

Rui Alexandre Grácio

A INTERACÇÃO ARGUMENTATIVA



Rui Alexandre Grácio

A INTERACÇÃO ARGUMENTATIVA

Ficha técnica

Título:

A interacção argumentativa

Autor:

Rui Alexandre Grácio

Colecção:

Comunicação e Sociedade — n.º 19

Director da colecção:

Moisés de Lemos Martins

Centro de Estudos Comunicação e Sociedade da Universidade do Minho

Capa:

Frederico da Silva

Coordenação editorial:

Rui Grácio

Design gráfico:

Grácio Editor

Impressão e acabamento:

Tipografia Lousanense

1ª Edição: Março de 2010

ISBN: 978-989-96375-7-3

Dep. Legal: 306849/10

© Grácio Editor

Avenida Emídio Navarro, 93, 2.º, Sala E

3000-151 COIMBRA

Telef.: 239 091 658

e-mail: editor@ruigracio.com

sítio: www.ruigracio.com

Reservados todos os direitos

Índice

Prefácio: Argumentação e pensamento: uma nova perspectiva . . .	7
1. Argumentação, <i>técnica</i> de persuasão?	13
2. Argumentação e diálogo: consensos ou dissentimentos? . . .	17
3. Qual o terreno dos assuntos argumentativos?	21
4. O que insta a argumentar?	33
5. Haverá um vínculo filosófico entre argumentador e argumentação?	37
6. Como se relacionam retórica e argumentação?	41
7. Teoria do argumento e teoria da argumentação: que vias de acesso?	45
8. Excessos e reducionismos na teorização da argumentação: onde encontrar a adequação descritiva? . . .	59
9. Falácias ou estratégias de interação?	69
10. O que diferencia a análise argumentativa da argumentação enquanto oposição entre discurso e contra-discurso?	75
11. Algumas noções fundamentais no estudo da argumentação . .	81
Referências bibliográficas	91

PREFÁCIO

ARGUMENTAÇÃO E PENSAMENTO: UMA NOVA PERSPECTIVA

A brevidade deste livro e a sua evidente formatação pedagógica dão-lhe uma despreziosa aparência de texto escolar. E no entanto ele não é isso ou, antes, é muito mais do que isso. Não é uma simples iniciação ao campo da teoria da argumentação e às suas principais questões, concepções e controvérsias. É uma verdadeira reformulação desse campo, um pensamento original, uma nova tese aqui apresentada pela primeira vez na articulação sistemática dos seus traços fundamentais. Uma tese que propõe uma redefinição do próprio objecto da disciplina, um recorte inovador das situações e práticas argumentativas, e que extrai do confronto crítico com todas as teses relevantes nesse domínio, da antiguidade grega até às correntes actuais (cf. bibliografia), a sua ambição como teoria geral da argumentação. Esta ambição, este projecto crítico radical, confirma o autor como um pensador de referência, sem dúvida o mais importante entre nós, num domínio que ele soube mostrar ser, de direito, um domínio filosófico. Há muito tempo aliás que lhe devemos uma das melhores introduções existentes, se não a melhor, à obra de Perelman¹. E já aí o comentário, exemplar como apresentação «por ele mesmo» do filósofo belga, deixava marcas de passagem, no prefácio sobretudo, as primeiras pegadas de uma hipótese pós-perelmaniana do autor, ao indicar os limites do modelo retórico de argumentação e da imagem do pensamento nele implicada. Já aí, assim como num livro posterior de Rui Alexandre Grácio, esse modelo, e a finalidade (persuasão) por ele assinalada à argumentação, aparecia como uma restritiva teorização do «campo da interactividade comunicativa»². Ora é precisamente essa hipótese, ou esse recentramento interactivo, interaccionista, da argumentatividade, que assume agora aqui uma configuração teórica positiva, como uma análise capaz de libertar dos seus

¹ Rui Alexandre Grácio, *Racionalidade argumentativa*, Edições Asa, Porto, 1993.

² Rui Alexandre Grácio, *Consequências da retórica*, Pé de Página Editores, Coimbra, 1998.

impasses e aporias, das suas reduções e confusões (com a retórica ou com a lógica, etc.), portanto das suas limitações, a teoria da argumentação.

A novidade desta análise consiste com efeito, e em primeiro lugar, em determinar como objecto fenomenológico ou descritivo da teoria a dinâmica argumentativa interactiva, quer dizer, as situações de tensão entre discursos opostos. Esta dimensão de oposição, e com ela de interdependência, discursiva torna-se decisiva nesta concepção. Em vez de se focalizar no discurso monológico e numa visão proposicional dos argumentos como justificações de teses onde o essencial é a produção de influência (o efeito de persuasão), Grácio privilegia como situações argumentativas as situações bilaterais ou multilaterais de contraposição de discursos, situações de interacção entre perspectivas alternativas e mais ou menos incompatíveis sobre um «assunto em questão». Tudo parte deste conceito de assunto em questão pois é ele que define em primeira instância o espaço argumentativo, é sempre um assunto-questão que faz emergir em concreto um espaço de confrontação de perspectivas como «visões» conflituais do assunto enquanto questão. Há situação argumentativa propriamente dita de cada vez que um assunto é apropriado como questão por pelo menos dois discursos opostos, por um discurso e um contra-discurso, e opostos porque discordantes na delimitação ou enfoque da própria questão e na orientação temática do assunto. Ou seja, há situação argumentativa quando um assunto, pela sua problematicidade ou multiplicidade de circunscrições possíveis, abre para pontos de vista distintos e para a tensão discursiva entre eles, para a produção por cada um deles de razões (argumentos) que reforcem a sua relevância comparativa no jogo interactivo desses pontos de vista, desses modos perspécticos de ver a questão. De facto um assunto, ao ficar «em questão», suscita caminhos de pensamento diferentes, isto é, suscita tematizações divergentes e enquadramentos argumentativos correlativos como processos de objectivação desses pensamentos e, portanto, de perspectivação do assunto. Nesta óptica, e como diz o autor, os argumentos não sustentam teses mas reforçam perspectivas. Mais ainda. Nesta óptica, a argumentação, longe de valer sobretudo em termos retóricos, como forma de justificação persuasiva e recurso para a obtenção de consensos, por conseguinte como processo exterior ao processo de pensamento (concepção técnica), revela-se como uma dimensão intrínseca do próprio pensamento enquanto prática de diferendos, afirmação de incomensuráveis «vidências» (pp. 15, 34, 66, 86, 88), perspectivismo (concepção filosófica). Revela-se, em suma, como

«um espaço no qual em princípio a nossa expectativa de persuadir está geralmente votada ao fracasso» (p.15).

A teoria de Grácio é pois inseparável de uma série de deslocações fundamentais que operam uma refocagem do próprio objecto da filosofia da argumentação e de uma ideia de racionalidade desvinculada da razoabilidade, quer dizer, de uma imagem do pensamento que o subtrai ao imperativo justificacionista. Com efeito, e por um lado, trata-se de deslocar o facto argumentativo para fora quer das suas reduções lógicas e retóricas, e com elas das concepções normativas e proposicionalistas e da ênfase no discurso monologal, quer da sua diluição na comunicação ou na própria linguagem, na discursividade, da sua consideração como característica inerente a todo o discurso (pan-argumentativismo). Isto é: trata-se de resgatar a argumentação das suas desfocagens demasiado restritivas ou demasiado abrangentes para a ressituar como objecto de uma análise meramente descritiva na dimensão interactiva dos discursos opostos. Essa ressituação, essa «adequação descritiva», aquém de toda a normatividade, mas além da indistinção entre argumentatividade (plano do discurso qualquer) e argumentação (plano da interacção entre discursos), era a condição necessária, a condição em falta, para constituir uma efectiva teoria geral e unificada da argumentação. «A grande diversidade de teorias no campo de estudos da argumentação deve-se ao facto delas partirem de uma teoria que define “argumento” de formas muito diferentes. Uma teoria geral e unificada da argumentação pressupõe que não se comece pela sua definição mas se chegue à sua compreensão a partir da caracterização da dinâmica da situação argumentativa pautada pela oposição de discursos em torno de um assunto em questão» (p. 45). Por outro lado, esta recolocação da argumentação no campo da confrontação de discursos, das controvérsias ou dissentimentos entre perspectivas sobre um assunto-questão, portanto esta reorientação da argumentação do proposicional para o problemático, permite a Grácio restituir uma problematicidade profunda do pensamento, ou deslocar também os dados da própria questão «o que significa pensar?». Para resumir: permite-lhe traçar uma nova imagem da racionalidade que não se reconhece na forma e no conformismo de um senso comum lógico (de que tributam os modelos retóricos e justificacionistas) mas antes na de um pensamento alógico e pluralista: criação de contra-perspectivas como novas possibilidades teóricas e práticas, criação de inéditas vidências de que os argumentos decorrem ou às quais se referem como movimentos de explicitação ou de

evidência. «O cerne da racionalidade não está nas razões que se apresentam, mas na perspectivização em função da qual as razões podem ser apresentadas como justificação» (p. 46). Deste ponto de vista o prazer de pensar, assim como o de dialogar, de argumentar e contra-argumentar, é menos o dos acordos ou consensos do que o das repossibilitações, das fecundações interactivas, dos desacordos que abrem contínuas fendas, espirituais e existenciais, nos muros do impossível. Como transparece nas páginas, inexcedíveis de clareza, deste pequeno livro admirável, sem dúvida o compêndio propedêutico de um grande Tratado por vir.

Sousa Dias

«Quando deparares com uma contradição, faz uma distinção»

Adágio escolástico

*«Todo o argumento pode ser invertido e todo o discurso responde
a um contra-discurso produzido de um outro ponto de vista e
projectando uma outra realidade»*

Plantin, 1996: 6

1 Argumentação, *técnica* de persuasão?

Uma das formas mais generalizadas de abordar a argumentação consiste em inseri-la na problemática da influência através do discurso, ou seja, em explicá-la através dos seus *efeitos persuasivos*: argumentamos *para* persuadir. Esta visão instrumental e funcional, que define a argumentação a partir de uma finalidade, é o primeiro passo para dela fazermos uma abordagem *técnica*, em termos de *meios para*.

O facto de podermos usar o discurso para persuadir — como o fará qualquer técnico de vendas empenhado na sua profissão, qualquer político que procure angariar eleitores, qualquer pregador que queira disseminar a sua fé ou qualquer chefe de família que tente educar os filhos — é algo de indesmentível. A comunicação persuasiva é, aliás, essencial do ponto de vista relacional e sociológico.

A questão que aqui queremos levantar não é a da legitimidade e da eficácia da comunicação persuasiva mas, sim, a de saber se *ao pensarmos a argumentação em função dela* não estamos a passar ao lado de algo que é mais essencial. Observa Willard (1989: 3), a este propósito, que

«a falha profunda é que a preocupação com a técnica obscurece compromissos pessoais vitais, percepções e estratégias interpessoais e variáveis organizacionais. Se procuramos procedimentos e técnicas que terão sucesso apesar das fraquezas humanas, arriscamo-nos a ignorar as condições organizacionais e interpessoais que encorajam a boa vontade — as crenças pessoais, disciplinas, compromissos, as condições conversacionais e as práticas e costumes institucionais que permitem aos argumentadores usarem técnicas deliberativas com o melhor proveito».

Os factores situacionais, relacionais, organizacionais, contextuais, pessoais e práticos, bem como o facto de à situação argumentativa ser inerente uma forma de tratarmos o outro, fazem com que uma visão técnica seja sempre algo de muito redutor e unilateral. Para além do mais, as práticas argumentativas nunca são dissociáveis da «enciclopédia pessoal» dos argumentadores, nem das suas opções enquanto pessoas que habitam espaços comunitários. Se é certo que, em muitas situações, temos o poder último de decidir, o facto é que a força dessas opções extravasa em

muito a esfera moral e se alia a competências sociais. Como nota Moisés de Lemos Martins ((2002: 100):

«são com efeito umas tantas propriedades sociais (emissores e receptores legítimos, língua e situação legítimas), no interior de um campo de posições sociais assimétricas, que dão a um discurso mais ou menos força, tornando-o deste modo mais ou menos ‘aceitável’».

