como a identificação e a assinatura da pessoa assegurada, e a identificação, a assinatura 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 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 contêm selos ou assinaturas oficiais são declaratórios.

Garantir ou *ser fiador* ou *avalista* de alguém ou de alguma coisa (como uma pessoa jurídica) é assegurar fortemente ou até mesmo *certificar* invocando sua forte convicção e sua autoridade pessoal fazendo, frequentemente, uma declaração (modo de atingir especial mais forte). Quando somos *garantes* (geralmente de bens), *avalistas* (geralmente de títulos) ou *fiadores* (geralmente de uma pessoa física), asseguramos fortemente ao interlocutor, por um lado, de que esse alguém ou essa coisa será mantida no seu bom estado de funcionamento (asseguração assertiva ou descritiva) e, por outro lado, que lhe daremos uma compensação no caso contrário (asseguração engajante condicional). Geralmente, os discursos de *garantia* contêm descrições, deliberações e declarações. O vendedor que garante ao comprador o bom estado do carro vendido garante-lhe, habitualmente, um reembolso ou um conserto em caso de mau 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 relatar fatos com a intenção perlocucionária de que ele tem, a partir daquele momento, *conhecimento* (modo especial de atingir o objetivo assertivo ou

descritivo). Em um discurso informativo, o locutor afirma ao interlocutor proposições, pressupondo (condição preparatória) fatos dos quais ele, talvez, ainda não tenha conhecimento. 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, alfanumérica, 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*, #jurar, #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 vamos realizar uma ação. Em cada uso há um modo solene de atingir o objetivo ilocucionário com um grau de força forte. Por vezes, ao jurarmos, invocamos nossa honra, a inocência e a honradez de uma pessoa querida, a pátria ou sobre a Bíblia. No nível discursivo, podemos jurar que uma tese é verdadeira, assim como podemos jurar adotar um comportamento ou seguir o curso de uma ação.

Prestar juramento (como o de Hipócrates) é jurar de maneira solene endereçando-se a uma autoridade jurídica, política ou religiosa (modo de atingir o objetivo e condição preparatória). Em um juramento, invocamos, por vezes, uma coisa sagrada: 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 o objetivo e condição preparatória). Quem invoca uma posição pressupõe possuí-la, é claro. O modo de atingir o objetivo de testemunho implica, portanto, que o locutor foi testemunha do fato testemunhado (condição preparatória). Na imprensa, diante da polícia e na Corte, os testemunhos são diálogos nos quais procedemos ao interrogatório da testemunha que descreve, então oficialmente, o que ela experienciou diretamente (viu ou escutou, por exemplo) como testemunha. Os *testemunhos de defesa* procedem a um *interrogatório* pela parte contrária à testemunha. Em um tribunal, o testemunho faz-se sob juramento. A testemunha deve, então, primeiro *jurar* dizer a verdade, realizando uma enunciação performativa consagrada do tipo “Juro dizer a verdade, toda a verdade, nada mais que a verdade”. Essa declaração é um ato capital do testemunho. Quando uma testemunha mente, seu testemunho é um *perjúrio*: ela ultraja a Corte e pode, por isso, ser perseguida (processada) judicialmente.

- Tese, #argumentação, #perícia, #debate, #explicação, #justificação, #defesa.

Como ato ilocucionário, uma *tese* é uma descrição feita com a intenção perlocucionária de *convencer a audiência*. Ao contrário de uma asserção, cujo conteúdo é uma única proposição, cada tese tem um tema que contém várias proposições capitais. Podemos *argumentar* a favor ou contra uma tese e *argumentar* a 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. A cada vez, o locutor intenta assegurar ao interlocutor de que a sua tese é verdadeira ou de que a ação em curso deve ser prosseguida. 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 confrontam-se argumentando, alguns a favor, outros contra uma tese ou uma ação em questão. Os *debates teóricos* (como as *disputationes*, na Idade Média) são descritivos: o objetivo é determinar se a tese debatida é exata ou não. Os *debates práticos* são deliberativos: o objetivo é determinar se convém ou não realizar a ação debatida.

Explicar uma tese ou um curso de ação é argumentar a 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 à natureza, apelando 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. Em uma 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 por meio de petições.

- #Acordo*, #aceitação*, #consentimento, #dissidência, #aquiescência, #desacordo*, #rejeição, #recusa*.

Os *acordos* e os *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 do ponto de vista tanto ilocucionário quanto mental. Há acordos ilocucionários de primeiro nível com objetivos assertivo, compromissivo, diretivo, declaratório e puramente expressivo. No caso assertivo, o locutor aceita a verdade de uma proposição que o interlocutor afirmou; no caso compromissivo, ele aceita fazer uma ação que lhe foi pedida. No caso diretivo, o locutor aceita que o interlocutor faça uma ação que ele lhe propôs (polidamente, no caso de pedidos e conselhos, ou peremptoriamente, no caso de ordens e comandos); no caso declaratório, aceita fazer uma declaração pedida ou proposta. *Acordar* (conceder) um direito a alguém é aceitar, por declaração, conferir-lhe tal direito. No caso puramente expressivo, o locutor exprime apenas uma atitude proposicional de acordo. Analogamente ao nível ilocucionário, há, também, diferentes gêneros de acordos mentais de primeiro nível. Alguns são cognitivos; outros, volitivos. No primeiro caso, os agentes compartilham uma crença; no segundo caso, compartilham uma intenção ou um desejo.

Qualquer um que realize 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; nos casos compromissivo e declaratório, o locutor exprime uma intenção de satisfazer um de seus desejos; e, no caso diretivo, o locutor exprime o desejo de que o interlocutor realize a ação que ele propôs e que então ele quer.

No que concerne ao 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 proposicionais. Os acordos mentais de segundo nível dos protagonistas de um discurso são atitudes proposicionais comuns que eles compartilham no andamento desse discurso. Certas atitudes proposicionais comuns são indispensáveis ao prosseguimento 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 com esse tipo de discurso. Igualmente, eles estão engajados em crer na existência, no mundo da enunciação, nos fatos do pano de fundo conversacional que eles pressupõem, e em ter as atitudes proposicionais 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 para a sua continuação.

Conforme explicado anteriormente, as *recusas* e as *rejeições* são denegações de aceitações, e os *desacordos* são 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, a fazer uma declaração, a nos comprometer com uma ação, bem como recusar que um interlocutor aja de uma certa forma.

- #Objeção*, #contradição*, #desmentido.

Há objeções de primeiro e de segundo nível. O substantivo e o verbo (*objetar-se*) 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 *objeta um testemunho* não nega categoricamente o seu conteúdo, mas, antes, nega a admissibilidade de tal testemunho. *Contradizer* alguém é fazer uma objeção à sua posição sustentando a posição *contrária*. Enfim, *desmentir* um interlocutor é contradizê-lo afirmando que ele mentiu (condição preparatória adicional).

- #Avaliação*, #crítica*, #questionamento, #contestação, #alegação, insulto, injúria.

Há avaliações de primeiro e de segundo nível. No primeiro 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. No entanto, muitas avaliações são discursos inteiros (contendo várias asserções ou declarações) descritivos ou declaratórios. No segundo nível, as avaliações descritivas descrevem o valor; já as avaliações declaratórias dão um valor às coisas avaliadas (condição temática). Assim, os professores avaliam as tarefas e os exames escolares dos estudantes dando-lhes uma nota. Dar uma nota é um ato declaratório (ver a última seção deste texto). No sentido etimológico, *criticar* é fazer uma avaliação assertiva ou descritiva de alguma coisa (mesma condição temática) julgando seu valor. O verbo “criticar” vem do grego “κρίνειν”, que significa “julgar”. Há um segundo uso, mais pejorativo, do verbo “criticar”: descrever uma pessoa ou alguma coisa ressaltando seus defeitos (outras condições temáticas e preparatórias), sempre expressando insatisfação e, por vezes, mesmo sua desaprovação (condição de sinceridade). Quem critica um plano de ação argumenta contra esse plano. Neste caso, a *crítica* é tanto descritiva quanto deliberativa.

Um *questionamento* é uma crítica pejorativa de uma atitude proposicional ou de uma ação, como uma opinião, uma decisão ou uma instrução, dizendo, pelo menos, que é preciso esclarecê-la e dar-lhe 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(s) agente(s) não tinha(m) o direito de realizá-lo ou que ele é defeituoso ou insatisfeito (condição sobre o conteúdo proposicional). Assim, às 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 essa pessoa faz ou fez coisas erradas ou, ao menos, manifesta negligência e mesmo perversidade ao continuar a sustentá-la. Na Corte, o advogado, o promotor e o procurador, nos seus requerimentos, fazem alegações da acusação contra o réu ou o arguido.

Algumas críticas pejorativas são *insultos* que ofendem a pessoa criticada. Os perjúrios são considerados insultos feitos 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”, por exemplo, são insultos voluntários. Os insultos e as injúrias que constituem ofensas graves, ultrapassando os limites permitidos, são *ultrajes*.

- #Queixa*.

