



UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA

Faculdade de Direito

Curso de Graduação em Direito

PEDRO HENRIQUE ACHE BUTURI

BOA-FÉ OBJETIVA DOS CONTRATOS COMO DISCURSO:

Análise à luz do Princípio da Cooperação de H.P. Grice

Brasília - DF

2023



UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA

Faculdade de Direito

Curso de Graduação em Direito

PEDRO HENRIQUE ACHE BUTURI

BOA-FÉ OBJETIVA DOS CONTRATOS COMO DISCURSO:

Análise à luz da pragmática linguística de H.P. Grice

Monografia apresentada à Banca Examinadora da Faculdade de Direito da Universidade de Brasília como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Direito, elaborada sob a orientação do Prof. Dr. Angelo Gamba Prata de Carvalho.

Brasília - DF

2023

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA
Faculdade de Direito
Curso de Graduação em Direito

Monografia apresentada à Banca Examinadora da Faculdade de Direito da Universidade de Brasília como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Direito.

Pedro Henrique Ache Buturi

BANCA EXAMINADORA

Angelo Gamba Prata de Carvalho (Orientador)
Universidade de Brasília

Claudia Rosane Roesler (Avaliadora)
Universidade de Brasília

Roberta Simões Nascimento (Avaliadora)
Universidade de Brasília

Tainá Aguiar Junquillo (Avaliadora)
Instituto Brasileiro de Ensino, Desenvolvimento e Pesquisa

Brasília, 6 de dezembro de 2023

AGRADECIMENTOS

Esta não é uma monografia de apenas um autor, mas de vários. A escrita deste trabalho só foi possível porque outras pessoas queridas estão comigo nesta jornada que são a vida pessoal e acadêmica. Infelizmente, a gratidão e o carinho que sinto por todos os que amo em minha vida não podem ser traduzidos em sua plenitude pela língua portuguesa. O que me resta, portanto, é tentar honrar esses sentimentos com as palavras que possuo à minha disposição.

Agradeço do fundo do meu ser aos meus pais, Andréa e Edson. Suas vidas, seus valores, seus esforços, seus trabalhos e seus ensinamentos, literalmente, me fizeram quem sou hoje e irão me acompanhar por toda minha vida. Este trabalho é resultado do esforço de vocês que quiseram, insistiram e brigaram para que eu sempre tivesse o melhor para que eu conseguisse ser melhor. Se aqui estou hoje, é devido a vocês.

Agradeço à minha família, a qual, mesmo em outro estado, sempre me acompanhou em mente e em coração, possibilitando tudo o que conquistei. Amo vocês!

Agradeço à minha namorada, Natália, que é meu amor e minha melhor amiga desde o colégio. Sua paciência, seu companheirismo, seu cuidado, sua atenção, nossas conversas e seu amor tornam tudo isso muito mais fácil. Não poderia haver melhor pessoa para estar e me acompanhar nisso tudo.

Agradeço aos meus irmãos de outra mãe: Carlos, Filipe, Luis Pedro, Luiz Augusto, Marcos Paulo, Marcus, Matheus Castro, Matheus Magalhães, Paulo, Rafael, Tarciso e Thiago. É uma amizade que no colégio nasceu, mas que carregarei comigo para toda vida.

Agradeço ao Gabriel Pedroza, ao Samuel e à Mariana. A presença e amizade de vocês ao longo da graduação foi essencial para mim.

Agradeço à Clara e à Giovana, que acompanharam mais de perto todo esse processo de escrita. Muito obrigado pela paciência e pelo companheirismo. Agradeço também à Stephanie, Maria Atonia, Everton, Roney, Renan e Gustavo por fazerem parte do início da minha vida acadêmica e profissional. Nossas conversas e histórias estarão comigo sempre.

Agradeço ao meu orientador e às avaliadoras da banca, Prof. Angelo, Prof. Claudia, Prof. Roberta e Prof. Tainá, pelos ensinamentos, orientações e por fazerem parte, cada qual a sua maneira e oportunidade, da minha jornada pela Universidade de Brasília.

Aos meus avós, Edson e Ceci, que acompanham e cuidam de mim e da minha família. A saudade de vocês é constante!

Agradeço imensamente a todos.

RESUMO

A boa-fé dos contratos ocupa lugar de destaque no ordenamento jurídico brasileiro. Malgrado sua relevância e importância, trata-se de um instituto jurídico, cuja definição é inerentemente geral e aberta. Diante dessa dificuldade de defini-la, o presente trabalho visa contribuir para o debate. Tal objetivo será alcançado pelo diálogo com a pragmática linguística de H.P Grice, ramo da filosofia da Linguagem. Nessa conversa multidisciplinar, busca-se aproximar a boa-fé objetiva e seus deveres anexos, em específico no momento pré-contratual, ao princípio da cooperação linguística de Grice e suas máximas, que propõem as bases da comunicação humana. Como produto dessa relação e da natureza do momento negociação (pré-contratual), almeja-se propor que o “*agir conforme a boa-fé*” se desenvolva no plano linguístico/discursivo e, portanto, pode ser compreendida como um ato de linguagem e de discurso. Para alcançar os objetivos propostos por este trabalho, será realizada pesquisa bibliográfica em obras de linguística e jurídicas relacionadas ao tema.

Palavras-chave: Boa-fé objetiva. H.P Grice. Direito dos contratos. Filosofia da linguagem.

ABSTRACT

Good faith in contracts occupies a prominent place in the Brazilian legal system. Despite its relevance and importance, it is a legal institute whose definition is inherently general and open. Given the difficulty of defining it, this paper seeks to contribute to the debate. This objective will be achieved through a dialog with H.P. Grice's linguistic pragmatics, a branch of the philosophy of language. In this multidisciplinary conversation, the aim is to bring objective good faith and its attached duties closer together, specifically at the pre-contractual stage, with Grice's principle of linguistic cooperation and its maxims, which propose the foundations of human communication. As a product of this relationship and the nature of the moment of negotiation (pre-contractual), the aim is to propose that "acting in good faith" develops on a linguistic/discursive level and can therefore be understood as an act of language and discourse. In order to achieve the objectives of this work, bibliographical research will be carried out in linguistic and legal works related to the subject.

Keywords: Objective good faith. H.P. Grice. Contract law. Philosophy of language.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AgInt no Edcl - Agravo Interno nos Embargos de Declaração

CC - Código Civil de 2002

IC - Implicatura Conversacional

PC - Princípio da Cooperação

STJ - Superior Tribunal de Justiça

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	10
-----------------	----

CAPÍTULO I

PRAGMÁTICA LINGUÍSTICA E H.P. GRICE

1. Considerações preliminares.....	15
2. Pragmática linguística e H.P. Grice.....	17
3. Princípio da Cooperação e suas Máximas.....	28
a. Máximas.....	30
i. Qualidade.....	30
ii. Quantidade.....	31
iii. Relação.....	33
iv. Forma.....	34
b. Não observação ao Princípio e às Máximas.....	35
4. Implicatura Conversacional.....	37
5. Conclusões preliminares.....	39

CAPÍTULO II

BOA-FÉ OBJETIVA DOS CONTRATOS E SEUS DEVERES ANEXOS

1. Considerações preliminares.....	41
2. A boa-fé, seu conceito e o Direito Brasileiro.....	43
a. Da boa-fé subjetiva à boa-fé objetiva.....	43
b. O conceito de boa-fé no Direito brasileiro.....	46
c. Boa-fé subjetiva e objetiva.....	49
d. Boa-fé pré-contratual e natureza da responsabilidade pré-contratual.....	52
3. A boa-fé objetiva e seus deveres anexos.....	54
a. Funções da boa-fé objetiva.....	55
b. Os deveres anexos à boa-fé.....	58
i. Dever de Cooperação.....	59
ii. Dever de Informação.....	61
iii. Dever de Coerência.....	63
4. Conclusões preliminares.....	66

CAPÍTULO III

BOA-FÉ OBJETIVA E COOPERAÇÃO LINGUÍSTICA DOS CONTRATOS

1. Considerações preliminares.....	68
2. Fase negocial: interface entre boa-fé objetiva e linguagem.....	70
3. A Boa-fé objetiva e o Princípio da Cooperação.....	76
4. Para além da conduta: a boa-fé objetiva discursiva.....	82
5. Conclusões preliminares.....	86

CONCLUSÃO.....	88
----------------	----

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	90
---------------------------------	----

INTRODUÇÃO

A relação contratual não se limita ao contrato. As partes envolvidas não devem conduzir seus interesses e exercer seus direitos e deveres somente a partir das cláusulas acordadas. O padrão de conduta esperado dos contratantes também é estipulado por elementos além do documento contratual, sendo o exemplo mais proeminente a boa-fé objetiva. Esse princípio, indispensável e indissociável do Direito dos contratos, ocupa lugar de destaque no ordenamento jurídico brasileiro, ao passo que vincula tanto quem contrata quanto quem interpreta o contrato.

O resultado dessa atenção dada pelo Direito brasileiro é a boa-fé objetiva ser compreendida, para além de princípio, como cláusula geral dos contratos (Negreiros, 1998, p. 83). Essa condição, por sua vez, implica a indeterminação, presente tanto em sua definição, quanto em sua consequência (Oliveira; Costa-Neto, 2023, p. 189). Assim, a boa-fé é quase como um pilar oco das relações contratuais. Pilar por ser sustentáculo do contrato, sendo prescrição de conduta e de interpretação do negócio jurídico. Oco, pois sua natureza implica a abertura conceitual, que abre espaço para seu preenchimento a partir atuação interpretativa e argumentativa do jurista.

Nessa abertura conceitual, a doutrina e jurisprudência tomam para si a atividade de concretizar a definição e os limites conceituais que a boa-fé dos contratos possui. O resultado é visível: para citar alguns, Tomasevicius a define como “*agir corretamente*” e “*agir da melhor maneira*” (Tomasevicius Filho, 2020, p. 86) e Judith Martins-Costa, por sua vez, afirma que agir conforme a boa-fé objetiva cumpre as exigências de probidade, correção e comportamento leal capazes de viabilizar o negócio jurídico (Martins-Costa, 2018, p. 43).

Sendo uma cláusula geral de conduta, a boa-fé objetiva implica a existência de deveres anexos a ela, que, por sua vez, estipulam o “norte” comportamental que se espera dos contratantes. Pode-se afirmar que são três - cooperação, informação e coerência - (Tomasevicius Filho, 2020), contudo a existência de uma gama maior também é possível - proteção e cuidado, lealdade, respeito, razoabilidade, agir conforme a confiança depositada, etc. - (Martins-Costa, 2018; Morais, 2021, p. 246). É possível argumentar que a existência de mais ou menos deveres anexos é resultado direto da “abertura conceitual” supracitada. Independentemente, por razões metodológicas, adota-se a perspectiva de apenas três deveres anexos, o que inclui o dever de cooperação, informação e coerência. Apesar da breve síntese

sobre os esforços de definir a boa-fé objetiva dos contratos, é evidente que a abertura conceitual própria das cláusulas gerais ainda permanece, para mais ou para menos. Martins-Costa resume bem a condição da boa-fé objetiva quando afirma que é *“uma expressão semanticamente vaga ou aberta e, por isso, carecedora de concretização”*(Martins-Costa, 2018, p. 43).

Essa abertura conceitual não representa apenas um desafio, mas também uma oportunidade de aproveitar a capacidade multidisciplinar do Direito para enriquecer ainda mais o debate. A área do conhecimento com a qual se busca dialogar é a filosofia da linguagem, por dois motivos: (i) o Direito ser linguagem; e (ii) a natureza da fase pré-contratual/negocial.

O primeiro refere-se ao Direito poder ser compreendido como linguagem. Afirma-se isso, dada a influência que a linguagem possui no mundo jurídico, o que pode ser visto pela interpretação e argumentação jurídicas, os instrumentos e limitações da linguagem escrita na formulação de normativos e, em um escopo mais amplo, pela semiótica jurídica¹. Já o segundo se volta para a natureza negocial, comunicativa e conversacional da fase pré-contratual, quer dizer, a negociação ocorre mediante a conversa, diálogo e debate das partes envolvidas. Como resultado, tem-se o evidente envolvimento da linguagem oral/escrita na formulação do contrato.

Especificando o diálogo com a filosofia da linguagem, este trabalho foca na teoria pragmática desenvolvida por H.P. Grice referente ao Princípio da Cooperação, cujas máximas auxiliam na comunicação entre indivíduos. Nesse sentido, o princípio formulado por Grice aplica-se à conversa entre indivíduos, de modo a possibilitar a uma ou ambas as partes a agirem cooperativamente e identificarem a intenção comunicativa da outra e, a partir dela, o respectivo sentido da mensagem compartilhada. De acordo com Grice, a conversa é um esforço mútuo das partes visando um ou vários determinados fins (Grice, 1973, p. 45).

A escolha dos trabalhos de H.P. Grice como o foco do diálogo com a filosofia da linguagem se justifica no fato de esta teoria ser uma das mais proeminentes no campo da pragmática linguística, dado que firmou entendimento sobre como a conversação humana e a produção de significado ocorrem. Isso estabelece um arcabouço a partir do qual será averiguada a proximidade da boa-fé objetiva com a linguagem, possibilitando a análise de sua

¹ Para saber mais, vide BITTAR, Eduardo C. B. **Semiótica, Direito e Arte: entre teoria da justiça e teoria do direito**. São Paulo: Almedina, 2020.

ocorrência no campo linguístico e discursivo. Não só isso, a teoria de Grice, como será visto adiante, também se torna aplicável à fase negocial, dada sua natureza conversacional e comunicativa. Em razão disso, serão consultados autores próprios da filosofia da linguagem e suas considerações sobre o que é a pragmática e os trabalhos de Grice.

Diante dessas considerações, os objetivos do presente trabalho se revelam: (i) compreender como a pragmática linguística pode auxiliar na definição e aplicação da boa-fé objetiva dos contratos; e (ii) averiguar se a boa-fé objetiva pode ser compreendida discursivamente, como um exercício/ato de linguagem.

Os objetivos acima não se revelam em razão somente da aproximação dos campos jurídico e linguístico. Os deveres anexos da boa-fé objetiva - cooperação, informação e coerência - também se assemelham em diversos pontos com as máximas do Princípio da Cooperação - qualidade, quantidade, relevância e modo. Essa proximidade, ou semelhança, entre os deveres e máximas começa justamente na fase negocial.

Afirma-se isso, pois, anteriormente à execução do contrato, tem-se a negociação, momento no qual são delimitados os termos, os direitos e os deveres das partes. Ocorre que a negociação se desenvolve mediante o diálogo, debate e conversação entre os contratantes. Nesse sentido, Josep Aguiló (2018, p. 59) a define como “uma interação essencialmente argumentativa entre os indivíduos, isto é, como um debate”. Como resultado, negociar é, portanto, um ato argumentativo no diálogo, implicando sua ocorrência no discurso (no campo da linguagem).

Dito de outra maneira: não há uma conduta física e concreta no momento negocial. O que se tem, de fato, são atos comunicativos/discursivos que, caso consentidos, serão convertidos em cláusulas contratuais e, conseqüentemente, em futuras condutas físicas e práticas, tal como fazer ou não fazer. Assim, negociar ocorre sempre no campo linguístico mediante o uso de palavras, expressões, locuções, frases e quaisquer outros instrumentos disponíveis pela linguagem.

Voltando-se para a boa-fé, há entendimentos no sentido de que, na fase negocial, mesmo sendo o momento de elaboração dos termos contratuais, as partes não são eximidas de observar e agir conforme a boa-fé objetiva e seus deveres anexos (Morais, 2021, p. 246). Assim sendo, não é forçoso afirmar que agir conforme boa-fé, no ato negocial, ocorra no

campo linguístico/discursivo, momento em que são atendidos os deveres de informação, cooperação e coerência.

Nesse sentido, faz-se uso do Princípio da Cooperação de Grice, o qual concebe nossas trocas comunicativas como um esforço cooperativo dos participantes para determinado fim (Grice, 1973). Sendo cooperação, espera-se que os falantes possuam uma conduta comunicativa que realmente auxilie no alcance do objetivo conversacional. Para isso, Grice elabora as máximas anexas (qualidade, quantidade, relevância e modo) ao princípio da cooperação de modo a prescrever a conduta ideal dos interlocutores.

Diante disso, é possível utilizar das máximas do Princípio da Cooperação para determinar que um contratante esteja, discursivamente, agindo conforme a boa-fé. Assim, argumenta-se que, pela natureza da etapa negocial e da relação com os trabalhos de Grice, a boa-fé pode ser entendida como além da conduta “*física*”: um ato de linguagem e discursivo.

Este trabalho, assim, nasce da peculiaridade, e conseqüente dificuldade, acerca da definição da boa-fé objetiva dos contratos. Busca-se, portanto, na pragmática linguística de H. P. Grice, potenciais insumos teóricos para enriquecer ainda mais o já extenso debate sobre essa cláusula geral dos contratos. Ademais, almeja-se sugerir nova perspectiva para a natureza da boa-fé: um exercício de linguagem, do discurso, não sendo compreendida exclusivamente como conduta física e concreta, mas, sim, presente no campo linguístico. Não obstante o escopo deste trabalho, não se busca uma complexificação da já complexa boa-fé objetiva e nem que o âmbito físico e prático seja ignorado, mas que as lições da filosofia da linguagem permitam uma facilitação na compreensão e aplicação do “*agir conforme a boa-fé*”.

Visando os objetivos acima, este trabalho é dividido em três capítulos, sendo a finalidade dos dois primeiros estabelecer as bases sobre as quais o terceiro se desenvolverá. Nisso, o primeiro capítulo volta-se para a filosofia da linguagem, de modo analisar o que se entende por pragmática linguística e quais as contribuições de H.P. Grice para esse ramo. Nomeadamente, serão analisados o Princípio da Cooperação e sus máximas, assim como Implicaturas Conversacionais e como esses elementos permitem a construção da perspectiva de Grice sobre a conversação humana.

O segundo capítulo, por seu turno, toma uma abordagem mais dogmática e jurídica, posto que foca em compreender a boa-fé objetiva no Direito civil brasileiro. Inicialmente, procura-se compreender a virada da boa-fé subjetiva para a boa-fé objetiva,

assim como o tratamento que o Direito brasileiro concede a ela. Posteriormente, passa-se à análise das funções da boa-fé objetiva, em especial a integrativa, e os deveres anexos dela decorrente, os já mencionado deveres de cooperação, informação e coerência.

Destaca-se, desde agora, que o primeiro e o segundo capítulos parecem, à primeira vista, seções muito diferentes e distantes. A aproximação entre ambos é o objetivo e será realizada pelo terceiro capítulo, momento no qual se busca propor uma perspectiva linguística da boa-fé objetiva: a boa-fé discursiva. Esse entendimento se fundamenta na ideia supracitada de que é possível agir conforme a boa-fé através do devido uso da linguagem, observando o Princípio da Cooperação e suas máximas. Pontua-se, ainda, que cada capítulo possui suas respectivas considerações e conclusões preliminares, que visam sintetizar os objetivos intencionados e os resultados encontrados.

CAPÍTULO I

PRAGMÁTICA LINGUÍSTICA E H.P. GRICE

*O significado de uma palavra é o seu uso na linguagem*².

Wittgenstein, 1991, p. 43

1. Considerações preliminares

Quando adequadamente observada, a linguagem humana constitui um elemento da vida humana evidentemente paradoxal.

De um lado, não são poucos os autores que a atribuem uma posição de pilar fundacional da humanidade. Por exemplo, Hjelmslev (Hjelmslev, 1975, p. 185) a caracteriza como o meio pelo qual o ser humano constrói “seu pensamento, seus sentimentos, suas emoções, seus esforços, sua vontade e seus atos, o instrumento graças ao qual ele influencia e é influenciado, a base mais profunda da sociedade humana. [...]”. Já Umberto Eco, numa visão mais ampla, chama atenção para o fato de que a sociedade humana só foi possível pela troca de signos: “[...] instaura-se a humanidade quando se instaura a sociedade, mas instaura-se a sociedade quando há comércio de signos” (Eco, 1990, p. 97).

De outro, a linguagem é uma prática social tão enraizada, natural e autoevidente no cotidiano humano, desde as tarefas mais simples até as mais complexas, que propor seu devido estudo parece, conforme Joaquim Mattoso (2021, p. 21), tão prepósteros quanto o homem observar a movimentação de suas pernas enquanto caminha.

Paradoxalmente, todas as nuances que envolvem o fenômeno linguístico, assim como toda a complexidade e capacidade da comunicação humana, são simplificadas, em razão de sua onipresença na realidade humana, seja no âmbito individual, seja no coletivo.

² WITTGENSTEIN, Ludwig. **Investigações filosóficas**. São Paulo: Nova Cultural, 1991. §43, p. 43.

Apesar disso, o cenário acima não significa que a linguagem não recebeu a devida atenção como um respeitado objeto de estudo. De modo breve, a linguística oferece, assim como qualquer outra área do conhecimento, rica história e gama de vertentes e pensadores. Seja desde a primeira obra sobre a língua humana do gramático indiano Yaska (Camara Junior, 2021, p. 28), seja desde as obras gregas clássicas até ramos mais modernos, tais como a semântica, sintaxe, a semiologia de Ferdinand Saussure e, além disso, discussões mais complexas, sobretudo acerca de como a linguagem ordinária/natural, defeituosa pela sua ambiguidade, poderia ser “consertada” mediante a criação de uma linguagem ideal, ideia formulada por Frege, Russel e Wittgenstein (Raso, 2021, p. 33).

Dentre toda a complexidade e ramificações da filosofia da linguagem, destaca-se o campo da pragmática linguística, o qual nasceu devidamente somente entre 1960 e 1970 como um esforço de compreender os fenômenos linguísticos, sobretudo os de significação, que não podiam ser entendidos exclusivamente pelos procedimentos de lógica, tal como proposto pela semântica formal (Souza; Pagani, 2022, p. 10).

Como informado na introdução, o foco na pragmática linguística ocorrerá através dos trabalhos de H.P. Grice, sobretudo no que tange ao Princípio da Cooperação e, acessoriamente, às Implicaturas Conversacionais. Este enfoque é o referencial teórico linguístico, construído pelo diálogo com a literatura da filosofia da linguagem, sobre o qual este trabalho se debruça para dialogar com os temas estritamente jurídicos analisados no Capítulo III.

Para que tal pressuposto seja estabelecido e, acessoriamente, seja jogada luz para a devida relevância e complexidade da linguagem humana no cotidiano, o presente capítulo possui a seguinte estrutura: primeiro, constrói-se um panorama sobre a pragmática linguística enquanto campo de conhecimento e sua posição em relação aos demais sub-ramos da filosofia da linguagem/linguística; e segundo, são abordados os trabalhos de H.P. Grice no que tange ao Princípio da Cooperação e às Implicaturas Conversacionais.

Assim, são delineados os objetivos e a relevância deste Capítulo: estabelecer as bases de análise deste estudo através das contribuições de Grice e, acessoriamente, abordar a complexidade da comunicação humana.

2. Pragmática linguística e H.P. Grice

Como estabelecido, uma das bases teóricas deste trabalho são as contribuições de H.P. Grice com seu Princípio da Cooperação e suas Implicaturas Conversacionais para o campo da pragmática linguística. Apesar disso, entende-se que não é frutífero abordar os trabalhos do autor sem antes tratar de sua respectiva área de pesquisa. Portanto, começa-se pela introdução à pragmática linguística para, posteriormente, analisar as teorias de Grice.

Nesse sentido, a atribuição da palavra “pragmática” a alguma área ou subárea do conhecimento não é algo incomum: Direito e Filosofia, por exemplo, são duas áreas que também contam com seus ramos e perspectivas mais ou menos pragmáticas. Ademais, uma consulta online básica traz o seguinte significado de pragmática: “que é prático, direto; que realiza algo de maneira objetiva sem se desviar do seu propósito; prático, objetivo, direto” (Dicio, 2023).

À primeira vista, portanto, é possível que se questione quais seriam as contribuições de uma pragmática linguística, uma vez que a linguagem humana já é um elemento evidentemente prático e voltado para a “ação”. Faz-se necessário, portanto, entender o que de fato significa uma abordagem pragmática da linguagem.

Para tanto, podem ser tecidos alguns questionamentos, que servirão de guia para os objetivos desta seção: (i) o que significa pragmática linguística? (ii) qual o objeto de estudo da pragmática? (iii) o que diferencia a pragmática de outros ramos, tais como semântica? E (iv) qual a relevância e contribuições da pragmática para a filosofia da linguagem e linguística?

Apesar de um primeiro esforço nesse sentido, os questionamentos acima não tornam a definição de pragmática linguística uma tarefa simples. A complexidade deste objetivo pode se dar por uma série de motivos, dentre os quais se destaca a possibilidade de definições e ausência de limitações claras sejam elementos usuais em campos acadêmicos, conforme Stephen C. Levinson afirma:

“[...] Como os campos acadêmicos são conglomerados de métodos preferidos, suposições implícitas e problemas ou assuntos focais, as tentativas de defini-los raramente são totalmente satisfatórias. [...]” (Levinson, 2008, p. 5, tradução livre).

Todavia, a complexidade de sua definição não é o único desafio: como Levinson expõe, alguns acadêmicos definem-na como um termo que remonta à existência de uma discussão técnica, mas que, de fato, não possui uma definição clara e bem delimitada

(Levinson, 2008, p. 6). Portanto, estabelecer uma definição e um objeto claros são objetivos imediatos para a pragmática à medida que também justificam as suas razões de ser e existir.

Assim, a busca por uma devida explicação sobre o que é pragmática linguística é algo complexo e imediato, mas que talvez não consiga, nas linhas de Levinson, devidamente explicitar todas as nuances e objetos de estudo do campo. Isso e as críticas brevemente citadas, contudo, não impedem que sejam consideradas algumas definições que auxiliem nesse objetivo.