Neste sentido, a competência argumentativa está, antes de mais, associada não só à capacidade de *lermos* as situações como, também, à de nos munirmos de informação, termos estatuto suficiente para nelas participar e sermos reconhecidos como interlocutores válidos. Este relevante aspecto é referido por Bourdieu (1982: 38) quando enfatiza que

«a competência suficiente para produzir frases susceptíveis de serem compreendidas pode ser insuficiente para produzir frases susceptíveis de serem escutadas, frases próprias para serem reconhecidas como recebíveis em todas as situações em que falar acontece. (...) Os locutores desprovidos da competência legítima vêem-se excluídos, de facto, dos universos sociais em que ela é exigida, ou condenados ao silêncio».

Pensamos, por conseguinte, que as questões de argumentação são sempre mais complexas do que a vontade simplificadora de as transformar em técnicas poderá deixar supor. Se nada impede de captarmos aspectos técnicos que permitem identificar tipos de argumentos e estratégias argumentativas — formas dedutivas, indutivas, abduativas, analógicas, metafóricas, causais, etc., mas também argumentos à pessoa, de autoridade, pelas consequências, pelo apelo ao povo e ainda figuras de estilo como a metáfora, a metonímia, a antítese, a ironia, a sínecdoque, etc. —, deve contudo dizer-se que eles são sempre algo de diferente não só de *receitas* aplicáveis a qualquer assunto e em qualquer situação como, também, de um manual de «boas práticas» sociais. É certo que podem aumentar a nossa sensibilidade, no sentido da fineza e dos maiores níveis de complexidade analítica, tornar menos árdua a leitura do discurso do outro e mais rápida a capacidade de o classificar, facilitando assim a sua eventual crítica e refutação. No entanto, deve ter-se em conta que a natureza dos assuntos, das questões, das situações, dos argumentadores e das oportunidades — elementos fundamentais de um ponto de vista prático e concreto — permanecem sempre condicionados por factores que nunca são totalmente antecipáveis nem redutíveis a questões de forma de

raciocínio ou de estratégia. O ponto fundamental, aqui, é que a forma de se *enquadrar* as questões e se *definir os assuntos* está, ela própria, em jogo na cena argumentativa e as perspectivas do outro podem ser sempre surpreendentes. Em muitos casos, somos até surpreendidos pelas nossas próprias perspectivas quando as avançamos *sob a influência* das perspectivas do interlocutor. Por mais que nos possamos preparar para o imprevisto, o facto é que este se caracteriza pelo vínculo circunstancial do aqui e do agora e pela variabilidade dos encontros sociais em que ocorre a argumentação.

Imagine-se que em vez de assumirmos que argumentamos *para* — vindo na argumentação uma ferramenta mais ou menos adaptável à obtenção de objectivos e fazendo dos outros o seu *alvo* — nos interrogamos antes sobre o *porquê* de argumentarmos uns *com* os outros.

Imagine-se que argumentamos não para persuadir, mas por sermos instados a lidar com o conflitual e com o controverso, em situações problemáticas em que a *oposição de discursos* é recorrente e inevitável.

Imagine-se que argumentamos não para resolver conflitos ou alcançar objectivos, mas porque o estar em desacordo, o questionar, o equacionar os assuntos de uma forma diversa e o confrontar para problematizar se revelam suficientemente importantes para que *valha a pena* argumentar.

Imagine-se que argumentamos porque consideramos ter uma palavra a dizer e que os nossos argumentos devem merecer atenção. Que queremos resistir a sermos pensados aí onde, bem ou mal, sentimos que a decisão *sobre o que vale ou não* também é nossa. Ou que «a dissensão contínua é uma característica inerente da argumentação prática» (Kock, 2009: 108), pois nela as respostas dadas a assuntos em questão são indissociáveis de valorações pessoais mas nem por isso arbitrárias, injustificáveis, indefensáveis ou não susceptíveis de reforço perante quem delas discorda.

Podemos ainda levar mais longe a imaginação e perguntar: será que a argumentação não se torna requerida sempre que alguém se *recusa* a dissociar teoria e prática, a separar o «como se» relativo ao plano teórico e as incidências práticas do dar a ver, as evidências das vidências que pressupõem, os juízos de verdade dos juízos de valor, a razão e o poder?

Angenot propõe, justamente, que vejamos a argumentação como um espaço no qual, em princípio, a nossa expectativa de persuadir está geralmente votada ao fracasso: «em qualquer caso, argumentar resume-se a aceitar de forma inerente o falhanço provável daquilo que pode parecer um esforço de persuasão» (2008: 439).

E, no entanto, dialogamos.

2 Argumentação e diálogo: consensos ou dissentimentos?

Diz-se que a argumentação implica diálogo, mas será o diálogo *argumentativo* aquele onde se constroem consensos e se negociam soluções, ou antes um espaço de ócio, «um momento roubado ao tempo» (Jacques, 1991) onde as pessoas se entendem sem estarem de acordo? Com efeito,

«o diálogo não é forçosamente consensual, ele é também o lugar onde se vêem crescer os verdadeiros desacordos, mas não sem que nos consigamos entender sobre o próprio desacordo. (...) O ideal é que cada um possa formar a ideia de um acordo pelo menos possível sobre o qual se ergue o desacordo. É também a única forma de chegar a um verdadeiro dissentimento, que não repouse num malentendido. Aliás, o prazer do diálogo, que aos meus olhos é sem igual, é menos o do consenso que o das fecundações incessantes e o da proibidade no controle mútuo do pensamento» (*ibidem*: 165).

É claro que nem todos concebem, ou conceberam, o diálogo desta maneira e a própria filosofia metafísica nasceu de uma forma inteiramente diferente de o entender. Châtelet assinalou exemplarmente como, mais do que eventuais consensos resultantes apenas do acordo humano, histórico, contextual e situado, a consistência do diálogo requeria o Ser e a Verdade. É o que o referido autor classifica como «o mais longo desvio» de Platão relativamente a Sócrates:

«o *discurso universal*, mesmo se se conseguisse elaborá-lo, ficaria sem alcance real, sem eficácia se não fosse *discurso verdadeiro*, se não assinalasse claramente o Ser de que é convenientemente expressão. O desvio consiste precisamente nisso, nessa passagem da noção de *universalidade* — que implica somente uma aproximação do homem com o homem — à de *verdade* — que significa uma relação de identidade entre o Pensamento e o Ser. (...) Para que o discurso universal tenha um sentido, para que a aposta filosófica não seja absurda, é preciso que a *universalidade* seja fundada em *verdade*. A metafísica nasce no momento em que a prática do discurso — do diálogo — desemboca naquilo que em última análise está em questão no discurso, quer dizer, no Ser» (Châtelet, 1977: 135 e 138. Subl. nosso).

Mas é também preciso perceber que, segundo Platão, este Ser para que o discurso remete é Verdade porque pautado pela unicidade. Ele põe fim ao diálogo e instaura a contemplação do que é, como se depreende da seguinte passagem do *Banquete* (201 c-d):

«Agáton: — Não sou capaz, caro Sócrates, de te contradizer. Contigo está a razão!

Sócrates: — Tu não podes, caríssimo Agáton, contradizer a verdade. Contradizer Sócrates não é difícil! (...)».

O próprio método da filosofia foi entendido por Platão como um método que, eliminando as contradições e as divergências, conduziria ao Um. Ele é apresentado, em *A República* (533 c-d subl. nosso), como um caminho que

«procede por meio da *destruição das hipóteses*, a caminho do *autêntico princípio*, a fim de tornar *seguros* os seus resultados, e que realmente arrasta os olhos da alma da espécie de lodo bárbaro em que está atolada e eleva-os às alturas».

A submissão do diálogo à exigência absoluta de Verdade levou assim Platão a transformar o verdadeiro processo de argumentação num método dialético capaz de chegar a um conhecimento universal e necessário porque suportado pela consistência ontológica de uma realidade que está *para além* das meras palavras. Mas, no reverso desta concepção, está o facto dos homens disporem, em *termos práticos e sociais*, do poder da palavra e do discurso, forma de influência sobre outrem e instrumento passível dos mais insidiosos usos.

Ora, vista pelo lado do seu mau uso, a argumentação caracteriza-se por uma finalidade persuasiva suspeita, técnica cega, dependente das intenções de quem a usa, instrumento de manipulação que ilude para proporcionar glória a quem a põe em acção. Deste prisma de *mera técnica de comunicação persuasiva* a argumentação foi nomeada como *retórica*. Sob esta designação se agruparam, também, os medos sobre a perfídia — e a *ignorância* — da natureza humana na sua capacidade de, através do discurso, dissimular para melhor manipular e manipular para mais eficazmente obter sucesso.

Com efeito, a matriz que leva vulgarmente a associar a persuasão à retórica e esta, por sua vez, à intencionalidade de uma eficácia de onde a dimensão ética está ausente ou é duvidosa é a matriz platónica, a qual verteu para a tradição uma imagem dos sofistas — aqueles que, justamente,

ensinam as artes da palavra — como «filósofos malditos» (Cf. Romeyer-Dherbey, 1999).

Apesar da distinção que aparece, nos textos platônicos, nomeadamente no *Górgias* e no *Fedro*, entre uma retórica «obreira de persuasão» e uma retórica capaz de «persuadir os próprios deuses» (sendo que, neste último caso, não estamos propriamente a falar de retórica mas do método dialéctico filosoficamente dimensionado pela ambição de atingir um plano an-hipotético), foi a dimensão pejorativa e ligada à crítica que Platão fez dos sofistas (e da persuasão sem escrúpulos, desenhada meramente para vencer, de onde deriva a conotação negativa da palavra *sofisma*) aquela que lançou o estigma da desconfiança e da desvalorização da retórica que persiste até aos nossos dias.

Dois usos da retórica? Talvez não. Como opina contundentemente Barbara Cassin (1990: 17),

«a retórica pela qual ele (Platão) luta e aquela contra a qual luta são inteiramente distintas: no *Górgias* estamos perante uma retórica sofística, lisonja que se esconde sob a máscara da legislação e da justiça, a sofística em pessoa; no *Fedro*, trata-se de uma retórica filosófica, a do dialéctico que analisa e compõe as ideias, uma retórica enquanto filosófica, a própria filosofia. De tal forma que, a partir de Platão, o diagnóstico completo torna-se, segundo a severa equação, dois igual a zero: não há uma, mas duas retóricas, isto é, nenhuma retórica, já que em lugar da retórica ou encontramos a sofística ou então a filosofia».

3 Qual o terreno dos assuntos argumentativos?

Já em Aristóteles, o primeiro codificador sistemático da retórica, a problemática dos usos segundo a *intencionalidade* e as questões éticas que ela suscita — e que em Platão se aliam às epistemológicas e ontológicas —, apesar de não negligenciada, é contudo colocada em segundo plano. Ainda que Aristóteles fale de persuasão, ele desloca o acento da *intencionalidade* persuasiva do discurso, inserindo-a no quadro mais amplo das questões do *raciocínio prático*. Poderíamos dizer que, para o estagirita, a comunicação persuasiva é algo de inevitável quando abordamos determinados tipos de questões, classificáveis como «ambíguas», no sentido etimológico do termo, ou seja, para as quais há pelo menos duas respostas possíveis, que escapam ao monismo da decisão e, por isso mesmo, colocam o problema da escolha e do que é preferível.

O «terreno» mais visível deste tipo de questões é o espaço da deliberação e da acção, que se caracteriza pela tentativa de se chegar a decisões ou de se estabelecerem e afirmarem «caminhos de acção».

É no entanto importante enquadrarmos a teorização aristotélica da retórica, tal como a ênfase no tipo de questões que suscitam a deliberação, no contexto mais alargado do universo espiritual da *Polis*, que Vernant (1986: 34-42) caracteriza por três características principais:

«O que implica o sistema da *polis* é precisamente uma extraordinária premência da palavra sobre todos os outros instrumentos. Torna-se o instrumento político por excelência, a chave de toda a autoridade do Estado, o meio de comando e de domínio sobre outrem. (...) Entre política e o *logos* há assim uma relação estreita, vínculo recíproco. A arte política é essencialmente exercício da linguagem; e o *logos*, na sua origem, toma consciência de si mesmo, das suas regras, da sua eficácia, através da função política. (...). Uma segunda característica da *polis* é o cunho de plena publicidade dada às manifestações mais importantes da vida social. (...). Doravante a discussão, a argumentação, a polémica, tornam-se as regras do jogo político. O controle constante da comunidade exerce-se sobre as criações do espírito, assim como sobre as magistraturas do Estado. (...). Aos dois aspectos que assinalámos — prestígio da palavra, desenvolvimento das práticas públicas — um outro traço se acrescenta para caracterizar o universo espiritual da *polis*. Os que compõem a cidade, por mais

diferentes que sejam por sua origem, sua classe, sua função, aparecem, de certa maneira, como ‘semelhantes’ uns aos outros. (...). O vínculo do homem com o homem vai tomar assim, no esquema da cidade, a forma de uma relação recíproca, reversível, substituindo as formas hierárquicas de submissão e de domínio. Todos os que participam do Estado vão definir-se como *Hómoioi*, depois, de maneira mais abstracta, como os *Isoi*, os iguais. (...). Esta imagem do mundo humano encontrará no século VI a.C. a sua expressão rigorosa num conceito, o de isonomia: igual participação de todos os cidadãos no exercício do poder».