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

- #Culpa, #imputação, #culpabilização, reprovação, #acusação*, #incriminação*, #denúnciação*, #maldizer, #calúnia, #reprimenda, fustigação.

Culpar alguém é criticá-lo afirmando ser ele ou ela responsável por ou culpável de determinadas coisas. Contrariamente a uma crítica, que pode ser dirigida contra um produto humano, uma culpa deve ser dirigida a 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) sobre fatos ruins ou repreensíveis (condição sobre o pano de fundo conversacional). Podemos culpar alguém silenciosamente, no íntimo. *Imputar* alguma coisa a alguém é culpá-lo 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 imputar-lhe publicamente uma ação voluntária (condição sobre o conteúdo proposicional) que não foi um simples erro inocente. *Acusar* alguém é culpá-lo publicamente, por 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 acusá-lo, por declaração, informando que esse alguém cometeu ações repreensíveis (condição sobre o conteúdo proposicional). Podemos incriminar um(a) arquiteto(a) de ter projetado mal um edifício, por exemplo.

Denunciar é incriminar, pressupondo que a audiência ignora a ação incriminada (condição preparatória). *Maldizer* é acusar erroneamente 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 erroneamente com a intenção perlocucionária de induzir ao erro o interlocutor ao qual se dirige (modo de atingir especial do objetivo). Enfim, aquele que *repreende* alguém *fazendo uma reprimenda*, acusa-o de algo invocando uma posição de autoridade (modo de atingir do objetivo). Por exemplo, o professor repreende os estudantes que não estão atentos. Uma reprimenda enseja, por vezes, uma punição. Em um certo sentido, *fustigar* alguém é maltratá-lo fisicamente (bater na pessoa). Em um outro sentido, *fustigar* é repreender fortemente alguém (grau de potência), pressupondo que foi cometida uma falta moral significativa. Fustigamos a hipocrisia, por exemplo. (No léxico do Direito brasileiro, não há um marcador para o ato de fustigar, pois, quando um juiz, por exemplo, no curso de um processo na Corte, manda algemar e retirar um réu que o desacatou, diz-se que ele realizou um mandado).

- #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 eles são ruins (condição preparatória). Na maioria das vezes, chegamos a admitir um erro, uma falta, um fracasso, uma maldade. *Confessar* é admitir alguma coisa de grave (condição sobre o conteúdo proposicional), frequentemente com dificuldade e, por 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 mesmo, por vezes, culpado pela existência de certos fatos (condição sobre o conteúdo proposicional e condição temática), pressupondo (condição preparatória) que os fatos são ruins (e, ocasionalmente, são mesmo muito ruins). Alguns criminosos escrevem suas confissões a fim de desculpar um inocente condenado, por exemplo.

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, por vezes,

diante de uma ameaça. Aquele que *abjura* sua crença em Deus retrata-se negando a sua existência, por exemplo.

5 DISCURSOS JURÍDICOS DELIBERATIVOS

Muitos verbos ilocucionários analisados na seção anterior são ambíguos e nomeiam discursos jurídicos que são ora descritivos, ora deliberativos. Na seção anterior, já tratamos especialmente dos seguintes discursos deliberativos: #segurança*, #seguro*, #asseguração*, #garantia*, #certificado*, #juramento*, #jurar*, #argumentação*, #perícia*, #debate*, #acordo*, #aceitação*, #consentimento, #dissidência, #aquiescência, #desacordo*, #rejeição, #recusa*, #objeção*, #contradição*, #crítica*, #questionamento, #contestação, #alegação, #imputação, #culpabilizaçã, #reprovação, #acusação*, #incriminação*, #recriminação*, #denunciação, #reprimenda, #reconhecimento*, # concessão, #retratação. Nesta 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 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 em uma atividade futura projetada (condição temática). Fazer seu *calendário* é programar o que vamos fazer em determinados 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, na maioria das vezes, a ser completado ulteriormente. 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 empregar esses meios e assim por diante. Raramente nossos planos são 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, dando-lhes razões práticas de acordar no que lhes foi pedido (modo polido e argumentativo). *Solicitar* é fazer um pedido respeitando certos procedimentos. Devemos seguir normas para pedir uma ajuda financeira ou uma entrevista a 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. Geralmente, o locutor justifica o seu requerimento. Aquele que requer admissão como estudante em uma universidade deve, usualmente, apresentar sua motivação, seu *curriculum vitae* e, por vezes, cartas de recomendação, ou realizar exames. Em Direito, fazer um *requerimento* é um ato formal que consiste 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), pressupondo (condição preparatória) que se trata de uma questão de justiça ou de direito que não está sendo respeitada. “Apelo às autoridades para ajudarem a população”, por exemplo. Pode-se também apelar aos bons sentimentos de alguém. Fazer uma *petição* é fazer um apelo de modo formal (modo de realização), por meio de um documento escrito (a “petição”), geralmente a uma autoridade, 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, as petições e os recursos são feitos de acordo com fórmulas preestabelecidas.

- #Rogar, #convite, #convocação.

No sentido popular, um *rogo* é uma solicitação feita polidamente ou humildemente (modo especial de atingir o objetivo). Certos rogos são feitos com deferência (“Peço-lhe para me desculpar, por favor!”); outros, com humildade (“Peço-lhe algo para comer, por favor!”). *Convidar* alguém é pedir-lhe para ir a algum lugar ou assistir a um evento, como um casamento (condição sobre o conteúdo proposicional), pressupondo, em geral, que isso vai agradar (condição preparatória) à pessoa. Enviamos, usualmente, um convite. Fazemos uma *convocação* quando convidamos alguém de maneira formal (modo de atingir do objetivo), comumente enviando-lhe uma mensagem (uma carta de convocação ou intimação) para realizar uma atividade (condição sobre o conteúdo proposicional). Assim, convocamos, a cada deliberação do júri, os seus membros e, a cada reunião departamental, os professores do departamento, por exemplo.

- #Sugestão*, #conselho, #recomendação.

Há sugestões, conselhos e recomendações de primeiro e de segundo nível. O verbo “sugerir” tem um duplo sentido, assertivo e diretivo. *Sugerir assertivamente* é comprometer-se fracamente com a 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 agir, pressupondo (condição preparatória) que a ação ou o curso de ação aconselhado é algo bom para tal pessoa ou audiência e que há boas razões para acreditar que é apropriado, dado o pano de fundo conversacional. Contrariamente, *desaconselhar* alguém a fazer algo é aconselhar a não fazer. *Recomendar* é aconselhar pressupondo (condição preparatória) que a ação ou o 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 que é relevante para a tal pessoa (condição preparatória) e com o fim perlocucionário de aconselhá-la a tomar 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 que há algum perigo ou dificuldade envolvidos e que o interlocutor deve precaver-se (condição preparatória). Por exemplo: “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, como em “Advirto-lhe que isso 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, pressupõe-se que o perigo ou a 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 exemplo: “Souo o alarme de incêndio!”.

- #Interrogação*, pergunta, questão, interrogatório.

No primeiro nível, *interrogar* é fazer uma *pergunta* (ou propor uma questão) ao interlocutor, isto é, *pedir uma resposta* (condição especial sobre o conteúdo proposicional). A

ação que se pede para realizar em uma pergunta deve ser um ato de discurso futuro dirigido ao locutor inicial que consiste em uma resposta correta à sua pergunta. Frequentemente, fazemos perguntas e apresentamos 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. Por exemplo: 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, entre eles, perguntando e o(s) outro(s) respondendo às questões sobre o assunto ou tema em pauta. Podemos interrogar alguém sobre o que se passou em um acidente, podemos também interrogar para deliberar como agir em uma situação difícil. As *interrogações teóricas* têm um objetivo descritivo, as *interrogações práticas* um objetivo deliberativo. O *interrogador* começa o discurso fazendo perguntas ao(s) outro(s) sobre um determinado assunto. Cada *interrogado* responde tão bem quanto pode (ou quer), dando sua posição na descrição ou na deliberação em curso. Às vezes, o interrogador pede ao interrogado para precisar suas respostas. Por 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 os protagonistas, um que pergunta e o(s) outro(s) que responde(m). Uma *interrogação com um objetivo descritivo* visa a 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 à maneira que convém agir em uma dada situação. Quando de uma interrogação escolar, o professor apresenta as questões ao(s) estudante(s) que deve(m) respondê-las para descrever seus conhecimentos sobre a matéria estudada. 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 delegado de polícia, um juiz ou um procurador, por exemplo). Eles fazem então suas perguntas sem dar opção de recusa ao interrogado, por vezes, até mesmo ameaçando: suas perguntas não são então pedidos, mas diretivas peremptórias⁷.

- *Consulta**.

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 parecer teórico ou prático (modo de realização). Uma consulta médica, jurídica, financeira ou psicanalítica faz-se 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 sobre o assunto da consulta. No caso de uma consulta prática, o consultante pretende deliberar com o especialista consultado (por exemplo, um médico, um advogado, um psicólogo ou psicanalista, um contador) o que ele, o consultante, deve fazer para resolver um problema que ele enfrenta (por exemplo, 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 perguntando-lhe, quando julga necessário, informações e análises complementares. Quando o especialista dispõe de todas as informações requeridas, ele dá, então, ao consultante seu *diagnóstico*. Ao final, ele fornece seu *prognóstico* e aconselha as ações a serem realizadas a fim de remediar a situação. Quando o especialista não dispõe de todas as informações requeridas, ele pede ao consultante que lhe forneça essas informações e volte para uma próxima consulta, na qual poderá, então, tendo conhecimento de causa, dar seu diagnóstico e seu prognóstico.