Um bom começo pode ser a própria etimologia da palavra “pragmática”. De acordo com Tommaso Raso (2023, p. 21), “pragmática” expõe a raiz grega “*pragma*”, a qual, por sua vez, refere-se à “ação”. Emprestando do pragmatismo filosófico para a linguística, afirma o autor, tem-se que o objeto de estudo da pragmática linguística seria a “ação por meio da linguagem” ou, mais especificamente, “o que fazemos quando falamos e/ou nos comunicamos?”.

Aprofundando em uma perspectiva mais histórica, atribui-se³ a Charles Morris, filósofo e semiótico estadunidense, os primeiros esforços modernos para definir a pragmática. Suas contribuições estão em suas tentativas de delimitar uma ciência dos signos: a semiótica. Dentro dela, conforme Levinson expõe, Morris teria incluído as áreas da sintática, da semântica e da pragmática. Esta última foi conceituada brevemente como o estudo da “*relação dos signos com intérpretes*” (Levinson, 2008, p. 1).

O foco em signos e intérpretes de Charles Morris, ensina Jacob Mey (2004, p. 5-8), trouxe uma mudança de perspectiva na linguística: a pragmática não estaria preocupada somente com a linguagem enquanto produto, isto é, as estruturas, códigos e elementos produzidos pelos usuários de uma língua, mas também com o processo produtivo de uma linguagem e com seus “produtores”. Dito de outra maneira, afirma Mey, o novo olhar da pragmática, portanto, estaria voltado para a descrição do uso de uma linguagem, e seus usuários, e não de suas estruturas e codificações.

Sendo uma área com foco no uso e no usuário da linguagem, então, significaria que a pragmática, continua Mey (2004, p. 5-8), estaria associada à forma como o indivíduo utiliza a linguagem, assim como preocupada com a racionalidade dos ouvintes e falantes. Estabelece-se, portanto, que a pragmática fixa seu foco nos usuários (ouvintes e falantes) e

³ Para saber mais, vide Stephen Levinson (2008, cap. 1), Jacob Mey (2004, cap. 1) e Yan Huang (2014, cap. 1).

usos de uma linguagem⁴. Consequentemente, se há a ideia de um “usuário da linguagem”, presume-se também a ideia de utilização da linguagem, o que dialoga com as considerações de Tommaso Raso acima sobre a ação através da linguagem.

Acontece que os usuários da linguagem tratados aqui, continua Jacob Mey, vivem em sociedade e conforme suas regras. A implicação disso seria que o uso da linguagem, e consequentemente a pragmática, não estaria restrito a elementos puramente linguísticos (regras de sintática, sintaxe, etc.), mas também a extralinguísticos, isto é, o contexto social:

“A comunicação na sociedade ocorre principalmente por meio da linguagem. No entanto, os usuários da linguagem, como seres sociais, comunicam-se e usam a linguagem dentro da sociedade; a sociedade controla seu acesso aos meios linguísticos e comunicativos. A pragmática, como o estudo da maneira como os seres humanos usam a linguagem na comunicação, baseia-se no estudo dessas premissas e determina como elas afetam e efetivam o uso da linguagem humana.” (Mey, 2004, p.6, tradução nossa)

Assim, o autor define a pragmática como “o estudo do uso da linguagem na comunicação humana conforme determinado pelas condições da sociedade”.

A ideia de considerar o contexto como fator determinante para o objeto de estudo da pragmática não é exclusividade de Jacob Mey. Outros autores também referenciam o contexto em suas respectivas definições. Gunter Senft (2014, p. 3), por exemplo, define, nas páginas iniciais de seu livro, pragmática mediante as figuras destacadas por Jacob Mey: é o estudo da linguagem e seu uso a partir da perspectiva de seus usuários imersos em seus contextos comportamentais, culturais, sociais, políticos, etc. Outros autores não usam explicitamente elementos da sociedade para referenciar o contexto. Betty J. Birner (2013, p. 22), de modo sucinto, define a pragmática como o estudo do uso da linguagem em contexto. Tommaso Raso (Raso, 2023, p. 37)⁵ e Marcos Goldnadel (Goldnadel *in* Romero; Goldnadel; Ribeiro; Flores, 2019, cap. 2)⁶, de modo breve, estabelecem, respectivamente, que a pragmática é o estudo do significado em contexto e em uso

⁴ Como Jacob Mey informa em seu livro, a expressão “uso da linguagem” não possui uma definição pacífica entre os pragmáticos. A perspectiva citada de a pragmática ser “tudo que caracteriza pessoas como usuários de uma linguagem” advém de definir a expressão em questão como sendo “o que acontece quando os usuários estão ‘fazendo coisas’ na e com a linguagem” (Mey, 2004, p. 5).

⁵ Apesar de oferecer essa definição, Tommaso Raso propõe outra mais detalhada para a pragmática: “a disciplina que estuda os mecanismos da competência comunicativa, entendendo como competência comunicativa a habilidade por parte do falante em usar a língua de maneira apropriada em diferentes contextos para atender a exigências comportamentais de vários tipos e a habilidade por parte do ouvinte em compreender a intenção comunicativa que o falante quer transmitir” (Raso, 2023, p. 37).

⁶ Assim como Tommaso, Goldnadel expande sua definição da pragmática: “dedica-se a compreender como os processos subjacentes à utilização da linguagem verbal operam de modo a produzir sentidos que vão além daqueles reconhecíveis no nível de análise puramente sentencial” (Goldnadel *in* Romero; Goldnadel; Ribeiro; Flores, 2019, cap. 2).

Por mais que haja um certo consenso acerca da relação com o contexto, há autores que não focam plenamente nos elementos extralinguísticos. Stephen C. Levinson (2008, p. 9), ao seu turno, sugere, dentre outras possíveis definições em sua extensa análise sobre o pragmatismo linguístico⁷, uma potencial definição: o estudo das “relações entre linguagem e o contexto que são ‘gramaticalizadas’ ou codificadas na estrutura de uma linguagem”.

Essa proposta de Levinson, em outras palavras, implica numa visão restritiva da pragmática, posto que estaria preocupada apenas com as relações entre linguagem e contexto relevantes para a escrita de gramáticas. A problemática desta visão, como critica Jacob Mey (2004, p. 6), reside no fato de que, ao dar enfoque para aspectos puramente linguísticos em detrimento dos extralinguísticos, os usuários da linguagem acabam por ser negligenciados. O resultado, portanto, seria prejudicar um dos pilares desse ramo de pesquisa.

Com esse breve recorte de definições, nota-se o uso de outro elemento importante que não “ouvintes”, “falantes” e “contexto”: o significado. A pertinência do “significado” reside no fato de que a preocupação da pragmática com os usuários de uma linguagem, o contexto e a produção da linguagem humana influenciam diretamente na maneira como se transmite e produz significado de uma determinada palavra, frase, etc.

A consideração do significado na definição e no objeto de estudo da pragmática, todavia, não ocorre sem reflexos em outras áreas similares. Por exemplo, a semântica, em específico, é estritamente dedicada ao estudo dos significados. Como consequência, indaga-se sobre a posição da pragmática em relação à semântica e qual a diferença ou a similaridade entre o significado pragmático e o semântico.

A análise dos significados semântico e pragmático, por sua vez, auxilia nos objetivos previamente traçados para esta seção. Isso porque permite maior delimitação do escopo de estudo da pragmática, uma vez que conceitos pertinentes devem ser necessariamente tratados, tal como significados dependentes e independentes de contexto; contexto; condições de verdade; intenção do falante (sentido do falante); entre outros.

Brevemente, pode-se afirmar que a semântica é comumente associada ao estudo do significado. Ainda que seja um começo, tal definição, nota Levinson (2008, p. 12), traz implicações metodológicas para a pragmática: se o significado em sua inteireza é competência

⁷ Em seu livro, Levinson busca, mediante diversas propostas, a melhor definição que possa delimitar adequadamente o campo da pragmática. A cada sugestão, o autor discorre sobre suas respectivas vantagens e desvantagens. Para saber mais: LEVINSON, Stephen C. **Pragmatics**. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.

da semântica, o que resta para o objeto de estudo pragmático? A consequência é a pragmática se tornar dependente de como se compreende a semântica e, portanto, dedicada ao estudo do que não é de competência da semântica.

Uma provável solução para essa discussão, como Jacob Mey (2004, p. 7) apresenta, é a perspectiva “eclética” da pragmática, proposta por Geoffrey Leech. Nela, uma possível solução para a relação entre semântica e pragmática poderia vir em uma das seguintes três vertentes: semanticismo, pragmatismo e complementarismo. Na primeira, a pragmática seria um ramo dentro da semântica; na segunda, o inverso; e, por fim, a terceira, como o nome já diz, aborda ambas as áreas como independentes, mas complementares.

Apesar dos posicionamentos acima servirem apenas para introduzir as implicações da discussão sobre o significado e a relação pragmático-semântica, a literatura sobre o tema, geralmente, analisa a questão mediante os três “níveis” de significação:

1. Significado da palavra;
2. Significado da sentença; e
3. Significado do enunciado⁸ (ou significado do falante).

O primeiro refere-se à definição das palavras ou ao seu significado abstrato (Birner, 2013, p. 19), ou seja, relaciona-se com a semântica. Portanto, preocupa-se com as características associadas e que definem, por exemplo, “cachorro”, “homem”, “mulher”, “casa”, “carro”, etc. Betty J. sugere a definição de significado das palavras como o “conjunto de características pelas quais se sabe que o objeto em questão é uma instância da categoria descrita pela palavra” (Birner, 2013, p. 28, tradução nossa). Nesse sentido, se há a correlação de características a uma determinada palavra, a palavra “garoto”, conforme Betty afirma, seria relacionada a palavra “masculino”, mas não a “adulto”. O mesmo ocorre para “garota”, cuja associação ocorre com “feminino” e “humano”, mas não com “adulto” e “masculino”. Ademais, o significado das palavras também implica em fenômenos próprios. Sinônimos, antônimos, polissemia, hiponímia, hiperonímia e homônimos são alguns dos exemplos (Birner, 2013, p. 28-30).

Sobre o segundo, faz-se necessário primeiro entender o que vem a ser uma “sentença”. Pela definição de Kroeger, trata-se de uma “expressão linguística, uma sequência bem formada de palavras” (Kroeger, 2019 p. 5, tradução nossa), mais especificamente, pode

⁸ Tradução proposta por Tommaso Raso (2023, p. 37). A expressão original em inglês refere-se à “utterance meaning”, podendo “utterance” ser traduzida como enunciado, pronunciamento, expressão e declaração.

ser precisada como uma “unidade gramatical, sintática e semântica”, conforme Tommaso Raso (2023, p. 37-38). A partir disso, o significado da sentença ocorre por virtude das palavras que a compõem e suas respectivas relações gramaticais (Cruse, 2000, p. 23) e sintáticas (Birner 2013, p. 46), o que resulta no significado semântico. A consequência disso é um significado que pode ser auferido abstratamente e independente do contexto.

Por exemplo, é fácil compreender, sem contexto, o significado e a veracidade da sentença:

(1) O céu é azul.

Isso porque, pela semântica formal, o significado de uma sentença compreende elementos além do significado das palavras que a compõem e como se relacionam, isto é a obediência às respectivas condições de verdade. Essas, por sua vez, são compreendidas como as condições necessárias para que a sentença seja verdadeira (Cruse, 2000, p. 23). Dito de outro modo, segundo Goldnadel (Goldnadel *in* Ribeiro; Flores; Romero; Goldnadel, 2019, cap. 2), entender o significado semântico de uma sentença consiste em saber distinguir em que circunstâncias ela é verdadeira ou falsa. Portanto, entender o significado semântico e veracidade de (1) é compreender que ela é verdadeira em situações em que o céu pode ser azul e falsa em situações em que o céu é de outra cor.

Utilizando outro exemplo, compreender o significado semântico de “cachorros falam português” presume entender que, na realidade atual, a sentença é falsa, uma vez que não é possível cachorros falarem português. Do mesmo modo, é também reconhecer que o significado só seria verdadeiro e faria sentido em uma realidade alternativa na qual cães possuem tal habilidade.

De todo modo, mesmo com a abstração, condições de verdade e a independência do contexto, a semântica, seja na palavra, seja na sentença, não é capaz de abarcar todas as nuances e complexidades do significado. Veja-se abaixo (Raso, 2023, p. 33):

(2) Todas as meninas odeiam um garoto.

Evidentemente, (2) é ambíguo, uma vez que é possível identificar dois significados:

(3) Cada menina odeia um rapaz diferente.

(4) Todas as meninas odeiam o mesmo rapaz.

A ambiguidade em (2) reflete a inexatidão do significado, e conseqüentemente da linguagem, algo já reconhecido e criticado pelos adeptos da filosofia da linguagem ideal (2023, p. 33). Nela, afirma-se que a ambiguidade da língua humana reflete seus defeitos e imperfeições, os quais somente poderiam ser remediados através da lógica formal. Assim, (3) e (4) poderiam ser adequadamente replicados mediante as seguintes proposições, o que, supostamente, eliminaria a ambiguidade:

$$\forall x [(Menina\ x \rightarrow \exists y (Rapaz\ y \rightarrow Odeia\ x, y))]$$

$$\exists y [Rapaz\ y \rightarrow \forall x (Menina\ x \rightarrow Odeia\ x, y)]$$

Em contrapartida, a filosofia da linguagem ordinária nega essa proposta estritamente lógica. Para seus seguidores, dentre os quais H.P. Grice se encontra, o potencial das linguagens naturais é produto de suas imperfeições, tal como a ambiguidade. O resultado seria um grau de complexidade que não poderia ser estudado e descrito apenas pela lógica, tal como a vertente oposta defende.

Abaixo, a questão é bem ilustrada (Raso, 2023, p. 35):

(5) João vestiu o calção e entrou na piscina.

(6) João não estudou e foi reprovado.

Em (5), a conjunção “e” não fornece a ideia de “adição”, mas de “depois”, possibilitando a interpretação do leitor de que “vestir o calção” ocorreu antes de João ter entrado na piscina. O mesmo ocorre em (6), em que o “e” permite uma ideia de “portanto”, ou seja, a reprovação foi consequência de João não ter estudado. A lógica formal não é capaz de replicar tais situações em sua inteireza, uma vez que, nela, “[...] uma conjunção é verdadeira somente se são verdadeiros ambos os conjuntos ou proposições, independentemente da ordem” (Raso, 2023, p. 35), algo que não é uma regra absoluta na linguagem comum. Em outras palavras, as ideias de tempo e de consequência trazidas pela conjunção “e” não são passíveis de serem replicadas estritamente por formulações lógicas.

Todo o exposto revela que as características do significado semântico (da palavra e da sentença), definidas até o momento como literalidade, independência do contexto e associação às condições de verdade, não são capazes de expressar a totalidade da complexidade da linguagem humana, tendo em vista que essa ultrapassa elementos puramente lógicos e linguísticos.

É nesse ponto em que o significado pragmático se faz necessário, quase como um antônimo ao semântico: um significado dependente do contexto, não literal e não associado às condições de verdade. Essa perspectiva pragmática é representada pelo terceiro nível supracitado: o significado do enunciado.

Para a devida análise ser feita, é necessário primeiro diferenciar o enunciado da sentença. Esta, em um primeiro momento, é uma entidade abstrata (Birner 2013, p. 47), vinculada ao código de uma linguagem (Raso, 2023, p. 37-38), contudo, quando realmente posta em uso, torna-se um enunciado. E ser utilizada implica em dois elementos: quem profere, o falante, e a circunstância em que é dita, o contexto. A existência de um falante e do contexto influenciam diretamente no significado transmitido. Não é à toa que o significado do enunciado (ou do falante) é definido como a “totalidade do que o falante pretende transmitir ao proferir um enunciado” (Cruse, 2000, p. 21, tradução nossa).

Isso é visível pelo exemplo (Betty J. p. 46):

(7) Estou com frio.

O significado semântico é autoevidente: o falante está sentindo frio. Apesar disso, quando em determinado contexto, a intenção do falante com (7) pode objetivar a transmissão de diversos outros significados (Betty J. p. 46):

(8) Desligue o ar-condicionado.

(9) Traga-me um cobertor.

(10) Feche a janela.

Um segundo exemplo, mais simples, é o enunciado:

(11) Poderia fechar a porta?

Nele, a intenção do falante não é saber se o ouvinte é físico ou mentalmente capaz de fechar a porta (semântico), mas sim solicitar que a porta seja fechada, por exemplo, em razão do barulho que está sendo feito (pragmático).

Ademais, a diferença entre os significados a respeito das condições de verdade também pode ser mais bem explicada pelo exemplo abaixo:

(12) Antonio é verdadeiramente um bom advogado.

Enquanto sentença, somente se Antonio for um bom advogado que o significado semântico de (12) será verdadeiro, fará sentido e, portanto, obedecerá às condições de verdade. Contudo, ao ser enunciada em determinado contexto, a mesma sentença é capaz de transmitir, pela ironia, um significado (pragmático) oposto ao semântico: o falante acredita que Antonio não é um bom advogado. Manifestamente, o significado pragmático, ao ser proferido, não obedece às condições de verdade, o que revela o motivo de se afirmar, anteriormente, sua natureza não verdadeiro-condicional.

Aproximando da realidade brasileira, uma expressão bastante utilizada para referenciar o adultério é “*pular a cerca*”. Veja-se:

(13) Armando *pulou a cerca*.

É evidente que o significado semântico de (13) somente será verdadeiro e fará sentido se, e somente se, Armando literalmente pulou uma determinada cerca, o que a tornaria verdadeiro-condicional. Contudo, quando proferida pelo falante em uma conversa sobre o relacionamento amoroso de Armando, o significado intencionado (pragmático) é de que ele teve relações com outras pessoas que não o seu cônjuge, ou seja, algo totalmente diferente das condições de verdade. Por isso, o significado pragmático não é verdadeiro-condicional.

Deve ser frisado que o reconhecimento da intenção não é algo autoevidente, sendo dependente da dinâmica entre o falante e o ouvinte. Detalhando um pouco o exemplo acima, se (13) ocorresse no seguinte contexto

(14) A: Armando ainda está casado?

B: Armando *pulou a cerca*.

Para que “A” entenda o significado pragmático da resposta, é necessário presumir que “B” esteja cooperando com a conversa, isto é, possua intenção comunicativa. Ao identificar a existência da cooperação de “B”, “A” passa a tentar reconhecer um significado de (13) que seja útil à (14), qual seja, Armando não está mais casado, pois traiu. Esse significado, por sua vez, constitui a intenção informativa de “B”⁹. Revela-se, assim, que o

⁹ Conforme Goldnadel explicita, o reconhecimento do significado intencionado depende da existência/identificação de dois tipos de intenção: a comunicativa e a informativa. Enquanto a primeira é a intenção que o falante possui em produzir um efeito no ouvinte, a informativa refere-se à vontade de veicular, através de um enunciado, determinado(s) conteúdo(s). Nesse sentido, para que o ouvinte entenda o significado do enunciado do falante, primeiro deve reconhecer que haja uma intenção comunicativa, isto é, participando cooperativamente na comunicação, para, posteriormente, buscar eventuais significados que melhor atendam à etapa em que a troca conversacional esteja. Para saber mais: RIBEIRO, Pablo Nunes; FLORES, Valdir do

significado intencionado é dependente de ambos os interlocutores estarem investidos e cooperando em determinada conversa.

Sucedese que, entretanto, todo o processo acima de reconhecimento do significado também é dependente de um último elemento, já referenciado diversas vezes até o momento: o contexto. Apesar de muito amplo e com seus próprios obstáculos para uma devida definição, a tripartição do contexto proposta por Yan Huang (Huang, 2014, p. 16-17) oferece um panorama útil para apresentar como as circunstâncias influenciam nos significados. Assim, podem ser propostos três níveis do contexto:

1. Contexto físico;
2. Contexto linguístico; e
3. Contexto de conhecimentos gerais.

O primeiro, evidentemente, trata das circunstâncias físicas em que determinada troca comunicativa se insere. Por exemplo,

(15) Minha bolsa está ali.

É um enunciado que depende do espaço físico em que é proferido, posto que o falante deve especificar onde “ali” faz referência.

O segundo, por sua vez, volta-se para os outros enunciados presentes em um mesmo discurso. Por exemplo

(16) A: Quem é o responsável pela turma?

B: Fábio.

Em razão de ser contextualizada pela pergunta de “A”, a fala de “B” permite inferir que Fábio é o responsável pela turma.

Já o contexto de conhecimentos gerais refere-se aos conhecimentos compartilhados (“*common ground*”) por todos os interlocutores de uma conversa, tal como a ponte JK está localizada em Brasília e não em Curitiba. Um enunciado que desrespeita esse contexto é a resposta de B em (17), o que configura uma anomalia pragmática:

(17) A: Como foi a viagem para o Curitiba?

B: Foi ótima. Visitamos a ponte JK. Os arcos são lindos.

Por fim, tem-se que o contexto¹⁰ (Huang, 2014, p. 17) representa grande parcela do significado do falante, uma vez que, a depender da circunstância em que a conversa está, o enunciado proferido pelo falante pode ser considerado adequado ou não.

Feitas as digressões, é evidente que diversos temas e conceitos foram tratados ao longo desta seção, razão pela qual merecem ser brevemente recapitulados. Primeiramente, os principais elementos da pragmática foram estabelecidos: os falantes, os ouvintes, a linguagem em uso e o contexto. A partir disso, tratou-se da diferenciação entre a semântica e a pragmática através da delimitação do significado pragmático: dependente de contexto, não literal e não verdadeiro-condicional. Posteriormente, anexos e influentes no significado, foram abordados também a intenção do falante (significado do falante) e a influência do contexto.

Ao serem conjugados, os temas acima alcançam o principal objetivo desta seção, qual seja, compreender, ainda que brevemente, a pragmática. Assim, ela pode ser definida como o ramo que analisa como a comunicação humana e a produção de significado ocorrem a partir dos interlocutores, de suas intenções e do contexto em que a troca conversacional está inserida. Em poucas palavras, volta-se para estudo do significado na interação¹¹, de modo a conceber a linguagem e a comunicação humanas como fenômenos muito mais complexos e dependentes de elementos extralinguísticos, cujas nuances e potencialidades não podem ser plenamente descritas em um modelo estritamente lógico formal.

Acessoriamente ao objetivo principal, também está estabelecido o plano de fundo em que os trabalhos de H.P. Grice estão localizados. Esses se tratam de contribuições teóricas e filosóficas sobre a própria natureza da troca comunicativa, da conduta esperada dos participantes em tais situações e como esses dois elementos influenciam no significado das palavras e dos próprios enunciados proferidos.

Passa-se, então, para os dois elementos mais marcantes das contribuições de H.P. para a pragmática: o Princípio da Cooperação (“PC”) e as Implicaturas Conversacionais (“ICs”). Apesar de mais proeminentes, esses dois conceitos, propostos no texto *Logic and*

¹⁰ Aprofundando a discussão, Yan Huang ainda apresenta duas vertentes sobre o contexto: estática e dinâmica. Na primeira, tem-se que o contexto é uma estrutura estática dada *a priori*, enquanto, na segunda, o contexto seria construído, reformulado e negociado a cada novo enunciado proferido pelos interlocutores. Para saber mais: HUANG, Yan. *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press, 2014.

¹¹ Jenny Thomas, p. 22.

Conversation, não compreendem a totalidade dos trabalhos do autor, contudo serão os únicos analisados, dadas as finalidades e metodologias deste trabalho.

3. Princípio da Cooperação e suas Máximas

O Princípio da Cooperação é uma das grandes contribuições de Grice para a pragmática. Por meio dele, o autor expõe sua perspectiva sobre a natureza e objetivos da conversação humana, ao passo que também estipula uma estrutura, formada por um princípio geral, suas máximas e suas submáximas.

Nas primeiras páginas de seu artigo “*Logic and Conversation*”, Grice (1975, p. 4) deixa bem claro que uma conversa não é formada por uma sucessão de comentários e contribuições desconexas umas com as outras, caso contrário, seria uma conduta manifestamente irracional. A natureza da conversa, então, seria um esforço cooperativo dos participantes a partir do reconhecimento de um objetivo, ou um conjunto de objetivos, comum.

Nisso, é possível afirmar que algumas contribuições dos interlocutores podem ser entendidas como adequadas ou não ao alcance do objetivo comum estabelecido. Como resultado, é esperado dos participantes que:

“Conforme sua contribuição conversacional ao que foi requisitado, no momento em que ela acontece, pelo objetivo aceito ou pela direção da conversa em que você está engajado.” (Grice, 1975, p. 45, tradução de Raso, 2023, p. 130)

Esse é o Princípio da Cooperação, o qual também é acompanhado por outras quatro máximas: Qualidade, Quantidade, Relação e Forma. Estas serão abordadas em subseções próprias.

É importante destacar que Grice não propõe uma teoria prescritiva¹² sobre o comportamento comunicativo, mas uma descritiva. Isso quer dizer que o autor compreende que tais regras são observadas, ativamente ou não, pelos interlocutores até nas conversas mais

¹² Vale destacar que o comentário interessante de Jenny Thomas sobre a questão. Quando Grice propõe o PC e as máximas, afirma a autora, ele o faz com o verbo no imperativo, o que pode levar aos leitores a interpretarem-no como um dever-ser de seu comportamento conversacional, quando, em realidade, ele apenas sugeriu que os interlocutores supõem a existência de um conjunto de regras que determinam a dinâmica conversacional (A. Thomas, 2013, p. 62).

comuns. Trata-se, portanto, de um comportamento e de um hábito naturais enraizados na comunicação humana.