Enquadrada neste contexto, a retórica está intimamente ligada às *comunidades deliberativas* e à necessidade de participar nas decisões políticas. Neste sentido, ela aponta para as dimensões *pública*, *persuasiva* e *contextual* que caracterizam o discurso humano em situações governadas pelos problemas da *contingência* — e em que é preciso considerar a especificidade de cada caso — e, por conseguinte, em que a premência da acção em tempo útil se encontra aliada à organização de recursos possíveis, incertos, mas que importa tornar credíveis e capazes de influenciar decisões.

Na época contemporânea Perelman e Olbrechts-Tyteca (1988: 5 subl. nosso) utilizam o termo «adesão» (que se caracteriza pela variabilidade de gradação da sua intensidade) para descrever a finalidade do discurso retórico, fazendo notar que

«é conveniente não confundir, à partida, os aspectos do raciocínio relativos à *verdade* com aqueles que são relativos à *adesão*, mas estudá-los separadamente, deixando para depois a preocupação com a sua interferência ou com a sua eventual correspondência. É apenas nesta condição que é possível o desenvolvimento de uma teoria da argumentação com um alcance filosófico».

Em vez dos esquemas de necessidade em que possamos querer enquadrar os nossos raciocínios — nomeadamente para obter certezas e lhes atribuir o valor de verdade —, no plano da acção há sempre a uma dimensão de incerteza, de «aposta» e de «risco». O seu ponto de partida é o espaço dos possíveis e o seu ponto de chegada o das opções admissíveis e, eventualmente, admitidas. Mas este caminho entre os possíveis e as opções admissíveis não é arbitrário: é um espaço em que se convocam recursos que visam dar força às perspectivas subscritas, nomeadamente através de raciocínios entimemáticos que não são sem relação com o que

é comunitariamente aceitável, uma vez que são construídos a partir de elementos implícitos que são expectavelmente plausíveis e confiáveis.

A teoria dos *topoi*, presente também em Aristóteles, visa justamente ligar a apresentação das perspectivas a um espaço não arbitrário (os lugares comuns, sociológica e historicamente dimensionados) que permita reforçar o *desenho do assunto em questão* relativamente a quem produz o discurso e ao auditório que o considerará. De notar que, de um ponto de vista das comunidades deliberativas, o auditório, mais do que poder ser definido como «aqueles a quem o discurso se dirige», deve ser visto como «aqueles que têm poder de deliberar». A problemática da influência e da persuasividade do discurso inscreve-se aqui no quadro de uma relação com as instâncias que têm o poder para decidir. Trata-se, portanto, da tentativa de *fazer inclinar* para uma determinada decisão quem tem o poder de sentenciar. Na construção de um tal discurso, a utilização dos lugares comuns desempenha — e principalmente quando o auditório é uma assembleia formada por cidadãos — uma função importante.

Balkin (1996: 212-213), para quem os *topoi* fazem parte do «*software cultural*», descreve a sua função da seguinte maneira:

«em primeiro lugar, os tópicos são lugares a partir dos quais podemos argumentar. Em segundo, os tópicos são ‘lugares-comuns’, ou seja, conceitos, assuntos ou máximas que são largamente partilhados na cultura ou estão associados à sabedoria que foi destilada para o senso comum. Em terceiro, os tópicos são como arrumos ou caixas nas quais situações ou acontecimentos podem ser colocados, categorizados e organizados no seu próprio lugar. Em quarto, Aristóteles sugere que os tópicos correspondem a lugares na mente de onde diferentes argumentos podem ser retirados. Finalmente, tal como as coisas aparecem diferentemente de diferentes lugares, pode pensar-se nos tópicos como uma perspectiva ou um modo de olhar as coisas».

A construção discursiva do trânsito do possível para o preferível, apoiada nos *topoi*, é feita em termos argumentativos e envolve referências situadas e contextuais. A familiaridade destas referências é um ponto essencial na construção do discurso persuasivo e permite conferir um enquadramento partilhado em função do qual se poderão apresentar como «aceitáveis» os raciocínios desenvolvidos.

Não sendo algo de arbitrário, argumentar tem os seus constrangimentos. Com efeito, numa argumentação não está em causa apenas o que *gostaríamos* de dizer, mas aquilo que *devemos* trazer à interlocução tendo

em consideração as regras práticas e as normatividades (as supostas regras do jogo, vistas não de um ponto de vista formal, mas de uma perspectiva pragmática) em que a abordagem do assunto é emoldurada ou em que o pretendemos enquadrar (Toulmin falará, na época contemporânea, de «campos de argumentação»).

Um desses constrangimentos é, naturalmente, o auditório e a adaptação exigida para que a comunicação flua através de elementos comuns ou partilhados e se possa revelar eficaz. Neste sentido, a retórica liga-se a aspectos relacionados quer com a composição do discurso quer com a sua recepção. A necessidade de adaptação ao auditório torna a argumentação sobre o assunto (*logos*) indissociável das outras duas dimensões da comunicação persuasiva (o *ethos* e o *pathos*). Afinal, e segundo a ideia que Cícero apresenta no livro V do *Partitiones Oratoriae*, um argumento é «algo de provável inventado para criar confiança» (*probabile inventum ad faciendam fides*) e a confiança não é sem relação com a imagem de credibilidade do orador, da empatia que consegue suscitar no auditório e da consistência substancial das ideias que apresenta.

Mas, mais importante do que esse constrangimento, é o que decorre da natureza específica do assunto em causa e é nesse sentido que a retórica aristotélica pode ser definida como problemática: nela a persuasividade varia consoante a natureza do problema numa situação retórica (Conley, 1990: 23-24), ideia que decorre da definição da retórica como «a capacidade de descobrir o que é adequado a cada caso com o fim de persuadir» (Aristóteles, 1998: 1355b), a qual deve ser lida conjuntamente com a afirmação de que «é também evidente que ela [a retórica] é útil e que a sua função não é persuadir mas discernir os meios de persuasão mais pertinentes para cada caso» (*idem*).

Com a colocação no primeiro plano da questão da *selectividade* (mais tarde designada por *inventio*, mas que deve ser lida como descoberta, no sentido de seleccionar entre o disponível, fazendo-o vir ao discurso — donde, uma vez mais, a importância dos *topoi*, como eixos do discurso), a retórica, não desdenhando a especificidade contextual de «cada caso» (e na qual está também incluída o problema do auditório, ou seja, a questão de «a quem nos dirigimos?») como *um* elemento essencial das condições de persuasividade), está em primeiro lugar ligada à faculdade de «discernir» de modo a propor caminhos e modos de ver susceptíveis de justificação.

Quintiliano retoma esta ideia quando afirma, nas suas *Institutiones Oratoriae* (livro segundo, capítulo xviii), contra os detractores da retórica, que

«se esta objecção tem alguma força, será contra os que sustentam que o fim da oratória é persuadir. Mas, nem esta, tal como a definimos, nem o ofício do orador, dependem do êxito. Sem dúvida que o orador

procura persuadir e triunfar, mas uma vez que fale a propósito, mesmo que não persuada, já cumpriu com aquilo que a retórica promete».

No entanto, e como só artificialmente se podem dissociar os processos de selecção de ideias dos recursos linguísticos e do arranjo que a sua expressão tomará na linguagem, a questão do «discernimento» e do «falar a propósito» não pode ser separada do problema da persuasividade comunicacional do discurso. Há sempre que ver com que palavras e sem que palavras, com que ideias e sem que ideias e com que imagens e sem que imagens é composto o discurso. Mas, mais do que isso, há que lidar com assuntos em questão, discutíveis, susceptíveis de uma pluralidade de perspectivas e, por conseguinte, que envolvem quer uma incontornável dinâmica interpretativa, quer a capacidade de apresentar como preferível, ou seja, em conformidade com boas regras da prática, o modo de ver apresentado. Afinal, e segundo a advertência de Nietzsche, no § 374 de *A Gaia Ciência*, «não podemos ignorar que o mundo comporta uma infinidade de interpretações». Ao que acrescentaríamos que a selecção por determinado modo de interpretar e não por outros implica um posicionamento prático e invoca uma consciência prática. Ora, como salienta Moisés de Lemos Martins (2002: 94),

«as regras da prática (presentes na ‘consciência prática’) não remetem para o código de uma conduta, mas para a contextualidade própria da prática social, isto é, para o tempo e o espaço específicos da sua realização. As regras da prática não remetem para um espaço reversível (sincrónico), como se as práticas fossem ditadas pela certeza. As regras práticas projectam um futuro com algum grau de incerteza, uma vez que se cumprem em relações vividas na incerteza e na angústia».

Se considerarmos, todavia, Teoria e Prática como marcadores ideais de um mesmo *continuum*, poderemos dizer que a argumentação remete para a articulação dialéctica destes dois pólos (cf. Craig, 1996).

Perelman fala, a este propósito, numa dialéctica entre formalismo (fidelidade a regras) e pragmatismo (consideração das consequências do modo de interpretar os casos particulares quando se coloca o problema prático da *aplicação* dessas regras), bem visível, aliás, na prática do direito (cf. Perelman, 1972: 244-255). Escreveu a este propósito que

«o direito desenvolve-se equilibrando uma dupla exigência, uma de ordem sistemática, a elaboração de uma ordem jurídica coerente,

outra de ordem pragmática, a procura de soluções aceitáveis pelo meio, porque conformes ao que lhe parece justo e razoável» (Perelman, 1979: 173)

O que é importante salientar nesta questão da articulação entre o formal e o pragmático, que podemos globalmente designar como o âmbito do problema da *aplicação* — e que se coloca a todos os tipos de organizações humanas — é que a sua problematicidade radica, por um lado, no facto das questões se colocarem a partir de uma situação prática concreta em que se trata, com a finalidade de *agir*, de identificar, classificar e qualificar aspectos do assunto, pondo-o assim *em perspectiva*; radica, por outro, no facto de convocar a incontornável intervenção de valores, valorizações e desvalorizações como forma de estabelecer a relevância do caso concreto relativamente às regras abstractas. O problema da *aplicação* remete, por conseguinte, para a ligação estreita entre a argumentação retórica e a natureza da deliberação.

Com efeito, e segundo Kock (2009), a retórica corresponde a um domínio de questões caracterizadas pela problematicidade e pela sua ligação ao domínio de acção, no qual o critério do verdadeiro e do falso, em termos de necessidade lógica, não se aplica: uma *proposta*, na exacta medida em que propõe, corresponde a um espaço onde a decisão não pode ser substituída por critérios e padrões formais de objectividade, nem por aplicações mecanizadas de regras gerais a casos particulares. Uma proposta argumentada é uma forma de objectivação feita na ausência de critérios de objectividade e de necessidade mas nem por isso arbitrária. Não pode ser sujeita à lei do verdadeiro e do falso porque uma proposta não se aplica ao que é, mas ao modo como se *poderá ver* e, em função disso, estabelecer um caminho de acção. O preferível implica um *deve ser* que não é redutível ou derivável do *é*, que não depende da atribuição do valor lógico de verdade ao que é, ainda que a estratégia retórica consista, frequentemente, em procurar fazer deduzir o dever ser do que é, dando-lhe assim uma feição natural que parece não remeter para qualquer poder discricionário e que opera através da cisão entre a ordem da verdade e as relações de poder.

Mas a realidade é que a lógica do preferível não é redutível às questões da validade lógica até porque, como explica Plantin, «para a análise lógica, as condições de validade das argumentações que concluem pela necessidade de uma acção são pura e simplesmente decalcadas das que foram estabelecidas para as argumentações que concluem pela verdade de uma asserção» (1996: 36). Ora, no plano do preferível existe sempre, pelo menos, o *problema prático da aplicação*, ou seja, um espaço de

possibilidades interpretativas não susceptível de resposta única, no qual nenhuma solução se impõe como decorrente de uma qualquer necessidade funcional ou metodológica e onde, ao invés, a dimensão dos *costumes* e daquilo que permite ajuizar por *comparação* é um elemento de extrema relevância.