- *Promessa, #oferta, #proposta, #proposição, #contraoferta, #contraproposta, #penhora, #orçamento*.

Uma *promessa* é um engajamento especial. Qualquer um que promete, engaja-se

fortemente em realizar 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, assim, uma diretiva que dá a opção de recusa ao interlocutor (modo cortês de realização) e fica condicionada 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 exemplo, “Vamos passear!”. Qualquer um que propõe a alguém fazer uma ação conjunta engaja-se em fazer sua parte na ação em questão se a outra pessoa aceitar. *Penhorar* é oferecer ao interlocutor uma certa quantia (em dinheiro) ou um bem, caso um evento não aconteça. Podemos penhorar um empréstimo. Oferecemos um bem (por exemplo, joias de ouro) a um banco *sob penhora* quando lhe pedimos um empréstimo. Se ele aceitar emprestar, terá o direito de guardar e leiloar o bem em caso de não reembolso.

No segundo nível, *uma oferta* e uma *proposta* são discursos deliberativos inteiros nos quais fazemos ofertas e propostas capitais a 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 estará mais preso à sua oferta. O interlocutor pode responder a uma oferta ou a uma proposta, em uma conversação, aceitando, recusando ou fazendo uma contraoferta ou contraproposta. Uma *contraoferta* é uma proposta que modifica os termos da oferta anterior (condição preparatória) endereçada ao interlocutor. Podemos responder a uma oferta de venda de uma casa fazendo a contraoferta de compra por um preço inferior. Uma *contraproposta* ou *contraproposição* é uma oferta que modifica os termos da proposta anterior (condição preparatória) endereçada ao interlocutor. Podemos responder a uma proposição de compra de uma casa fazendo a contraproposição ao vendedor potencial de vendê-la 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 júri, tentativa de chegar a um acordo.*

Uma deliberação de um júri é uma deliberação cujos protagonistas são tidos como membros de um júri determinado antecipadamente (condição preparatória). Nas instituições universitárias, em geral, são os professores que escolhem os jurados em caso de defesa de tese de doutorado e de dissertação de mestrado; na Corte, as autoridades judiciárias escolhem os jurados em caso de tribunal de júri em processos penais. *Tentar chegar a um acordo* sobre a ação a ser feita em uma dada 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 a agirem da maneira que ele preconiza. Aquele que tenta convencer os outros a seguirem sua posição pode reforçá-la 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 (por exemplo, uma prova ou uma consulta a 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, ao final de uma deliberação, transforma essa deliberação em um verdadeiro discurso declaratório que muda o mundo. (Ver a próxima seção sobre os atos declaratórios).

- *Negociação, tentativa de agendamento ou encontro, tentativa de resolução de um conflito, Nnegociação 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 explicita sua posição, sua opinião, e tome em consideração a posição dos outros. Em 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 papéis complementares, de locutor e de alocutário*. Seus engajamentos e suas diretivas podem ser categóricos assim como condicionais. Para avançar, certos negociantes fazem, amiúde, ofertas ou proposições aos outros. Os protagonistas podem responder às ofertas e às proposições que lhes são endereçadas, aceitando-as, recusando-as ou fazendo uma contraoferta ou contraproposição. Em caso de aceitação, há um acordo e, em caso de recusa, um desacordo. Em uma negociação, sucede, frequentemente, que ilocuções compromissivas e diretivas capitais sejam condicionais. As contraofertas e as contapropostas permitem aos protagonistas aproximar suas posições e, eventualmente, 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 *agendar* ou *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 proposta de encontro e que o outro lhe responda. Quando dois agentes concordam sobre um momento e um lugar de encontro, cada um se engaja em estar presente no lugar e no momento combinados. *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 um negócio importante, como um contrato ou um tratado (condição temática e preparatória). Os parlamentares *parlamentam* antes de tomar decisões importantes. As *negociações de paz* são *negociações* cujos protagonistas representam oficialmente as partes em estado de guerra (condição sobre o 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 que consiste na troca ou na compra e venda da mercadoria em questão⁸. 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 (em dinheiro) superior ao último lance 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 (como uma licitação ou editais) ao que oferece mais (condição preparatória). Um construtor pode fazer sua submissão a uma instituição administrativa para a construção de uma obra pública, por exemplo.

- *#Exortação*, #incitação*, #dizer*, ditar a conduta, #instrução*, sermão.*

No sentido deliberativo, *exortar* alocutários é deliberar como eles deveriam agir (condição temática), encorajando-lhes (modo de realização), sempre pressupondo que é melhor agir dessa forma (condição preparatória). O general exorta suas tropas a combater com bravura, o candidato eleitoral exorta a multidão a votar nele. *Incitar* é exortar fortemente (grau de força). Incitamos, amiúde, a audiência a manifestar-se publicamente, a assinar uma petição ou a revoltar-se. Exortando uma audiência, deliberamos, o mais das vezes, sobre o que outros agentes deveriam fazer sem que eles tenham, no entanto, o direito à palavra, contrariamente, ao que se passa no caso de uma negociação. O verbo “dizer” tem duplo sentido – assertivo e

diretivo. No sentido assertivo, dizer a alguém que uma proposição é verdadeira é comprometer-se fortemente com a verdade de tal proposição; no sentido diretivo, dizer a alguém para realizar uma ação é tentar fortemente fazê-lo agir e, nos dois casos, sem deixar-lhe a opção de recusa (modo peremptório do objetivo ilocucionário). Quando dizemos a uma audiência para seguir um curso de ação qualquer, *ditamos 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 tema. 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 em uma prática, é preciso dar uma sequência de diretivas e velar para que a pessoa as exerça bem. Os *manuals de instrução* servem para dizer aos leitores como instalar e utilizar certas máquinas ou produtos.

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

- #Exigência, #ultimato, #requisição, #reclamação, #reivindicação

Exigir é requerer algo de forma explícita e veemente sem dar opção de recusa, geralmente, fornecendo razões fortes para o que é exigido (condição temática e modo de realização) e pressupondo um direito que não está sendo respeitado. Dar 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 às autoridades do poder judiciário o direito de exigir documentos e informações das pessoas notificadas. *Reclamar* algo de alguém é exigir com insistência que esse algo seja entregue (modo de realização), pressupondo (condição preparatória) que isso é devido ou indispensável à reclamação. Podemos reclamar uma herança ou o pagamento de uma dívida. *Reivindicar* é reclamar algo com ênfase (modo de realização), pressupondo (condição preparatória) um direito a isso, o que aumenta o grau da força. Por exemplo: “Reivindico minha promoção depois de todos esses anos de serviço”.

- #Defesa*, #denúncia do promotor*

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 diz respeito à legitimidade da aplicação da lei aos fatos em questão. Cada defesa de advogado é uma explicação tanto descritiva quanto deliberativa, da causa do seu cliente. Em um processo civil, o advogado do pleiteante argumenta teoricamente para tentar convencer o juiz e a audiência (se for o caso) de que a pessoa acusada, o réu, cometeu, sem dúvida, as faltas que causaram prejuízos ao pleiteante. De maneira oposta, o advogado do réu argumenta teoricamente para tentar convencer de que este último não cometeu 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 réu uma pena para reparar o prejuízo causado; o advogado do réu, pelo contrário, faz uma defesa deliberativa para que o juiz não lhe inflija pena alguma 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 do réu visa convencer o juiz de que seu cliente não cometeu (todas) as infrações das quais é acusado ou suspeito e tenta levantar, pelo menos, uma dúvida racional sobre sua responsabilidade. Ocorre que, às vezes, o

acusado confessa e reconhece, oficialmente, durante o processo, que ele cometeu as faltas ou as infrações das quais era suspeito. Tal confissão servirá, talvez, para reduzir sua pena. Dependendo do caso, a defesa do advogado do réu concentrar-se-á na sua confissão. Em um processo penal, a defesa deliberativa do advogado visa convencer o juiz a infligir ao acusado a pena mínima, quando não é possível a absolvição. Em caso de confissão do réu, o advogado geralmente pede, ao juiz, uma pena menor que aquela requerida pelo promotor curador. Quando ele estima ter levantado uma dúvida razoável, ele pede para não ser infligida a pena. No direito penal, a denúncia do promotor é uma defesa descritiva em que ele apresenta as acusações e as penas previstas pela lei e em que justifica a legitimidade da acusação. Essa denúncia é uma defesa deliberativa quando ele requer ao juiz a aplicação da lei e a cominação da pena 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 ou uma arma branca, por exemplo) não é um verdadeiro comando. Os agentes humanos detêm uma autoridade reconhecida sobre outros, em virtude de suas posições em um grupo social ou em uma instituição: os pais sobre os filhos pequenos é um exemplo. 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), por vezes, fazendo uma declaração. Adjurar é dar uma diretiva solene, forte, fazendo apelo a valores (modo de atingir do objetivo). Certas adjurações são comandos solenes em nome de Deus ou da pátria que apelam aos sentimentos religiosos ou patrióticos. Em teologia, uma adjuração é um comando solene em nome de Deus. Por exemplo, em um exorcismo, o exorcista adjura o demônio a deixar uma alma em paz.