Contudo, autointitulado um racionalista, Grice se vê obrigado a buscar uma justificativa mais profunda para a observância ao Princípio e às máximas em uma conversa. O objetivo, portanto, é compreender o comportamento típico humano na comunicação não só como algo que é feito por todos, mas também como algo que seja racional a ser seguido e que não deve ser abandonado.

Essa busca por racionalidade na comunicação humana não é algo repentino, Grice já afirmou que compreende o uso da linguagem como sendo uma dentre outras formas de atividade racional (Lepore; Stone, 2015, p. 19), assim como seu objetivo é compreender a conversa como um caso especial, ou uma variação, de um comportamento intencional e racional (Grice, 1975, p. 47). Não é à toa, por exemplo, que Grice, ao introduzir as máximas, afirma estar ecoando os imperativos categóricos de Kant.

De todo modo, é nessa racionalidade que a observância ao Princípio da Cooperação e às máximas se fundamenta:

“Portanto, eu gostaria de poder mostrar que a observância do PC e das máximas é razoável (racional) da seguinte forma: qualquer pessoa que se preocupe com os objetivos centrais da conversação/comunicação (por exemplo, dar e receber, influenciar e ser influenciado por outros) deve ter interesse, dadas as circunstâncias adequadas, em participar de trocas de conversa que serão produtivas apenas na suposição de que sejam conduzidas em geral de acordo com o PC e as máximas.” (Grice, 1975, p. 49, tradução livre)

Dito de outra maneira, a observância ao PC e às máximas é racional à medida que é o comportamento esperado dos interlocutores que buscam cooperar no alcance dos objetivos estipulados para determinada conversa.

Toda essa análise abstrata é facilmente exemplificada. Se dois advogados, por exemplo, estão discutindo sobre o caso de um cliente envolvendo questões contratuais, espera-se que todas suas contribuições estejam, de algum modo, relacionadas com o tema e objetivos gerais da conversa: a melhor estratégia para seu cliente. Portanto, caso um deles, repentinamente, comece a falar de seu cachorro, será recebido com estranheza pelo seu interlocutor. Isso porque o comentário em nada agrega à discussão em questão e nem com ela possui relação.

De fato, algumas contribuições ainda podem, à primeira vista, parecer que violam o Princípio da Cooperação e suas máximas, mas não fazê-lo de fato. Esse é o caso das

implicaturas conversacionais, as quais dialogam com conceitos trazidos na seção anterior. Contudo, esse tema será tratado posteriormente.

Vale destacar ainda que a ideia de cooperação de Grice não significa que um interlocutor deva se ajustar amistosamente às demandas e vontades do outro para que se tenha uma comunicação efetiva. Goldnadel traz um exemplo interessante:

“[...] um filho que discute com os pais, querendo convencê-los de que não precisa arrumar seu quarto para colaborar com as tarefas domésticas, pode não estar sendo cooperativo do ponto de vista do convívio, mas está sendo plenamente cooperativo na perspectiva conversacional, já que espera ser compreendido em sua argumentação.” (Goldnadel in Romero; Goldnadel; Ribeiro; Flores, 2019, cap. 2)

Isso é evidente no Direito. Partes contrárias no processo debatem os fatos e argumentam suas narrativas, mas isso não significa que estejam atuando de modo a não cooperar para o alcance dos objetivos do processo. O mesmo para o processo negocial, as partes possuem seus próprios interesses e pretendem protegê-los, mas isso não implica a ausência de cooperação, o que, caso ocorresse, nem contrato haveria.

Por agora, basta deixar estabelecido que Grice enxerga a conversação como um esforço cooperativo das partes envolvidas interessadas e uma atividade racional, que busca o alcance de um objetivo comum pré-estabelecido, tal como no exemplo dos dois advogados, ou que se estabelece dinamicamente, como é o caso de conversas casuais. E o que rege o comportamento racional e esperado dos interlocutores é justamente o Princípio da Cooperação e suas máximas, os quais permitem entender se uma contribuição é realmente adequada e faz sentido no momento em que uma conversa está.

A seguir, serão analisadas as máximas e a implicatura conversacional, as quais, por sua vez, revelam mais detalhes sobre a perspectiva de Grice acerca da natureza de trocas comunicativas/conversacionais.

a. Máximas

As quatro máximas que acompanham o Princípio da Cooperação são: Qualidade, Quantidade, Relação e Forma. Cada qual também possui um conjunto de submáximas.

i. Qualidade

A máxima da Qualidade afirma:

1. Tente fazer uma contribuição que seja verdadeira.

Suas submáximas são:

- a. Não diga o que você acredite ser falso; e
- b. Não diga algo para o qual você não tenha as evidências adequadas.

Evidentemente, a máxima revela um elemento fundamental da comunicação humana: se o interlocutor não pressupõe que o outro esteja falando algo que entenda ser verdade, a conversa não pode continuar. Isso também vale, paradoxalmente, para a mentira, por exemplo, uma vez que não haveria qualquer chance de seu sucesso caso não houvesse o pressuposto de o interlocutor dizer a verdade (Raso, 2023, p. 132).

No que tange à primeira das submáximas, Betty J. informa que, apesar de sua contraparte implicar em um possível dever do interlocutor de falar o que acredita ser verdadeiro, esse não é seu objetivo (Birner 2013, p. 76). Mesmo assim, ainda é possível argumentar que haja o dever de dizer apenas o que se acredita ser verdade. Isso, por sua vez, abre espaço para o argumento de que não se espera que o interlocutor fale algo dotado de verdade absoluta, mas algo em que possua crença de ser verdadeiro (Goldnadel in Romero; Goldnadel; Ribeiro; Flores, 2019, cap. 2).

Sobre a segunda, por sua vez, nota-se ser de fácil compreensão e estar, como Tommaso Raso afirma, relacionada ao “grau de comprometimento do falante com o conteúdo proposicional do enunciado” (Raso, 2023, p. 132). Assim, quaisquer contribuições que fossem embasadas em evidências inexistentes ou esparsas violam diretamente à segunda máxima.

ii. Quantidade

A máxima da Quantidade estabelece que:

1. Faça sua contribuição tão informativa quanto o requisitado (para os atuais objetivos da troca); e
2. Não faça sua contribuição mais informativa do que é requisitado.

Um exemplo que elucidada as máximas acima é o seguinte:

(18) [Contexto: na venda de um carro usado]

Comprador: Quantos quilômetros o carro já andou?

Vendedor: O carro já andou 50km.

Nota-se o claro atendimento à máxima da quantidade, posto que o questionamento do Comprador foi pronta e adequadamente respondido pelo Vendedor.

Não obstante, é evidente que a segunda submáxima é passível de questionamentos e debates. Afinal, ser mais informativo, a princípio, não representa um prejuízo. Se um interlocutor “A” quer saber onde está determinado objeto, parece que quanto mais informação receber de “B”, melhor. Grice, contudo, apresenta uma contrapartida: o excesso de informações, em uma troca conversacional, pode levar o interlocutor ao engano.

Caso a conversa ocorra da seguinte maneira:

(19) A: Você sabe onde está meu celular?

B: Está na cozinha, mas eu tomaria cuidado.

Apesar de exagerado, o (18) ilustra bem o argumento de Grice. “*Mas eu tomaria cuidado*” pode levar “A” ao engano, fazendo-o se preocupar com a existência de um perigo que, caso não exista, faça-o se questionar sobre a pertinência do que “B” afirmou.

Outra crítica que Grice reconhece para a segunda submáxima é o fato de que o seu objetivo almejado já é garantido pela máxima da relevância. Ou seja, questiona-se qual a razão de ser de tal regra se outra máxima já cumpre com o proposto.

Voltando para a máxima anterior, merece destaque a afirmação de Betty J. (Birner 2013, p. 76) acerca da máxima da quantidade, ao contrário da máxima da qualidade, permitir ao destinatário de um enunciado inferir significados não só a partir do que foi de fato falado, mas também do que não foi. Um exemplo disso são as implicaturas escalares, que podem ser vistas abaixo:

(20) Andrea entendeu um pouco da matéria.

Além do que é ativamente dito pelo enunciado, nota-se, pelo uso da palavra “pouco”, que Andrea não entendeu a (a) maioria da; ou (b) toda a matéria.

Assim, a máxima e submáximas referem-se à quantidade de informações trazidas pelo falante a uma conversa. O objetivo é informar exatamente o necessário, não fornecendo menos ou mais informações.

iii. Relação

Dentre as outras máximas, a da relação é a mais breve de todas: “seja relevante”. Infelizmente, os esforços de Grice, em *Logic and Conversation*, para essa máxima voltaram-se mais para potencial dela do que sua própria definição e aplicação. Os tipos e diferenças de relevâncias que possam existir e como influenciam na mudança do rumo das conversas são algumas das preocupações listadas, mas sem detalhes, por Grice.

A brevidade da máxima também é alvo de críticas. Goldnadel (Goldnadel in Romero; Goldnadel; Ribeiro; Flores, 2019, cap. 2), por exemplo, critica-a por ser muito vaga, sem o desenvolvimento necessário e não passar de algo que uma pessoa comum possa falar. Mesmo assim, reconhece que a máxima abriu portas para novos trabalhos, tal como a Teoria da Relevância.

Independentemente das críticas, entende-se, aqui, que a máxima é um desdobramento natural do próprio Princípio da Cooperação. Afinal, a relevância de um enunciado advém da sua capacidade de cooperar para o alcance do objetivo comum estabelecido. Essa afirmação é confirmada por Betty J. (Birner 2013, p. 82), a qual argumenta que o nome “relação” para a máxima é apropriado, uma vez que, em poucas palavras, a capacidade contributiva do enunciado é produto da sua relação com a respectiva troca conversacional e o contexto em que se insere.

Veja-se o exemplo abaixo:

(21) [Contexto: Advogados conversam sobre o protocolo de um recurso]

A: Protocolou o recurso?

B: O sistema está fora do ar.

É evidente que “B” tem a intenção de dizer que ainda não havia protocolado o recurso, em razão do sistema estar fora do ar. Trata-se de um enunciado relevante e que, portanto, atende à máxima da relação. Contudo, quando bem analisado, nota-se também que,

ao ser relevante, “B” também deu à “A” todas as informações suficientes e necessárias para que entendesse a situação. É por esse motivo que existe o questionamento sobre a validade e a legitimidade da segunda submáxima da quantidade quando diante da máxima da relação.

iv. Forma

A última máxima trata não do conteúdo dos enunciados, mas da maneira como são proferidos. Grice, portanto, cria uma “supermáxima”: seja claro. Suas máximas são:

1. Evite obscuridade de expressão;
2. Evite ambiguidade;
3. Seja breve (evite prolixidade excessiva); e
4. Seja ordenado/organizado.

Não obstante serem, em certa medida, autoexplicativas, isso não as isenta de alguns comentários. A obscuridade de expressão, por exemplo, refere-se aos cuidados que o interlocutor deve ter com o outro ao utilizar determinados termos e expressões (Birner 2013, p. 87). Um advogado ou juiz, por exemplo, não deve utilizar expressões em latim quando explicando um caso para um leigo, sob pena de violar a máxima e não ser efetivamente comunicativo.

A quarta máxima também merece destaque. Ela não se refere somente à ordem direta dos enunciados, tal como evitar proferir:

(21) O contrato não foi assinado pelo Contratante.

E optar por:

(22) O Contratante não quis assinar o contrato.

O que a literatura traz sobre a quarta máxima é no sentido de também estar focada na conjunção “e”. Como dito na seção anterior, nos exemplos (5) e (6), a conjunção não transmite um significado apenas de adição, mas de temporalidade também.

(23) Os contratantes assinaram o contrato e negociaram seus termos.

É manifesto que “e” passa a ideia de que primeiro houve a assinatura e depois houve a negociação do contrato. Como consequência, a ideia transmitida não faz sentido: o natural é discutir os termos contratuais antes de sua assinatura e não o inverso.

As máximas de Forma, portanto, referem-se à maneira como o enunciado é proferido e como isso influencia diretamente no significado a ser transmitido pelo falante.

b. Não observação ao Princípio e às Máximas

Até o momento, tratou-se muito de como alguns enunciados podem cumprir com o Princípio da Cooperação e as suas máximas, contudo, a capacidade de produzir sentido na comunicação se revela na forma de violar as regras propostas por Grice.

Grice, em seu texto, afirma que o interlocutor pode falhar em seguir o PC e suas máximas de quatro modos:

1. Violar uma máxima;
2. Não seguir/desistir do PC e/ou das máximas;
3. Conflitar máximas (*clash*); e
4. Desrespeitar/ignorar uma máxima e/ou o PC (*flouting*).

Os dois primeiros são simples. Violar uma máxima é a não observação sutil e não ostensiva da máxima pelo falante. Por exemplo:

(24) A: Você saberia dizer se o advogado já chegou ao escritório?

B: Não.

A resposta de “B”, evidentemente, viola de modo breve e sutil a máxima da forma, uma vez que é ambígua no sentido do falante não saber (i) da chegada do advogado ou (ii) afirmar que de fato ele ainda não havia chegado.

A desistência, por sua vez, refere-se ao interlocutor que ativa e explicitamente informa ao outro que não possui interesse em cooperar na comunicação. “Não posso falar mais” e “prometi que não contaria” são alguns exemplos.

Por outro lado, o conflito entre máximas ocorre quando o falante não consegue, por exemplo, cumprir com a máxima da quantidade sem violar a máxima da qualidade. Veja-se o exemplo abaixo:

(24) A: Quem protocolou a peça errada?

B: Foi Claudio ou Paula e eu não acredito que tenha sido Paula¹³.

Nota-se que “B” está fornecendo à “A” mais informação do que é necessário, uma vez que bastava responder diretamente se foi Claudio ou Paula. Todavia, é possível inferir que a resposta fornecida é produto de “B” não possuir as evidências necessárias para afirmar, com certeza, que tenha sido Claudio quem fez o protocolo errado. Caso o afirmasse, estaria atendendo à máxima da Quantidade, uma vez que está sendo tão informativo quanto o requisitado (“foi Claudio”), contudo não observaria a da Qualidade, em razão de não saber, de fato, que não foi Paula quem protocolou a peça errada. Assim, dada as evidências à disposição e “B”, não é possível que atenda simultaneamente à ambas as máximas.

Resta ainda a última maneira de violação às máximas: *flouting*. Nela, de acordo com Grice, o participante viola manifestamente uma máxima, por exemplo, a da Quantidade, mas seu interlocutor não possui quaisquer evidências de que o falante (i) esteja desistindo da conversa ou queira enganá-lo; e (ii) seja capaz de observar a máxima violada (Quantidade) sem que haja um conflito com outra. Em outras palavras, o receptor da mensagem identifica claramente que seu interlocutor violou uma máxima, mas nada lhe indica que ele não esteja mais interessado e queira desistir de cooperar com a comunicação.

Nisso, Grice identifica um desafio: se há clara violação, mas não há nada que indique que o interlocutor não esteja cooperando, como pode o intérprete da mensagem alinhar a contribuição, aparentemente não cooperativa, à observância ao Princípio da Cooperação? A resposta, para o autor, é que, nessa busca por sentido, ocorre a produção mais comum de implicaturas conversacionais. Na seção anterior, o exemplo (14) ilustra bem essa questão, uma vez que a resposta de “B” força “A” a buscar sentido e, sem as evidências contrárias, pressupor que haja uma devida cooperação.

Dentre as violações às máximas analisadas, nota-se que a última, *flouting*, é a mais interessante, uma vez que permite a produção das implicaturas conversacionais, as quais, como será visto a seguir, revelam mais detalhes sobre a natureza do Princípio da Cooperação.

¹³ Exemplo modificado do original proposto por Jenny A. Thomas (A. Thomas, 2013, p. 65).

4. Implicatura Conversacional

O trabalho de Grice envolvendo as Implicaturas Conversacionais é extenso e muitas vezes o que recebe mais atenção, quando comparado ao PC e às máximas. Neste campo, tem-se figuras próprias, tais como as ICs generalizadas e as particularizadas, assim como as Implicaturas Convencionais. Apesar disso, o foco deste trabalho não é exaurir todas as particularidades das ICs, mas, a partir delas, trazer um pouco mais de detalhamento ao PC, as máximas.

As Implicaturas Conversacionais já foram brevemente tratadas ao longo das seções anteriores, nomeadamente (7), (11), (14) e (21). Em tais exemplos, como já tratado, o falante intencionalmente transmite um significado muito mais amplo do que o significado semântico/literal permite, o qual pode ser identificado pelo interlocutor via um processo inferencial. Tem-se, assim, uma IC.

Assim, a IC é associada ao significado do falante, sendo dependente do contexto e não verdadeiro-condicional, ademais precisa ser identificável. Tais termos não são novidades, dadas as seções anteriores. Deste modo, não é a definição em si das ICs que se busca abordar aqui, mas o processo feito pelo ouvinte para identificação de uma. Para tanto, veja-se o exemplo (Grice, 1975, p. 43):

(25) [Contexto: A e B conversam sobre um amigo comum, C, que está trabalhando em um banco]

A: Como “C” está no trabalho novo?

B: acho que está muito bem; ele gosta de seus colegas e ainda não foi para a prisão.

Quando literalmente compreendida, a resposta de “B” não aparenta contribuir para a discussão. É nesse momento em que “A” passa a buscar sentido na fala de “B” através do processo abaixo:

“[...] Um padrão geral para a identificação de uma implicatura conversacional pode ser dado da seguinte forma: 'ele disse 'p'; não há razão para supor que ele não esteja observando as máximas, ou pelo menos o PC; ele não poderia estar fazendo isso a menos que pensasse 'q'; ele sabe (e sabe que eu sei que ele sabe) que eu posso entender que a suposição de que ele pensa que 'q' é necessária; ele não fez nada para me impedir de pensar que q; ele pretende que eu pense, ou pelo menos está disposto a permitir que eu pense, que q; e assim ele implicou q.” (Grice, 1975, p. 49).

Acessoriamente, o raciocínio de “A” apresenta alguns questionamentos: além da presunção de cooperação, em quais bases o ouvinte deve se apoiar para identificar uma implicatura conversacional? Grice afirma:

“[...] Para descobrir que uma determinada implicatura conversacional está presente, o ouvinte responderá com base nos seguintes dados: (1) o significado convencional das palavras usadas, juntamente com a identidade de quaisquer referências que possam estar envolvidas; (2) o PC e suas máximas; (3) o contexto, linguístico ou não, do enunciado; (4) outros itens de conhecimento prévio; e (5) o fato [...] de que todos os itens relevantes que se enquadram nos títulos anteriores estão disponíveis para ambos os participantes e ambos os participantes sabem ou presumem que esse é o caso.” (Grice, 1975, p. 50).

Nota-se, portanto, que a identificação das implicaturas conversacionais, além do contexto, pressupõe que o falante está sempre cooperando e, em alguma medida, seguindo o PC e/ou as máximas. Como o primeiro trecho destacado demonstra, a regra é pressupor a cooperação do interlocutor e não o contrário, o qual só ocorrerá quando devidamente sinalizado.

A produção de uma IC, portanto, é uma situação em que o ouvinte se depara com uma contribuição que, se compreendida literalmente (Harris *in* Stalmaszczyk, 2022, p. 85), não contribui à conversa e, em razão disso, passa a procurar um sentido para a fala de seu interlocutor, pressupondo que esteja cooperando e interessado na comunicação. Nesse processo, o ouvinte chega ao significado intencionado pelo seu interlocutor, ou seja, o significado do falante.

O que também pode ser notado é que a busca pelo significado do falante não é só um esforço para decodificar a mensagem intencionada pelo interlocutor, mas uma tentativa simultânea de manter/reaver a pressuposição de que a outra parte esteja cooperando. Ou seja, a razão de ser das implicaturas conversacionais é, também, restituir o *status quo* de cooperação entre as partes.

Assim, mesmo que o objetivo principal das Implicaturas Conversacionais seja uma nova camada de sentido a ser transmitido pelo interlocutor, elas refletem um constante esforço de manter a presunção de cooperação dos envolvidos.

Por fim, frisa-se que, ao longo da comunicação humana, os participantes nem sempre atuam através de implicaturas conversacionais. É possível que as contribuições sejam consideradas adequadas e pertinentes sem que se aproximem de um significado pragmático/ do falante. O exemplo (18), acerca da venda do carro, retrata isso.

5. Conclusões preliminares

Feitas as digressões, é evidente que a pragmática se volta para o estudo de significados além do literal e do semântico. Por causa disso, preocupa-se com elementos extralinguísticos, tais como o contexto em que uma troca comunicacional se insere, os interlocutores. O estudo, portanto, não é estritamente do código e das estruturas linguísticas, mas da linguagem em seu uso e seus usuários.

É nesse contexto que os trabalhos de Grice se localizam. A preocupação com a linguagem em uso ocorre mediante o Princípio da Cooperação e das máximas. Afinal, por meio de uma abordagem racionalista da conversação humana, estipulam uma teoria descritiva de como os interlocutores utilizam a linguagem para se comunicar: uma constante troca de enunciados cooperativos que visam um objetivo em comum.

A preocupação com os usuários da linguagem revela-se primariamente nas Implicaturas Conversacionais de Grice, uma vez que trazem a produção e identificação do significado do falante, isto é, aquele intencionado e não associado à semântica, à literalidade e às condições de verdade da frase. Ademais, quando bem analisado, nota-se também que a existência das ICs não visa somente a compreensão da totalidade de significado, mas também a manutenção da pressuposição de cooperação do interlocutor.

Nesse sentido, a teoria de Grice é uma que, sobretudo, visa a potencialidade e complexidade da comunicação humana, mas que também preza pela constante cooperação das partes envolvidas. Toda a análise realizada sobre o PC, as máximas e as ICs revelam que a regra, para Grice, é que os verdadeiramente envolvidos em uma conversa cooperam e deve-se pressupor que assim sempre são, mesmo quando a literalidade de suas falas indique o contrário. A regra é pressupor cooperação até que se prove o contrário. A própria ideia de uma cooperação permanente reflete na concepção racionalista de Grice acerca da conversação humana: observa-se o PC e as máximas por ser o racional a ser feito em uma comunicação para que seus fins sejam alcançados; e a não cooperação é irracional, portanto, presumindo a cooperação permanente, deve haver algum sentido além do falado a ser identificado (ICs), a fim de que a contribuição do interlocutor seja novamente compreendida como racional e cooperativa.

Por fim, destaca-se ainda que o significado produzido pelas ICs é um intencionado pelo interlocutor (significado do falante). Assim, quando se fala cooperação

comunicativa, fala-se também na existência e na identificação (pelo receptor da mensagem) de vontade e intenção ativas do falante em contribuir com a comunicação em questão. Apesar de Grice não propor uma teoria prescritiva da comunicação humana, não se pode negar que o conhecimento e observância ativos do PC e das máximas não sejam úteis. O falante que queira seguir tais regras categóricas dificilmente poderá ser questionado, principalmente em contextos menos casuais, acerca de sua intenção cooperativa e sua preocupação com os objetivos da conversa em que se insere.

CAPÍTULO II

BOA-FÉ OBJETIVA DOS CONTRATOS E SEUS DEVERES ANEXOS

“[...] *A presunção de boa-fé é princípio geral de direito universalmente aceito sendo milenar parêmia: a boa-fé se presume; a má-fé se prova* [...]”¹⁴

STJ, Tema 243.

1. Considerações preliminares

“Contratos” são algo costumeiramente associados à máxima “*contrato é lei entre as partes*”. Tal expressão, derivada do princípio *pacta sunt servanda* (Tepedino, 2023, p. 43), implica a ideia de que o documento em si é a fonte de direitos e deveres das partes. Tal afirmação não é falsa, contudo parece, em um primeiro olhar, não considerar, ou pelo menos não referenciar, a existência de uma camada para além do contrato de outras fontes de direitos e deveres contratuais. Costume é um dos exemplos: pode não estar explicitamente nas cláusulas contratuais, mas ainda, sim, deve ser observado pelas partes em seus negócios jurídicos.

A boa-fé dos contratos encontra-se em posição similar aos costumes. Ela, por sua vez, trata-se de uma cláusula geral que implica tanto, para além das cláusulas contratuais, um norte para as condutas dos contratantes (art. 422¹⁵, CC), quanto parâmetro de interpretação do negócio jurídico (art. 113¹⁶, CC) e limitação ao abuso de direito (art. 187¹⁷, CC). Não só é um

¹⁴ Tema repetitivo 243. Disponível em https://processo.stj.jus.br/repetitivos/temas_repetitivos/pesquisa.jsp?novaConsulta=true&tipo_pesquisa=T&cod_tema_inicial=243&cod_tema_final=243. Acesso em 8 out 2023.

¹⁵ Art. 422. Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé.

¹⁶ Art. 113. Os negócios jurídicos devem ser interpretados conforme a boa-fé e os usos do lugar de sua celebração. [...] § 1º A interpretação do negócio jurídico deve lhe atribuir o sentido que: [...] III - corresponder à boa-fé.

¹⁷ Art. 187. Também comete ato ilícito o titular de um direito que, ao exercê-lo, excede manifestamente os limites impostos pelo seu fim econômico ou social, pela boa-fé ou pelos bons costumes.

padrão de conduta em si a ser observado, como também fonte de outros deveres anexos a ela, mas tão importantes quanto: deveres de informação, de cooperação e de coerência¹⁸.

A posição de destaque da boa-fé no Direito civil, portanto, é evidente. Sua aparição em outros ramos, processual e consumerista, por sua vez, revela que estar/agir de boa-fé é elemento fundamental e imprescindível para o ordenamento jurídico brasileiro. Inclusive, destaca-se que a ideia de boa-fé ultrapassa os limites do mundo jurídico, encontrando fundamento e história na moral e na religião (Tomasevicius Filho, 2020, cap. 2) e, portanto, demonstrando ser um pilar importante para a própria sociedade humana.