Como observou Robinet, o espaço argumentativo pode ser descrito como o «campo magnético em que a argumentação capta a limalha não matemática e não experimental do espírito» (1970: 213-214); Perelman & Olbrechts-Tyteca, com efeito, falaram do domínio da argumentação como sendo aquele que «escapa às certezas do cálculo» (1988: 1); do mesmo modo, para Jean-Blaise Grize, a questão fundamental, no que diz respeito à teoria da argumentação, é a de perceber «como funciona o pensamento quando não matematiza?» (1996: 115). Nestas afirmações não se trata, como é evidente, de colocar em causa o valor do pensamento matemático ou o poder certificador do cálculo. A questão é a da unidimensionalização que a dominância de uma tal matriz acarreta quando se procura formatar o humano — nomeadamente a sua sociabilidade e a linguagem enquanto *medium* que a funda — a partir dela.

Aquilo que é apresentado como preferível pode ser aceite ou recusado, mas por critérios que em última instância remetem para valores, valorizações e desvalorizações, para a pesagem e ponderação dos prós e contras dos possíveis e para a uma opção, e um posicionamento, daí resultantes.

Um pequeno texto de Platão, extraído do *Êutifron* (7b-d subl. nosso), descreve paradigmaticamente esta situação:

«Sócrates: Se tu e eu discordássemos a respeito de qual de duas quantidades é maior, acaso esta discordância nos tornaria inimigos e nos irritaria um contra o outro? Ou resolveríamos antes fazer as contas e depressa estaríamos de acordo sobre a questão?

Êutifron: Não seria difícil chegar a acordo.

Sócrates: E se tivéssemos opiniões diferentes sobre qual de dois objectos é maior ou mais pequeno, uma simples medição não punha rapidamente termo à nossa divergência?

Êutifron : É evidente que sim.

Sócrates: E se a questão fosse entre o mais pesado e mais leve, não bastaria, creio eu, recorrer a uma balança para decidir o caso?

Êutifron: Mas com certeza.

Sócrates: *Quais serão então os assuntos sobre os quais não há possibilidade de chegar a uma decisão e que são capazes de sus-*

citar entre nós inimizades e cóleras? Talvez não te ocorra já a resposta, mas vê se não são o justo e o injusto, o belo e o feito, o bem e o mal. *Não serão estes assuntos que, em caso de divergência e dada a impossibilidade de chegar a uma decisão certa*, nos tornam invariavelmente inimigos uns dos outros, tanto eu como tu e todos os outros homens?

Êutifron: São, de facto, esses os temas das divergências a sério».

Sobre esta passagem, que delimita dois géneros de assuntos em função do tipo de resposta que para eles podem ser trazidos (assim, há assuntos que podem ser respondidos em termos de certeza, ou seja, por respostas baseadas em critérios objectivos de medida e há assuntos que escapam a esse tipo de objectividade e de medição e esses são os que implicam valores) há que sublinhar a ideia de que a certeza é o que permite o consenso e a incerteza é o que está na base da divergência. Vimos que, para Platão, a conflitualidade e a multiplicidade de respostas significa que estamos no lado escuro e cavernoso das meras opiniões e não no plano da luz do conhecimento uno, necessário e universal.

Esta linha de pensamento que conota o pluralismo, a conflitualidade e o controverso com o erro e a errância — e que esteve, como referimos, na base da desvalorização da retórica e da argumentação relativamente ao modelo de pensamento demonstrativo, inspirado na matemática e centrado na obtenção do necessário, do certo, e na eliminação, por processos de purga, do incerto — aparece formulada em Descartes (1953: 40) quando escreve que

«sempre que, sobre um mesmo assunto, duas pessoas têm perspectivas diferentes, é óbvio que pelo menos uma delas está enganada; aliás, parece que nenhuma sabe realmente, pois se as razões de uma delas fossem certas e evidentes, ela poderia expô-las à outra, de tal forma que acabaria por a convencer. Vemos, pois, que sobre tudo o que apenas dá origem a opiniões prováveis, é impossível adquirir um conhecimento perfeito, pois não podemos ter a presunção de esperar de nós mais do que dos outros».

Na época contemporânea, e depois do critério da evidência se ter revelado inadequado para as questões práticas e para as coisas humanas, Brockriede (1992: 76) salientou que

«quando a incerteza é elevada, a necessidade de argumentação é igualmente elevada, especialmente se as pessoas têm incertezas

sobre algo que é importante para elas. Habitualmente os argumentadores querem reduzir a incerteza, mas por vezes podem precisar de utilizar a estratégia da confrontação de modo a criar incerteza suficiente para receberem a atenção dos outros. Apenas então tais pessoas ficarão receptivas aos argumentos desenhados para reduzir a incerteza».

Esta zona de assuntos para os quais as respostas são incertas, em que a redução da incerteza não pode ser feita através do cálculo e em que as respostas permanecem variáveis e, pelo menos em certa medida, dependentes de nós, foi vista por Aristóteles como a área da retórica e da deliberação. Várias passagens são, a este respeito, ilustrativas.

A primeira encontramos-na na *Retórica* (1357a) e afirma o seguinte:

«nós deliberamos sobre questões que parecem admitir duas possibilidades de solução, já que ninguém delibera sobre coisas que não podem ter acontecido, nem vir a acontecer, nem ser de maneira diferente; pois, nesses casos, nada há a fazer».

A segunda citação, retirada da *Ética a Nicómaco* (1094b), remete para a distinção que, na época contemporânea, Perelman fez entre demonstração e argumentação, fazendo notar que ao rigor exigido nas demonstrações se contrapõe o carácter algo vago dos assuntos argumentativos, que nunca são sem ambiguidade nem deixam concluir de uma forma inquestionável:

«damo-nos, portanto, por satisfeitos se, ao tratarmos destes assuntos, a partir de pressupostos que admitem margem de erro, indicarmos a verdade *grosso modo*, segundo a sua caracterização apenas nos traços essenciais. Pois, para o que acontece o mais das vezes, com pressupostos compreendidos apenas *grosso modo* e segundo a sua caracterização nos traços essenciais, basta que as conclusões a que chegamos tenham o mesmo grau de rigor. Do mesmo modo, é preciso pedir que cada uma das coisas tratadas seja aceite a partir dessa mesma base de entendimento. É que é próprio daquele que passou por um processo de educação requerer para cada caso particular de investigação apenas tanto rigor quanto a natureza do tratamento do tema admitir. Na verdade, parece um erro equivalente aceitar conclusões aproximadas a um matemático e exigir demonstrações a um orador».

Para além deste excerto remeter para a existência de um campo de assuntos que não podem ser abordados em termos da certeza e do rigor do raciocínio analítico, podemos também assinalar que, ainda que sem as nomear, ele estabelece uma articulação entre retórica e argumentação (ponto que abordaremos adiante). A frase relevante para esta articulação é a que refere que «é preciso pedir que cada uma das coisas tratadas seja aceite a partir dessa mesma base de entendimento». Por um lado, é *preciso* configurar a forma de enquadrar o assunto e, por outro, só nessa base tem sentido tratá-lo argumentativamente. Poderíamos também dizer que é preciso que as pessoas se entendam para poderem discordar ainda que saibamos que as bases do entendimento (que são um facto, e não um direito) possam acabar por ser revistas à medida que os desacordos se tornam mais evidentes.

O mesmo vínculo entre o campo dos assuntos argumentativos e a actividade da deliberação é abordado por Aristóteles na sua *Ética a Eudemo* (2005: 1226a-b):

«assim, pois, de entre as coisas possíveis de existir ou não, há umas sobre as quais podemos deliberar e outras sobre as quais não podemos. Com efeito, sobre aquilo que é possível existir ou não, mas cuja origem não depende de nós (umas porque tal se deve à natureza, outras por qualquer outra causa), ninguém tenciona deliberar, a menos que seja ignorante; por seu lado, sobre aquilo relativamente ao qual não só é possível a existência ou a não existência, mas também a deliberação humana, já se trata de algo que se encontra ao nosso alcance fazer ou deixar de fazer. É por isso que não deliberamos sobre o que se passa na Índia nem de que modo um círculo se torna quadrado, dado que num caso isso não está ao nosso alcance e, no outro, porque está completamente fora do domínio prático. Mas também não deliberamos sobre todas as coisas que é possível fazer e ao nosso alcance (eis a razão pela qual se torna manifesto que a eleição não é simplesmente uma opinião), ainda que as coisas elegíveis e realizáveis façam parte daquilo que depende de nós».

Voltando de novo à *Ética a Nicómaco* (1112 a-b) e à ideia de deliberação, esta é aplicada ao domínio do que não é necessário e se liga à possibilidade de intervir:

«nós deliberamos sobre aquelas coisas que nos dizem respeito e que dependem de nós, a saber, sobre acções que podem ser praticadas por

nós. São estas as que restam para podermos deliberar. (...) Cada um de nós delibera sobre as acções que podem ser praticadas por si. Também não há deliberação sobre as ciências rigorosas e autónomas (...). O deliberar é a respeito das situações que ocorrem o mais das vezes, mas relativamente às quais é incerto qual será o seu resultado. Isto é, a respeito de situações que ocorrem em que há indeterminação. Acolhemos, por isso, junto de nós conselheiros para as matérias de grande importância, desconfiando não nos bastarmos a nós próprios e sermos até capazes de as diagnosticarmos».

Numa palavra, deliberamos onde o preferível é a questão de fundo e onde os raciocínios que discursivamente possamos desenvolver e apresentar nunca são avaliados *enquanto tal* na sua validade, mas tomados como *parte de um assunto em questão* onde o respectivo encaminhamento e enquadramento, ou seja, a sua *tematização*, tem origem na possibilidade de respostas múltiplas e na concretização de posições específicas, sejam estas mais ou menos compatíveis entre si.

Note-se contudo que, de um ponto de vista da argumentação, a questão relevante não é a da tomada de decisão — com efeito, decide quem pode e está num lugar de poder —, mas o modo como *somos instados* a proceder a valorizações e a desvalorizações de molde a criar um caminho que possa servir de sustento à acção e torne consistente, influente e aceitável a produção de decisões relativamente ao modo de focalizar o assunto em questão. Foi, aliás, neste sentido que Zaresfsky (1995) definiu a argumentação como «a prática de justificar decisões sob condições de incerteza».

4 O que insta a argumentar?

A ideia de que argumentamos porque somos *instados* a argumentar é importante porque permite ligar a argumentação a situações específicas, caracterizadas por nelas nos acharmos envolvidos e se afigurar estarem em causa, ou sob ameaça, a nossa própria identidade (*ethos*) e a virtude da nossa existência (*areté*). É neste sentido que tais situações suscitam o interesse em intervir, fazendo achar que o assunto é *sério* e que sobre ele temos uma palavra a dizer (seria aliás interessante pensar aqui nos limites que separam a seriedade, o humor e a indiferença na sua relação com o modo como os assuntos de tornam «um caso»). Angenot (2008: 137) sublinha esta ideia dizendo que

«na prática, é não só preciso estar de acordo sobre a existência, a tangibilidade do tema mas, de uma forma mais premente, sobre o seu *interesse*. É preciso que o debate valha a pena, que a conclusão, caso se chegue a encontrar uma, seja fecunda e útil, uma vez que se o assunto, seja ele qual for, se revelar como trivial e sem interesse, não é razoável dispensar-lhe energia».

A mesma ideia é expressa por Goodwin (2005a: 90) quando, referindo-se à sua experiência com os alunos, escreve que

«de uma forma repetida os seus ensaios dizem que as pessoas apenas argumentam quando se interessam, profundamente; que, ao argumentar, eles colocam em risco não apenas as suas opiniões, mas eles próprios e as suas mais profundas convicções».

Mas, é claro, nem sempre será esse o caso, e há que distinguir entre as trocas comunicativas com feição de episódios de contradição conversacional e o argumentar visto como diferendo. Neste sentido, Goodwin alerta para que «se um assunto é um objecto mais ou menos determinado de contenda sobre o qual, em determinadas circunstâncias, vale a pena argumentar», por outro, «um assunto surge quando *fazemos um assunto dele*» (2002: 86). Ora este vínculo de interesse entre argumentar e argumentador, pela via do *valer a pena*, inscreve a prática argumentativa num apelo profundo que a liga a valores, questões de princípio e problemáticas relativamente às quais os nossos posicionamentos nos definem moral e socialmente como pessoas.