- *#Proibição, #interdição*, #proscrição*.

Proibir alguém de fazer algo é, simplesmente, ordenar-lhe a não o fazer. Uma *proibição* é uma ordem com um conteúdo negativo (condição relativa ao conteúdo proposicional ou condição temática). Uma proibição como “É proibido pisar na grama!” pode ser genérica. *Interditar* é proibir que alguém faça algo não apenas aqui e agora, mas também alhures e por um período prolongado (condição relativa ao conteúdo proposicional). Por exemplo: “Estrada interdita”. Uma *interdição*, contrariamente a uma simples proibição, que pode ser momentânea, tem, comumente, um alcance maior. O verbo “interditar” tem, com frequência, 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 proscricção era, originalmente, sempre realizada mediante documento escrito. Um proscrito é considerado alguém fora da lei, banido. (Atualmente, no Brasil não se pode proscriver pessoas).

5 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, doações, 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 um dado grupo ou em uma dada instituição extralinguística. Tal posição lhes dá o direito de exercer um poder (civil, legislativo, executivo, judiciário, político, familiar, administrativo, patronal, comercial ou religioso) em certas formas de vida social. Somente um verdadeiro juiz (isto é, nomeado oficialmente) pode inocentar ou condenar um acusado ao final de um processo. As condenações de um juiz demitido de suas funções são nulas e sem eficácia. No Brasil e na França, por exemplo, somente o presidente da república pode, nos dias de hoje, indultar ou agraciar um condenado. Para vender uma casa, é preciso ser proprietário ou ter a autorização oficial (uma procuração pública, por exemplo) para vendê-la. Há, na língua portuguesa, muitos verbos performativos jurídicos ligados ao Direito, à política, ao comércio ou à religião.

A seguir, apresentamos nossa análise de uma longa série de declarações de natureza jurídica.

- #Doação. #Oferecenda. #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 doamos alguma coisa a alguém declarando publicamente essa doação (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. Por vezes, damos uma coisa por um certo tempo; às vezes, definitivamente. Algumas doações dão a posse total da coisa doada; outras, somente o direito de utilizá-la. Fazer uma *oferenda* é, em geral, oferecer uma doação, geralmente, modesta. *Gratificar* alguém é dar-lhe alguma coisa agradável. *Recompensar* alguém é gratificá-lo(a) com uma recompensa, pressupondo que essa pessoa a merece (condição preparatória). Os prêmios, os troféus e as medalhas são recompensas, por exemplo. Quem *perdoa* alguém lhe dá seu perdão por uma ação ou inação (condição sobre o conteúdo proposicional) que essa pessoa realizou ou se omitiu de fazer (condição preparatória). Por vezes, o interlocutor perdoado já confessou suas faltas e solicitou o perdão⁹.

Fazer um *pagamento* é dar dinheiro, dar alguma coisa a alguém ou realizar uma atividade (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 alguma coisa (condição preparatória). No sentido ilocucionário, *devolver* algo a alguém é restituir-lhe uma coisa que lhe pertencia ou à qual essa pessoa 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 dinheiro na ocasião de um empréstimo, pagando os juros, se necessário. Após o pagamento o credor emite um termo de quitação. Uma *quitação* é o ato ou efeito de quitar. Fazer uma *transferência* é dar legalmente alguma coisa a alguém transferindo-lhe a coisa (modo de atingir). Podemos transferir poderes a alguém que nos substitui. Podemos também transferir dinheiro fazendo uma operação bancária¹⁰.

- #Nomeação, #denominação, #promoção, #rebaixamento, #demissão, #destituição.

Nomear ou *denominar* é dar nome a 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 dar-lhe, a partir de um certo momento, um determinado cargo ou função (outra condição sobre o conteúdo proposicional). A *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 nomeando-lhe para um emprego ou uma função de nível superior à atual (condição sobre o conteúdo proposicional). *Rebaixar* alguém é declarar que essa pessoa perdeu seu *status* ou função atual, nomeando-a para um nível inferior. *Dispensar* ou *exonerar* alguém (no serviço público) é declarar que ele deve

deixar a função ou cargo que até então ocupava. *Demitir* alguém é dispensá-lo, geralmente, por não mais o considerar adequado para o cargo ou por ele(a) 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 promover, rebaixar, dispensar ou demitir uma pessoa, o locutor deve ter a autoridade necessária para realizar tais atos (condição preparatória). Em geral, só pode demitir alguém quem, igualmente, tem a autoridade de nomeá-lo(a) para o mesmo cargo do qual foi demitido(a). 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, por exemplo.

- *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 os atos médicos. *Classificar* objetos é dar-lhes, 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 de que o tal símbolo seja, doravante, interpretado com a significação então dada (modo de atingir o objetivo). Estabelecemos um *simbolismo* que dá 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, certa significação a uma expressão linguística que será utilizada, segundo essa 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 forma 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, doação testamentária, 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(a) testador(a) deve assinar seu testamento. Em um *legado universal*, ele(a) declara ceder toda a sua herança (todos os bens) a uma única pessoa, o legatário universal, que é, então, o único herdeiro. Certos legados contêm uma *doação testamentária* do dinheiro ou dos bens destinados a pessoas ou organizações. Cada um tem, atualmente, o direito de fazer sozinho seu próprio testamento sem recorrer a testemunhas ou a um tabelião. Tem, igualmente, o direito de *revogar* ou de *modificar* um testamento já escrito. Pode, em alguns casos, *deserdar* uma pessoa a quem tinha 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. Certos 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 autenticidade 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 duplo sentido declaratório, em português. Certos *mandatos concedem* ao mandatário um verdadeiro *poder*; outros *mandatos concedem a*

obrigação de agir. No primeiro caso, o mandatário recebe do mandante o poder de exercer uma função (por exemplo, o mandato de deputado), o poder de realizar uma missão (mandato legal) ou de obter uma dada quantia de dinheiro (por mandato postal). Por exemplo, 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 ilocucionário, uma *procuração* é um mandado 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 ou uma honra (título honorífico) 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). Emitir um alvará de soltura é acordar ao prisioneiro o direito de ser libertado. *Ceder* é conferir, às vezes, com reticência (modo de atingir do objetivo) e sob pressão moral, física ou militar (condição preparatória). Podemos ceder o direito de dispor de um bem ou de uma herança, por exemplo. *Autorizar* é acordar a alguém a autoridade de fazer uma ação (condição sobre o conteúdo proposicional). Podemos autorizar alguém (por procuração, por exemplo) a assinar um documento em nosso lugar. Toda autorização é uma permissão. Quem autoriza, declara, *ipso facto*, que 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 (Carteira Nacional de Habilitação) para dirigir carros. Cada licença identifica a pessoa e a ação autorizada, bem como contém uma assinatura oficial ou um carimbo. As carteiras de habilitação apresentam, além de uma licença para a condução de automóveis, uma foto do titular, sua filiação, sua data de nascimento, e as datas de emissão e de validade do documento. *Investir* uma pessoa numa função ou numa posição de autoridade é autorizá-la a exercer, a partir daquele momento, tal função ou tal posição (condição sobre o conteúdo proposicional), ação que frequentemente ocorre em uma cerimônia declaratória, bastante formal, de investidura.

- #Decisão, #seleção, #escolha, #acordo, #voto, moção, referend, eleição, #abstenção.

Tomar uma decisão é declarar-se engajado em 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 *nomeação* é selecionar um candidato para concorrer a um prêmio ou a uma eleição (condição sobre o conteúdo proposicional), por exemplo. Há também o sentido anglo-saxônico de “nomação”, no qual o candidato nominado tem 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); mas, na língua portuguesa, dizemos “indicação”. Certas decisões são individuais, outras são conjuntas. A eleição de um chefe de departamento é uma decisão comum aos professores do departamento e, às vezes, também dos alunos e técnicos administrativos lotados na unidade quando eles têm o direito de votar. Os protagonistas *concluem um acordo* ao final de uma deliberação quando todos eles decidem seguir o mesmo curso de ação. Os protagonistas decidem, por vezes, proceder a um *voto* para chegar a uma decisão comum. Certos votos têm por objetivo aprovar ou desaprovar uma *moção* proposta (condição temática) a certos protagonistas de uma assembleia, em particular (um projeto de lei, por exemplo), ou a todos os cidadãos do país (um referendo). O *referendo* é um voto popular para o qual todos são chamados a ratificar ou rejeitar uma medida que a autoridade política visa. *As eleições* são votos cujo objetivo é eleger uma ou várias pessoas (outra condição temática) que são candidatas em uma corrida eleitoral.