Apesar do destaque recebido, a boa-fé dos contratos ainda encontra certos desafios em sua concepção e aplicação, nomeadamente em razão de sua natureza de cláusula geral. É dizer: trata-se de um termo dotado de abertura e de indeterminação conceituais, dada a sua veiculação em normas abertas, vagas e de “*estrutura peculiar, dita ‘incompleta’*” (Martins-Costa, 2018, p. 133). O resultado é um instituto jurídico cujos conteúdo e limite são pouco conhecidos (Tomasevicius Filho, 2020, cap. 2).

Tais desafios se tornam mais evidentes quando considerado que a boa-fé se divide em subjetiva e objetiva, assim como há discussões sobre os momentos contratuais em que deva ser aplicada: apenas na execução e após o encerramento da relação contratual ou se há uma responsabilidade pré-contratual. Inclui-se aqui também a existência dos deveres anexos à boa-fé, cuja quantidade não é explicitamente prescrita, mas sugerida pela literatura.

De todo modo, pode-se afirmar que a boa-fé é um instituto jurídico que, pela sua natureza, abre espaço para a realização de diversos estudos e discussões sobre seu conteúdo, seus limites e sua aplicação. É nesse potencial de pesquisa que o presente capítulo se localiza: buscando entender os principais elementos que compõem o entendimento atual sobre a boa-fé e seus conceitos relacionados, a fim de que sejam dialogados com os temas discutidos no capítulo anterior.

Tratando da relação com o capítulo I, é importante destacar, desde agora, que este capítulo traz uma abordagem muito mais dogmática e jurídica quando comparada com a filosófica realizada no anterior. Em um primeiro momento, pode-se questionar a eventual relação lógico-temática entre ambos, que são muito diferentes, contudo esse tratamento se faz necessário ao passo que estabelece as bases para o objetivo do capítulo III: o Princípio da

¹⁸ A referência a esses deveres anexos implica o foco na boa-fé objetiva dos contratos, a qual se diferencia da subjetiva. Tal diferenciação será feita oportunamente nas seções seguintes.

Cooperação e da boa-fé objetiva e seus deveres anexos possibilitam adentrar na relação entre a linguagem e a boa-fé e, posteriormente, que seja consolidada a perspectiva de uma boa-fé (objetiva) discursiva. É dizer, a diferença e aparente distância entre esse capítulo e o anterior são, no momento, fundamentais, sendo sua aproximação, e a respectiva consequência, a finalidade do próximo capítulo.

Nesse objetivo, primeiro busca-se definir e recapitular, brevemente, a história da boa-fé, para depois entender as consequências de ser uma cláusula geral e a diferenciação entre suas faces subjetiva e objetiva. Feitas tais análises, passa-se ao estudo dos deveres anexos, aqui estabelecidos como cooperação, informação e coerência.

2. A boa-fé, seu conceito e o Direito Brasileiro

a. Da boa-fé subjetiva à boa-fé objetiva

Definir a boa-fé não é uma tarefa simples. O termo possui uma carga histórica, ética e religiosa bastante densa, cujas nuances podem não ser plenamente consideradas quando se pretende firmar uma definição exata e absoluta. Tal esforço não é o objetivo deste capítulo, mas sim apresentar, sucintamente, a amplitude da expressão, a fim de identificar suas principais características e finalidades.

Atualmente, toda a cultura jurídica, seja nacional, seja internacional, culminou em um conceito de boa-fé que se apoia exclusivamente, ou, em grande parte, em termos jurídicos (Tomasevicius Filho, 2020, p. 76). Contudo, até que se chegasse no conceito atual, com uma vertente objetiva e subjetiva e com deveres anexos, o Direito buscou preencher e limitar o conteúdo da boa-fé em outras áreas da sociedade humana: a ética e a religião (Tomasevicius Filho, 2020, p. 76-77).

Em especial, a origem religiosa da boa-fé vem da Roma antiga. À época, a boa-fé se associava à deusa Fides¹⁹, em razão do ato de celebração de compromissos/alianças representar a presença da deusa, o que resultaria na obrigação das partes em agirem com honestidade e lealdade (Tomasevicius Filho, 2020, p. 76-77). Em suma, no mundo romano, a origem antiga de boa-fé propunha um “estado de coerência, de concordância, de

¹⁹ Apesar das afirmações de Tomasevicius, vale destacar que Camila de Jesus apresenta posição contrária, uma em que afirma que a doutrina “recusa-se a reconhecer um nexo muito marcado entre a fé e o antiqüíssimo culto à deusa Fides – e por isso não concede muito espaço ao elemento religioso do conceito, no Direito romano” (Gonçalves, 2008, p. 104).

conformidade entre duas manifestações externas de um mesmo indivíduo, entre suas palavras e seus atos” (Tomasevicius Filho, 2020, p. 76-77).

Posteriormente, a boa-fé também pode ser encontrada no Direito Canônico, momento em que era entendida como a ausência de pecado e sob uma perspectiva mais subjetiva (Tomasevicius Filho, 2020, p. 77; Gonçalves, 2008, p. 108). A consequência, assim, foi associá-la a um “estado de ciência ou de consciência individual”, o que, nas palavras de Menezes Cordeiro, elevou-a a um grau ético maior (Menezes Cordeiro, 2001, p. 161). Ademais, não pode ser ignorado que, dado o contexto, os valores morais cristãos da época também foram incorporados à ideia de boa-fé (Gonçalves, 2008, p. 108).

Contemporâneo ao Direito Canônico, o germânico também produziu as primeiras ideias acerca do que viria a ser a boa-fé. Em se tratando desta época, destaca-se, costumeiramente, a expressão “*Treu und Glauben*”, sendo “*Treu*” traduzido como lealdade, enquanto “*Glauben*”, como crença (Gonçalves, 2008, p. 108). Numa perspectiva mais objetiva (Morais, 2021, p. 67), passou-se a definir a boa-fé como o cumprimento exato das obrigações contratuais e a consideração dos interesses da outra parte. Esses dois aspectos, por sua vez, refletem valores do ideal de cavalaria, nomeadamente os de honra, lealdade e “respeito às juras solenes” (Gonçalves, 2008, p. 108). Como dito acima, trata-se de uma vertente objetiva e irracional (Gonçalves, 2008, p. 109), uma vez que o relevante não era a intenção e o subjetivismo, tal como no Direito canônico, mas a forma, isto é, “o ritual, o padrão social, a exteriorização (objetividade)” (Gonçalves, 2008, p. 108).

Para além das motivações religiosas em Roma e no Direito Canônico e do ideário do direito germânico medieval, também, ao longo da história, houve esforços para definir a boa-fé mediante a moral. Como Tomasevicius argumenta, isso se tratou de algo deliberado por parte das legislações, sendo consequência direta da insuficiência dos normativos da época (Tomasevicius Filho, 2020, p. 82). Inclusive, isso ocorreu como um meio para que o direito fosse avançado sem quaisquer alterações legais, posto que “o uso de definições de boa-fé fortemente inspiradas na moral, tem forte apelo emocional, conferindo legitimidade à argumentação” (Tomasevicius Filho, 2020, p. 78).

Nessa linha, cita-se a definição de Camila de Jesus, a qual conceitua a boa-fé a partir da ideia aristotélica de ética como conduta, o que lhe concede o significado de amor e respeito à verdade (Gonçalves, 2008, p. 131). Acentua-se, ainda, os trechos de Tomasevicius em que o uso da moral para definição da boa-fé também ocorreu no contexto dos regimes

nazi-fascistas como forma de avançar suas respectivas agendas (Tomasevicius Filho, 2020, p. 79-80).

Apesar disso, como o autor continua, tais esforços não ocorreram sem muitas críticas, as quais se fundam na separação entre a moral e o Direito. Dentre elas, uma, proposta por Corradini, argumentou que o desinteresse pela retórica prejudicou o interesse na boa-fé; outra, feita por Gorphe, sustentou que boa-fé é jurídica, sendo a boa-vontade sua contraparte moral. Houve também críticas mais ferrenhas, no sentido de que a moralização da boa-fé não é objetivo do direito, mas sim a segurança jurídica, o que poderia levar à extinção de contratantes e à criação de “camaradas” (Tomasevicius Filho, 2020, p. 81).

Aproveitando-se dessas críticas, pode-se tratar brevemente das origens estritamente jurídicas da boa-fé. Novamente com Roma, ela nasce na lei das XII tábuas, mediante a norma “*patronus si clienti fraudem fecerit, sacer esto*”²⁰, assim como no termo *fides*, cujo conceito expressa confiança, colaboração, amparo ou proteção (Martins-Costa, 2018, p. 55). Nessa linha, Camila de Jesus (2008, p. 104) também argumenta que a *fides* (fé), no mundo romano, aplicar-se-ia a duas situações: ao respeito à palavra dada em uma situação de igualdade; e à proteção do mais fraco, pressupondo uma relação desigual. Ademais, sua aparição também ocorre no Digesto, mediante a máxima “*fides bona contraria est fraudi et dolo*” (Tomasevicius Filho, 2020, p. 83). Por meio dela, a boa-fé seria contrária à fraude e ao dolo, entendidos à época como sinônimos.

Mais à frente, nos EUA, como Tomasevicius indica, Robert Summers, em 1968, concebeu uma definição excludente de boa-fé: a boa-fé, mesmo sem significado próprio, excluiria toda a gama de condutas de má-fé (Tomasevicius Filho, 2020, p. 83). Tal definição, contudo, apresenta a mesma problemática na relação entre pragmática e semântica exposta no primeiro capítulo, qual seja, a de que se cria uma definição de boa-fé estritamente dependente da má-fé.

Posteriormente, em 1990, podem ser destacadas as definições que associaram a boa-fé ao princípio da dignidade humana. Como expoente nacional desta, tem-se Teresa de Negreiros, a qual argumentou que a boa-fé permite a funcionalização de tal princípio, passando a ser a consolidação constitucional do respeito aos interesses da parte contrária nas relações obrigacionais (Tomasevicius Filho, 2020, p. 86).

²⁰ Conforme tradução de Martins-Costa: Se um patrono tiver cometido alguma fraude contra o seu cliente, que seja condenado. (Martins-Costa, 2018, p. 53).

Trazendo para a realidade brasileira, a boa-fé, conforme Tepedino informa, apareceu como instrumento interpretativo dos contratos no Código Comercial brasileiro de 1850²¹. Nessa linha, a presença inicial da boa-fé também se fez pelo trabalho dos tribunais nacionais, os quais a concebiam em sua vertente subjetiva, até ocorrer sua positivação, em sua forma objetiva, no Código de Defesa do Consumidor em 1990 e no Código Civil de 2002 (Tepedino, 2023, p. 43).

Feitas essas considerações breves, nota-se que, como supracitado, a carga conceitual da boa-fé não é somente quantitativa, isto é, em razão da quantidade de conceitos a ela associados, mas sim qualitativa: os conceitos vinculados à boa-fé são tão abstratos e complexos quanto o próprio instituto jurídico. Como consequência, a determinação exata da boa-fé é um destino cujo ponto de partida sempre foi a indeterminação, vagueza e abstração.

Nesse sentido, entende-se aqui a boa-fé como sendo não só uma realidade de conteúdo multipolar, conforme sugere Carneiro da Frada (Da Frada, 2004, p. 445), mas também uma multidisciplinar, cujas nuances, definição e aplicação podem tirar proveito do diálogo com outras áreas da sociedade e do conhecimento.

b. O conceito de boa-fé no Direito brasileiro

No Direito Civil Brasileiro, a boa-fé, em termos de legislação, possui uma presença móbil, uma vez que aparece no CC e no CDC. No primeiro, foco deste trabalho, exige-se a boa-fé nos arts. 113, 187 e 422, os quais, respectivamente, tratam da interpretação dos negócios jurídicos, da limitação ao abuso de direito e da conduta dos contratantes ao longo da relação contratual. Para fins de completude, no Código de Defesa do Consumidor, ela aparece também como (i) guia para a realização do princípio de harmonização dos interesses dos envolvidos em relações consumeristas²²; e (ii) motivo de nulidade de cláusulas

²¹ Art. 131 - Sendo necessário interpretar as cláusulas do contrato, a interpretação, além das regras sobreditas, será regulada sobre as seguintes bases:

1 - a inteligência simples e adequada, que for mais conforme à boa fé, e ao verdadeiro espírito e natureza do contrato, deverá sempre prevalecer à rigorosa e restrita significação das palavras; [...].

²² Art. 4º A Política Nacional das Relações de Consumo tem por objetivo o atendimento das necessidades dos consumidores, o respeito à sua dignidade, saúde e segurança, a proteção de seus interesses econômicos, a melhoria da sua qualidade de vida, bem como a transparência e harmonia das relações de consumo, atendidos os seguintes princípios: [...] III - harmonização dos interesses dos participantes das relações de consumo e compatibilização da proteção do consumidor com a necessidade de desenvolvimento econômico e tecnológico, de modo a viabilizar os princípios nos quais se funda a ordem econômica (art. 170, da Constituição Federal), sempre com base na boa-fé e equilíbrio nas relações entre consumidores e fornecedores;

contratuais incompatíveis com ela²³.

Dado o conteúdo dos artigos do Código Civil, afirma-se que o ordenamento jurídico brasileiro incorporou a forma objetiva da boa-fé, em detrimento da subjetiva²⁴, cuja diferenciação será posteriormente abordada. Como Martins-Costa explica, o adjetivo “objetiva” se justifica na capacidade prescritiva e das condições de cânone interpretativo e de *standard* comportamental da boa-fé (Martins-Costa, 2018, p. 42).

Os três artigos também são ditos por não só revelar a face objetiva da boa-fé, como também suas respectivas funções, essas costumeiramente²⁵ definidas como: (i) interpretativa; (ii) restritiva ao abuso de direitos; e (iii) criadora de deveres anexos (Tepedino, 2023, p. 44). Essas também serão devidamente abordadas em momento oportuno.

É perceptível que tais considerações e construções sobre a boa-fé são muito mais amplas e complexas do que a redação dos artigos 113, 187 e 422 do Código Civil. Isso se dá pelo fato de que, para além da carga histórica associada, a boa-fé é definida não só como um princípio, mas como uma cláusula geral (Martins-Costa, 2018, p. 134).

Introduzida no início deste capítulo, a ideia da boa-fé como cláusula geral implica ser uma norma aberta, vaga e elástica²⁶, cuja redação dialoga com e é afetada diretamente pela vagueza e indeterminação da linguagem (Martins-Costa, 2018, p. 146-161). Como tal, tem natureza finalística e busca indicar de modo genérico condutas ideais esperadas dos contratantes pelo legislador (Martins-Costa, 2018, p. 161 e 166). Decorrente dessa circunstância, pontua Martins-Costa, tem-se o papel da doutrina e da jurisprudência, mediante suas ponderações e valorizações, na “[...] determinação do conteúdo que há de ser conferido efetivamente ao dispositivo que caracteriza cláusula geral (por não estar descrito no texto legislativo) [...]” (Martins-Costa, 2018, p. 190). Nas mesmas linhas, Tepedino (2023, p. 45) também afirma a importância, mais especificamente, da doutrina para a definição dos limites dogmáticos da boa-fé objetiva. Vale destacar que essa especificação ocorrerá, conforme a

²³ Art. 51. São nulas de pleno direito, entre outras, as cláusulas contratuais relativas ao fornecimento de produtos e serviços que: [...] IV - estabeleçam obrigações consideradas iníquas, abusivas, que coloquem o consumidor em desvantagem exagerada, ou sejam incompatíveis com a boa-fé ou a equidade.

²⁴ Apesar de se falar na adoção da boa-fé objetiva, há doutrinadores que afirmam que a boa-fé subjetiva está dentro da boa-fé objetiva. Como Tartuce leciona: “Com essa fórmula, está amparada a construção segundo a qual dentro da boa-fé objetiva está a boa-fé subjetiva, em regra. Isso porque, na grande maioria das vezes, aquele que age bem o faz movido por uma boa intenção.” (Tartuce, 2023, p. 117).

²⁵ Por ora, vale destacar que Tomasevicius define essas três funções como atípicas, por serem mais localizadas e particularizadas, diferentemente das típicas, presentes em diversos sistemas jurídicos (Tomasevicius Filho, 2020, p. 95).

²⁶ Vide considerações preliminares.

autora, necessariamente de modo contextual, isto é, ligada às circunstâncias do caso concreto (Martins-Costa, 2018, p. 43-44).

Nesse sentido, aborda-se, primeiro, algumas definições oferecidas pela doutrina. Começando pela autora, Martins-Costa sugere, numa perspectiva objetiva, que a conduta conforme a boa-fé objetiva seria aquela que observa a “probidade, correção e comportamento leal hábeis a viabilizar um adequado tráfico negocial”²⁷ (Martins-Costa, 2018, p. 43 e 292). Silva, por sua vez, sugere que a boa-fé, focada na conduta concreta dos envolvidos na relação negocial, estipula “o que” e “o como” da prestação, mediante a criação de outros deveres para além do convencionado pelas partes (Silva, 2006, p. 32, 34 e 35). Para Tomasevicius, boa-fé seria agir corretamente ou da melhor maneira, visando o bom andamento das relações jurídicas (Tomasevicius Filho, 2020, p. 86). De outro modo, Tartuce argumenta que a boa-fé, numa perspectiva objetiva, seja a conjugação da boa intenção e da lealdade e probidade (Tartuce, 2023, p. 117). Por fim, Paulo Lôbo define, também objetivamente, a boa-fé como sendo a conduta “honestas, leal e correta” nas relações contratuais (Lôbo, 2023, p. 31).

No que tange à posição e definição da jurisprudência nacional sobre a boa-fé, tem-se o julgado - AgInt no REsp 1779763/SP - em que o STJ definiu a boa-fé como a restrição abusiva de direitos e ferramenta que obriga as partes a colaborarem para o alcance dos fins objetivados pelo contrato, estando alicerçada nas funções econômica e social do instrumento contratual²⁸.

Assim, é por tais razões acima que a literatura afirma que a boa-fé está intimamente associada à ideia de confiança. Afinal, contratantes que atuam conforme a boa-fé possibilitam um relacionamento com cada vez menos riscos e mais segurança e previsibilidade, o que é traduzido por uma confiança no próprio sistema relacional (Forgioni, 2008, p. 552). Por isso, pode-se também afirmar que a boa-fé é a conduta alicerçada na e que propaga a confiança, visando a redução da imprevisibilidade e da insegurança futuras (Silva, 2002, p. 59). Como produto direto, tem-se que os custos de transação da relação negocial são diretamente proporcionais à certeza e segurança oriundas da confiança e boa-fé, implicando numa economia tanto para o indivíduo quanto para o mercado (Forgioni, 2008, 558).

²⁷ Vale destacar que Martins-Costa traz diferentes definições para diferentes relações obrigacionais no direito civil. A apontada, por exemplo, refere-se mais às relações obrigacionais de direito civil comum. No que tange às relações obrigacionais comerciais, a autora afirma a presença da boa-fé acompanhada de outros elementos: mercado, dinamismo da atividade empresarial, impacto da praxis nesse campo, informalidade e atipicidade (Martins-Costa, 2018, p. 302).

²⁸ REsp 1779763/SP, Rel. Min. Luis Felipe Salomão. Quarta Turma DJE, 13/08/2020.

Ainda nessa linha, é por isso que Forgioni afirma que a boa-fé viabiliza o funcionamento do mercado (Forgioni, 2008, p. 554). Trata-se, afinal, de uma norma que carrega consigo e reflete toda a “memória de experiência” sobre o tema, isto é, o que funciona ou não, e suas respectivas consequências, para o andamento do mercado e das relações negociais/contratuais (Forgioni, 2008, p. 558). Por isso que não é sem motivo a ideia cunhada pela expressão “*a boa-fé se presume; má-fé se prova*” no Tema 243, STJ, que introduz este capítulo: agir conforme a boa-fé é, sem dúvida, o pressuposto mais crucial e racional dos contratantes, sem o qual nem se pode falar na “fluência das relações no mercado” (Forgioni, 2008, p. 552).

Evidenciado pelas considerações acima, a concepção da boa-fé carrega consigo diversos dos termos já tratados no tópico anterior. Isso a categoriza, antes de qualquer coisa, como um produto histórico, cujos valores foram incorporados, de uma forma ou outra, no ordenamento jurídico brasileiro. Ademais, a boa-fé se afirma também não somente como algo a ser observado no horizonte dos contratantes, mas igualmente como uma premissa indispensável à realidade negocial, cuja existência e devido funcionamento dependem dela.

Angariados os principais elementos do conceito de boa-fé, passa-se às particularidades do instituto no direito brasileiro, isto é, analisar a diferenciação entre a boa-fé objetiva e subjetiva, assim como suas respectivas funções.

c. Boa-fé subjetiva e objetiva

Após ser referenciado pontualmente ao longo deste capítulo, tem-se o momento de diferenciar a boa-fé subjetiva da objetiva, objeto deste trabalho. A doutrina majoritária trata essas vertentes como diametralmente opostas²⁹, enquanto outra parcela, como sendo complementares.

Trazendo a perspectiva mais abordada, em um primeiro momento, a boa-fé subjetiva refere-se ao estado psicológico do contratante, enquanto a objetiva, às condutas. De modo mais detalhado, Martins-Costa afirma a boa-fé subjetiva como sendo aquele “estado de consciência caracterizado pela ignorância de se estar a lesar direitos ou interesses alheios [...]”. Nesse sentido, junto da autora, Tomasevicius também leciona que, seja por ignorância ou por crença, o contratante possui convicção, mesmo que errada, de que está observando o

²⁹ Como leciona Ruy Rosado (2011, p. 191), apesar da diferença entre as duas concepções, ambas são lados opostos da mesma moeda e advém de um mesmo núcleo composto pela fidelidade e lealdade.

Direito vigente (Martins-Costa, 2018, p. 280; Tomasevicius Filho, 2020, p. 87). Por tratar do estado anímico do sujeito, tal perspectiva subjetiva não protege somente o contratante, mas terceiros que atuaram de tal maneira por confiarem na aparência legítima de determinado ato ou situação (Martins-Costa, 2018, p. 280). Por tais razões, quando se fala em boa-fé subjetiva, afirma-se estar “*agindo de boa-fé*” (Martins-Costa, 2018, p. 279).

Nessa toada, tem-se, a boa-fé objetiva. Contrária à subjetiva, refere-se a um critério de comportamento, sendo normativa e instrumental (Aguiar Júnior, 2015, p. 191). Por tal condição, é isenta de quaisquer elementos anímicos do contratante. Martins-costa (2018, p. 282-283) explicita que, dentre outras funções e facetas (não devendo ser confundidas com as que serão posteriormente aqui tratadas), a boa-fé objetiva é um *standard*³⁰ comportamental e, portanto, visa e direciona os contratantes a ambos terem uma conduta ideal, traduzida pela “ação proba, correta, leal”, que almeja o fim que justifica a existência do próprio contrato. De modo sumular, presume-se, na boa-fé objetiva, uma lealdade para com o outro e, aqui inclua-se, para com a finalidade do contrato, enquanto, na subjetiva, para com o ordenamento jurídico (Aguiar Júnior, 2015, p. 192). Por tais razões, afirma-se estar “*agindo conforme a boa-fé*”.

A boa-fé objetiva não implica somente o dever-ser da conduta dos contratantes. Como já informado, ela é revestida de uma natureza normativa, o que resulta em ser uma “estrutura normativa produtora de modelos prescritivos” (Martins-Costa, 2018, p. 283). Assim, a boa-fé objetiva não deve ser entendida como uma “boa-prática” das relações contratuais, mas como produtora de normas jurídicas: os contratantes são obrigados, por força legal, a agirem conforme ela. Essa imposição normativa de como devem agir as partes se revela pela função integrativa e, conseqüentemente, pelos deveres anexos da boa-fé objetiva, ambos focos de análise própria. De modo introdutório, contudo, a função integrativa, um dos focos deste trabalho, por meio da colmatação de lacunas nas declarações e intenções contratuais, permite a identificação dos deveres anexos (cooperação, informação e coerência) que complementam e viabilizam a prestação principal.

Ainda que haja essa contraposição entre as duas vertentes, há parcela doutrinária que defende concebê-las como sendo complementares. Inicialmente, com Tartuce, afirma-se

³⁰ Detalhando mais a questão, ao longo do capítulo, afirmou-se que a boa-fé é uma cláusula geral, um princípio e um *standard* de comportamento. Conforme leciona Tomasevicius (2020, p. 90-93), o aspecto normativo da boa-fé se traduz pelas suas concepções como princípio ou cláusula geral, enquanto o *standard* não pode ser compreendido como dotado de normatividade. O autor continua com a distinção de que o *standard* da boa-fé é abstraído do comportamento social médio da população, sendo o conteúdo e o guia para o adimplemento do dever de agir conforme a boa-fé.

que o art. 422, CC, que costumeiramente é associado à boa-fé objetiva, protege, em realidade, a boa-fé subjetiva, uma vez que, na redação do dispositivo, “a expressão *e*, que consta da norma, conjunção aditiva por excelência, serve como partícula de soma entre uma boa-fé relacionada com intenção (boa-fé subjetiva) e a probidade” (Tartuce, 2023, p. 117). Por tal razão que o autor afirma que a boa-fé objetiva se trata do resultado da soma entre a boa-fé subjetiva, isto é, a boa intenção, e a probidade (lealdade).

Seguindo a mesma linha, Tomasevicius (2020, p. 87 a 90) defende que a boa-fé subjetiva seja o objeto de proteção da boa-fé objetiva, uma vez que a ilicitude resta em lesar a confiança de terceiros. Dito de outra maneira, o autor argumenta que somente os que agem segundo a boa-fé objetiva podem suscitar que estavam de boa-fé (subjetiva) e, portanto, podem tê-la protegida. Por causa disso, defende a boa-fé subjetiva como sendo a crença legítima, enquanto a objetiva como a norma que a protege.