Não é por isso de estranhar que Perelman ligasse não só as questões da racionalidade prática à noção de justiça como, ainda, a argumentação ao exercício da liberdade no quadro de uma comunidade humana:

«apenas a existência de uma argumentação, que não seja nem constrangedora nem arbitrária, confere um sentido à liberdade humana, condição de exercício da escolha razoável. Se a liberdade não fosse senão adesão necessária a uma ordem natural previamente dada, ela excluiria toda a possibilidade de escolha; se o exercício da liberdade não fosse fundada sobre razões, toda a escolha seria irracional e reduzir-se-ia a uma decisão arbitrária actuante num vazio intelectual. É graças à possibilidade de uma argumentação, que fornece razões, mas razões não constrangedoras, que é possível escapar ao dilema: adesão a uma verdade objectivamente e universalmente válida, ou recurso à sugestão e à violência para fazer admitir as suas opiniões e decisões. Aquilo que uma lógica dos juízos de valor tentou, em vão, fornecer, a saber, *a justificação da possibilidade de uma comunidade humana no domínio da acção*, quando esta justificação não pode ser fundada sobre uma realidade ou uma verdade objectiva, a teoria da argumentação contribuirá para a elaborar, e isso a partir de uma análise das formas de raciocínio que, ainda que indispensáveis na prática, foram negligenciadas, no seguimento de Descartes, pelos lógicos e pelos teóricos do conhecimento» (Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1988: 682. Subl. nosso).

No entanto, em muitas das actuais teorias da argumentação, esta *energia axiológica* que insta o argumentar, o faz cruzar com as questões da liberdade e com princípios estruturantes de modos de vida, conferindo-lhes uma valência inequivocamente filosófica, parece ser totalmente negligenciada em detrimento de procedimentos de análise textual e discursiva embrenhados em concepções artificiais e estipulativas do que seja um argumento, em avaliações de raciocínios e falácias, ou na exploração de mecanismos linguísticos de orientação ou de procedimentos discursivos de influência. Parece, enfim, que a *intempestividade das ideias* e a *criação de vidências* não possui ela própria *força argumentativa* e que devemos procurar esta força apenas nas *racionalizações* com que as suportamos perante os outros.

Pensamos que esta via não beneficia a compreensão dos fenómenos argumentativos e gera inúmeros equívocos e aproveitamentos. Com efeito, a argumentação, mais do que depender das justificações aduzidas como suporte de juízos sobre um dado assunto, joga-se essencialmente

nos processos de *definição* do assunto, e estes processos, longe de poderem reduzir-se a uma dimensão meramente teórico-funcional, fazem sempre intervir valores, valorizações e desvalorizações. Ou seja, inserem-se sempre numa perspectiva e, como observou Hamblin (1970: 145), «quando um espectador pretende dar uma avaliação ‘absoluta’ ou ‘impessoal’, o ponto de vista é largamente o dele». Perelman & Olbrechts-Tyteca assinalaram também este problema ao distinguir entre *neutralidade* e *imparcialidade* e ao notarem que «a imparcialidade encontra-se, assim, nos domínios em que o pensamento e a acção estão intimamente ligados, entre a objectividade que não dá ao terceiro qualquer qualidade para intervir e o espírito partidário que o desqualifica» (1988: 80), pelo que «o perigo da escolha é a parcialidade, a negligência de pontos de vista opostos, o fechamento às ideias de outros» (Perelman, 1976: 62).

É, aliás, esta «questão de ouvido» que distingue, politicamente, o autoritarismo dos regimes que procuram fomentar a confiança na importância das comunidades deliberativas e, em termos pessoais, as afirmações intolerantes e impositivas de poder daquelas que fazem do diálogo um valor ético que contempla o espaço do outro. Porque, como nota Plantin (1996: 61), se uma proposta é «sustentada seriamente por alguém, nenhuma proposta é absurda».

5 Haverá um vínculo filosófico entre argumentador e argumentação?

Ligando a argumentação ao mundo afectivo de quem argumenta (e, naturalmente, aos valores), escreveu Natanson (1965: 18-19) que

«o mais frequente é que o desacordo não seja uma disputa em torno de certas proposições, mas uma disparidade estilística. O desacordo é um modo de descobrir o estilo de espírito do interlocutor, de reconhecer a geografia do seu mundo. Ao mesmo tempo, é um meio através do qual a nossa própria liberdade é descoberta. A argumentação filosófica que corta com o mundo afectivo dos participantes é um falhanço retórico precisamente porque é um falhanço filosófico».

Em que sentido se pode entender a última afirmação deste texto? Ela significa que argumentar, mais do que desenvolver raciocínios de diversos tipos, remete para um enquadramento que implica decisões quanto ao modo de orientar e conduzir o assunto em questão. Tematizar é sempre decidir-se por um caminho de abordagem em detrimento de outros e estes processos de valorização e de desvalorização, de nuclearização e de periferização, remetem em última análise para um posicionamento filosófico. Como escreve Johnstone Jr. (1959: 12 subl. meu),

«uma disputa filosófica [significando aqui «filosófica» o comprometimento com determinadas convicções, sendo que todos os comprometimentos fundamentais são filosóficos] mais do que ser governada por regras fixas, representa o esforço de, na disputa, cada um *reforçar as suas próprias regras*. A legitimidade ou relevância de um dado ponto estabelecido no curso da argumentação depende das respectivas visões dos que estão envolvidos na argumentação e a energia de cada argumentador está essencialmente concentrada na tentativa de estabelecer as suas próprias visões».

Poderíamos também sintetizar esta ideia dizendo que os problemas da argumentação são relativos a *questões* e não a *perguntas*: uma pergunta é uma interrogação formulada para ser esgotada pela resposta que fará desaparecer a interrogatividade. Neste sentido podemos recorrer a métodos de solução que partem das perguntas como forma de extracção

de premissas e que permitem articular premissas de forma a garantir logicamente as conclusões. É o método praticado por qualquer detective ou por qualquer jogador de cartas que conta os trunfos já saídos como forma de estabelecer probabilidades e certezas.

Mas pode também acontecer que não disponhamos de nenhuma metodologia capaz de reger a forma de responder a certas interrogações. De termos de lidar com situações relativamente às quais, *mais do que ter dúvidas, não é possível ter certezas*. É a tais situações que Aristóteles se refere nos *Tópicos* (100b-102a) quando, a propósito da utilidade da dialéctica no que diz respeito às questões filosóficas, ou seja, em que estão em discussão questões de princípio e os princípios primeiros, escreve que

«é impossível sujeitá-los a discussão a partir dos mesmos princípios da ciência particular em causa, posto que os princípios são os elementos anteriores a tudo o mais; estes devem discutir-se à luz e em virtude das opiniões prováveis relativas a cada um deles, e esta é a tarefa própria, ou mais apropriada, à dialéctica, porque em virtude da sua natureza indagatriz, ela nos abre o caminho aos princípios de todo o método».

É assim que uma questão instala uma problemática para a qual pode haver respostas que não são soluções, no sentido em que essas respostas não fazem com que a questão deixe de se colocar: são *posições assumidas como interpretações*, ou seja, que desenham os assuntos, definindo em termos específicos a opção por uma perspectiva de quem assim os aborda. Nesse sentido podemos dizer que as questões, enquanto instauradoras de uma esfera de problematicidade, são filosóficas e, como nota Juranville (1984: 56), «a questão como filosófica supõe uma colocação em dúvida da resposta enquanto saber». Tal não só não impede como, pelo contrário, impele a que sob a premência da acção se adoptem respostas. Mas essas respostas não são saberes declarativos, são declarações de escolha. Ora as opções, implicando selectividade, remetem para posicionamentos e perspectivas que se caracterizam, por conseguinte, pelo seu carácter vincu- lativo relativamente ao argumentador que propõe as respostas.

A este respeito Plantin (1996: 46) distingue, por exemplo, as explicações causais elaboradas de um ponto de vista da metodologia científica e as argumentações que, recorrendo embora à noção de causa, se caracterizam por sobre elas podermos observar que «o argumentador está na causa que constrói». Neste sentido a argumentação não está desligada do problema do modo como cada um se posiciona perante o mundo, ideia que é enfatizada

por Goodwin (2005b: 26) pelo prisma da confiança, quando, a propósito de como os alunos se sentem quando iniciados à argumentação, observa que

«parece que os alunos experienciam a sua iniciação à argumentação como a da formação de um si (*Self*). Tomar uma posição é colocar-se a si mesmo no mundo, um local visível para si e para os outros. É uma posição desconfortável para se estar, e arriscada, uma vez que não há garantia de que consigamos manter a postura vertical. Mas, se conseguirmos, pode ganhar-se uma estabilidade justificada para consigo e para com os seus compromissos; uma disposição merecedora do nome de auto-confiança».

Na realidade, e no seu sentido mais forte, argumentamos sobre o que *precisamos* de saber para nos orientarmos perante nós mesmos, com os outros e relativamente àquilo que nenhum conhecimento, certeza ou pessoa pode, verdadeiramente, decidir por nós. Com efeito, e para retomar as ideias de Angenot (2008: 441) sobre as razões pelas quais argumentamos,

«os humanos argumentam e debatem, trocam ‘razões’ por dois motivos imediatos, logicamente anteriores à esperança, razoável, pouca ou nenhuma, de persuadir o seu interlocutor: argumentam para se *justificarem*, para encontrarem face ao mundo uma *justificação* (...) inseparável de um ter razão — e eles argumentam para se *situarem* relativamente às razões dos outros, testando a força e a coerência que imputam às suas posições, para se posicionarem (eventualmente com elas) e, segundo a metáfora polémica, para sustentarem estas posições e se colocarem em posição de resistir».

6 Como se relacionam retórica e argumentação?

A concepção de argumentação que neste livro propomos não premeia, naturalmente, a obtenção de consensos, nem considera que as argumentações sem solução nem por isso não são fecundas.

Considera, por outro lado, que a ideia de *tensão entre discursos* é a base descritiva mais adequada para estudar a argumentação, ou seja, aquela que melhor capta a dinâmica real dos processos argumentativos na sua indissociabilidade com a retórica. Esta última funciona frequentemente como uma *cunha* para abrir o ouvido do outro, um chamamento para que este preste atenção ao que está a ser dito, uma forma de evocar e fazer emergir a consciência, um meio de levar a pessoa a, mais do que reagir a «stimuli», assumir uma posição reflexiva. É neste sentido que Johnstone Jr. (2007: 21) define a retórica como «a evocação e a manutenção da consciência requerida pela comunicação». Representa um interface, ou seja, «uma espécie de cunha, tal como uma espécie de ponte e a retórica é a técnica de colocar uma cunha entre a pessoa e os dados da sua experiência imediata» (*ibidem*: 24). Neste sentido, mais do que definir a pergunta retórica pela via tecnicista da persuasão como aquela para a qual, tendo antecipadamente a resposta, nos servimos pela conveniência dos nossos propósitos, podemos considerá-la como uma forma de instigar a colocação de um problema. Uma pergunta como «já pensaste nisso?» é uma pergunta retórica neste segundo sentido.

Partindo desta ideia, Goodwin (2002: 88) sugere que vejamos as estratégias retóricas, ou incentivos à argumentação, como varas e cenouras:

«os incentivos podem ser geralmente categorizados como cenouras ou varas. Oferecendo cenouras, o argumentador tentará fazer o seu interlocutor *querer* fazer uma questão do assunto; o assunto em questão aparecerá como desejável, atractivo ou de interesse do outro. Ameaçando com a vara, o argumentador tentará fazer com que o outro *tenha de* fazer disso um assunto em questão; este aparecerá como algo a que o outro foi obrigado, ou forçado pelas circunstâncias, a encarar — ou, se não a encarar, pelo menos a tentar *esquivar, evitar, evadir* ou *contornar*».

Finalmente, a concepção de argumentação que propomos centra-se numa unidade descritiva (os assuntos em questão) que, fazendo justiça à situação

retórica em que a comunicação se desenrola — e que é a da oposição entre discursos —, caracteriza não só a plasticidade que a perspetivação traz à produção e organização dos turnos de palavra, como permite entender o espaço dos assuntos em questão como aquele em que constantemente se disputa a forma de enquadrar caminhos de acção decorrentes de formas de delimitar aquilo de que se trata. É aliás neste sentido que se pode falar de uma racionalidade retórica, a qual, nota Carrilho (1995: 177-178),

«não decorre da aplicação de *critérios* previamente estabelecidos, mas antes de movimentos de *fronteiras* entre disciplinas, linguagens e objectivos diferentes onde, de uma forma sem dúvida instável, se joga a acção do homem».