Com relação ao 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, apertando um botão de

máquina, por exemplo) 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, por unanimidade, por sufrágio universal, por aprovação etc. É o resultado do voto coletivo que decide, determinando, de maneira definitiva, a decisão comum. Cada protagonista dá seu voto individual em um momento, fazendo sua própria seleção, segundo as regras estabelecidas. Cada um pode votar a favor ou contra a moção ou o candidato em questão, ou ainda se abster. A prática da *abstenção*, no caso de um voto individual, consiste em participar sem votar contra ou a favor. Em uma eleição, cada um vota por um ou vários candidatos na corrida ou se abstém. 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 majoritária, 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, qualquer candidato. Nesse caso, os eleitores tomam a decisão comum de não decidir. O que importa quando há voto bem-sucedido é, evidentemente, o resultado do voto conjunto.

- *Regulamentação, regulament, 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 uma *regulamento* ou, 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 um 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, damas, pôquer, tênis e o jogo de futebol, são praticados seguindo regras constitutivas. Os jogadores de tais jogos concordam com as regras constitutivas que fundam tais jogos e devem respeitá-las quando decidem jogar uma partida ou praticar um desses jogos. Quando eles violam uma das regras, a partida ou o jogo é nulo ou nunca aconteceu. As regras constitutivas regulam, igualmente, a transmissão dos textos em código *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 que determinam quais manipulações sintáticas o tal computador deve fazer em certas situações e quais seqüências 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 seguir 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-se fazendo reuniões e assembleias nas quais alguns detêm posições oficiais. Em um de seus vários sentidos, o verbo “abrir” tem uso declaratório. O presidente de uma reunião ou assembleia pode abri-la fazendo o uso performativo do tal verbo ao dizer “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 ou encerrar uma atividade em curso (em geral, por ele presidida) fazendo uma declaração em que, notadamente, utiliza performativamente esses dois verbos ao dizer, por exemplo, “A reunião está terminada” ou “A reunião está encerrada”. *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 em que a atividade é interrompida.

- #Aprovação, #desaprovação, #confirmação, #sanção, #referendar, #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 aprovação (condição de sinceridade). O presidente de uma sessão pode adotar uma moção que foi aprovada, o patrão pode aprovar 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-se a 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 desaprovação (condição de sinceridade). Um consulado pode desaprovar um pedido de visto, por exemplo.

Uma *confirmação* é uma aprovação declaratória que pressupõe (condição preparatória) e aprova 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 compromisso anterior a esse cargo. Na religião católica, um eclesiástico de alto grau hierárquico administra o sacramento da *confirmação* a um(a) fiel, confirmando seu batismo anterior e integrado-o(a) à comunidade religiosa¹¹. No primeiro sentido, *sancionar* é confirmar uma declaração anterior por uma sanção que, legal e oficialmente, obriga, a partir de então, a pessoa interessada 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. *Referendar* é sancionar uma declaração jurídica anterior tornando-a definitivamente válida. Antigamente, na França, a Corte Real das Contas tinha o direito de referendar as isenções, a quantidade e os impostos acordados a certos servos. Conforme o primeiro sentido declaratório do verbo, *consagrar* é referendar ou confirmar. O segundo sentido é religioso: *consagrar* é tornar sagrado, dedicado a 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 sido 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 declarando-o conforme as normas de segurança e de salubridade.

- *Certificado, carteira de identidade, passaporte, visto, cartão de cpf, cartão de banco, cartão de crédito, colação de grau, graduação, 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 realizará o trabalho a tempo. A maioria dos certificados são discursos contendo declarações capitais do agente, que, no caso

oral, frequentemente faz uso performativo do verbo e, no caso escrito, põe seu carimbo oficial ou sua assinatura. Os certificados de nascimento, casamento, nacionalidade e autenticidade servem para certificar a audiência da exatidão das informações dadas, e os certificados de garantia, atualização e devolução servem para, em caso de insatisfação, certificar a execução dos engagements. 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, sua altura e a cor dos seus olhos (condição temática). Um *passaporte* é um certificado oficial que especifica a identidade e a cidadania de seu titular e lhe dá o direito de viajar para fora do país (condição temática mais forte). Para serem válidos, os certificados devem estar assinados por seu titular. Um *visto* é um certificado oficial 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 por determinado tempo, com uma certa qualidade (condição temática). Há vistos de turismo, de trabalho, de residência etc. Um *cartão de CPF* (Cadastro de Pessoas Físicas) identifica o titular e seu número. Um *cartão de banco* é um certificado com número, nome do banco e do titular que dá, a esse 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 ou 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 outorga aos estudantes seus graus e seus diplomas no final do período escolar. Os *graus* ou *gradação* diferem no fundamental (primário), médio (secundário) e superior (universitário). Na universidade, os concluintes do primeiro e segundo ciclos obtêm, respectivamente, os graus de candidaturas e de licença, na Europa, e os graus de licenciatura ou bacharelado e de mestrado, na América do Norte e no Brasil. Os concluintes do terceiro ciclo obtêm o grau de doutorado. Os diplomas entregues aos estudantes por uma instituição certificam que eles efetivamente obtiveram os graus atribuídos no momento especificado. Um *título de propriedade* é um certificado legal atestando que uma propriedade foi bem registrada no nome do titular do título. O *cadastro*, no Brasil e no Québec, por exemplo, dá a cada propriedade registrada um número do lote e a representa sobre uma planta descrevendo suas medidas, sua superfície e sua forma.

- #Aviso, #cominação, #punição, #castigo, #multa, #contravenção, #notificação.

Como já vimos anteriormente, *advertir* alguém é, ao mesmo tempo, informar e aconselhar a agir. *Avisar* é dar, explicitamente, uma advertência a alguém declarando essa advertência. No sentido verbal, em geral, uma *cominação* é um aviso de imposição de pena. *Cominar* é avisar que impusemos a alguém uma pena à qual ele(a) deve submeter-se (condição temática). *Punir* alguém verbalmente é infligir uma punição (condição sobre o conteúdo proposicional) a essa pessoa. Um *castigo* é uma punição violenta (condição mais especial sobre o conteúdo proposicional). No sentido verbal, punir ou castigar alguém é fazer-lhe sofrer a pena ou o castigo verbalmente infligido. *Cominar* uma multa é punir verbalmente ou com uma infração, impondo o pagamento de uma quantia (condição temática). Uma *contravenção* é uma notificação contra quem praticou um pequeno delito que configura (descreve) uma infração e inflige uma pena ao seu autor (condição temática e modo de atingir o objetivo). Geralmente, a punição é pagar uma certa quantia estipulada na contravenção. Em geral, fazer uma *notificação* é avisar expressamente, de 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.

A seguir, apresentamos nossa análise de outras declarações de natureza comercial/empresarial.

- Crédito, débito, #transferência, #endosso, colocar à venda*, oferta de compra*, compra e venda, mercado, #adiantamento, comanda, recibo de comanda, #subscrição, troca, empréstimo, #penhora, caução, aval, venda em leilão, #lance, #arremate,

adjudicação.

Creditar em uma conta bancária ou postal é transferir uma quantia monetária para tal conta, autorizando uma transferência (condição temática e modo de atingir do objetivo). Podemos creditar em uma conta dando uma quantia, em espécie, a um funcionário de uma agência bancária para que ele a transfira para a tal conta. *Debitar* em uma conta é dar a ordem de retirar uma quantia em dinheiro dessa conta. Fazer uma *transferência* é creditar em uma conta debitando de uma outra. Utilizando o cartão de banco, podemos transferir uma quantia 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, que transfere a alguém a quantia, o bem de comércio ou a propriedade (condição temática e modo de atingir do objetivo). O endossador de um cheque, por exemplo, pode transferir o montante do cheque à pessoa à qual ele dá o cheque endossado ou a uma outra pessoa cujo nome ele menciona no verso do cheque endossado.