Nesse sentido, aqui, arrisca-se um entendimento alinhado à posição de Paulo Nalin, o qual, citado por Ruy Rosado (Aguiar Júnior, 2015, p. 191), afirma que não é “[...] concebível uma boa-fé objetiva destituída de intencionalidade e, logo, de crença de que está procedendo conforme a ética [...]” (Nalin, 2007, p. 370). Argumenta-se isso, pois, de fato, quando uma conduta conforme a boa-fé é analisada, não se busca maiores digressões sobre a intenção do agente, uma vez que a boa conduta implica a boa-fé, isto é, a boa intenção. Caso o contrário, seria tratar como possível e plausível um comportamento conforme a boa-fé, e que favorece o bom andamento do contrato, ser produto de um estado anímico de má-fé. Em outras palavras, não se fala na intencionalidade e nem “estar de boa-fé” nas condutas conforme a boa-fé, uma vez que não é necessário, dado que as ações já traduzem esse estado psicológico e intencional. Ademais, uma conduta não conforme a boa-fé pode ser produto de uma crença de boa-fé (boa-fé subjetiva), contudo a recíproca não é verdadeira.

Apesar disso, a título de completude, mesmo que, hipoteticamente, se falasse na possibilidade de um contratante que, de má-fé, age em plena conformidade com a boa-fé, isso não seria juridicamente relevante. Isso porque se o contrato foi adimplido e ambas as partes agiram conforme acordado e prescrito pela legislação, não haveria quaisquer danos ou consequências relevantes produzidos pelo estado de má-fé da parte. Portanto, não é que a boa-fé objetiva seja isenta de uma boa e correta intenção, mas sim que a traduz diretamente pelos atos analisados.

d. Boa-fé pré-contratual e natureza da responsabilidade pré-contratual

Pela literalidade do art. 422, CC, afirma-se: “os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé”. É evidente, portanto, que, pela letra da lei, não se aborda a observância à boa-fé na fase pré-contratual. Diante desse vácuo sobre a fase negocial, têm-se os trabalhos da doutrina e da jurisprudência para preenchê-lo.

O foco dado à fase pré-contratual neste trabalho se fundamenta em duas razões: (i) a própria lacuna normativa sobre o tema, evidenciado pela literalidade do art. 422; e (ii) o estabelecimento das bases necessárias para que a proposta do Capítulo III seja desenvolvida.

No que tange à primeira razão, sendo um tema oriundo de discussões doutrinárias e jurisprudenciais, tem-se que não é um campo de entendimentos pacíficos. Podem ser listados duas temáticas em que se discutem a boa-fé pré-contratual: a sua aplicação às fases formativas do contrato; e a natureza da responsabilidade pré-contratual.

Como Ezequiel afirma (2021, p. 240 e 244), a primeira temática encontra mais entendimentos alinhados do que a segunda. Não é à toa que a jurisprudência do STJ (REsp 1259210/RJ; e REsp 1862508/SP)³¹ afirma que a violação aos deveres anexos à boa-fé, em específico o da informação, na fase pré-contratual, enseja consequências à relação contratual, inclusive o reconhecimento do inadimplemento do contrato. A saber:

“A promessa, feita durante a construção do Shopping Center a potenciais lojistas, de que algumas lojas-âncoras de grande renome seriam instaladas no estabelecimento para incrementar a frequência de público, consubstancia promessa de fato de terceiro cujo inadimplemento pode justificar a rescisão do contrato de locação, notadamente se tal promessa assumir a condição de causa determinante do contrato e se não estiver comprovada a plena comunicação aos lojistas sobre a desistência de referidas lojas, durante a construção do estabelecimento” (REsp 1259210/RJ, Rel. Min. Massami Uyeda. Terceira Turma. DJE 07/08/2012).

Em outro acórdão, o Min. Ricardo Villas Bôas afirma:

“Na espécie, a responsabilidade pré-contratual discutida não decorre do fato de a tratativa ter sido rompida e o contrato não ter sido concluído, mas do fato de uma das partes ter gerado à outra, além da expectativa legítima de que o contrato seria concluído, efetivo prejuízo material” (REsp 1051065/AM, Rel. Min. Ricardo Villas Bôas Cueva. Terceira Turma. DJE 27/02/2013).

Indo para a doutrina, Martins-Costa afirma que, no ordenamento brasileiro, a fase das tratativas já enseja a responsabilidade pré-contratual aos participantes a partir de deveres

³¹ Vide REsp 1259210/RJ. Rel. Min. Nancy Andrighi. Terceira Turma, Julgado em 26 jun. 2012; e REsp 1862508/SP. Rel. Min. Ricardo Villas Bôas Cueva. Terceira Turma. Julgado em 24 nov. 2020.

oriundos diretamente da boa-fé: “Tanto assim é que danos injustamente causados ao alter na fase das tratativas podem dar ensejo ao dever de indenizar” (Martins-Costa, 2018, p. 458). Jorge Cesa afirma que a responsabilização pré-contratual se justifica pela validação jurídica realizada pela boa-fé (Silva, 2002, p. 53). Reforça-se, ainda, que o Conselho da Justiça Federal firmou seu enunciado n° 170, o qual diz: “A boa-fé objetiva deve ser observada pelas partes na fase de negociações preliminares e após a execução do contrato, quando tal exigência decorrer da natureza do contrato” (CJF, 2004).

De outro lado, contudo, a natureza da responsabilidade pré-contratual é a temática que ainda é alvo de diversos debates na literatura. Os questionamentos principais sobre a questão residem na responsabilidade ser contratual, extracontratual, ou um terceiro tipo (Morais, 2021, p. 245). Ezequiel (2021, p. 244-248), em seu livro, traz um panorama sobre a discussão, afirmando a existência de três correntes, cada qual refletindo um dos três tipos acima.

Como afirma o autor, os adeptos da primeira corrente defendem que a responsabilidade seria extracontratual, uma vez que, na fase negocial, não há que se falar em contrato e, conseqüentemente, vínculo entre os envolvidos. Tem-se, então, a aplicabilidade do art. 927, CC³² (Morais, 2021, p. 246). Martins-Costa detalha, nesta vertente, que a incidência da boa-fé e de seus deveres na fase pré-contratual implica no reconhecimento de deveres de proteção, mas não a existência de obrigação e prestação. Em razão disso, a violação aos deveres implica a responsabilização por perdas e danos, estes compreendidos como o que a parte “perdeu e deixou de ganhar por não ter concluído o contrato” (Martins-Costa, 2018, p. 471).

A segunda corrente, deste modo, defende a natureza contratual da responsabilidade pré-contratual. Nela, afirma-se (Morais, 2021, p. 246) que, independentemente de haver um contrato, há uma relação obrigacional entre os envolvidos, o que demanda a aplicação da boa-fé e seus deveres anexos. Como resultado, tem-se um elo entre as negociações preliminares e o contrato em si. Por fim, a terceira corrente, informa Ezequiel (2021, p. 247), defende uma natureza *sui generis*, cujas especificidades demandam que o tratamento seja feito por legislação própria para tal.

³² Art. 927. Aquele que, por ato ilícito (arts. 186 e 187), causar dano a outrem, fica obrigado a repará-lo. Parágrafo único. Haverá obrigação de reparar o dano, independentemente de culpa, nos casos especificados em lei, ou quando a atividade normalmente desenvolvida pelo autor do dano implicar, por sua natureza, risco para os direitos de outrem.

Feitas tais exposições, parece fazer sentido, aqui, o entendimento da segunda corrente, a qual a responsabilidade pré-contratual por violação à boa-fé e aos deveres anexos a ela seja extracontratual³³. Afirma-se isso, pois, de fato, não se pode falar, no momento negocial, da existência de um contrato³⁴, e conseqüentemente de suas obrigações, contudo, pode-se falar em uma relação entre os envolvidos, pautada na confiança de que será prosseguida, cujas conseqüências reverberam no Direito e, portanto, não podem ser ignoradas. A relevância jurídica de tais efeitos, acima de tudo, se encontra na violação a todo o arcabouço conceitual e teórico sobre o que é a boa-fé e seus deveres anexos, sobretudo a quebra de confiança, segurança e previsibilidade emanadas desse instituto jurídico.

De modo breve, fica estabelecido que a boa-fé, em especial a objetiva, é aplicável à fase formativa do contrato. Essa constatação, como referenciado acima, não importa somente para o aprofundamento das discussões deste capítulo, mas fornece uma das bases para a elaboração do Capítulo III. Afirma-se isso, pois, como será visto adiante, a relação entre a boa-fé objetiva e a linguagem terá como interface inicial a fase negocial, isto é, a fase pré-contratual. Por tal razão que as discussões desta seção se fazem importantes.

3. A boa-fé objetiva e seus deveres anexos

Até o momento, deu-se maior foco sobre o que se entende como boa-fé e como sua presença se dá no ordenamento, na doutrina e na jurisprudência nacionais. Tem-se, assim, um panorama sobre a boa-fé, associada à confiança, ser pilar das relações contratuais, essencial não só ao bom andamento destas, como para a economia do mercado. Nesse contexto, busca-se aprofundar mais na boa-fé objetiva, um dos focos deste trabalho.

Sendo este o foco, busca-se aprofundar as particularidades da boa-fé objetiva, cuja definição já foi tratada nos tópicos anteriores. Para tanto, tal intenção será alcançada mediante a análise das funções da boa-fé objetiva, assim como seus deveres anexos, decorrentes de sua normatividade e de sua condição de *standard* comportamental. Ressalta-se, desde agora, que, apesar de se abordar brevemente as outras funções da boa-fé objetiva, o foco deste trabalho é a função integrativa e os decorrentes deveres anexos da boa-fé objetiva.

³³ Destaque-se, contudo, que tal natureza não é absoluta, podendo se tornar contratual, a depender da condução das negociações entre as partes (Tomasevicius-Filho, 2020, p. 469).

³⁴ Salvo quando se trata dos contratos preliminares, os quais são considerados contratos já existentes.

a. Funções da boa-fé objetiva

Assim como a função precípua do Direito, à boa-fé também se atribui a solução de problemas juridicamente relevantes. Sendo proeminentemente presente nas relações contratuais, é evidente que seus objetivos primários sejam indicar, ou ao menos propiciar, a solução para questões atinentes ao contrato e aos seus participantes. É nesse espaço que a literatura sobre o tema, de modo recorrente, argumenta a existência de três funções para a boa-fé objetiva: (i) vedação ao abuso de direito ou corretiva³⁵; (ii) integradora ou supletiva³⁶; e (iii) interpretativa ou de reequilíbrio das prestações contratuais³⁷. De modo introdutório, pode-se associar cada uma das funções acima a um dos artigos do Código Civil, respectivamente os arts. 187, 422 e 113.

A primeira função, cuja origem pode ser datada da *exceptio doli* na Roma antiga³⁸, volta-se para a já indicada vedação ao abuso de direito, o qual pode ocorrer tanto na própria conduta dos contratantes quanto no conteúdo das cláusulas do contrato. Na primeira ocorrência, Martins-Costa leciona que se veda o exercício “manifestamente desleal, incoerente, imoderado ou irregular de direitos subjetivos, formativos, faculdades e posições jurídicas” (Martins-Costa, 2018, p. 625). Sobre o conteúdo das cláusulas, continua a autora, a função corretiva da boa-fé é típica em “contratos entre desiguais”, situação essa em que, dada a presumida disparidade legal entre as partes, tem-se maior esforço para se reequilibrar o contrato, despindo a relação negocial de uma aparência de “impositividade unilateralmente determinada” (Martins-Costa, 2018, p. 629).

A segunda função, foco deste trabalho, trata-se da criação de deveres anexos ou laterais à boa-fé. Esses são complementares aos deveres principais da relação contratual, os quais, por sua vez, são entendidos como a “[...] as prestações nucleares ou fundamentais; por exemplo, entregar o automóvel ao comprador, no contrato de compra e venda; pintar o interior do apartamento, no contrato de prestação de serviço; [...]” (Morais, 2021, p. 167). Por isso, sua função precípua é garantir que o adimplemento do contrato ocorra adequadamente, assim como haja a satisfação dos interesses das partes (Gomes, 2022, p. 69). Por tal motivo, é pertinente a nomenclatura de tal função por Orlando Gomes como “supletiva”, uma vez que é

³⁵ Nomenclatura sugerida por Orlando Gomes (2022, p. 69).

³⁶ Nomenclatura sugerida por Orlando Gomes (2022, p. 69). Vide nota de rodapé nº 18 e Martins-Costa, 2018, p. 625.

³⁷ Nomenclatura sugerida por Tomasevicius (2020, p. 97).

³⁸ A *exceptio doli* ocorre no contexto dos contratos *stricti iuris* dos romanos, em que se prezava pela interpretação e adimplemento literais dos contratos. Nesse sentido, dava-se a *exceptio doli* ao devedor, isto é, a exigência do contrato era aliviada quando constatada violação à boa-fé (Tomasevicius Filho, 2020, p. 100).

a prestação principal sendo complementada e viabilizada por outros deveres (Gomes, 2022, p. 69). De qualquer modo, a quantidade de tais deveres não é prescrita pelo Código Civil, portanto, ficam a critério da doutrina. Ezequiel³⁹, Martins-Costa e Clóvis (Tartuce, 2023, p. 110), por exemplo, afirmam uma lista de deveres anexos diferentes da de Tomasevicius (Tomasevicius Filho, 2020, caps. 3, 4 e 5)⁴⁰.

A razão de ser dos deveres anexos à boa-fé objetiva se dá pela finalidade da função integrativa ser a colmatação de lacunas na relação contratual. Como Martins-Costa leciona (Martins-Costa, 2018, p. 572), os contratantes não são capazes de fornecer e pensar todas as situações relevantes para o negócio jurídico, sendo esse momento em que tal função intervém. Fala-se, assim, na conseqüente construção de um sentido total do contrato (Martins-Costa, 2018, p. 572), constituído e sustentado, em partes, pela observância aos deveres anexos, obrigação imposta pela natureza prescritiva e normativa da boa-fé objetiva. Por tal razão que essa condição implica as partes em “cooperar com a contraparte, em vista de alcançar o adimplemento [...]; atuar com a lealdade exigível a uma pessoa proba; informar com a completude necessária para viabilizar um consentimento informado [...]” (Martins-Costa, 2018, p. 572).

A terceira função refere-se à interpretação dos contratos. Vale destacar que tal função da boa-fé se fundamenta nos arts. 112⁴¹ e 113 do Código Civil e, portanto, como detalha Martins-Costa, não se refere estritamente ao ato interpretativo do contrato, mas também à integração deste. É dizer, nas palavras de Orlando Gomes (2022, p. 68-70) que a interpretação conforme a boa-fé ocorre em dois momentos, respectivamente: a identificação da intenção das partes da relação contratual, vide art. 112, e o preenchimento de lacunas nas declarações dos envolvidos, além do reconhecimento de outros deveres, além da prestação principal (Martins-Costa, 2018, p. 563), vide art. 113.

Acerca da terceira função, Tomasevicius apresenta algumas críticas (2020, p. 102). Em primeiro lugar, o autor afirma que a sugestão de uma interpretação conforme a boa-fé seja uma tautologia, dado que não há que se falar em interpretar de má-fé ou conforme a má-fé. Ademais, afirma que o ato interpretativo não seja típico à boa-fé, mas próprio da hermenêutica jurídica como um todo. A função integradora também é criticada sob o

³⁹ O autor lista, em seu capítulo 4, a existência dos deveres de informação, confiança, proteção, cuidado, lealdade, conversação, respeito, razoabilidade, probidade e honestidade (Morais, 2021, cap. 4).

⁴⁰ Tomasevicius, por sua vez, afirma os deveres coerência, informação e cooperação.

⁴¹ Art. 112. Nas declarações de vontade se atenderá mais à intenção nelas consubstanciada do que ao sentido literal da linguagem.

argumento de que não há uma interpretação integradora, mas declaratória, uma vez que já é pacificado o entendimento sobre a criação de deveres a partir de princípios. Portanto, apenas se declara que os, já sabidamente existentes, deveres anexos foram violados.

Dadas as devidas vênias, aqui, entende-se que, apesar de pertinentes, tais comentários mais se relacionam com uma preocupação com a devida nomenclatura das funções associadas à boa-fé do que a algo que impacte na prática das interpretações associadas. Isso porque, na primeira crítica, de fato a interpretação conforme a boa-fé ocorre tal como qualquer outra no mundo jurídico. Contudo, a expressão “conforme a boa-fé” não significa que se esteja propondo uma especificação e separação da interpretação conforme a boa-fé das demais, apenas que a doutrina pátria sobre o tema cunhou o termo como tal. Visa-se apenas uma interpretação que busque a conformidade com os valores e concepções que se tem sobre a boa-fé, tal como se observa em outras interpretações que seguem outros princípios, como dignidade da pessoa humana, da legalidade, etc.

Sobre a segunda crítica, acerca da função integradora, afirma-se algo similar: não se trata de um instrumento pelo qual, dentre outras coisas, busca-se a legitimação e justificação dos deveres advindos da boa-fé. Como lecionado acima por Orlando Gomes, a intenção da integração é eliminar as falhas da declaração dos contratantes e, detalhado por Martins-Costa, “[...] *integra-se* o que está vazio, lacunoso, incompleto, o que é carente da presença de algo que lá deveria estar.” (Martins-Costa, 2018, p. 561). Conjugando os ensinamentos, tem-se que o objetivo é completar a declaração em que elementos básicos não se encontram presentes. O caso do dono da tabacaria, elaborado por Pontes de Miranda (Pontes de Miranda, 1984, p. 71-72), ilustra bem a situação:

“O dono da tabacaria que alugou a loja vizinha a comerciante que tem diferentes gêneros de comércio, ou outro ramo de negócios que o de tabacaria, não pensou que o intuito do locatário fosse o de montar tabacaria e de modo nenhum anuiria em tal exploração idêntica perto do seu ramo de negócio. O que o arrendatário queria, posto que não houvesse manifestado, era, no fundo, aproveitar-se da clientela que o locador fizera, ou que recebera, legalmente, de outrem. Não se pode interpretar o contrato, integrando-o, com "hipotética vontade" que se chocaria com o uso do tráfico, a boa fé e os princípios jurídicos sobre clientela. [...] **Tem de ater-se ao sentido do que se manifestou e do que completou o conteúdo do negócio jurídico. Não pode chocar-se com o que algum manifestou, ou contra o que alguns dos figurantes manifestaram, pôsto que consiste na revelação do que não foi manifestado**”. (Pontes de Miranda, 1984, p. 71-72, grifo nosso)

Assim, não se trata especificamente de deveres oriundos da boa-fé, mas de suprimir eventuais pendências nas declarações dos contratantes, de modo que se traduza a

respectiva intenção, tal como no caso do dono de tabacaria que, definitivamente, não era permitir a locação para seu concorrente.

Não obstante tais considerações, Tomasevicius (2020, p. 95) apresenta interessante categorização para as funções da boa-fé. Conforme o autor, as três funções apresentadas acima seriam classificadas como atípicas, uma vez que são mais localizadas e particularizadas, havendo, do outro lado, as típicas, entendidas, por sua vez, como as atribuições da boa-fé que aparecem em diversos ordenamentos jurídicos. Brevemente, as funções típicas, portanto, são duas: a proteção da crença e confiança legítimas, referente à contraparte; e a “disciplina da boa formação e execução dos negócios jurídicos, por meio dos deveres de coerência, informação e cooperação” (Tomasevicius Filho, 2020, p. 95).

Estabelecidas essas considerações sobre as funções associadas à boa-fé, junto da diferenciação entre a boa-fé objetiva e subjetiva, têm-se insumos suficientes para que se avance no tema, em específico sobre como tal instituto jurídico se expressa na fase pré-contratual e, posteriormente, seus respectivos deveres, nascidos da segunda função.

b. Os deveres anexos à boa-fé

Quando se fala em deveres anexos à boa-fé, os ensinamentos de Jorge Cesa parecem ser pertinentes para que se introduza o tema: esses deveres laterais têm natureza inegavelmente obrigacional, mesmo não possuindo uma origem na própria vontade dos contratantes, mas sim na própria essência normativa da boa-fé (Silva, 2002, p. 54). A aplicabilidade de tais deveres à relação contratual, continua o autor, se dá independentemente da vontade e interesse dos envolvidos, ou melhor, “[...] os deveres decorrentes da boa-fé podem, assim, não ser declarados pelas partes, não ser por elas queridos ou ser por elas totalmente desprezados. Não obstante, participarão do conteúdo jurídico da relação [...]” (Silva, 2002, p. 54). Em razão disso, essa aparição dos deveres anexos não depende da vontade das partes (Martins-Costa, 2018, p. 242).

Aqui também vale ser abordado o motivo para os deveres anexos serem denominados “*anexos*”. Como Martins-Costa leciona (2018, p. 239), a boa-fé, para além de si mesma, gera dois tipos de deveres, que não se confundem com a prestação do negócio jurídico: os anexos às prestações e os de proteção. Os anexos, continua, permitem a instrumentalidade da prestação principal, daí sua essência “anexa” e, seguindo as linhas de

Clóvis V. de Couto e Silva, expressam, tal como a boa-fé em si, o “como” da prestação (Silva, 2006, p. 32, 34 e 35; Martins-Costa, 2018, p. 241).

Os de proteção, por sua vez, como ensina Martins-Costa, não devem ser confundidos com os anexos. A diferenciação entre eles, continua a autora, se dá a partir do interesse para o qual se voltam. Os anexos, como supracitado, relacionam-se com o interesse de prestação. Os de proteção, por sua vez, estão associados aos interesses de proteção (Martins-Costa, 2018, p. 243). Nesse sentido, seu objetivo precípua é a integridade da sua esfera jurídica (Martins-Costa, 2018, p. 244).

Ademais, destaca-se que, como dito anteriormente, não há muito dissenso na literatura e jurisprudência nacionais sobre a aplicabilidade da boa-fé nas etapas pré-contratuais. Por consequência, argumenta-se também que os deveres anexos devem ser observados no momento de formação contratual. Ainda que seja possível afirmar que o conteúdo de fato de tais deveres será devidamente delimitado conforme a especificidade e a execução da relação contratual (Garcia, 2003, p. 104), a fase anterior ao contrato possui relevância, particularidades e expectativas suficientes para que já se vislumbre o conteúdo dos deveres anexos, por exemplo: as condutas negociais e as informações relevantes para a formação do vínculo contratual.

Aqui foca-se nos deveres anexos, os quais são compostos pelos deveres de informação, cooperação e coerência. Apesar disso, como também supracitado, tais deveres são construídos doutrinária e jurisprudencialmente, o que significa que não há uma listagem taxativa.

i. Dever de Cooperação

Mesmo não sendo comum o entendimento de que há algum tipo de prevalência de uns deveres anexos sobre outros, há ainda autores na doutrina que consideram o dever de cooperação um gênero do qual os demais deveres são espécies (Morais, 2021, p. 175; e Martins-Costa, 2018, p. 578).

Tal afirmação se dá pelas próprias natureza e definição da cooperação: trata-se de algo basilar e pressuposto no ordenamento jurídico, sendo ainda mais importante no Direito das Obrigações, ramo no qual é considerada como nuclear e inafastável (Martins-Costa, 2018, p. 576). Sendo algo tão intrínseco às relações jurídicas, é natural conceber o “cooperar” como

um gênero do qual os demais deveres anexos e de proteção decorrem. Não é à toa que os deveres de informação e de coerência podem ser entendidos como o de cooperação (Tomasevicius Filho, 2020, p. 340).

De qualquer modo, a doutrina, atualmente, entende o dever de cooperação aquele que impõe a obrigação de afastar dificuldades (Silva, 2002, p. 114) e facilitar o adimplemento do contrato, compreendido como a satisfação de todos os interesses presentes na relação (Martins-Costa, 2018, p. 575). Por tal motivo que se afirma que é uma cooperação técnica, condicionada à finalidade e à relação, assim como axiológica, dado que, associada à boa-fé, implica também o respeito aos valores como probidade e correção da conduta (Martins-Costa, 2018, p. 574-575).

Apesar de ser algo que força as partes a facilitarem as prestações e negarem quaisquer dificuldades, o dever de cooperação não pode ser compreendido como uma abertura para que a parte prejudique sua própria integridade e interesses, favorecendo os da outra. Não é uma cooperação sentimental ou um dever de ser ingênuo (Martins-Costa, 2018, p. 575), mas sim a criação de uma solidariedade contratual (Tomasevicius Filho, 2020, p. 314) em que ambas as partes ativa e mutuamente favorecem o exercício de seus respectivos direitos e deveres.

Os benefícios de observar o dever de cooperação não estão somente no correto adimplemento do contrato e satisfação de interesses próprios, mas também nas consequências que se evita ao violá-lo. Como Tomasevicius leciona (2020, p. 310), a ausência de cooperação resultaria no aumento dos custos de transação⁴², dificultando o bom desenvolvimento das relações jurídicas. Nesse sentido, pode-se afirmar que o dever de cooperação é inversamente proporcional aos custos: quanto mais se coopera, menores são.