Deslocada para este plano inevitavelmente *estratégico*, mas sem que o «estratégico» seja aqui necessariamente pensado como meramente «instrumental», a argumentação fica contudo longe de poder ser analisada quer de um modo excessivamente abrangente (como acontece, por exemplo, com os teorizadores que a tomam como sinónimo de retórica ou com aqueles que a colocam ao nível da própria produção orientada de significação), quer de uma forma demasiada restrita (como é o caso das teorizações que assumem uma distinção nítida entre argumentação e a retórica).

Michel Meyer (2005: 15-16 subl. nosso) parece aproximar-se de uma interessante articulação quando afirma que

«na realidade, a argumentação apresenta uma especificidade inegável que, fazendo parte da retórica, *não convém identificar nem opor a esta*. Aquilo que caracteriza especificamente a argumentação *é o raciocínio*, o qual assenta não na forma, como a lógica, mas sobre elementos materiais, sobre *o assunto tratado*. (...) em argumentação, *todo o esforço de concentração incide sobre a questão* e não sobre a distância que ela traduz: debatemos, discutimos *uma questão e é ela que determina o raciocínio a seguir*».

No entanto, na nossa perspectiva, o que caracteriza especificamente a argumentação não é o *raciocínio*, mas a *oposição de discursos* em torno de um *assunto em questão*. Se a quisermos inserir no âmbito da retórica teremos de especificar que se trata de uma retórica oposicional (ou seja, que implica uma situação de confronto entre, pelo menos, dois participantes, polarizada num assunto em questão) e distingui-la da argumentação retórica (ou seja, na qual um único locutor apresenta uma posição discutível, ou procura «fazer passar» uma mensagem). Neste sentido, ao invés de pensarmos que é o par questão-resposta que caracteriza a argumentação,

julgamos fundamental, tendo em conta a adequação descritiva, dizer que as argumentações lidam com *assuntos* que, ao serem efectivamente debatidos na interacção entre discurso e contra-discurso, surgem como controversos e se revelam como «em questão», mostrando que, para retomar as palavras de Brockriede (1992: 77),

«a argumentação lida com o problemático e ignora o trivial ou o certo, que depende de percepções e escolhas das pessoas que decidirão se abordar uma actividade como argumentação é apropriado e que se situa na zona média do *continuum* do mais ou menos de uma lógica variável e não de uma lógica categorial».

Ao colocarmos os «assuntos em questão» como a unidade adequada para proceder à análise das argumentações pensamos fazer justiça à *multidimensionalidade* que nela está em jogo e que é sempre algo mais do que a articulação entre proposições, a sequenciação de enunciados, as respostas a perguntas, a interrogação das respostas, a validade dos raciocínios, a intencionalidade persuasiva, os testes críticos ou a consonância com procedimentos de um eventual código de conduta argumentativa.

A noção de assunto convoca uma zona específica de referências — implica um microcosmos de referenciação — que permanece todavia aberta e sujeita a determinações e evoluções possíveis. Para além de implicar uma matriz incontornavelmente sociológica, um assunto é algo de maleável na medida em que depende dos termos em que é formulado e convoca modos de ver que podem concorrer para um confronto de perspectivas. É algo de intermédio que, situando-se entre as ideias e as proposições, se revela como *tematizável*, sendo que as tematizações implicam a selectividade de recursos feitos de acordo com valores, valorizações e desvalorizações. Numa palavra, qualquer abordagem de um assunto implica uma *axiologização* que procede à articulação entre o real e o virtual-ideal, o empírico e o normativo, o mundo e um contra-mundo. Como incisivamente observa Angenot (2008: 240),

«o raciocínio axiológico é então *criação* de uma conexão entre estes dois mundos ou estas duas ordens incomensuráveis. Axiologizar consiste em *colar* aos ‘dados’ empíricos signos transcendentos: justo, injusto, bom, nobre, verdadeiro, igualitário, democrático, justiça social, direito ao trabalho, liberdade de expressão, etc. Será que tal acto é bom ou mau? Será que aquele homem é bom ou maldoso? A avaliação incide sobre o incognoscível — no sentido ‘positivo’ deste termo. Toda a avaliação é uma *transvaliação* na medida em que os valores não *emanam* do mundo bruto mas submetem o mundo ao seu exame».

7

Teoria do argumento e teoria da argumentação: que vias de acesso?

Se considerarmos pertinente e descritivamente adequada a forma de conceptualizar que temos vindo a apresentar e na qual, para além de muitos outros aspectos, é enfatizada a ideia de oposição entre discurso e contra-discurso, torna-se óbvio que a maior parte das teorias contemporâneas da argumentação, apesar da fecundidade das suas intuições, apresentam dificuldades manifestas no que diz respeito ao aspecto *interactivo*, o qual parece, todavia, ser aquele que melhor caracteriza a dinâmica real e social das práticas argumentativas. Perelman & Olbrechts-Tyteca (1988: 610 subl. nosso) não deixaram aliás de sublinhar que, apenas no contexto de uma interacção, e não considerados isoladamente, é que o sentido e o alcance dos argumentos podem ser captados. Escreveram, a esse propósito:

«insistimos, antes de proceder ao estudo analítico dos argumentos, sobre o carácter esquemático e arbitrário deste. Os elementos isolados com vista ao estudo formam, na realidade, um todo: eles estão em *interacção constante e isso em vários planos: interacção* entre os diversos argumentos enunciados, *interacção* entre estes e o conjunto da situação argumentativa, entre estes e a sua conclusão, e, finalmente, *interacção* entre os argumentos contidos no discurso e aqueles que os tomam por objecto».

Um dos aspectos decisivos em qualquer teorização da argumentação que proponha um quadro de análise é, com efeito, a opção por começar a abordagem deste domínio a partir de uma *teoria do argumento* ou, pelo contrário, pensar os argumentos no interior de uma dinâmica específica respeitante ao tratamento de um certo tipo de questões e de situações que *instam*, justamente, a argumentação. Note-se que a grande diversidade de teorias no campo de estudos da argumentação deve-se ao facto delas partirem de uma teoria que define «argumento» de formas muito diferentes. Uma teoria geral e unificada da argumentação pressupõe que não se comece pela definição de «argumento» mas que se chegue à sua compreensão a partir da caracterização da dinâmica da situação argumentativa pautada pela oposição de discursos em torno de um assunto em questão.

Quando se parte de uma teoria do argumento, o primeiro passo é avançar com uma noção estipulativa que permita estabelecer que, perante a

utilização de argumentos, tal como foram definidos, estamos na presença de uma argumentação. Um exemplo desta abordagem é a ideia de que um argumento é constituído por uma tese para a qual são apresentadas razões que a justificam. Digamos que se trata de uma abordagem suave da noção filosófica de fundamento, que aqui aparece dissociada de uma exigência de radicalidade ou das preocupações com o originário e, antes, compatibilizada com os imperativos práticos da vida quotidiana e dos usos correntes e generalizados da linguagem. O problema é que tais concepções deslocam a importância da questão da dinâmica do pensamento e da acção para uma razoabilidade que pouco se diferencia da prática da justificação como marca do socialmente correcto e na qual aquilo que é valorizado é essencialmente o ónus sociológico de responder pela aliança entre justificação e responsabilidade.

Numa série de páginas brilhantes, Willard (1983: 136) advoga com vigor a insustentabilidade destas visões justificacionalistas que ligam a racionalidade à apresentação de razões: «'justificação' — escreve — é algo que as pessoas fazem e que vale a pena estudar, não para decidir que princípios de justificação são os melhores, mas para entender o processo nos seus próprios termos». Ora, o que está radicalmente em causa nos procedimentos justificativos não é a pressuposição de critérios — pois para tudo podemos apelar a critérios e para tudo podemos apresentar razões —, mas uma escolha, uma opção de perspectivar através de presunções que consideramos apropriadas para focalizar as coisas:

«não é o lugar de um actor num contexto que o torna racional, mas a sua tentativa para decidir o que é apropriado. Quando uma pessoa escolhe entender os acontecimentos como, por exemplo, um economista e não como um psicólogo, ele está a fazer algo que deveria ser do máximo interesse para nós. Ele está a comprometer-se no sentido mais preciso do raciocínio 'se-então', ou seja, a escolha dos padrões de juízo e de veracidade deste ou daquele campo implica que um actor implícita ou explicitamente pensa através das possibilidades de 'dadas as regras de fundo da linguagem X, o meu raciocínio seguirá o este caminho; dadas as regras da linguagem Y, o meu raciocínio seguirá aquele caminho» (*ibidem*: 143).

Ou seja, *o cerne da racionalidade não está nas razões que se apresentam, mas na perspectivação em função da qual as razões podem ser apresentadas como justificação*. Pode assim Willard concluir que a perspectivação, o tomar de uma perspectiva, é o movimento que melhor se presta a definir a racionalidade (cf. *ibidem*: 141 e ss).

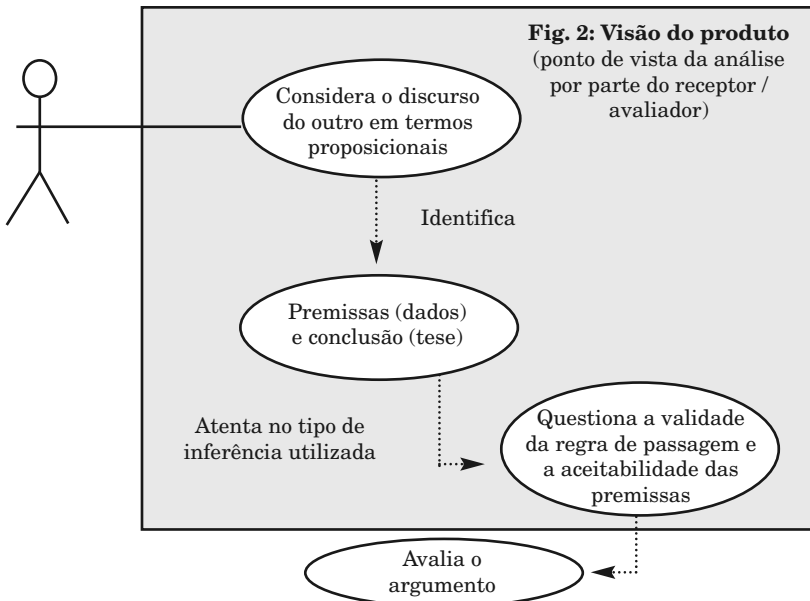
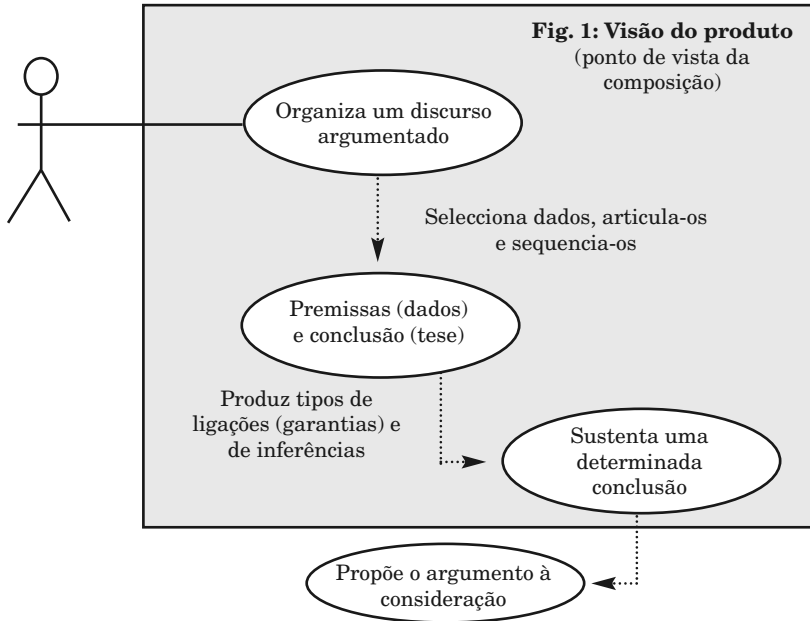
Charaudeau (2008: 7-9) nota também que a actividade de justificar — que aponta como essencial — é apenas *uma* das dimensões que fazem parte do acto argumentativo, assinalando que ela não pode ser dissociada da problematização, da circunscrição temática, da existência de alternativas e da opção por um dos termos da oposição:

«problematizar é uma actividade discursiva que consiste em propor a alguém não apenas aquilo de que se trata, mas também o que é preciso pensar: por um lado, fazer saber ao interlocutor (ou ao auditório) do que se trata, isto é, que domínio temático é proposto tomar em consideração; por outro, dizer-lhe qual é a questão que se coloca a seu propósito. (...) Mas isso ainda não é suficiente, pois é ainda preciso que o sujeito que quer argumentar diga que termo da oposição vai defender. Ele deve posicionar-se relativamente à problematização proposta, dizer qual é o seu ponto de vista relativamente às asserções em presença. (...) Provar é a actividade discursiva que serve para justificar a escolha do posicionamento. Com efeito, problematizar e posicionar-se não constituem o todo do acto argumentativo».