Como vimos acima, no caso 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 estão doravante à venda descrevendo, amiúde, 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 aceitar a oferta (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 o bem, havendo, assim, um engajamento recíproco dos negociadores. O vendedor deve entregar, cedo ou tarde, a mercadoria vendida ao comprador, que deve, em retorno, dar alguma coisa em troca. Em um sentido do termo, os dois protagonistas fazem um *trato* quando sua ação de compra e venda é um arranjo fortemente satisfatório para eles. Muitas compras e vendas necessitam de uma série de atos ilocucionários auxiliares. Quando, por exemplo, a mercadoria não está disponível no estoque, no momento da compra, o vendedor deve *encomendá-la*. Acontece de o comprador dar um adiantamento, ou seja, antecipar uma parte do pagamento, como sinal ou pagamento parcial, fazendo uma transferência ou dando um cheque. Às vezes, ele mesmo deve fazer o pedido ou 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*¹² é uma comanda para efetuar, dentro de um determinado período, um ou vários pagamentos (condição temática), geralmente feita, como sua etimologia indica, apondo-se a assinatura em um documento (modo de atingir o objetivo). Subscrevemos uma campanha de financiamento e uma revista, por exemplo. Em geral, o comprador se compromete a pagar ao vendedor uma certa quantia em troca da mercadoria. Os negociadores fazem uma *troca* quando o vendedor aceita trocar sua mercadoria por um bem ou um serviço do comprador. Dois negociadores fazem uma declaração conjunta de *empréstimo* quando eles acordam que um, o *credor*, receberá do outro, o *devedor*, uma quantia em troca de um reembolso com ou sem juros. O devedor declara *tomar por empréstimo*, o credor declara *conceder um empréstimo*. No caso de um *empréstimo sob penhora*, aquele(a) que toma emprestado penhora um bem que é cedido, provisoriamente, a quem lhe empresta, garantindo, assim, por sua penhora, o reembolso da quantia. Aquele que empresta (o penhorista) tem, com efeito, o direito de guardar o bem penhorado, em caso de não reembolso da quantia emprestada. *Caucionar* uma pessoa é dar uma garantia a uma terceira pessoa ou instituição assegurando, fortemente, de um lado, que a pessoa caucionada cumprirá os seus compromissos e, por outro lado, que, em caso contrário, responsabilizamo-nos pagando uma certa compensação (como diz a expressão, “Pagaremos os vasos quebrados”). *Avalizar* é caucionar por um aval (condição sobre o conteúdo proposicional). Quem dá o aval (avalista) compromete-se, desse modo, a pagar uma obrigação em caso de não cumprimento por parte do devedor principal.

- *Venda em leilão, #lance, #arremate, adjudicação.*

Como vimos antes, certas negociações são realizadas em leilões. Quando um comerciante aceita o arremate de um leilão, ele vende o bem leiloado pelo preço do arremate

proposto. Essa aceitação conclui a venda em leilão. Certas vendas em leilão são feitas em lugares especiais quando de uma adjudicação. Somente o leiloeiro pode aceitar um leilão adjudicando o bem à venda a um licitante. Ele, o leiloeiro, faz um uso performativo do verbo “adjudicar”, declarando vender o bem ao adjudicante pelo preço que este ofereceu. No começo de um *leilão*, o vendedor potencial ou o leiloeiro oferta o bem aos ofertantes fixando, geralmente, um preço mínimo. Quem dá um *lance* ou faz um *arremate* em um *leilão* oferece uma certa quantia para comprar o bem que está à venda. *Aumentar o lance* é oferecer uma quantia 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”, realizam um *contrato* concluindo um acordo, no final de uma deliberação, quando todos eles concordam em engajar-se em certas ações recíprocas futuras (condição temática), apondo suas assinaturas em 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 propostas, rubricando todas as páginas, assinando o contrato no final e, amiúde, levando-o a registro em cartório ou outra instituição. Os *engagements contratados* são *condicionais*. Se uma parte não cumpre sua promessa, a outra não é mais obrigada a cumprir a sua (à exceção do contrato não cumprido). Por exemplo, quando o vendedor não entrega o carro comprado, o comprador não é mais obrigado a pagá-lo. Quando as partes assinam 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. Existem vários tipos de contratos de compra e venda de mercadoria (que se faziam, originalmente, em lugar público, no mercado). No caso de um *contrato futuro*, a compra acontecerá em uma data futura, pré-fixada, pelo preço atualmente convencionado (condição sobre o conteúdo proposicional). Um *contrato com opções* é um contrato futuro que tem a opção de concluir ou de anular o mesmo por um pagamento prévio (condição sobre o conteúdo proposicional). O comprador de opção (no contrato de arrendamento mercantil *leasing*, por exemplo) obtém o direito, mas não a obrigação de comprar ou de vender por um preço fixado previamente durante um período. Quando ele não exerce o direito dessa opção, a outra parte ganha a quantia do preço já paga. Um *contrato com direito de arrependimento* é um contrato no qual os contratantes podem rescindi-lo pagando uma quantia (por exemplo, a devolução do sinal dado).

Uma *hipoteca* é um contrato de empréstimo entre o comprador de uma propriedade e um credor (frequentemente, um banco) que adianta a quantia necessária 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 (locador) e um locatário (inquilino) que especifica seus engagements respectivos concernentes ao imóvel alugado.

A seguir, apresentamos nossa análise de declarações ligadas ao exercício do poder legislativo ou governamental.

- *Legislação, promulgação, lei, código civil, código penal, código processual civil e penal, código canônico, constituição, decreto, édito, ratificação.*

Os membros do parlamento (deputados e senadores) têm o direito de *legislar* (ou *legiferar*) e até mesmo *promulgar* leis no país de suas assembleias legislativas. Como já vimos, eles *parlamentam* a fim de decidir quais leis eles imporão. Alguns propõem projetos de lei e argumentam a seu favor; outros propõem contraprojetos (emendas parlamentares) que modificam os projetos anteriores. Os parlamentares *promulgam* uma lei quando decidem impô-la legalmente; eles declaram, então (depois de voto), que a lei é, a partir de sua publicação,

válida no país, estado ou município, dependendo do parlamento que a votou. Ao legislarem, os parlamentares podem mudar e revisar, até mesmo anular, e abolir leis existentes. Os códigos civil, penal e processual 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; os *Códigos Processuais Civil e Penal* contêm leis do processo perante o poder judiciário. O *Código Canônico* contém leis promulgadas pelas autoridades religiosas, católicas ou ortodoxas, para o governo de sua igreja e de seus fiéis. Atualmente, o *Código de Direito Canônico*, que rege a Igreja Católica 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 Canônico das Igrejas Orientais*, de 1990. A constituição de um Estado-Nação é seu código fundamental, de valor superior aos outros códigos legais existentes: ela 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 um país.

Certas autoridades superiores dos poderes executivo ou legislativo têm o direito especial de promulgar *decretos*. *Decretar* é regulamentar uma lei ou promulgar uma lei, uma norma ou uma portaria (condição sobre o conteúdo proposicional) com autoridade competente (modo de atingir o objetivo e condição sobre o pano de fundo conversacional). Um *édito* é uma ordem editada por uma autoridade superior (real ou judicial) e divulgada por meio de anúncios chamados *editais*, afixados em lugares públicos ou publicados nos meios de comunicação de massa. No caso de regime monárquico, um *édito* é um decreto vindo do rei. O Édito de Nantes (França), por exemplo, decretado por Henrique IV, impunha a tolerância religiosa no reino da França. Um *tratado* é um contrato que visa estabelecer ou manter relações importantes entre coletividades (países, reinos, governos), assinado por seus representantes oficiais. Há tratados de aliança, de mercado comum, de neutralidade, de comércio, entre outros. É comum as autoridades locais no poder (o parlamento ou o presidente de cada país concernido) ratificarem o tratado assinado por seus representantes. *Ratificar* é sancionar, na forma requerida, um ato importante (mais frequentemente, um tratado, um acordo ou um pacto) de modo a torná-lo exequível. O chefe de um Estado-Nação (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.

A seguir, apresentamos nossa análise de declarações jurídicas ligadas ao exercício do poder judiciário.

- *Injunção, prescrição, aquiescência, repúdio, papel do procurador, lista de acusação, inculpação, incriminação.*

Uma *injunção legal*, no Brasil *ordem judicial ou mandado*, é uma *prescrição judiciária* endereçada a uma pessoa, por aviso expresso (modo de atingir o objetivo), *exigindo* que ela faça uma determinada ação ou renuncie a fazê-la (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, 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 realiza uma *aquiescência* jurídica quando ela declara aceitar as pretensões de seu adversário, como renunciar a processá-lo na justiça, por exemplo. 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). Os *repúdios* têm a condição preparatória de que o locutor detinha, até então, o direito ou o privilégio ao qual ele renuncia.

Certos juriconsultos (operadores do Direito), como os procuradores e os juízes, têm papéis decisivos no exercício da justiça. Um *procurador* recebe, por procuração, o mandato de exercer a função do Ministério Público. Ele é encarregado de perseguir na justiça, e ele representa o Estado nos tribunais. Seu título e suas funções exatas variam segundo o país e a

época. Hoje, na França e no Brasil, encontramos o *procurador geral 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 inquérito policial. O procurador/promotor tem o direito de formar a denúncia ou de pedir um complemento de investigação policial. Nesse caso, ele pode *autorizar o prolongamento da detenção preventiva* de uma pessoa presa. Quando o procurador/promotor estima a prova de autoria e de materialidade do crime ser suficiente, 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, *intentando um processo* contra ela. Em outros, o procurador faz uma *requisição* a um juiz para que este proceda à *inculpação e à incriminação*. Na França, por exemplo, o procurador da república envia sua *requisição ao juiz de instrução*, em caso de crime. Já no Brasil, não há, de maneira específica, um juiz de instrução, mas pode haver, em alguns casos, um juiz de garantias. *Inculpar*¹³ 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, e colocar sob acusação é declarar 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 formalizando, no começo do processo, uma *declaração* capital de *acusação* contra o réu. 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 na Corte têm papéis fixados, antecipadamente, com direitos e alternância de palavra bem definidos. Na maioria dos 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 competente. 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 sentença é exarada (emitida) pelo juiz encarregado cujo julgamento regulariza a causa tratada. Chama-se *acórdão*, nos tribunais de instância superior, o julgamento dos juizes encarregados. É preciso distinguir os processos civis, os processos penais e os processos administrativos, que são de diferentes domínios do Direito. De um ponto de vista ilocucionário, esses diferentes gêneros de processos têm condições temáticas diferentes, pois eles concernem a diferentes gêneros de causas ou de litígios. No civil, o juiz geralmente inflige ao réu culpado danos materiais (embora possa também lhe impor a obrigação de fazer algo, ou a proibição de fazer algo); já no penal, o juiz o sentencia a penas.