Quanto ao conteúdo do dever da cooperação, podem ser destacados os ensinamentos da doutrina e da jurisprudência. Começando pela primeira, Tomasevicius propõe uma especificação do dever de cooperação a partir do credor e do devedor

⁴² O conceito foi criado por Ronaldo H. Coase, o qual se define como os gastos que uma parte terá para empreender determinada transação. Tais custos seriam: “*De modo a realizar as transações, necessita-se descobrir quem é a outra parte com a qual se deseja negociar; informar as pessoas acerca da disposição de negociar e em que termos, conduzir as negociações em direção à barganha, formular o contrato, empreender meios de inspeção para se assegurar que os termos do contrato estão sendo cumpridos, e assim por diante. Tais operações são, geralmente, extremamente custosas, suficientemente custosas para evitar a ocorrência de transações que seriam levadas a cabo em um mundo em que o sistema de preços funcionasse sem custos*”. Para saber mais, vide Coase, Ronald H. O Problema do Custo Social. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/3806050/mod_resource/content/1/custosocial.pdf. Acesso em 2 nov 2023, p. 12.

(Tomasevicius Filho, 2020, p. 318-340). Definem-se, portanto, como os deveres do credor como (i) facilitar o adimplemento; (ii) adimplemento substancial; e (iii) evitar o aumento do prejuízo do devedor, isto é, o *duty to mitigate the loss*. Do lado do devedor, tem-se o dever de “fazer da melhor forma, da forma mais simples” (Tomasevicius Filho, 2020, p. 338). Evidentemente, tais obrigações refletem os principais elementos do conceito e do entendimento da literatura sobre a cooperação: de forma resumida, facilitar o adimplemento total da obrigação.

Em claro exemplo de o credor facilitar o adimplemento, tem-se o AgInt no Edcl no REsp nº 1.647.745-SP⁴³, em que o STJ firmou o entendimento de que, no caso fático, a operadora de seguros de saúde impossibilitar o pagamento de faturas atrasadas pela segurada implica em violação expressa ao dever de cooperação advindo da boa-fé objetiva. Por outro lado, focando-se no abuso de direito, no REsp nº 1.989.439-MG⁴⁴, firmou-se o entendimento de que as cláusulas penais dos contratos também, a depender de seu conteúdo, podem representar clara violação ao dever de cooperação.

Em suma, mesmo com os argumentos sobre a possibilidade de o dever de cooperação ser autônomo ou um “macro-dever” instrumentalizado pelos demais, tem-se que, sobretudo, é pressuposto do contrato. As relações obrigacionais e contratuais não são executadas pela autossuficiência do indivíduo, mas pela sua dependência dos outros, portanto, é necessária a existência de cooperação das partes. A associação de tal dever com a boa-fé, apesar de justificada, correta e plausível, pode, ainda, ser entendida como mais uma camada de reforço normativo para que, como se já não bastasse, os contratantes cooperem.

ii. Dever de Informação

Saber e conhecer são importantes para tomar uma decisão ou cumprir com uma obrigação adequadamente, sendo ainda imprescindíveis quando se trata de uma relação contratual em que há custos financeiros e, a depender do escopo, humanos, técnicos, além de outros riscos. É nesse contexto em que se insere o Dever de Informação, enquanto oriundo da boa-fé objetiva⁴⁵, o qual, de modo introdutório, pode ser definido como “[...] transmitir o que

⁴³ AgInt no Edcl no REsp nº 1.647.745-SP. Rel. Min. Marco Buzzi. Quarta Turma. Julgado em 25 de agosto de 2022.

⁴⁴ REsp nº 1.989.439-MG. Rel. Min. Nancy Andrighi. Terceira turma. Julgado em 4 de outubro de 2022.

⁴⁵ Como a doutrina nacional explica, o dever de informação pode ser classificado como oriundo da boa-fé objetiva ou como a própria prestação da relação contratual (Martins-Costa, 2018, cap. 7, §63; Tomasevicius, 2020, p. 251).

for relevante para a formação do consentimento no contrato, bem como outras necessárias a sua boa execução e que perduram, mesmo após seu total adimplemento e extinção” (Tomasevicius Filho, 2020, p. 235).

Sendo fundado na relação contratual, o dever de informação pode ser compreendido como instrumentalizado e relacional. É dizer que não se trata de qualquer informação, mas uma cuja razão de ser é “atingir determinado resultado útil” (Martins-Costa, 2018, p. 581) e a forma pela qual ocorre é dita pelas especificações do contrato e das partes envolvidas (Martins-Costa, 2018, p. 582). Nesse sentido, se é moldado pela finalidade e partes do contrato, é possível argumentar que quanto mais informações, menos riscos existirão e mais fácil será a ação humana (Tomasevicius Filho, 2020, p. 235), contudo isso não pode ser entendido como uma legitimação para um dever de informação ilimitada (Martins-Costa, 2018, p. 587; Garcia, 2003, p. 113). Tem-se, portanto, um dever extremamente circunstancial, que não pode ser auferido de maneira padronizada.

Tais considerações iniciais refletem um entendimento pacífico quanto à existência do dever de informação e sua aplicabilidade às etapas contratuais, dentre as quais, pode-se dizer, a pré-contratual é a que mais dá relevância às informações (Garcia, 2003, p. 111). Afinal, é nesse momento em que se busca, como bem jurídico, o “consentimento informado” das partes (Martins-Costa, 2018, p. 591). Não obstante, a problemática do dever de informação reside na determinação de seu conteúdo (Garcia, 2003, p. 111).

A título exemplificativo, Martins-Costa (2018, p. 587), por exemplo, sugere dois critérios para a delimitação do conteúdo e extensão da informação: (i) os elementos fáticos-objetivos; e (ii) elementos normativos. O primeiro diz respeito à pessoa dos envolvidos, isto é, sua capacidade de acesso à informação e a existência de assimetria informacional. Já o segundo, se o dever de informação advém de uma obrigação normativa, contratual ou dos usos do tráfico jurídico. De outro lado, Costa-Garcia (2003, p. 113 e ss.) apresenta a pesquisa⁴⁶ da autora Fabre-Magnan⁴⁷, a partir da qual pode-se concluir que o conteúdo da informação a ser fornecida é aquele ligado aos fatos pertinentes, entendidos como aqueles úteis aos contratantes para a formação da vontade negocial, relativos às obrigações do contrato e cuja divulgação não é ilícita. Por fim, Tomasevicius delimita o conteúdo da informação baseado na intensidade, finalidade e estrutura. Cada uma dessas

⁴⁶ Fabre-Magnan, Muriel. *L’Obligation d’Information dans les Contrats*. Paris: LGDJ, 1992.

⁴⁷ Martins-Costa também apresenta a pesquisa de Fabre-Magnan, contudo sob a perspectiva de critérios auxiliares aos seus próprios na aplicação do dever de informação. Vide Martins-Costa, p. 593.

categorias implica um subtipo de dever associado ao de informação com seus respectivos conteúdos⁴⁸.

Há também de ser dito que a relevância e as consequências da relação contratual acarretam a obrigação da informação ser verdadeira (Tomasevicius Filho, 2020, p. 262), relevante, clara e inteligível, estando, portanto, associada ao dever de veracidade (Martins-Costa, 2018, p. 594). A primeira característica diz mais ao conteúdo da informação: não é possível que se sustente relações sociais e nem contratuais a base de informações falsas ou que não se tenha segurança sobre, sejam elas transmitidas intencionalmente ou não. A relevância da informação, por sua vez, é fundamentada na sua pertinência para a decisão sobre adentrar na relação contratual ou executá-la. Sobre as demais, estas tratam da forma como uma informação é transmitida, sendo congêneres do conceito/princípio da transparência (Tomasevicius Filho, 2020, p. 262).

Feitas essas considerações, é seguro argumentar que tratar do conteúdo do dever de informação não é uma tarefa desassociada da forma como ocorre a transmissão da informação. É dizer, quando as partes, sejam negociantes ou contratantes, compartilham informações, fazem-na mediante a linguagem, portanto, não é viável tratar do conteúdo da mensagem sem abordar a forma pela qual será transmitida. De nada adianta uma informação relevante e apta a facilitar o fechamento do contrato se a parte que a transmite não a fizer direito: a mensagem pode ser ininteligível, dar o foco para o elemento errado, implicar significados não intencionados, etc. Assim, o conteúdo da informação a ser fornecida é também condicionado pela forma como é transmitido. Afirma-se isso não só para mensagens diretas entre os envolvidos (aplicativos de trocas de mensagens, e-mails, reuniões, etc.), mas também na estruturação, escrita e apresentação de documentos pertinentes. Por isso, entende-se que o dever de informação, sobretudo, possui como pressuposto o bom uso da linguagem nas comunicações, o que, por consequência, atenderá a todas as considerações acima sobre seu conteúdo. Tal entendimento, todavia, não implica a desconsideração de todo o arcabouço teórico e jurídico associado a esse dever anexo, mas apenas o complementa.

iii. Dever de Coerência

O último dever anexo à boa-fé a ser analisado é o dever de coerência. Essa nomenclatura é sugerida por Tomasevicius, contudo outros autores o chamam de dever de

⁴⁸ Para saber mais, vide Tomasevicius Filho, 2020, p. 244.

lealdade (Garcia, 2003, p. 197; Silva, 2002, p. 112) e de agir conforme a confiança depositada (Morais, 2021, p. 184). Como já pode ser inferido, esse dever trata, especificamente, da preservação da confiança nas relações contratuais, de modo a proibir que ela, assim como demais expectativas oriundas do contrato, seja frustrada (Tomasevicius Filho, 2020, p. 169; Garcia, 2003, p. 197). Além de se evitar a quebra de confiança, proíbe-se, também, a presença de comportamentos surpresas e contraditórios (Morais, 2021, p. 186).

Assim, o que se proíbe não é a mudança justificada de comportamento, a qual inclusive é regulada pelo ordenamento jurídico (arrepentimento, revogação, etc.), mas sim aquela alteração injustificada que atinge o bem jurídico da outra parte, desestabilizando a relação contratual (Martins-Costa, 2018, p. 254, nota de rodapé nº 159).

Embora sua associação com a confiança, o dever de lealdade possui uma definição mais difícil do que a identificação de sua violação no caso concreto (Garcia, 2003, p. 197). Por tal motivo, entende-se produtiva a análise de algumas, mas não todas, situações e condutas pertinentes cuja base seja a confiança contratual. Os objetos de análise são: (i) *Venire contra factum proprium* (“*Venire*”); e (ii) ruptura injustificada das negociações.

Refletindo o próprio dever de coerência, o *Venire* significa a contrariedade da própria conduta, na qual uma segunda ação viola a confiança mínima necessária estabelecida na primeira (Martins-Costa, 2018, p. 675-676). Por essa razão que há íntima relação com a boa-fé objetiva, uma vez que se criam expectativas de observação da boa-fé e não o contrário (Martins-Costa, 2018, p. 677). No que tange à sua aplicabilidade, Martins-Costa sugere 9 requisitos para sua aplicabilidade, dentre os quais destaca-se a existência de benefícios a quem foi contraditório, em detrimento da outra parte, além da ausência de adequada razão para a alteração no comportamento (o que se visualiza na ruptura injustificada das negociações)⁴⁹.

Tomasevicius, por sua vez, apresenta três hipóteses de aplicação do *Venire*: nulidade do negócio jurídico; *surrectio*; e *tu quoque*. No primeiro, afirma o autor, trata-se das

⁴⁹ Os requisitos são: “(i) a ação de uma pessoa da qual se segue um benefício para alguém; (ii) a contrariedade a essa ação, em desfavor daquele a quem fora criado o benefício, por meio de outra ação do mesmo agente; (iii) a conexão entre as condutas contraditórias, entre si e com o inconformismo que a contradição gera no lesado; (iv) o investimento de confiança por parte do suposto lesado, sendo esse investimento de confiança traduzido em atos ou atividades; (v) o fato de a contraparte exercer alguma atividade posterior em razão da confiança que nela foi gerada, em geral ocasionando um dano, atual ou potencial, para o lesado, por ter confiado, legitimamente, na primeira conduta; (vi) a não vinculabilidade obrigacional do *factum proprium*; (vii) a ausência de motivo justo para a mudança no comportamento; (viii) a deslealdade implicada no voltar atrás, lesando a confiança legitimamente investida; e (ix) a imputabilidade do ato a quem, deslealmente, voltou atrás” (Martins-Costa, 2018, p. 679 e 680).

situações em que as partes decidem seguir tacitamente com o contrato sabidamente inválido, contudo, posteriormente, uma delas argui a nulidade⁵⁰ da relação, visando benefício próprio. Alguns exemplos disso seriam os arts. 180⁵¹ e 181⁵² do Código Civil (Tomasevicius Filho, 2020, p. 191). A *surrectio*, apesar de não muito admitida pela doutrina (Martins-Costa, 2018, p. 722), é aceita pela jurisprudência. Essa figura, no que diz respeito ao *Venire*, seria “a manutenção dos termos originais ou iniciais, depois de ter consentido com uma modificação, expressa ou tácita” (Tomasevicius Filho, 2020, p. 194). O *Tu quoque*, por sua vez, refere-se à parte que, mesmo violando certo dispositivo do contrato, espera e cobra a outra o seu cumprimento, o que produz o brocardo “*exceptio non adimpleti contractus*” (Tomasevicius Filho, 2020, p. 195).

Já na ruptura injustificada das negociações, tem-se que, pela expressão, não se refere a uma relação negocial costumeira que não levou à celebração do contrato, mas sim àquela em que havia sido gerada uma expectativa de sua conclusão, contudo, repentinamente, não foi prosseguida por uma das partes. Aqui, não se proíbe a autonomia da vontade do contratante em não querer mais contratar, afinal há liberdade para contratar ou não (Garcia, 2003, p. 198), mas sim aquela conduta que viola a confiança depositada nas negociações, isto é, a ruptura “[...] anormal, inaceitável, inesperada” (Tomasevicius Filho, 2020, p. 412). Conseqüentemente, essa liberdade para contratar não deve ser entendida como arbitrária e ilimitada, mas limitada ao eventual dano que isso possa causar ao outro potencial contratante (Garcia, 2003, p. 199).

Diante dessas considerações, pontua-se também uma sobreposição entre o dever de informação e o dever de coerência: a mentira. Ambos são avessos à ideia de uma parte mentir, seja nas negociações, seja na execução do contrato. Se “A” apresenta uma informação mentirosa a “B”, viola-se, simultaneamente, os dois deveres: o da informação, pois o conteúdo em si da mensagem é mentiroso, e o da coerência/lealdade, tendo em vista que a confiança depositada por “B” em “A” será abalada. Frisa-se, ainda, que dada a natureza das relações contratuais, a violação da confiança acaba por ser quase que irrecuperável, em razão do envolvimento de custos de transação e de outros riscos no andamento ou não do negócio. Essa observação ainda revela que, muitas vezes, as classificações e definições autônomas dos

⁵⁰ Vale destacar que, como Tomasevicius informa, a nulidade aqui é a nulidade relativa e não absoluta, tendo em vista que essa segunda se trata de matéria de ordem pública (Tomasevicius Filho, 2020, p. 191).

⁵¹ Art. 180. O menor, entre dezesseis e dezoito anos, não pode, para eximir-se de uma obrigação, invocar a sua idade se dolosamente a ocultou quando inquirido pela outra parte, ou se, no ato de obrigar-se, declarou-se maior.

⁵² Art. 181. Ninguém pode reclamar o que, por uma obrigação anulada, pagou a um incapaz, se não provar que reverteu em proveito dele a importância paga.

deveres anexos à boa-fé são apenas esforços facilitadores, visto que as limitações entre eles não são nítidas (Martins-Costa, 2018, p. 573), inclusive sendo possível argumentar que todo o conteúdo dos deveres de informação e de coerência é o próprio dever de cooperação.

4. Conclusões preliminares

Este capítulo, por mais dogmático que tenha sido, cumpriu com seu objetivo precípuo: trazer os principais elementos que compõe todo o arcabouço teórico, jurídico e valorativo da boa-fé objetiva. Esse conceito, por sua vez, apresenta uma dualidade interessante. É tanto o pressuposto mais fundamental para o funcionamento devido das relações contratuais, como também aquele dever-ser que permanece no horizonte comportamental das partes. Não só isso, mas também se revela como produto histórico, por meio do qual valores tão intrínsecos à sociedade humana (confiança, cooperação, agir bem, preocupação para com o outro) são traduzidos em instituto jurídico próprio e apto a defendê-los.

Embora seu lugar de destaque, a boa-fé objetiva é um conceito inerentemente de difícil delimitação. Como foi visto, seja pelo próprio conceito, seja pela definição das palavras associadas, “boa-fé” é uma expressão demasiadamente aberta. Aqui, é possível, portanto, argumentá-la como sendo um pilar oco das relações contratuais. Pilar por ser sustentáculo do contrato, sendo prescrição de conduta e de interpretação do negócio jurídico. Oco, pois sua natureza implica a abertura conceitual, que abre espaço para seu preenchimento a partir atuação interpretativa e argumentativa do jurista.

Mesmo assim, as diversas categorizações relacionadas à boa-fé são uma forma de torná-la mais concreta e aplicável à realidade social. Tem-se a boa-fé objetiva e subjetiva; as funções interpretativa, integradora e corretora; e os deveres anexos. Ao final, todos esses critérios são para facilitar a compreensão do instituto, não sendo ignorado e desconhecido o fato de que eventualmente poderão se sobrepor, tal qual os deveres anexos em seus conteúdos e aplicações. O que se afirma, portanto, é que agir conforme a boa-fé é o mínimo esperado da parte com quem se contrata, é uma condição e um comportamento que obrigam os envolvidos a desenvolverem esforços mútuos, proporcionais e condicionados pela finalidade da relação. Isso dá aos deveres anexos quase que um mesmo conteúdo: auxiliar devidamente na formação e execução da relação jurídica.

Aqui, todavia, não se pode afirmar que a boa-fé objetiva seja um conceito única e exclusivamente associado à ideia de conduta, de esforço e de prática. Sua íntima relação com a linguagem já começa na sua natureza de cláusula geral dos contratos e se estende aos deveres anexos, principalmente no de informação e no de coerência. Afinal, transmitir informação demanda comunicação, a qual, por sua vez, depende do bom uso da linguagem. E o conteúdo da linguagem é prescrito pelo dever de coerência, em razão da proteção da confiança, a qual é violada pela mentira, ou seja, quem mente não é coerente, não informa e não coopera.

De qualquer modo, dada a relevância das relações contratuais, da busca por minimizar riscos e da necessidade de previsibilidade e segurança, a boa-fé se aplica a todas as etapas da relação contratual, sendo verdadeira conduta e esforços racionais dos contratantes.

CAPÍTULO III

BOA-FÉ OBJETIVA E COOPERAÇÃO LINGUÍSTICA DOS CONTRATOS

“In most cases of bringing philosophy of language to law, what the theorists are doing in their use of ideas from philosophy of language is not prescribing any radical change to legal practice, but primarily articulating a clearer understanding of what legal actors already do: that is, the work helps better to explain, rationalize, or justify our existing practices.”

Brian H. Bix, 2015, p. 76⁵³.

1. Considerações preliminares

Em um primeiro momento, os capítulos anteriores parecem tratar de assuntos muito distantes e com pouquíssimas conexões. Afinal, o primeiro trata da filosofia da linguagem, em específico da pragmática, enquanto o segundo, do Direito, sobretudo a boa-fé objetiva. Questionamentos sobre a relação temática e lógica são possíveis e justificáveis. Não obstante, não se pode esquecer que a linguagem e o Direito já se encontram em uma miríade de campos e trabalhos: interpretação e argumentação jurídicas, Direito e semiótica, a Teoria discursiva do Direito de Alexy e entre muitos outros. Inclusive, há literatura estrangeira (Schane, 2012, p. 100)⁵⁴ sobre a formação dos contratos como atos de fala, teoria linguística proposta por Austin, demonstrando a associação do direito dos contratos à filosofia da linguagem.

Dito isso, o Direito, sobretudo o contratual, não é estranho à linguagem. E essa é a razão de ser deste capítulo: usar os anteriores como base a partir da qual estabelecerá uma

⁵³ BIX, Brian H. **Philosophy of Language, Unilateral Contracts, and the Law**. In: SOLAN, Lawrence M.; AINSWORTH, Janet; SHUY, Roger W. **Speaking of Language and Law: Conversations on the Work of Peter Tiersma**. Nova York: Oxford University Press, 2015, p. 76.

⁵⁴ Para saber mais vide SCHANE, Sanford. **Contract formation as a speech act**. In TIERSMA, Peter M.; SOLAN, Lawrence M. **The Oxford handbook of language and law**. Nova York: Oxford University Press, 2012, p. 100.

relação entre a boa-fé objetiva dos contratos e a pragmática linguística. Aqui, vale também lembrar que a relação da boa-fé com a linguagem não é algo inédito e sem fundamento, como exposto no capítulo II.

A boa-fé objetiva é compreendida, pela própria doutrina e jurisprudência, como sendo uma cláusula geral. Essa condição, por si só, já revela o íntimo relacionamento com a linguagem, afinal a norma foi escrita de tal modo a ser genérica, aberta e elástica. Os deveres anexos de informação e de coerência também evidenciam essa relação. O primeiro trata especificamente de mensagens (informações), as quais precisam ser veiculadas pela linguagem, oral ou escrita, para serem transmitidas, enquanto o segundo, tratando mais do conteúdo das informações, proíbe a mentira, evidentemente pela sua proteção da confiança.

Esses exemplos não são os únicos pontos de contato entre a boa-fé objetiva e a linguagem. A própria etapa pré-contratual, a negocial, é a principal interface entre os dois, afinal é realizada exclusivamente, senão majoritariamente, através da linguagem entre os negociantes. Se a boa-fé objetiva se aplica à fase anterior ao contrato, portanto, também pode ser compreendida como discurso e linguagem. As partes também estão em constante comunicação, o que ainda mais fortalece a ideia de uma comunicação conforme a boa-fé.

Diante desse cenário, este capítulo visa conjugar os elementos conceituais apresentados nos capítulos anteriores, de modo a propor uma perspectiva linguística da boa-fé: a boa-fé discursiva. Esse ângulo se fundamenta, como o primeiro capítulo indica, na pragmática linguística, dada a sua definição como a área que estuda a linguagem em uso. Assim, tem-se um capítulo voltado para o uso da linguagem no âmbito contratual.

A metodologia para que se atinja esse objetivo é estruturada da seguinte maneira: primeiro, busca-se aprofundar o primeiro ponto focal entre boa-fé e linguagem, isto é, a fase negocial. Segundo, tem-se a comparação entre o Princípio da Cooperação, e suas máximas, de Grice com a boa-fé objetiva dos contratos e de seus deveres anexos. Por fim, essas considerações servirão de base para concluir e consolidar o conceito de boa-fé (objetiva) discursiva, objetivo central deste capítulo.

2. Fase negocial: interface entre boa-fé objetiva e linguagem

Um contrato, dentre as várias formas de defini-lo, pode ser entendido como uma situação em que as partes interessadas voluntariamente se sujeitam a certos deveres e direitos, visando um fim/interesse comum: o completo adimplemento do que foi acordado e de seus interesses. Por tal motivo, é imprescindível que a formação deste vínculo jurídico seja devida e atenciosamente realizada. Assim, os contratantes devem estipular, quando possível, os mínimos detalhes do escopo, execução e pagamento do objeto, duração da relação, hipóteses de violação do contrato, etc. Portanto, é segura a ideia de que a boa formação leva a uma boa relação contratual.

A formação contratual pode ser resumida na figura das negociações entre as partes envolvidas. Mesmo que essa afirmação seja possível, essa etapa pré-contratual possui tantas nuances quanto a própria ideia de boa-fé: por exemplo, pode ser compreendida como uma única grande fase ou em várias mais específicas, tais como prospecção, negociação em sentido estrito, oferta e conclusão contratual (Martins-Costa, 2018, p. 424); assim como ser imediata, como na simples compra de refrigerante (Tomasevicius Filho, 2020, p. 393), ou progressivamente formada, quando envolver elementos mais complexos (Martins-Costa, 2018, p. 428).

Essa complexidade não é alheia à doutrina nacional, a qual se dedica a analisar, para além dos breves exemplos acima, a natureza dessa relação negocial e suas eventuais consequências jurídicas. Os principais temas de estudo são conceitos introduzidos no capítulo anterior: responsabilidade pré-contratual e sua natureza, declaração de vontade, expectativa de celebração do contrato, ruptura injustificada das negociações, existência ou não de vínculo contratual, etc. Outro ponto que também é levantado é quando se iniciaria, de fato, a fase negocial, considerando a existência de uma fase anterior prospectiva, em que não há uma intenção real de se criar relações jurídicas (Martins-Costa, 2018, 428).

Continuando, a instrumentalização da negociação, aponta a doutrina, ocorre mediante a elaboração de documentos e o emprego de esforços que refletem a natureza formativa dessa relação. Os mais comuns são os contratos preliminares, as cartas de intenção, os memorandos de entendimento, as auditorias (*due diligence*), os acordos de confidencialidade, os acordos de exclusividade, etc.

O que esses pontos comuns trazidos pelas análises da doutrina nacional indicam é a existência de uma preocupação legítima e necessária com os aspectos estritamente jurídicos

da negociação contratual. Afirmam-se estritamente jurídicos, pois os exemplos acima referem-se à existência ou não de direitos e deveres e de uma relação jurídica, o regime de responsabilização e a vontade das partes. Não obstante, entende-se, aqui, que a abordagem majoritária de tais temas não permite mais detalhamentos explícitos sobre outra parcela do fenômeno negocial: a negociação contratual ocorre exclusivamente, senão majoritariamente, no campo linguístico, dado que é conversação, comunicação, entre as partes interessadas.

Evidentemente, essa afirmação não deve ser interpretada como uma crítica aos trabalhos doutrinários e às pesquisas relacionadas. Afinal, ao se procurar por uma obra sobre formação dos contratos, espera-se que os exemplos acima sejam o foco de estudo e o aprofundamento do tema seja o melhor possível. A estranheza viria se isso não ocorresse ou se ocorresse de maneira aquém do esperado. Ademais, essa observação não deve ser compreendida como uma total ignorância acerca da natureza comunicativa/conversacional da fase negocial, uma vez que diversos autores, por mais breve que sejam, abordam isso à sua maneira.