Por outro lado, na visão que vê a argumentação como apresentação de razões para uma tese, a ideia de tese ou posição pode, por sua vez, ser vista de um modo mais restrito ou de um modo mais alargado. No primeiro caso, a tese é a conclusão de um raciocínio e os argumentos são as suas premissas. Esta visão mais restrita corresponde a uma abordagem lógica da argumentação que coloca no seu centro dois tipos de questões: por um lado, o atentar na estrutura formal do raciocínio e avaliá-lo em termos da sua validade: é o domínio da lógica formal. Por outro, mais do que avaliar o argumento do ponto de vista da sua estrutura formal, pode analisar-se a aceitabilidade, a relevância e a suficiência das premissas e avaliar se elas têm força suficiente para estabelecer a conclusão. A questão, aqui, deixa de ser a da validade formal para passar a ser a da força persuasiva dos argumentos. É o domínio da lógica informal, a qual está geralmente associada a perguntas críticas através das quais se testa a força do argumento pela determinação da força das suas premissas e da regra de passagem para a conclusão. Trata-se, no fundo, do esquema de Toulmin dos dados, tese e garantia sujeita a reforço (cf. Toulmin, 1958).

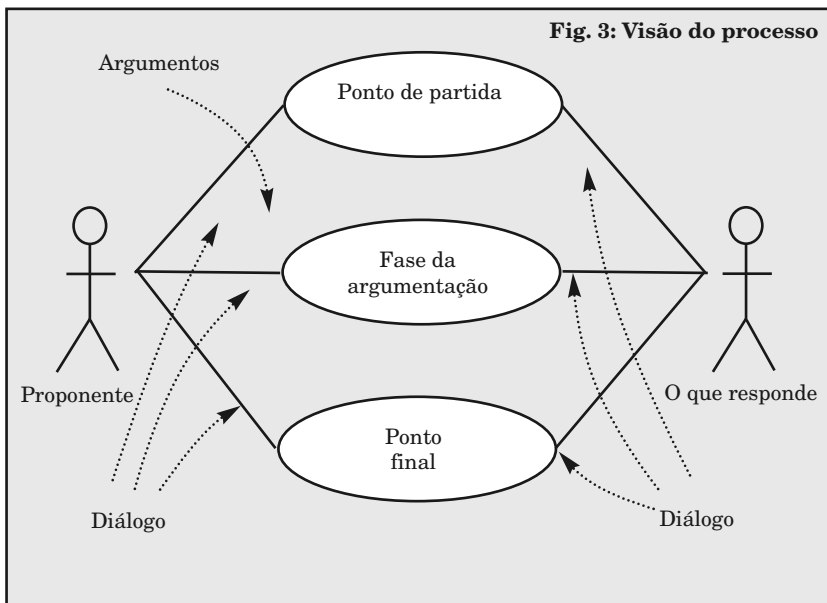
As teorias da argumentação que partem de uma teoria do argumento tendem a privilegiar o *discurso monológico*. A sua perspectiva é a de analisar se aquilo que é avançado por alguém é aceitável ou não. Pressupõe-se que os argumentos aplicam determinados esquemas, ou seja, que tomam determinados processos de ilação como garantia e que há que avaliar a sua

confiabilidade. Os esquemas típicos desta abordagem da argumentação como *produto* podem ser sintetizados nos seguintes diagramas:



Há também teorias da argumentação que, não partindo exclusivamente de uma teoria prévia do argumento, mas considerando os contextos dialógicos em que a argumentação é desenvolvida, contemplam a dimensão de interacção presente na argumentação. Se, no exemplo anterior, o que constitui objecto de análise é o discurso de alguém que apresenta uma posição justificada por argumentos, já neste caso se introduz uma relação funcional entre o tipo de diálogo, o seu objectivo e os movimentos efectuados pelos participantes. Com este enquadramento procura-se contemplar não apenas a dimensão do produto mas, também, a de *processo*.

Há no entanto dois aspectos a salientar nesta abordagem: por um lado, que o papel dado aos participantes não é igualmente o de *argumentadores*, mas o de um que propõe e de um outro que responde, sendo que a este último caberá essencialmente questionar os argumentos do proponente, no sentido do teste crítico. Como o esquema seguinte mostra, os argumentos estão apenas de um dos lados dos participantes (cf. Walton e Godden, 2007: 2):



Apesar de, nesta esquematização, os argumentos serem considerados numa situação de diálogo e, por conseguinte, no quadro da interacção entre os participantes, a assimetria de papéis remete de novo para uma teoria do argumento. A sua diferença relativamente ao esquema anterior reside em dois pontos importantes: em primeiro lugar, no facto de propor

que contextualizemos pragmaticamente a análise dos argumentos tendo em conta a função do diálogo em que são avançados (é esse o caminho de teorização de Douglas Walton); em segundo lugar, permite abrir para a ideia de que os argumentos devem ser vistos no contexto de uma troca circunstanciada.

Comum a estas duas formas de representar a argumentação é uma *visão proposicional* dos argumentos, severamente criticada por Meyer (cf. 1990) e relativamente à qual Gilbert (2000: 1 e 5 subl. nosso) faz a seguinte observação:

«quando se argumenta está sempre em jogo muito mais do que aquilo que possa ser identificado como uma proposição. A verdade de uma afirmação pode certamente ser uma questão numa argumentação, mas *como é que essa afirmação se tornou num assunto em questão*, como é identificada, para que associações remete, que conexões emocionais tem, a que atitudes se liga e qual o tipo de relacionamento entre os argumentadores são apenas alguns do largo espectro de factores envolvidos e relacionados com a argumentação (...) As posições são muito mais complexas do que declarações que servem apenas para encapsular a rede de componentes multimodais que formam a posição complexa *que está realmente em questão*».

Mesmo no caso da pragma-dialéctica (cf. van Eemeren e Grootendorst, 2004), para a qual a argumentação é um acto de fala complexo composto por vários tipos de actos de fala, estes são reconduzidos a uma forma proposicional. Um discurso deve ser *reconstruído* argumentativamente de modo a organizar o seu conteúdo em torno do esquema de raciocínio premissas → conclusão e de cadeias de raciocínio. E tornar um discurso susceptível de avaliação argumentativa implica sempre reconduzi-lo a um esquema justificativo interpretável e analisável por si, no sentido em que quem o analisa e avalia assume o duto papel do juiz crítico e não o papel do argumentador ou daquele que apenas produz um contra-discurso.

O que nestas concepções é mais surpreendente é a *ausência* de uma visão da argumentação como articulação entre assunto, discurso e contra-discurso e a consideração de que numa argumentação, mais do que analisar e avaliar os argumentos do outro, se trata essencialmente de contrapor argumentos a argumentos, certas teses a outras teses e perspectivas a outras perspectivas. E, nesta situação, não podemos descartar que a oposição surge geralmente como marca de uma incomensurabilidade, ou seja, de algo que, mais do que diferente, é diverso: os princípios são outros.

Com efeito, e segundo o nosso entendimento, o ponto de partida de uma argumentação não é a apresentação de argumentos, mas a oposição entre discursos. Do ponto de vista analítico supõe uma situação que não é meramente dialógica, mas dialogal, no sentido em que Kerbrat-Orecchioni (2005: 16) distingue estes termos ao assinalar que

«reduzindo a noção de interacção à ideia trivial de que falamos sempre para alguém, reduzimos o seu poder teórico e descritivo; e mascaramos diferenças fundamentais ao assimilarmos destinatário real e virtual, troca explícita e implícita, discurso *dialogal* (produzido por vários interlocutores em carne e osso) e discurso *dialógico* (levado a cabo por um único locutor, mas que convoca no seu discurso várias ‘vozes’»).

Parece-nos também importante salientar que esta ideia de «dialogal», que argumentativamente traduzimos na oposição de discursos, remete para um espaço de multilateralidade — e o desafio, aqui, é lidar com perspectivas incomensuráveis que partem de pressupostos alternativos — o qual, mais do que enfatizar a visão unilateral da comunicação persuasiva, alia antes de mais as práticas argumentativas ao desafio das comunidades deliberativas. Com efeito, na argumentação não se trata apenas de uma questão da eficácia de quem advoga, ou de apresentar argumentos para persuadir, como qualquer anúncio comercial ou qualquer discurso político faz, mas do modo como os interlocutores são tratados e ouvidos, incluídos e excluídos. Notaram Makau & Marty (2001: 197-198), contra as concepções que colocam a tónica na eficácia, que elas são severamente limitadoras:

«em primeiro lugar, mesmo que os objectivos de quem advoga sejam alcançados, este padrão unilateral de sucesso não é fiável. Mede a eficácia quase inteiramente nos termos de quem advoga — carácter, intenções e desempenho — e, por conseguinte, privilegia a perspectiva do que advoga às custas dos outros. Em segundo lugar, este padrão unilateral reduz necessariamente as competências de recepção activa do auditório — escuta atenta, reflexão crítica e avaliação — a meros indicadores do sucesso do orador. Consequentemente, o retorno substantivo e a consulta são desvalorizados, na medida em que apenas são considerados — se é que realmente o são — nos termos de quem advoga. Por fim, a advocacia adversarial viola o espírito dialógico inerente às comunidades deliberativas. Esta violação permite a quem advoga tratar os outros com pouco respeito. Um tal comportamento,

em si e por si mesmo, é um abuso de poder que põe em causa a integridade relacional e a confiança no comum».

Precisamente neste mesmo sentido, Johnstone Jr. (1992: 39-40) considerava que uma argumentação em que não houvesse uma bilateralidade quanto ao correr risco por parte de ambos os participantes, no que diz respeito ao seu desfecho, não era uma argumentação:

«argumentar com alguém é olhá-lo para além do objectivo do controlo efectivo e, por isso, é *colocá-lo* para além do objectivo do controlo efectivo, contanto que ele seja capaz de ouvir a argumentação e saiba como é que nós o estamos a considerar. Damos-lhe a opção de resistir e, assim que retiramos esta opção, deixamos de estar a argumentar. Argumentar é correr inerentemente o risco de falhar, tal como jogar um jogo é inerentemente arriscar-se a perder. Uma argumentação cuja vitória nos esteja garantida deixa de ser uma argumentação real, tal como um jogo cuja vitória esteja garantida deixa de ser um jogo real. Um argumentador versado pode sentir-se seguro de que vai ganhar uma argumentação contra alguém, mas se essa certeza é uma consequência objectiva do procedimento que usa, então esse procedimento não é argumentação».

Crosswhite (1996: 122) enfatiza também esta dimensão de risco ao afirmar que

«assim que concordamos em argumentar e em continuar a argumentar, entramos num processo cujo resultado não podemos determinar antecipadamente, no qual os nossos propósitos não estão nunca completamente seguros».

Ora, e isto é decisivo para a problematização das visões monológicas da argumentação, a dimensão dinâmica e interactiva é fundamental na descrição de uma argumentação; nela há que atentar, como nota Catherine Kerbrat-Orecchioni (2005: 5), nos «mecanismos de ajustamento recíproco dos comportamentos dos participantes na troca à medida que esta de desenrola».

Do ponto de vista prático dos argumentadores o vaivém entre o que é discutível e o que é discutido é essencial: eles procedem, regra geral, à leitura do que é tematizado e discutido em termos do que se revela discutível e organizam os seus discursos trazendo isso para a discussão. Esse é o fulcro da dinâmica argumentativa, a qual não dissocia os assuntos da tematização que os argumentadores deles fazem, as perspectivas dos

modos de discorrer avançados no discurso, os raciocínios das perspectivas em que se inserem e o que, em tudo isso, se revela como discutível e susceptível de ser chamado à co-construção discursiva em que os participantes se encontram envolvidos.