- *Processo civil, petição, danos, solicitação de ajuda à justiça, acusação do denunciante, recriinação, 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, ao considerar-se lesada, *peticione* (queixe-se, oficialmente), de um dano submetido e *solicite o exercício* da justiça fazendo uma declaração, em geral, a uma vara de um determinado tribunal. Cada processo civil tem duas partes em conflito: a *parte demandante*, que incrimina a outra de ter-lhe causado *danos* corporais, materiais ou morais, e a *parte demandada (defensora)*, que deve se defender contra a acusação. As duas partes são iguais diante da lei. Há *recriinação* quando a parte que incrimina foi acusada pela outra (condição preparatória). Cada parte pode ter, no processo, um advogado que atuará a seu favor. Como explicamos acima, o advogado da parte demandante (denunciante) deve tentar convencer o juiz de que a outra parte cometeu um delito que causou o dano em questão. O advogado da defesa deve defender o réu contra a acusação. O juiz da vara civil encarregado *julga* se houve ou não

delito e dano aos olhos da lei e, de acordo com a sua apreciação, pode *condenar* a pessoa que deu causa ao delito a reparar o dano causado e a pagar com dinheiro ou a executar uma obrigação.

- *Processo penal, infração, acusação do procurador, processo administrativo, contencioso administrativo.*

Os *processos penais* servem para resolver *infrações* que o acusado é suspeito de ter cometido ou tentado cometer (condição temática). Os *crimes* e as *contravenções* 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, desse modo, 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 determinar bem a qual tribunal levá-la, pois esse tribunal deve ter a competência jurídica para a causa. Os processos civis, penais e administrativos tramitam em diferentes varas dos 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 demanda/acusação* na Corte (civil, penal ou administrativa) segue alguns procedimentos. Ele começa com a *identificação formal dos protagonistas*, sobretudo o juiz, o procurador ou o demandante (autor denunciante), o acusado (o réu, no civil, e o arguido, no penal), as testemunhas e os advogados encarregados, e continua com o *ato de acusação* do demandante ou do procurador. Vêm, em seguida, o *ato de acusação* protocolado e os testemunhos de acusação e defesa, a saber, os interrogatórios das testemunhas oficiais (tanto da acusação quanto da defesa). São sequências de perguntas e respostas que podem ser interrompidas por objeções, obedecendo a modelos estritos. Por vezes, a vítima é uma testemunha-chave no processo. Depois disso, os advogados devem fazer a defesa em favor de seu cliente e o acusador justificar o bom fundamento da lista de acusação e requerer ao juiz a aplicação mais severa da lei. Às vezes, o juiz resume os principais argumentos a favor e contra o acusado. Em seguida, nos casos de processos penais de crimes contra a vida, o júri delibera e anuncia seu veredito. O discurso do processo termina com o julgamento do juiz, que tem o poder de absolver o acusado em caso de veredito de inocência e de condená-lo em caso de veredito de culpa. Por vezes, o juiz exara uma sentença que inflige uma pena ao condenado. A decisão do juiz é uma prescrição do tribunal.

Hoje, segundo a jurisdição canadense, por exemplo, 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 formaliza o *ato de acusação* protocolado; em seguida, vêm os *interrogatórios* das testemunhas oficiais, que são os *testemunhos* de acusação e defesa *do processo*. Como, em um processo penal, é o governo que processa o acusado, a vítima é, em geral, uma testemunha-chave nesse processo. Depois dos testemunhos, o advogado faz sua *defesa* em favor do acusado, e o procurador apresenta seu requerimento, pleiteando ao juiz a aplicação da lei ao acusado. Quando o procurador está convencido da inocência do acusado, pede ao juiz para abandonar a acusação e, eventualmente, colocá-lo em liberdade. Em caso contrário, o procurador tenta *justificar* o bom fundamento do chefe de acusação (lista 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 *veredito*. O discurso do processo termina com o *julgamento do juiz*.

Já falamos da identificação formal dos protagonistas, das testemunhas de acusação e de

defesa, da defesa do advogado e do requisitório do procurador contra o acusado, e, além disso, da lista de acusação. Resta-nos analisar a natureza da deliberação dos jurados e do julgamento final da Corte.

- *Deliberação dos membros do júri*, #veredito, #julgamento na Corte, #inocentar, #absolver; #condenação, sentença, cominação, 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 *veredito*. Nos processos penais de crimes contra a vida, eles pronunciam um *veredito de inocência* quando julgam o acusado inocente e um *veredito de culpabilidade* quando eles julgam, fora de toda dúvida razoável, o réu culpado dos crimes em questão. Em certos países, nos processos civis, o veredito dos jurados deve apenas determinar se, sim ou não, eles julgam que o acusado, realmente, cometeu o dano de que o demandante o acusa.

O *julgamento* 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 culpado ou inocente aos olhos da lei. Ele pode 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 *absolve* o acusado, declarando, portanto, que ele não é mais suspeito de ter cometido as faltas ou infrações de que o acusaram (modo de atingir do objetivo e condição sobre o conteúdo proposicional). A absolvição do juiz é a sequência normal do veredito 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 como culpável de um dano (em processo civil), ou de um crime (em processo penal) (condição sobre o conteúdo proposicional). Uma condenação em um processo penal é uma decisão do juiz que declara, solenemente, ser o acusado culpado aos olhos da lei de um ou de vários crimes da lista de acusação protocolada (modo de atingir e condição sobre o conteúdo proposicional). O juiz penal que condena um acusado deve considerá-lo culpado fora de qualquer dúvida razoável. A ausência de dúvida razoável não é requerida para uma condenação em um processo civil, ou seja, não é exigido o cumprimento do princípio da verdade real.

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 *comina* ao condenado a sanção de uma pena (condição especial sobre o conteúdo proposicional). No sentido geral, *cominar* é impor algo penoso a alguém. No Direito, uma *cominação* é a ação de impor uma pena por causa de um delito ou falta legal. O juiz pode cominar o pagamento de uma multa, em caso de contravenção, ou a prisão, em caso de crime. Certos países permitem ainda aos juízes cominarem a pena de morte em caso de crime grave. Em um processo civil, o juiz pronuncia uma sentença cominando ao acusado condenado a pena de indenizar o demandante ou de reparar o dano cometido. O juiz civil pode cominar a execução de uma obrigação ou o pagamento de uma soma em dinheiro. Ele não pode cominar ao condenado uma prisão, exceto se este desobedeceu a uma ordem judicial ou não pagou a pensão alimentícia.

O verbo “absolver” tem um complemento de objeto direto e, às vezes, indireto. Quando o juiz diz ao acusado “Eu o absolvo”, ele quer inocentá-lo de todos os delitos (civis e penais) que recaíam sobre ele. Geralmente, o rol das acusações protocoladas torna suspeito o acusado de ter cometido vários delitos. O juiz *absolve* então, por vezes, o acusado de um determinado delito declarando que ele não o cometeu, mesmo condenando-o por um outro de que ele o julga culpado. Quando o juiz *absolve* o acusado de um delito, ele o exonera de toda obrigação ligada a isso. *Exonerar* alguém de uma obrigação é declarar que ele, a partir de então, não está mais encarregado(a) da tal obrigação. O juiz pode exonerar o acusado do pagamento de uma dívida ou da execução de uma obrigação, como o imposto de renda.

- *Apelação, #recusa, devolução, #revogar, #reforma, #confirmação, #comutação, recurso de cassação, recusa, cassação.*

Uma pessoa insatisfeita com o julgamento pronunciado contra ela por uma vara de primeira instância tem geralmente o direito de recorrer fazendo apelação (ou recurso) a um tribunal de segunda instância. *Fazer uma apelação* ou um *recurso* é *declarar* oficialmente (modo de atingir do objetivo) que se solicita de uma Corte Superior a revisão ou, até mesmo, a anulação de um julgamento (condição temática). A parte que apela encaminha sua apelação ao secretário (ou equivalente) da Corte Superior quando o processo é civil ou penal. Pode-se interpor recurso quando se trata de um contencioso administrativo. Para ser admissível, uma apelação deve ser feita de acordo com as normas requeridas, dentro do prazo fixado e em conformidade com a lei. Em Direito, *recusar* é *rejeitar* uma apelação ou recurso declarando que ele é inadmissível. Uma apelação recebida é admitida: ela *questiona* o julgamento pronunciado na primeira instância, totalmente ou em parte. As apelações que pedem a anulação do julgamento pronunciado visam à lista de todas as acusações desse julgamento, enquanto aquelas que pedem sua revisão visam somente a algumas delas.