Para citar alguns, Tomasevicius (2020, p. 393) apresenta a definição de negociação, nos moldes propostos por Richter, na qual “negociar é discutir, falar, comunicar, é colocar-se em contato com outros sujeitos”, assim como determina que o ato de negociar é o meio pelo qual as partes comunicam suas intenções, visando um acordo (Tomasevicius Filho, 2020, 392). Orlando Gomes (2022, p. 92), argumenta que é o momento em que os envolvidos debatem as condições de viabilidade do contrato, assim como afirma Maria Helena Diniz (Diniz, 2023, p. 25). Paulo Lobo, por sua vez, informa que a exteriorização da vontade ocorre mediante “sinais ou signos inteligíveis, como a escrita, ou pela oralidade” (Lôbo, 2023, p. 35).

Nesse sentido, é necessário pontuar que, em complemento a essas referências mais expressas à conversação, à linguagem e à comunicação, entende-se que a abordagem dos pontos comuns trazidos no início desta seção já mostra a referência tácita à natureza comunicativa/conversacional da fase negocial. Afirmam-se isso, pois as cartas de intenção, os contratos preliminares e os acordos de confidencialidade pressupõem que as partes envolvidas já tenham se comunicado e debatido, seja pela linguagem escrita ou oral, sobre a elaboração de tais documentos. Portanto, ao analisar a elaboração e existência desses documentos e demais instrumentos, tem-se um reconhecimento tácito do emprego e do uso da linguagem na fase negocial, uma vez que há conversação/comunicação entre as partes.

Diante dessas considerações, não se tem em vista tratar como inédito o emprego da linguagem na fase negocial, mas apenas destacar que, dada a natureza e a consequência da negociação contratual, ela possui um papel relevante e merecedor de maior análise. Isso se sustenta quando considerado que como as partes se comunicam e usam a linguagem, isto é, negociam, impacta diretamente na continuidade das negociações e na própria formação do contrato. Uma sentença ou um enunciado⁵⁵ utilizados de maneira errônea ou uma cláusula mal redigida podem significar consequências jurídicas, mais custos de transação e prejuízos significativos a uma ou ambas as partes. Assim, a negociação é o momento em que um conjunto de atos comunicativos e linguísticos produzem os direitos e deveres dos futuros contratantes. Trata-se de atos presentes no campo da linguagem que desembocam no mundo jurídico, ou melhor, a produção discursiva da relação contratual.

Essa perspectiva mais linguística e discursiva da negociação é também evidenciada pelas ideias de Josep Aguiló. Para o autor, o produto final da negociação é o acordo-decisão, isto é, uma decisão comum construída pelas partes. Sendo o ato negocial “uma interação essencialmente argumentativa entre os indivíduos, isto é, como um debate” (Aguiló Regla, 2018, p. 59), tem-se, assim, que a negociação se trata de um processo conjunto em que as partes constroem argumentativamente (debatem) esse acordo de que trata o contrato. Trata-se de um ato linguístico, discursivo e, portanto, também argumentativo.

A relevância da linguagem para a formação dos contratos é também objeto de análise de pesquisas na literatura estrangeira, sendo destacados aqui os artigos de Celina Frade e de Robin Bradley e de Margaret Jane. Brevemente, em ambos os trabalhos, os autores sugerem que as relações contratuais, em diálogo com a teoria de Grice⁵⁶, podem ser entendidas como produtos de um esforço linguístico cooperativo mediante o qual se estabelece o significado comum do contrato, intencionado pelas partes e ao qual se visa chegar quando da interpretação do negócio jurídico, tal como nas linhas do art. 112⁵⁷ do Código Civil, uma vez que não se limita à literalidade da linguagem.

Em seu artigo intitulado “*The Legal Cooperative Principle: an essay on the cooperative nature of contractual transactions*”, Celina Frade (2002, p. 338) entende que contratos, em especial os ingleses, podem ser entendidos como um gênero comunicativo escrito. Como tal, presume-se a existência de cooperação entre os envolvidos, a qual se

⁵⁵ Vide Capítulo I, tópico 2.

⁵⁶ Vide Capítulo I, tópico 3 e seguintes.

⁵⁷ Art. 112. Nas declarações de vontade se atenderá mais à intenção nelas consubstanciada do que ao sentido literal da linguagem.

manifesta por uma série de atos interativos, de estratégias linguísticas e de convenções genéricas (Frade, 2002, p. 340). A partir dessa perspectiva, a autora propõe que o Princípio da Cooperação de Grice e de suas máximas podem ser utilizados na relação contratual, a fim de beneficiar a comunicação e o modo como a linguagem é utilizada em tais situações (Frade, 2002, p. 337). A aplicação da teoria de Grice à relação contratual, continua Frade, cria o Princípio da Cooperação Legal e suas respectivas máximas, ambos sendo uma variação jurídica do PC proposto por Grice⁵⁸, o qual se lê: “faça sua contribuição legal, tal como requerido, durante o curso da troca contratual, pela finalidade com a qual você está comprometido” (Frade, 2002, p. 343, tradução livre). Ao ser observado, esse princípio possibilita que as partes poderão atingir a concordância entre o que está escrito e o que deve ser interpretado dos contratos.

O segundo artigo a ser destacado, “*Pseudo-contract and shared meaning analysis*”, escrito por Robin Bradley e Margaret Jane, tangencia o tema similarmente à Celina Frade. Pelo título, busca-se definir o “*shared meaning*” dos contratos, entendido como significado comum da relação contratual. O significado compartilhado do contrato é definido, pelos autores, a partir do Princípio da Cooperação e de suas máximas, como “o significado que as partes produzem e concordam durante a formação do contrato que seja o mais consistente com a pressuposição de que as partes estavam utilizando a linguagem cooperativamente para formar um contrato” (Kar; Radin, 2019, p. 1143, tradução livre). A relação do significado contratual com Grice não se limita somente ao uso cooperativo da linguagem, mas vai além: Robin e Margaret sustentam que o significado comum só é produzido a partir da observância às máximas da qualidade, da quantidade, da relevância e da forma (Kar; Radin, 2019, p. 1154), apresentadas no capítulo I. Ademais, os autores afirmam que a natureza do “*shared meaning*” não é o significado da sentença ou do falante, mas, tal como Frade sustenta, aquele comum intencionado pelas partes e o que deve ser interpretado do documento contratual, o que, novamente, pode ser visto no art. 112, do Código Civil.

A título de completude, destaca-se que ambos os trabalhos aqui abordados aplicam a teoria de Grice à relação contratual não só mediante a aproximação de elementos conceituais, tal como cooperação e comunicação, mas também pela propositura de versões legais/contratuais do Princípio da Cooperação e de suas máximas. A tabela abaixo resume as alterações:

⁵⁸ Vide Capítulo I, tópico 3 e seguintes.

Quadro 1 - propostas de alteração à teoria de H.P. Grice			
PC e máximas	H.P. Grice	Celina Frade	Robin Bradley e Margaret Jane
PC	Conforme sua contribuição conversacional ao que foi requisitado, no momento em que ela acontece, pelo objetivo aceito ou pela direção da conversa em que você está engajado	Faça sua contribuição legal, tal como requerido, durante o curso da troca contratual, pela finalidade com a qual você está comprometido (Frade, 2002, p. 340, tradução livre)	N/A
Qualidade	Tente fazer uma contribuição que seja verdadeira. a. Não diga o que você acredite ser falso; e b. Não diga algo para o qual você não tenha as evidências adequadas.	Faça promessas que você pretenda cumprir (Frade, 2002, p. 342).	A máxima contratual de qualidade instrui as partes a oferecer ou concordar em se comprometer somente com aquilo o que estão dispostas e são capazes de fazer. (Kar; Robin, 2019, p. 1152, tradução livre)
Quantidade	1. Faça sua contribuição tão informativa quanto o requisitado (para os atuais objetivos da troca) 2. Não faça sua contribuição mais informativa do que é requisitado.	Faça sua contribuição tão informativa quanto for necessário para evitar ambiguidade e para maior clareza (Frade, 2002, p. 342, tradução livre).	N/A
Relevância	1. Seja relevante.	Seja relevante em relação ao contexto delimitado (Frade, 2002, p. 342, tradução livre).	A máxima contratual de relevância instrui as partes a se comprometerem com um contrato (em oposição a uma promessa meramente informal) somente quando pretendem fazer um compromisso legal formal (Kar; Robin, 2019, p. 1153, tradução livre)
Forma	Seja claro. a. Evite obscuridade de expressão; b. Evite ambiguidade; c. Seja breve (evite prolixidade excessiva); e d. Seja ordenado/organizado.	Seja preciso, não ambíguo e ordenado, mesmo correndo o risco de não ser breve (Frade, 2002, p. 342, tradução livre).	N/A

Fonte: elaborado pelo autor.

A tabela acima mostra que, para a aplicabilidade de Grice às relações contratuais, pode-se cogitar a modificação ao PC e às máximas, sendo que as alterações mais relevantes

estão nas máximas da Qualidade e Relevância, uma vez que o foco muda para a atribuição de uma vinculação legal à mensagem transmitida. Isto é, o cerne não é a verdade em si do enunciado, mas sim que o contratante deve transmitir somente as promessas com as quais está verdadeiramente comprometido a cumprir.

As considerações feitas até o momento oferecem subsídios suficientes para serem estabelecidos alguns marcos relevantes para os objetivos deste capítulo. O primeiro deles diz respeito à fase pré-contratual, dita negocial, ser uma etapa essencialmente linguística, afinal as partes estão, através da linguagem oral ou escrita, expressando seus interesses e vontades, assim como construindo seus direitos e deveres. Não se fala em uma fase negocial em que as condutas prática e física predominam, mas sim uma que se presume comunicativa e informacional, na qual a futura relação contratual é concebida linguisticamente. Ademais, as partes precisam estabelecer/construir o sentido comum do contrato, em que os direitos e deveres não estejam somente mutuamente aceitos, mas também compreendidos por ambos.

O segundo marco refere-se à aplicabilidade das teorias de Grice nos contratos. Os trabalhos de Celina Frade e de Robin Bradley e de Margaret Jane demonstram, de maneira introdutória, que o PC e as máximas podem ser utilizados para melhor compreender a abordagem linguística da formação e da relação contratual. Não obstante, essa aplicação é foco do presente capítulo, a qual será aprofundada posteriormente.

O terceiro marco e, talvez, o mais importante para esta seção, diz respeito a ser possível argumentar que a fase negocial é a interface entre a boa-fé objetiva e a linguagem. Afirma-se isso, pois, em um primeiro momento, os temas de pragmática linguística e de boa-fé, cada qual com seu respectivo capítulo, parecem distantes entre si, contudo, pela perspectiva de que contratos (a fase negocial) são formados linguisticamente, tem-se um ponto de contato entre ambos. O fundamento para isso se dá na seguinte lógica: (i) a fase negocial é essencialmente linguística e comunicativa; (ii) a boa-fé objetiva é aplicável à fase pré-contratual; e (iii) a boa-fé objetiva pré-contratual, aplicável à negociação, portanto, ocorre no campo da linguagem, sendo instrumentalizada pelo uso da linguagem.

Diante disso, firma-se aqui o entendimento de que a boa-fé objetiva possui abertura para ser analisada e compreendida sob um ponto de vista linguístico e comunicativo. Seguindo os trabalhos de Frade, Bradley e Jane acima, essa proposta, uma boa-fé (objetiva) discursiva, será feita mediante a comparação com e a aplicação do Princípio da Cooperação e de suas máximas.

Por fim, esta seção trouxe a primeira aproximação entre os temas dos capítulos anteriores, de modo que foram estabelecidas as bases sobre as quais é possível construir uma perspectiva linguística da boa-fé objetiva. Nos tópicos seguintes, esse conceito será aprofundado e justificado.

3. A Boa-fé objetiva e o Princípio da Cooperação

Estabelecidos o plano de fundo e os primeiros marcos na seção anterior, é possível aprofundar mais a proposta de que a boa-fé objetiva possui espaço para ser compreendida linguisticamente, mediante a comparação com o Princípio da Cooperação de Grice e suas máximas. Visando alcançar esse objetivo, a presente seção estabelecerá dois momentos de comparação e análise entre os dois campos: primeiro, busca-se entender os pontos de contato entre o que Grice entende como o Princípio da Cooperação e sobre a conversação humana e o que se entende, atualmente, como boa-fé objetiva; e segundo, em que medida as máximas do PC e os deveres anexos da boa-fé se assemelham.

Referente ao primeiro momento, pode-se afirmar que a boa-fé objetiva e o Princípio da Cooperação possuem algumas similaridades. Essa afirmativa se sustenta nas considerações feitas nos capítulos anteriores, as quais permitem a identificação de cinco⁵⁹ pontos de contato: (i) a racionalidade; (ii) a pressuposição; (iii) a natureza descritiva ou prescritiva; (iv) modelos comportamentais; e (v) os deveres acessórios. Os nomes de cada ponto foram escolhidos para fins didáticos.

No que tange à primeira semelhança, afirma-se que a observância ao PC e à boa-fé objetiva é algo racional a ser feito pelas partes envolvidas. Recapitulando o exposto no Capítulo I, Grice explicita que, a partir de seu entendimento da conversação humana, a observação ao Princípio da Cooperação se justifica no fato de ser o racional a ser feito pelos participantes da comunicação. Assim, não há como falar em outra conduta possível e disponível aos que estão verdadeiramente investidos e interessados em determinada conversa que não a observância ao PC e às máximas. Isso se consolida quando se rememora que Grice entende o uso da linguagem como uma forma de atividade racional.

O mesmo pode ser dito da observância à boa-fé objetiva. Os seus benefícios e consequências tornam irracional não segui-la: os custos de transação são diminuídos,

⁵⁹ Vale ser destacado que esse número não é taxativo, podendo existir outras semelhanças entre a boa-fé objetiva e o Princípio da Cooperação.

aumenta-se a confiança, a certeza e a segurança na relação jurídica. Retomando os ensinamentos de Forgioni⁶⁰, é a observância à boa-fé objetiva que garante mais economia ao indivíduo e ao mercado.

Em relação ao segundo ponto de contato, tanto a boa-fé quanto o Princípio da Cooperação são pressupostos da boa relação contratual e da boa conversação. O tema 243 do STJ explicita isso: a boa-fé é presumida, enquanto a má-fé comprovada. Não se pode conceber uma relação negocial em que não se presuma que as partes estejam atuando conforme a boa-fé objetiva, caso o contrário nem se poderia falar na fluência das relações no mercado (Forgioni, 2008, p. 552). Assim, a inexistência da boa-fé objetiva implica a inexistência da relação contratual.

No campo conversacional, o mesmo ocorre: se as conversações são a concatenação de contribuições comunicativas que visam um objetivo comum, o pressuposto é que, desde o início, os falantes estejam cooperando e, portanto, seguindo o PC. Isso se evidencia mais quando se lembra que o processo de identificação das Implicaturas Conversacionais toma como uma de suas causas pressupor que a outra parte esteja cooperando, ou seja, seguindo o PC e às máximas⁶¹. É necessária essa pressuposição para que toda a gama de significação (e intenção) do falante seja identificada. Por fim, essa quebra de expectativa de cooperação e observação ao PC e de conduta conforme a boa-fé somente ocorre quando devidamente comprovado ou sinalizado pela outra parte.

Sobre a natureza descritiva e prescritiva, há de se afirmar que essa semelhança não é igual às anteriores, isto é, evidente à primeira vista. No primeiro capítulo, foi destacado que é possível compreender o Princípio da Cooperação e suas máximas como uma teoria descritiva e não prescritiva⁶². Isso significa que Grice não propôs que fosse ativa e intencionalmente observado pelos falantes quando da conversação, mas apenas uma descrição de como a humanidade já se comunica. Em relação à boa-fé objetiva, Martins-Costa expõe que a sua natureza é prescritiva, afinal prescreve condutas e sanções (Martins-Costa, 2018, p. 283). Isso revela, em primeiro momento, uma dissociação entre o PC e a boa-fé objetiva, contudo, entende-se que a boa-fé objetiva, dadas as considerações até o momento, pode ser

⁶⁰ Vide Capítulo II, tópico 2.b.

⁶¹ Como Robin Bradley e Margaret Jane explicam “as implicaturas conversacionais ao enunciar uma sentença para outra pessoa em uma conversação são o que se deve presumir como o racionalmente intencionado pelo falante através do enunciado, na conversação em particular, de modo a melhor preservar a presunção de que o falante estava observando o Princípio da Cooperação aplicável à conversa” (Kar; Radin, 2019, p. 1148, tradução livre).

⁶² Vide Capítulo I, tópico 3.

compreendida como de natureza também descritiva, o que a assemelha aos trabalhos de Grice. Isso porque, por mais que haja a prescrição de condutas, a própria condição de pressuposto à relação contratual já estabelece a boa-fé objetiva como uma conduta natural e habitual de contratantes, portanto também descritiva. Assim, ao passo que estabelece esse padrão e dever-ser de conduta dos contratantes, também é um requisito da relação e, por isso, possui uma natureza também descritiva, afinal descreve a conduta dos bons contratantes. Tem-se que o PC e a boa-fé objetiva são descritivos.

Sobre o quarto ponto de contato, pode-se começar com o ensinamento de Martins-Costa sobre a boa-fé objetiva ser entendida como sendo um *standard* comportamental. Isso significa dizer que é um modelo comportamental pelo qual os contratantes “devem ajustar o seu mútuo comportamento” (Martins-Costa, 2018, p. 281). Há, assim, a imposição de condutas aos negociantes/contratantes, tal como o Princípio da Cooperação faz nas conversas. Os capítulos anteriores demonstram que a boa-fé objetiva e o PC são modelos comportamentais à medida que estipulam as condutas a serem observadas pelos participantes em suas respectivas relações. Ressalvadas as devidas especificidades, ambos determinam os atos corretos para que se chegue ao final comum almejado pelos envolvidos.

No que tange à quinta semelhança, o PC e a boa-fé, além de serem em si padrões comportamentais, acarretam a criação de deveres acessórios que os complementam. O Princípio da Cooperação possui suas máximas de qualidade, quantidade, relevância e forma. A boa-fé, por sua vez, dispõe, mediante sua função integradora, deveres anexos de cooperação, informação e coerência. Isso revela que ambos os conceitos contam com deveres acessórios para suplementar a função precípua da relação em que se inserem: a contribuição devida na conversação e a prestação principal nos contratos. Na boa-fé objetiva, associada à ideia de confiança, conduta correta, probidade e cooperação, os deveres anexos permitem concretizar a conduta esperada do contratante para que se atenda aos valores acima. Em relação ao Princípio da Cooperação, atrelado às contribuições comunicativas efetivas para a troca conversacional, as máximas possibilitam torná-lo mais operacional ao apresentar como deve determinada mensagem ser transmitida pelo falante.

Para além das considerações sobre os cinco pontos de contato entre a boa-fé objetiva e o Princípio da Cooperação, pode-se destacar uma sexta na qual as semelhanças são abordadas em um nível mais essencial. Em ambos os casos, presume-se uma relação, entre dois ou mais participantes (interlocutores, negociantes, contratantes), a qual é constituída

visando um fim comum estabelecido pelos envolvidos (assunto da conversa, formação do contrato), cujo alcance é possibilitado pelo emprego de comportamentos adequados, cooperativos e contributivos. É dizer, a boa-fé e o PC, em suas formas mais simples, mas sem que isso os desnature, visam um mesmo fim: estipular condutas que sustentem a relação em que ocorrem, assim como propiciem e facilitem o alcance de seu respectivo objetivo, acordado pelas partes.

Estabelecidas as semelhanças entre a boa-fé objetiva e o Princípio da Cooperação, é possível adentrar na comparação e conseqüente associação entre os deveres anexos de cooperação, informação e coerência, e as máximas de qualidade, quantidade, relevância e forma. Não obstante a intenção estabelecida, retomar os ensinamentos de Martins-Costa sobre a sistematização de deveres anexos parece proveitoso aqui (Martins-Costa, 2018, p. 573): não há uma fronteira bem estabelecida que indique que determinada máxima se associa invariavelmente a um único e determinado dever anexo. A tentativa de sistematização aqui pretendida é apenas para fins didáticos, visando elucidar a semelhança maior que é entre a ideia de agir conforme a boa-fé e se comunicar conforme o PC e suas máximas.

Visando introduzir e facilitar a compreensão dessa similaridade entre os deveres anexos e as máximas, assim como ao PC, o seguinte quadro se faz útil:

Quadro 2 - Correspondência entre deveres anexos, PC e máximas		
Correspondência	Dever anexo	Correspondente em H.P. Grice
1	Cooperação	Princípio da Cooperação e demais máximas
2	Informação	Qualidade, Quantidade, Relevância e Forma
3	Coerência	Qualidade e Forma

Fonte: elaborado pelo autor.

Sobre a primeira correspondência, mesmo que o foco seja, em primeiro momento, associar os deveres às máximas, não se pode negar que o dever anexo de cooperação corresponde também ao Princípio da Cooperação. Tal semelhança não se fundamenta na similaridade das nomenclaturas, mas na própria essência: ambos são o gênero do qual os deveres e as máximas decorrem, assim como determinam que a conduta correta seja aquela que viabilize e contribua para o alcance do objetivo final estabelecido pelas partes. Na relação contratual, espera-se que os envolvidos atuem de modo a cooperar com a formação e/ou execução do contrato, assim como se presume que os interlocutores transmitam uma mensagem que coopere com o avanço da conversação.

A instrumentalização e especificação de ambos ocorre mediante os demais deveres e máximas. Por tal motivo que, entendido como um “guarda-chuva” dos demais deveres e voltado para a finalidade precípua da boa-fé que é agir cooperativamente e, portanto, corretamente, o dever de cooperação também corresponde às máximas de Grice. Mesmo que estas possuam suas finalidades individuais (qualidade, quantidade e relevância tratam do conteúdo, enquanto a forma do “como”), o interlocutor que as observa estará, inevitavelmente, atendendo ao Princípio da Cooperação e, evidentemente, ao dever de cooperação. A semelhança se fundamenta na ideia de que tanto o dever de cooperação quanto as máximas visam o mesmo fim: o esforço comum para o alcance do objetivo previamente estabelecido.

Ademais, não pode ser esquecido que o dever de cooperação, conforme ensina a doutrina (Martins-Costa, 2018, p. 574–575; Tomasevicius Filho, 2020, p. 314), não impõe uma cooperação sentimental e um dever de ser ingênuo, que prejudiquem a parte em benefício da outra. Tal situação também ocorre com o Princípio da Cooperação: Grice não propõe que um interlocutor se ajuste amistosamente às demandas e vontade do outro, como requisito para uma comunicação efetiva⁶³, mas que atue de modo a cooperar na manutenção e continuidade da relação comunicativa. O exemplo de Goldnadel (Goldnadel in Romero; Goldnadel; Ribeiro; Flores, 2019, cap. 2) sobre os pais que discutem com o filho ilustra bem isso: mesmo em posições contrárias, ainda cooperam, uma vez que se comunicam de modo a permitir o correto e devido avanço da troca conversacional. No âmbito contratual, ambas as partes possuem seus próprios interesses e irão protegê-los, mas isso não significa que irão deixar de cooperar para a relação contratual ser formada. Portanto, o Princípio da Cooperação e o dever de cooperação procuram estipular as condutas corretas para a manutenção e o adequado avanço da relação em que se inserem, sem que isso signifique beneficiar o outro em detrimento próprio.

Em relação à segunda correspondência, é seguro associar o dever de informação à todas as máximas. Isso se dá, primeiramente, em razão desse dever já estar intimamente relacionado com a linguagem, como demonstrado no capítulo anterior⁶⁴: a obrigação relativa à informação depende do uso da linguagem, uma vez que informar pressupõe transmissão de uma mensagem. Diante disso, a correspondência com as máximas parece algo natural, posto

⁶³ Vide Capítulo I, tópico 3.

⁶⁴ Vide Capítulo II, tópico 4.b.

que a de qualidade, de quantidade e relevância trazem o conteúdo da informação, ao passo que a forma, pelo próprio nome, apresenta a estrutura a ser seguida pela comunicação.

Nesse sentido, há uma associação íntima entre o conteúdo da informação e o dever de veracidade (Martins-Costa, 2018, p. 594; Tomasevicius Filho, 2020, p. 262), dado que não se pode cogitar uma relação contratual baseada em informações que não sejam ou que não se acredita serem verdadeiras. Aqui, tem-se a correspondência com a máxima da qualidade. De outro modo, a quantidade e a relevância⁶⁵ da informação a ser transmitida deve ser na exata medida do solicitado pelo momento da formação contratual. Se A está negociando a venda de seu carro com B, deve apresentar apenas as informações necessárias (quilometragem, pendências mecânicas, avarias, etc.), não fazendo sentido também informar que seu irmão, sendo uma pessoa capaz e sem quaisquer restrições ou limitações, por exemplo, já dirigiu o veículo. Assim, o dever de informação se revela correspondente às máximas da quantidade e da relevância.

Em relação à correspondência do dever de informação com a máxima da forma, tem-se que o devido conteúdo da mensagem, aquele que observa a qualidade, quantidade e relevância, pressupõe, simultaneamente, o atendimento à máxima da forma. O “o que” da mensagem é sempre influenciado pelo “como”: de nada adianta procurar informar à outra parte se a mensagem for transmitida de modo ambíguo, prolixo, obscuro, não ordenado.