Cada apelação recebida provoca uma *devolução* total ou parcial. O juiz da apelação deve julgar novamente, efetivamente e em Direito, as decisões tomadas que foram devolvidas. Ele tem a escolha de *revogar* cada decisão tomada parcialmente ou de *confirmá-las*. Ele pode, igualmente, mudar os motivos sem mudar o dispositivo. O juiz faz uma *reforma* quando ele revoga a decisão tomada modificando-a por declaração. Em caso de revogação, o juiz pode *absolver* um recorrente anteriormente condenado. O juiz da apelação pode também fazer uma *comutação* da pena que o prisioneiro purgará, diminuindo-a. *Comutar uma pena* cominada é declarar que essa pena é, a partir daquele momento, diminuída (condição sobre o conteúdo proposicional), pressupondo que o condenado já se achava 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 com a decisão de uma Corte Superior ou de uma Corte de segunda instância têm o direito de recorrer extraordinariamente por meio do poder de cassação de decisões anteriores em tribunais superiores. Fazer um *recurso de cassação*¹⁴ é declarar, oficialmente (modo de atingir o objetivo), que solicitamos a uma Corte Suprema que ela julgue a conformidade legal de um julgamento encerrado na última instância por uma Corte de segunda instância (ou de primeira, em alguns casos). Em geral, encaminha-se um recurso de cassação a um Tribunal Supremo (em Québec, por exemplo, a uma Corte Superior). Pode-se, igualmente, encaminhar um recurso de cassação, na França, ao Conselho de 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 Supremo não é o de julgar novamente processos tratados, mas o de controlar a conformidade legal das decisões que foram encerradas na segunda instância. Ele pode julgar o direito, e não o fato.

O juiz encarregado da Corte Suprema tem a opção de aceitar ou de rejeitar o recurso de cassação. Ele *rejeita* tal recurso declarando a recusa quando ele julga que o julgamento anterior, provido em cassação, foi juridicamente correto. Nesse caso, ele *confirma* o julgamento acontecido na Corte Superior, ao qual as partes interessadas devem, desde então, obedecer. Contrariamente, o juiz da Corte Suprema *cassa* o julgamento ocorrido em uma Corte Superior quando ele o julga juridicamente incorreto. A *cassação* é *total* quando ela anula todas as disposições do julgamento cassado, e ela é *parcial* quando anula certas disposições tomadas e confirma outras. Em caso de cassação do julgamento da Corte Superior, a causa é, a princípio, reenviada a uma jurisdição da mesma instância: em geral, um novo processo deve deliberar a causa tratada, total ou parcialmente. A cassação remete a causa e as partes ao mesmo estado em que elas se encontravam antes da decisão anulada.

- *#Pedido de graça, #fazer graça, #anistia.*

Em alguns casos de recusa ao recurso de cassação, o condenado tem ainda o recurso excepcional de *pedir graça* à mais alta autoridade política do país. Em geral, os reis e os presidentes em exercício têm o poder de perdoar. *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 aplicamos o instituto do perdão, que anula ou reduz sua pena (condição sobre o conteúdo proposicional), pressupondo, é claro, que temos a autoridade e de que a pessoa perdoada foi reconhecida culpada (condições preparatórias). É raro que a autoridade política suprema perdoe um condenado. Além disso, dar o perdão a um condenado não é inocentá-lo. O condenado perdoado ou anistiado permanece, frequentemente, na situação de culpado. Por vezes, a anistia se reduz a uma comutação da pena cominada: ela só faz diminuí-la. A *anistia*, cuja origem grega significa “esquecimento”, é uma noção do Direito público penal. Anistiar 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 anistia a fim de apaziguar as partes do conflito e impedir reclamações que provoquem a renovação do conflito.

REFERÊNCIAS

- AUSTIN, J.L. *How to Do Things with Words*. Oxford: Clarendon Press, 1962.
- DIDEROT, D.; D'ALEMBERT, J. *Encyclopédie ou dictionnaire raisonné des sciences, des arts et des métiers*. Paris: Pierre Mouchon, 1751-1772.
- OCKHAM, G. de. *Tractatus de praedestinatione et de praescientia Dei et de futuris contingentibus*. St. Bonaventure, NY: Franciscan Institute Edition, 1945.
- SAUSSURE, F. de. *Cours de linguistique générale*, Paris: Payot, 1966.
- SEARLE, J. R. *Speech Acts*. Cambridge: Cambridge University Press, 1969.
- SEARLE, J. R. *Expression and Meaning*. Cambridge: Cambridge University Press, 1979.
- SEARLE, J. R. Conversation. In: SEARLE, J. R. et al. (On) *Searle on Conversation*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company, 1991. p. 7-30. (*Pragmatics and Beyond*, n. 21).
- SEARLE, J. R. *Rationality in Action*. Bradford Books: MIT Press, 2001.
- SEARLE, J. R.; VANDERVEKEN, D. *Foundations of Illocutionary Logic*. 1. ed. Cambridge University Press, 1985.
- VANDERVEKEN, D. *Les actes de discours*. Bruxelles: Éditions Mardaga, 1988.
- VANDERVEKEN, D. *Meaning and Speech Acts: Principles of Language Use*. v. 1. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
- VANDERVEKEN, D. *Meaning and Speech Acts: Formal Semantics of Success and Satisfaction*. v. 2. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.
- VANDERVEKEN, D. Non-Literal Speech Acts and Conversational Maxims. In: LEPORE, E.; VAN GULICK, R. (ed.). *John Searle and his Critics*. Oxford: Blackwell, 1991. p. 371-384.
- VANDERVEKEN, D. Illocutionary Logic and Discourse Typology. *Revue Internationale de Philosophie*, v. 216, p. 243-255, 2001. Número especial *Searle with his Replies*.
- VANDERVEKEN, D. Principes de pragmatique formelle du discours. *Philosophiques*, v. 34, n. 2, p. 220-258, 2007.
- VANDERVEKEN, D. Towards a Formal Pragmatics of Discourse. *International Review of Pragmatics*, v. 5, n. 1, p. 34-69, 2013.
- WITTGENSTEIN, L. *Tractatus logico-philosophicus*. Londres: Routledge & Kegan Paul, 1961.
- WITTGENSTEIN, L. *Philosophical Investigations*. Oxford: Blackwell, 1958.

NOTAS

- 1 Este texto é o resultado de uma pesquisa realizada no período de três anos, compreendido entre 2016 e 2019. À medida que avançávamos, os resultados iam sendo apresentados em diversos eventos científicos: no Congresso da Associação Canadense Francesa para o Avanço das Ciências, no Canadá, em 2017; no VI Simpósio Internacional de Estudos Linguísticos e Literários, na UFTM, em Uberaba; no II Colóquio Internacional Interdisciplinar Comunicação e Discurso, na UFPA; na 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, antes da publicação do trabalho. 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 ao professor Anderson Lanzillo e à professora Maria das Graças Soares Rodrigues pelas orientações concernentes à terminologia dos atos de discurso jurídicos na língua portuguesa do Brasil e a Eli de Araújo pela revisão final e pelos comentários.
- 3 Para uma análise mais completa dos discursos jurídicos, ver o próximo livro de D. Vanderveken *Atos de discurso em diálogos* (no prelo, pela Parábola Editorial), no qual o presente texto constitui o capítulo 6.
- 4 Há uma análise dos verbos ilocucionários e performativos da língua portuguesa no capítulo 7 (escrito em parceria com Danilo Marcondes de Souza, da PUCRJ, e Candida de Sousa Melo, da UFPB) do livro de Vanderveken *Atos de discurso e atitudes*, que está no prelo da editora College Publications, de 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 *Foundations of Illocutionary Logic* (SEARLE; VANDERVEKEN, 1985) e o volume 1 de *Meaning and Speech Acts* (VANDERVEKEN, 1990) sobre os verbos ilocucionários e performativos de primeiro nível da língua inglesa. Ver o último capítulo de *Les actes de discours* (VANDERVEKEN, 1988) para a análise dos verbos ilocucionários de primeiro nível da língua francesa. Existe uma análise geral dos verbos ilocucionários de primeiro e segundo nível nos próximos livros de Vanderveken, *Communication et discours* e *Speech Acts in Discourse*, traduzidos para o francês e o inglês, respectivamente. Tais livros serão publicados, em breve, sem alterações ou glosas.
- 6 Obra em que desenvolve problemas lógicos a partir de problemas teológicos.
- 7 Não estamos dizendo que é uma prática legal, apenas que isso pode ocorrer. Nossa análise não julga a legalidade ou não de tal procedimento.
- 8 Ver a próxima seção.
- 9 Ver a análise dos discursos éticos e religiosos de D. Vanderveken (2018) em “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.
- 10 Ver adiante as declarações de natureza comercial.
- 11 Ver nossa análise das declarações religiosas.
- 12 No léxico do português brasileiro, uma subscrição é, em geral, denominada pelos vocábulos “assinatura” ou “fornecimento”.
- 13 No Brasil, usa-se geralmente o verbo “imputar”.
- 14 No Brasil, equivale a realizar um *recurso especial* ou *extraordinário*.