Para fins de completude e retomando a questão da sistematização ser para fins didático e elucidativo, tem-se que o dever de informação também se associa parcialmente ao Princípio da Cooperação mediante a figura da reticência dolosa, ou melhor, a omissão de informação, esta entendida como o silêncio intencional quando havia a obrigação de informar (Tomasevicius Filho, 2020, p. 260). Pelo PC, Grice afirma: “conforme sua contribuição conversacional ao que foi requisitado, *no momento em que ela acontece*, pelo objetivo aceito ou pela direção da conversa em que você está engajado” (Grice, 1975, p. 45, tradução de Raso, 2023, p. 130, destaque nosso). Há, portanto, um elemento temporal, isto é, a parte deve informar no momento em que se faz necessário, tornando a omissão intencional uma violação ao dever informacional e ao Princípio da Cooperação.

Voltando-se ao objetivo desta seção, a terceira correspondência se faz com o dever de coerência e as máximas da qualidade e da forma. Como tratado acima, essas máximas,

⁶⁵ Vide Capítulo I, tópico 3.a.i - ii.

respectivamente, voltam-se para o conteúdo verídico, ou que se acredita verídico⁶⁶, da mensagem e para a forma de transmissão da informação. Dada a função do dever de coerência ser a vedação ao comportamento surpresa e contraditório, tem-se uma similaridade evidente: evita-se, no conteúdo (qualidade), a mentira e, na forma, uma estrutura que facilite um conteúdo contraditório, tal como o exemplo (23)⁶⁷, no capítulo I, que apresenta a inversão de momentos contratuais.

Nesse sentido, as comparações feitas ao longo desta seção tornam segura a afirmação de que a boa-fé objetiva e seus deveres anexos e o Princípio da Cooperação e as máximas são similares, possuindo vários pontos de contato: a natureza e função da boa-fé objetiva e do PC se conectam em serem racionais, pressupostos, modelos comportamentais, criadores de deveres acessórios e descritivos; e os deveres, em suas propostas específicas, aproximam-se das máximas, e inclusive do próprio PC, havendo diversas interfaces entre ambos.

Como consequência direta dessas considerações, entende-se também como possível propor que os trabalhos de Grice podem ser entendidos como variações linguísticas da boa-fé objetiva dos contratos. Essa perspectiva será foco da próxima seção, na qual se planeja consolidar o conceito de boa-fé discursiva.

4. Para além da conduta: a boa-fé objetiva discursiva

Os capítulos anteriores fornecerem as bases específicas para a pragmática, o PC e as máximas de Grice, assim como para a boa-fé objetiva e seus deveres anexos. Nesse sentido, as seções anteriores deste capítulo aproximam os dois temas, demonstrando a existência de pontos comuns entre eles. Como consequência, esta seção toma como foco, a partir da análise do produto dessas ponderações anteriores, propor uma perspectiva linguística/discursiva da boa-fé objetiva: a boa-fé objetiva discursiva ou, apenas, boa-fé discursiva.

⁶⁶ Ademais, mesmo não sendo o objetivo deste trabalho, vale também ser destacado que a máxima da qualidade ainda possibilita uma abertura de diálogo com a boa-fé subjetiva. Afirma-se isso, pois uma de suas submáximas é “não diga o que você acredita ser falso”, sendo possível, portanto, associar ao estado anímico de observância ao Direito vigente (Martins-Costa, 2018, p. 280; Tomasevicius Filho, 2020, p. 87).

⁶⁷ “Os contratantes assinaram o contrato e negociaram seus termos”. Evidentemente, essa frase possui uma estrutura contraditória, uma vez que o “e” sugere a ideia de que a negociação dos termos ocorreu após a assinatura do contrato, o que não é possível na relação contratual. Para saber mais vide Capítulo I, tópico 3.a.iv.

A ideia de uma boa-fé discursiva nasce da interface entre a boa-fé objetiva e a linguagem, proporcionada pela fase negocial e pela aproximação entre o PC e as máximas e a boa-fé objetiva e os deveres anexos. Nesse sentido, a perspectiva linguística da boa-fé objetiva propõe que, em um primeiro momento, os negociantes não demonstram que estão agindo conforme a boa-fé mediante condutas físicas e práticas, mas mediante o uso da linguagem. Fala-se, então, de um discurso e de um uso da linguagem conforme a boa-fé.

A existência da boa-fé discursiva não se justifica somente pela aproximação possibilitada pela fase negocial. Esta deve ser entendida somente como o esforço inicial nesse sentido. Isso porque, inserido nesse contexto negocial-conversacional, comunicar-se e, portanto, utilizar a linguagem, conforme a boa-fé objetiva, também ocorre mediante a observância ao Princípio da Cooperação e suas máximas.

A seção anterior deixa isso claro. Sendo a fase negocial a comunicação entre as partes e a conversação, regida pelos trabalhos de Grice, tem-se que a observância ao princípio e as máximas significa o atendimento aos deveres anexos da boa-fé e, conseqüentemente, à boa-fé objetiva. O quadro nº 2 demonstra como possível a associação entre deveres e máximas: quem observa a máxima da qualidade e forma, por consequência, também cumpre com o dever de coerência e assim por diante. Novamente, a boa-fé discursiva resulta da conexão com a linguagem e da observância ao PC e às máximas.

Recapitulando, a proposta linguística da boa-fé visa destacar que o uso da linguagem nas relações contratuais, primeiramente na fase negocial, demonstra um agir probo, correto e leal. Na formação contratual, não se pode ignorar que “o que”, “o como” e “o quando” os negociantes comunicam demonstram o interesse e a cooperação, assim como implicam a criação de deveres e direitos que podem ser demandados eventualmente. Não só isso, mas, seguindo os trabalhos aqui destacados, tem-se que o uso da linguagem é o pilar que constrói o acordo-decisão e o sentido comum do contrato a ser formado. Diante dessa importância para a formação correta do contrato, é viável afirmar que o devido uso da linguagem também traduz um agir conforme a boa-fé.

Dialogando com esse raciocínio, não é à toa que Robin Bradley e Margaret Jane, aplicando Grice, afirmam que, na máxima da qualidade contratual⁶⁸, “[...] as partes não podem utilizar a linguagem cooperativamente para contratar sem que seja produzido um entendimento comum de que cada um está atuando em boa-fé” (Kar; Radin, 2019, p. 1152-53,

⁶⁸ Vide quadro nº 1, neste capítulo.

tradução livre). Assim, a existência e a observância às máximas de Grice, em específico as de qualidade e de quantidade, na relação contratual e, portanto, no uso cooperativo da linguagem, resultam no inafastável dever de boa-fé (Kar; Radin, 2019, p.1153, tradução livre). Fala-se, então, nos usos de boa-fé da linguagem para contratar. (Kar; Radin, 2019, p.1154, tradução livre).

Assim, de modo simples, argumenta-se que a boa-fé discursiva é se comunicar adequada e cooperativamente com a outra parte em observância ao Princípio da Cooperação e às máximas de Grice, visando sempre o fim comum, o contrato. Aqui, pode ser levantado que essa perspectiva é simples e não compreenda toda a gama teórica e conceitual a respeito da boa-fé objetiva. Apesar disso, o entendimento sustentado é que, pelas considerações até agora trazidas, não se trata de uma simplificação que desvirtue a boa-fé. A ideia de que agir conforme a boa-fé é se comunicar corretamente já se trata de realidade posta: os negociantes e os contratantes já se comunicam na formação e execução do contrato e essa comunicação já deve ser conforme a boa-fé objetiva. O que se pretende aqui, sobretudo, é chamar atenção ao fato de que como se usa a linguagem importa e influencia nas relações contratuais, o que demanda mais considerações sobre o tema.

Essa importância não diz respeito somente à fase integradora da boa-fé objetiva, isto é, à observância, linguisticamente, dos deveres anexos à boa-fé a partir do PC e das máximas de Grice, mas também à interpretação dos contratos. Entende-se isso como possível, pois, seguindo com os trabalhos de Celina Frade e Robin Bradley e Margaret Jane, o uso cooperativo da linguagem, e, portanto, o atendimento à boa-fé objetiva, permite a criação do sentido comum intencionado pelas partes, ou seja, facilita, no momento interpretativo, identificar a significação/intenção completa da relação contratual. Portanto, a boa-fé discursiva também permite, assim pode ser dito, ao intérprete identificar o significado pragmático do contrato, não se limitando à literalidade da linguagem (art. 112, CC).

Feitas essas análises, há três pontos a serem esclarecidos, de modo a consolidar mais a definição de boa-fé discursiva. Primeiro, a ideia aqui sugerida, mesmo sendo referenciada majoritariamente no contexto pré-negocial, não se aplica somente a ele. Não só na formação do contrato, mas como em sua execução, as partes sempre devem se comunicar. Por exemplo, em um contrato de prestação de serviços de 3 meses, a parte contratada deve manter constante contato com a contratante para o serviço ser prestado devidamente. Essa comunicação, evidentemente, subsume-se à perspectiva discursiva da boa-fé, uma vez que não se pode ignorar o uso da linguagem cooperativamente e conforme a boa-fé. Isso revela

que a boa-fé discursiva não exclui a boa-fé como conduta física e prática voltada à prestação em si (pintar uma parede devidamente, elaborar um parecer com cuidado e atenção, vender um objeto móvel conforme combinado, etc.), mas chama atenção para seu lado linguístico. Entende-se, nesse raciocínio, ainda ser possível argumentar que o âmbito físico e prático da boa-fé objetiva é determinado pelo próprio âmbito linguístico, uma vez que este se volta para a formação do contrato e sobre como a prestação será realizada.

O segundo ponto refere-se à ideia de que, se a fase negocial é compreendida como essencialmente linguística, a associação com os trabalhos de Grice não possui razão de ser, uma vez que a boa-fé, por estar no campo da linguagem, já seria discursiva. Aqui, entende-se que esse argumento não possui fundamento. Isso porque a fase negocial apenas oferece a interface entre linguagem e a boa-fé objetiva, facilitando a compreensão de que a boa-fé pode ocorrer no campo linguístico. Nisso, a ideia não é argumentar que, pela fase negocial ser discursiva, a boa-fé o também é, como se houvesse uma relação de dependência entre ambas, mas sim que a boa-fé objetiva pode ser demonstrada através do discurso, sendo esse o motivo que permite que se afirme a ocorrência discursiva da boa-fé objetiva em outros momentos que não somente a fase pré-contratual, o que é providenciado pelos trabalhos de Grice.

O terceiro ponto concerne à própria abstração e a densificação da boa-fé objetiva. É possível o argumento de que a utilização do Princípio da Cooperação e das máximas de Grice e da natureza comunicativa da fase negocial complexifique mais a boa-fé, que, por si só, já é um tema de difícil trato e delimitação. Portanto, a proposta deste trabalho não apresentaria uma contribuição ao tema, mas apenas a adição de mais uma camada de complexidade. Aqui, entende-se que, justamente pela abordagem linguística e comunicativa da boa-fé objetiva, as considerações aqui feitas permitem uma simplificação, mas não desvirtuação, da boa-fé: se ela ocorre pela comunicação, é fácil de compreendê-la e aplicá-la, uma vez que a linguagem e a conversação são elementos intrínsecos ao cotidiano do ser humano. Em suma, a facilidade vem da possibilidade de os contratantes demonstrarem estar agindo conforme a boa-fé objetiva por meio da atenção ao que e como se comunica com a outra parte.

Por fim, entende-se ser seguro afirmar que parcela da boa-fé objetiva é essencialmente linguística e pode ser comprovada mediante o devido uso da linguagem. Isso dá abertura para a propositura da boa-fé objetiva discursiva, a qual nasce da observância ao Princípio da Cooperação e às máximas de Grice quando da comunicação com a outra parte.

Isso, por sua vez, facilita a compreensão do que é a boa-fé objetiva e como aplicá-la, uma vez que a atenção ao que e como se fala com a outra parte já é realidade nas relações contratuais.

5. Conclusões preliminares

Adiantando as conclusões finais sobre este trabalho, a citação que introduz este capítulo traduz o objetivo intencionado: não há uma pretensão de que os paradigmas da relação contratual sejam alterados, propondo uma nova realidade de compreensão. O que se pretende, na verdade, é justamente, mediante os ensinamentos da filosofia da linguagem, em específico os de Grice, é esclarecer alguns pontos sobre o que é a boa-fé objetiva e como sua aplicação às relações contratuais pode ser melhor compreendida.

Diante disso, entende-se que esse objetivo foi alcançado. A primeira seção deste capítulo demonstrou que a fase negocial pode ser compreendida como essencialmente comunicativa e linguística, o que permite considerações sobre os contratos serem linguisticamente formados por meio dos trabalhos de Grice. Nessa perspectiva, abriu-se espaço para que afirmar que a boa-fé objetiva, por ser aplicável à fase pré-contratual, também ocorre no campo da linguagem. Tem-se, então, que a fase negocial é a etapa em que há uma interface entre a boa-fé e a linguagem.

A segunda seção, por sua vez, demonstra que a boa-fé objetiva, os deveres anexos, o Princípio da Cooperação e suas máximas, dada a construção teórica de cada um, são próximos. A boa-fé objetiva e o Princípio conversam entre si via cinco pontos de contato: são condutas racionais, pressupostos, descritivos, modelos comportamentais e criadores de deveres anexos. Posteriormente, foi analisado como o atendimento às máximas também importa na observância aos deveres anexos, autorizando a afirmação de que aquelas podem ser entendidas como variações linguísticas destes.

A terceira, e mais importante, seção consolida as observações acima na figura da boa-fé discursiva, conceito este compreendido como utilizar a linguagem conforme a boa-fé na formação e no decorrer das relações contratuais. Assim, defende-se que seja possível as partes demonstrarem estar conforme a boa-fé pelo uso da linguagem. É a existência da boa-fé objetiva através do discurso. Paralelamente, também foi tratada a função interpretativa da boa-fé, nessa perspectiva linguística, pela afirmação de que o uso cooperativo da linguagem

permite, no momento interpretativo, reconhecer o sentido comum do contrato, que pode ser afirmado como o seu significado pragmático.

Ademais, nota-se que este capítulo também alcançou outro objetivo, mas mais acessório: apontar a conexão entre dois temas aparentemente distantes, a boa-fé objetiva e a filosofia da linguagem. Mesmo sendo um objetivo acessório, não se torna menos importante, ao passo que chama atenção para a abertura de mais possibilidades de diálogo entre o Direito e a linguagem.

Por fim, reafirma-se que uma dessas novas possibilidades é a boa-fé objetiva, a qual, na forma da boa-fé discursiva, ocorre através do uso cooperativo e correto da linguagem. Este é, por sua vez, entendido como a observação ao Princípio da Cooperação e às máximas de Grice, além de influenciar no mundo jurídico mediante a formação da relação contratual e sua eventual execução.

CONCLUSÃO

Dentre as várias possibilidades de se abordar o Direito, dada a sua natureza aberta à multidisciplinaridade, uma que se destaca é analisar como a linguagem se relaciona e influencia o mundo jurídico. Normas prescritivas sobre direitos e deveres, organizações estatais e empresariais, etc. são veiculadas via texto, ao passo que as pretensões dos autores e dos réus, assim como as decisões do juiz não se valem somente da linguagem escrita, mas também da oral, quando das sustentações orais. A literatura pertinente também não é alheia a isso: diversos são os trabalhos sobre interpretação, argumentação e retórica jurídicas, além da semiótica jurídica.

Diante disso, não se pode negar que a prática jurídica pode tomar para si alguns ensinamentos da linguagem, ao passo que o próprio Direito já é linguagem. É nesse ponto que o presente trabalho buscou se localizar: tal como as falas de Brian H. Bix que introduzem o Terceiro Capítulo, não se buscou uma quebra de paradigma jurídico, mas apenas transpor alguns conceitos da filosofia da linguagem para o campo jurídico, em específico o Direito dos contratos.

Mais especificamente, como devidamente abordado ao longo deste trabalho, a boa-fé objetiva é um instituto jurídico de grande importância para as relações contratuais. Todos os valores ditos necessários e essenciais aos contratos são abarcados pela ideia de boa-fé: probidade, agir corretamente, confiança, etc. De um modo paradoxal, a definição de boa-fé objetiva pelos conceitos e valores a ela associados não permite uma delimitação mais precisa, mas uma complexificação maior, uma vez que são tão difíceis de pormenorização quanto a própria boa-fé.

Nisso, a multidisciplinaridade do Direito e a complexidade da boa-fé objetiva abrem espaço para que se proponha novas perspectivas sobre esse instituto jurídico. Novamente, é esta a razão de ser do presente trabalho. Foram analisados elementos da pragmática de H.P. Grice para que se avaliasse a possibilidade de uma perspectiva discursiva da boa-fé objetiva, a boa-fé (objetiva) discursiva, uma em que como e o que o contratante comunica indicam um agir conforme a boa-fé, ou melhor: um discurso conforme a boa-fé.

Pelo terceiro capítulo, tal intenção se mostrou viável, uma vez que a concepção sobre a boa-fé objetiva e seus deveres anexos se assemelham ao Princípio da Cooperação e as

máximas de H.P. Grice. Não só por isso, mas a natureza linguística da fase negocial representa uma porta de entrada para essa perspectiva.

Recapitulando as conclusões preliminares do capítulo III, a relevância de uma perspectiva linguística para a boa-fé objetiva está na sua simplificação, mas não sua desnaturação, o que pode vir a representar uma facilitação em sua aplicação. Afirma-se isso, pois as partes contratantes já se comunicam constantemente ao longo da relação contratual, portanto destacar a capacidade da maneira como se utiliza a linguagem indicar uma conduta conforme a boa-fé se evidencia como algo pertinente. Ademais, isso se aplica à toda a relação contratual e não somente à fase negocial, devendo esta ser entendida como uma primeira interface da relação constante entre boa-fé objetiva e a linguagem.

Acessoriamente ao objetivo principal de propor uma boa-fé objetiva que ocorra linguisticamente, este trabalho também tangenciou outro tema pertinente: a formação linguística dos contratos. Nela, a proposição é que a formação dos contratos pode ser compreendida como um esforço linguístico cooperativo das partes envolvidas, sendo, sobretudo, fundamentada também no Princípio da Cooperação e nas máximas de Grice. Essa concepção, somada aos ensinamentos de Josep Aguiló sobre a fase negocial e a propositura da boa-fé discursiva, pode, inclusive, abrir espaço para se analisar a relação entre a boa-fé objetiva e a argumentação jurídica.

Em suma, entende-se que o presente trabalho alcançou o objetivo previamente traçado, este entendido como a propositura da boa-fé discursiva. Ademais, entende-se que tal perspectiva se mostra relevante ao passo que as partes já se conversam. Portanto, tal como Brian H. Bix (2015, p. 76) afirma, não se busca uma mudança radical na prática contratual, mas apenas um ângulo que possa facilitar aos contratantes agir conforme a boa-fé e, posteriormente, demonstrá-lo.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGUIAR JUNIOR, Rui Rosado de. **Proteção da boa-fé subjetiva**. Disponível em: http://www.ruyrosado.com.br/upload/site_producao intelectual/200.pdf. Acesso em 2 nov. 2023.
- AGUILA REGLA, Josep. **A arte da argumentação, negociação e mediação**. Trad. Tainá Aguiar Junquillo. Curitiba: Alteridade, 2018.
- BITTAR, Eduardo C. B. **Semiótica, Direito e Arte: entre teoria da justiça e teoria do direito**. São Paulo: Almedina, 2020.
- BIRNER, Betty J. **Introduction to pragmatics**. [S.l.]: Wiley-Blackwell, 2013.
- BIX, Brian H. **Philosophy of Language, Unilateral Contracts, and the Law**. In: SOLAN, Lawrence M.; AINSWORTH, Janet; SHUY, Roger W. **Speaking of Language and Law: Conversations on the Work of Peter Tiersma**. Nova York: Oxford University Press, 2015.
- CAMARA JUNIOR, Joaquim Mattoso. **História da Linguística: Edição revista e comentada**. 1 ed. Rio de Janeiro: Vozes, 2021.
- CARNEIRO DA FRADA, Manuel Antônio de Castro Portugal. **Teoria da Confiança e Responsabilidade Civil**. Coimbra: Livraria Almedina, 2004.
- COASE, Ronald H. **O Problema do Custo Social**. Disponível em: https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/3806050/mod_resource/content/1/custosocial.pdf. Acesso em 2 nov 2023.
- CONSELHO FEDERAL DE JUSTIÇA. **Enunciado nº 170**. Disponível em: <https://www.cjf.jus.br/enunciados/enunciado/302>. Acesso em 29 de out 2023.
- CRUSE, D. Alan. **Meaning in language: an introduction to semantics and pragmatics**. New York: Oxford University Press, 2000.
- DICIO. **Pragmático**. Disponível em: <https://www.dicio.com.br/pragmatico/>. Acesso em 1 out 2023.
- DINIZ, Maria Helena. **Curso de direito civil brasileiro: teoria das obrigações contratuais e extracontratuais** - v. 3. 39 ed. São Paulo: SaraivaJur, 2023.
- ECO, Umberto. **O signo**. 4 ed. Lisboa: Editorial Presença, 1990.
- FORGIONI, Paula. **Contrato de distribuição**. 2.ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.
- FRADE, Celina. **The legal cooperative principle: an essay on the cooperative nature of contractual transactions**. International Journal for the Semiotics of Law, Países Baixos, vol. 15, n. 6, p. 337-343, dezembro, 2002.
- GARCIA, Enéas Costa. **Responsabilidade pré e pós-contratual à luz da boa fé**. São Paulo: Editora Juarez de Oliveira, 2003.
- GOMES, Orlando. **Contratos**. 28 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2022.
- GONÇALVES, Camila de Jesus Mello. **Princípio da boa-fé: perspectivas e aplicações**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
- GRICE, H. Paul. **Logic and conversation**. In: Cole, Peter; Morgan, Jerry L. **Syntax and Semantics 3: Speech arts**. New York: Academic Press, 1975.
- HARRIS, Daniel W. **How the Philosophy of Language grew out of analytic philosophy**. In: STALMASZCZYK, Piotr. **The Cambridge Handbook of the Philosophy of Language**. New York, NY: Cambridge University Press, 2022.
- HJELMSLEV, Louis Trolle. **Prolegômenos a uma teoria da linguagem**. In: Os pensadores, vol. XLIX. Trad. José Teixeira Coelho Netto. São Paulo: Abril Cultural, 1975.
- HUANG, Yan. **Pragmatics**. Oxford: Oxford University Press, 2014.

KAR, Robin Bradley; RADIN, Margaret Jane. **Pseudo-contract and shared meaning analysis**. Harvard Law Review, Estados Unidos da América, vol. 132, n. 4, p. 1135-1219, fevereiro, 2019.

KROEGER, Paul R. **Analyzing meaning: an introduction to semantics and pragmatics**. Berlim: Language Science Press, 2019

LEPORE, Ernie; Stone, Matthew. **Imagination and convention: distinguishing grammar and inference in language**. Oxford: Oxford university press, 2015.

LEVINSON, Stephen C. **Pragmatics**. Cambridge: Cambridge University Press, 2008.

LÔBO, paulo. **Direito civil: contratos v.3**. 9 ed. São Paulo: SaraivaJur, 2023.

MARTINS-COSTA, Judith. **A boa-fé no direito privado: critérios para a sua aplicação**. 2ª ed.: São Paulo: Saraiva Educação, 2018.

MENESES CORDEIRO, Antônio Manuel da Rocha e. **Da boa-fé no Direito Civil**. Coimbra: Livraria Almedina, 2001.

MEY, Jacob. **Pragmatics: an introduction**. 2 ed. Oxford: Blackwell publishing, 2004.

MORAIS, Ezequiel. **A boa-fé objetiva pré-contratual: deveres anexos de conduta**. 2ª ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2021.

NEGREIRO, Teresa Paiva de Abreu Trigo de. **Fundamentos para uma interpretação constitucional do princípio da boa-fé**. Rio de Janeiro: Renovar, 1998.

OLIVEIRA, Carlos E. Elias de; COSTA-NETO, João. **Direito Civil: volume único**. 2ª ed. Rio de Janeiro: método: 2023.

PAGANI, Luiz Arthur; SOUZA, Luisandro Mendes de. **Para conhecer: Pragmática**. 1 ed. São Paulo: Contexto, 2022.

PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. **Tratado de direito privado. Tomo XXXVIII**. 3ª ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1984

RASO, Tommaso. **Pragmática**. 1 ed. São Paulo: Parábola, 2023.

RIBEIRO, Pablo Nunes; FLORES, Valdir do Nascimento; ROMERO, Márcia; GOLDNADEL, Marcos. **Manual de linguística: Semântica, pragmática e enunciação** (Edição Português). Editora Vozes. 2019.

SENFT, Gunter. **Understanding pragmatics: an interdisciplinary approach to language use**. Routledge. 2014

SILVA, Clóvis de Couto e. **A obrigação como processo**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006.

SILVA, Jorge Cesa Ferreira da. **A boa-fé e a violação positiva do contrato**. Rio de Janeiro: Renovar, 2002.

SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA. **Tema repetitivo 243**. Disponível em: https://processo.stj.jus.br/repetitivos/temas_repetitivos/pesquisa.jsp?novaConsulta=true&tipo_pesquisa=T&cod_tema_inicial=243&cod_tema_final=243. Acesso em 8 out 2023.

TARTUCE, Flávio. **Direito civil: teoria geral dos contratos e contratos em espécie**. 18ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2023.

TEPEDINO, Gustavo. **Fundamentos do direito civil: contratos**. 4ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2023.

THOMAS, Jenny A. **Meaning in interaction: an introduction to pragmatics**. [S.l]: Routledge, 2013.

TOMASEVICIUS FILHO, Eduardo. **O princípio da boa-fé no direito civil**. São Paulo: Almedina, 2020.

WITTGENSTEIN, Ludwig. **Investigações filosóficas**. São Paulo: Nova Cultural, 1991. §43, p. 43.