Neste sentido, e se quisermos falar em termos técnicos, as grandes questões de argumentação não são as de inventariar técnicas discursivas ou esquemas argumentativos (cuja importância não negamos), mas as de perceber como é que as perspectivas se desenham no modo de tematizar os assuntos, saber ler os discursos em função das perspectivas para que remetem e dos raciocínios em que se apoiam, assinalar os pressupostos focais de compreensão que subjazem às perspectivas e atentar no modo de inferir dos raciocínios, problematizando-os e, desse modo, alimentando o trânsito, ou o vaivém, entre o que é discutido e o que, sendo considerado como discutível pelos argumentadores, é por eles trazido à discussão, dando ou não continuidade à interacção argumentativa.

Será exigir de mais pensar a argumentação fora da ideia de que ela se reduz à apresentação de razões e procurar ver que nas argumentações o jogo de leitura e de interacção se liga essencialmente à questão da afirmação de uma perspectiva através da atribuição do valor «argumento» às incidências que nela se enquadram? Não será aproximarmo-nos da realidade concreta considerar que a frase «Isso não é argumento!» mostra com clareza que os argumentos são valores configurativos numa interacção argumentativa? Que o lugar da avaliação dos argumentos é a interacção em que eles são ou não valorizados como tal e que proceder a uma avaliação independentemente da interacção e das tomadas de perspectiva é pretender ocupar uma exterioridade que já nada tem a ver com a dinâmica argumentativa, uma vez que dissocia o valor «argumento» do argumentar em e para o acto? E, finalmente, será que a objecção «isso não é argumento» não é uma indicação de que nos encontramos, plenamente, numa argumentação?

Segundo a abordagem interaccionista que propomos há que distinguir, do ponto de vista da análise, o seguinte conjunto de aspectos:

- os que se ligam ao devir-argumentação de uma interacção (nomeadamente a maneira como os assuntos se convertem em assuntos em questão sobre os quais vale a pena argumentar, ou seja, a polarização da interacção comunicativa numa esfera de relevância restringida que é a do assunto);
- os que se ligam às estratégias discursivas e não discursivas através das quais o assunto é focalizado (através de questões, por exemplo, mas também através de atitudes simbólicas);

- os que se ligam à manutenção das interações dentro da zona de relevância (nunca totalmente definida) para que remete o assunto em questão;
- os que se ligam às tematizações com que se desenham as perspectivas (através dos vários recursos configuradores a que os argumentadores lançam mão na orientação do seu discurso);
- os que se ligam ao uso de raciocínios como forma de justificação persuasiva;
- os que se ligam a recursos retóricos cuja função é tornar a comunicação persuasiva (e em que o *logos*, o *pathos* e o *ethos* trabalham em feixe);
- os que ligam à produção de contra-perspectivas e contra-argumentos.

Vistas deste ângulo, as técnicas argumentativas são as que dizem respeito à problematização das perspectivas em confronto, problematização de que se alimenta a própria interação argumentativa e que tem o seu cerne na tematização dos assuntos e dos recursos por ela convocados para que o assunto seja *mantido* em questão relativamente à diferença de modos de o tematizar por parte dos participantes.

Se a argumentação implica a existência de uma oposição e a presença de um discurso e de um contra-discurso, podemos então perguntar o que é que caracteriza este último e interrogarmo-nos sobre o que sejam «contra-argumentos». De uma maneira geral poderemos dizer que uma contra-argumentação problematiza o discurso que nos é proposto. Essa problematização/oposição pode assumir diversas formas e vai muito para além do estabelecimento da verdade ou falsidade de proposições representativas de teses. Assim, e a título meramente exemplificativo, podemos destacar as seguintes formas de problematização/oposição:

- quanto ao modo de equacionar o assunto em questão (ou seja, de configurar e focar o que é ou não relevante — «a questão não é essa»);
- pela desclassificação global do discurso do outro como simples discurso de conveniência e não de substância («isso é mera retórica»);
- pela preferência por uma forma alternativa de perspectivar (e neste caso a divergência não significa negação da perspectiva do outro — «o meu modo de ver é diferente» ou «a questão não se põe nesses termos»);

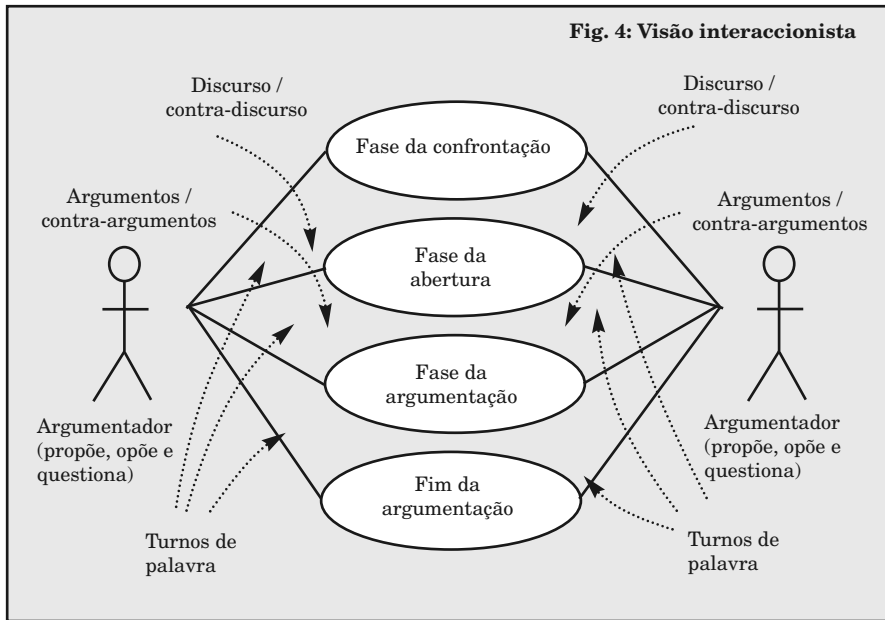
- pela rejeição global da perspectiva apresentada (e, neste caso, dar-se-á a refutação das assunções de princípio do discurso do outro — «o que você diz é inaceitável»);
- pela desvalorização do discurso do outro através do questionamento da coerência dos seus próprios termos («o que diz não tem consistência: mete os pés pelas mãos»);
- por uma discordância quanto ao tipo de argumentos e de estratégia utilizada para se estabelecer a tese, ainda que haja concordância com ela («considero que sim, mas não pelas mesmas razões»);
- pela divergência quanto a certos pontos da argumentação (e aqui pode questionar-se essencialmente os raciocínios em termos de sua suficiência («não é um bom exemplo», «as analogias devem comparar coisas comparáveis»)).

Segundo a perspectiva interaccionista que temos vindo a subscrever, mais do que uma catalogação de esquemas argumentativos no sentido de formas típicas de estruturar o raciocínio ou encadear os enunciados, seria mais interessante inventariar e classificar os tipos de contra-discurso. Poderíamos, nesse sentido, falar de contra-discurso de rejeição (competitivo, adversarial) em que o contra-discurso se apresenta, à partida, como refutativo da posição do outro. De contra-discurso de alternativa (relativização) em que se trata de expandir o campo de possibilidades. De contra-discurso de contraponto (cooperação, consenso, moderação) em que se faz apelo para que mais coisas sejam tomadas em consideração. De contra-discurso de contestação (ou seja, que se demarca dos dados avançados pelo outro). De contra-discurso de objecção (em que são levantadas dúvidas sobre o discurso do outro tomado nos seus próprios termos).

Esta tarefa de identificar e diferenciar diversas formas de interacção argumentativa a partir de um contra-discurso é um trabalho que está ainda por fazer, mas acreditamos que, a par de distinção de termos como, entre outros, «contestar», «objectar», «refutar», «contraditar», «desvalorizar», «polemizar», «negociar», será uma via importante na teorização deste campo. Mas, insista-se, para isso será necessário conceder que a teorização da argumentação pode ser melhor conseguida se tiver, como seu ponto de partida, não a noção de argumento ou a intencionalidade persuasiva do discurso, mas as noções de contra-discurso e de assunto em questão.

No que nos diz respeito, esta noção de bilateralidade, ou de multilateralidade, incluindo risco, pode ser traduzida em termos descritivos dizendo

que o que está em causa numa argumentação é sempre um assunto *em questão*, ou um assunto cuja natureza é problemática, no sentido não só de invocar e admitir uma pluralidade de abordagens e pontos de vista como, também, no de trazer a primeiro plano uma situação de oposição. A transposição desta ideia, e segundo a abordagem interaccionista que aqui propomos, pode ser mais adequadamente representada do seguinte modo¹:



Que vantagens tem este esquema sobre os precedentes?

Em primeiro lugar, pensamos que ele é descritivamente mais adequado e liga os processos argumentativos a uma situação dialéctica pautada pela problematicidade evidenciada pela oposição de discursos. A situação argumentativa nasce da *oposição* entre discursos sobre um determinado assunto em questão. Numa argumentação, a questão não é apenas a de avaliar argumentos, mas a de fazer prevalecer perspectivas em confronto com outras perspectivas. Trata-se de lidar com uma situação de antifonia.

¹ Retomamos, neste esquema, a proposta descritiva de van Eemeren (2009: 60) que divide o processo argumentativo em quatro fases ou estádios, ainda que não interpretemos a «fase do fecho», que assinala o fim da argumentação, do mesmo modo deste teórico, uma vez que entendemos que uma argumentação não concluiu necessariamente nem tem como sua finalidade funcional a resolução de conflitos. No entanto, enquanto divisão de trabalho para fins de análise, a estrutura proposta tem méritos descritivos inegáveis. Permite, por exemplo, constatar que a maior parte das interações comunicativas, longe de chegarem à fase da argumentação, se limitam à fase da confrontação, aí alimentando um debate imóvel ou uma espécie de diálogo de surdos no qual a oposição é posta ao serviço da afirmação pessoal dos participantes.

O seu caso paradigmático é o da comunicação oral, interpessoal e face a face, o que não obsta os turnos de palavra de poderem ser efectuados sem haver presença do interlocutor ou em momentos temporalmente diferidos. O importante a reter, em termos de análise, é o assunto em questão e o discurso de cada um relativamente ao outro enquanto organizadores do sentido das intervenções.

Mais ainda, a tensão entre as perspectivas dos participantes deve ser considerada, do ponto de vista analítico, como um dos elementos de explicação do uso de certos argumentos na interacção e, por conseguinte, os argumentos e a sua força devem ser sempre vistos na relação com a interacção circunstanciada em que emergem.

Desta forma, a própria constituição do valor «argumento» deve ser vista como derivada da força que os participantes pretendem dar à sua perspectiva *perante* o discurso do opositor, tendo em conta o assunto em questão e as capacidades de propor, questionar e opor de ambos os participantes.

O cerne, uma vez mais, não é a avaliação de argumentos enquanto tal, mas mostrar, perante contra-discursos, que determinada forma de perspectivar é *preferível* a outras formas, sendo que a avaliação dos argumentos pode ser uma das estratégias adoptadas.

Mas, e este é o ponto que nos parece decisivo, mais do que procedermos à avaliação das argumentações de acordo com a sua aplicação a regras, numa argumentação os participantes procuram *fazer prevalecer regras e pressupostos de interpretação que derivam de um determinado modo de ver e de perspectivar*: argumentamos quando, de uma ou de outra maneira, é da ordem dos princípios — e da sua importância prática — a questão que se coloca; quando, de uma ou de outra maneira, é para a ordem dos princípios — e para a sua importância prática — que, em última instância, ela remete.

Da mesma forma que a mobilização infinita dos efeitos persuasivos e do apelativo se instala no espaço do desejo de não se padecer do sofrimento de pensar, de se demarcar, de se distanciar, de questionar e de se opor — espaço criado pelo ocaso da importância instauradora, em termos práticos, das questões de princípio e pela sua redução a questões meramente funcionais, «dentro da caixa» — também a argumentação, desligada do seu vínculo ao alternativo e a pressupostos em que se jogam questões de princípio, perde a sua dignidade e grandeza.

Pensamos aliás que é a esta luz que a sempre tão relevante questão dos pressupostos deve ser equacionada: o que nos incomodariam as assunções de base das argumentações dos outros se elas de algum modo não conflitassem com os nossos próprios princípios? E o que representa, em termos argumentativos, a nossa atenção ao discurso do outro senão

uma vigilância aos indícios de modos divergentes de pensar, à opção por seguir em certas direcções, por trilhar determinados caminhos e o não nos deixarmos envolver e comprometer com princípios que no limite são incompatíveis com os nossos ou, no mínimo, se nos afiguram muito questionáveis?

8

Excessos e reducionismos na teorização da argumentação: onde encontrar a adequação descritiva?

8.1. Modos excessivamente abrangentes de teorizar a argumentação

Um modo muito abrangente de teorizar a argumentação consiste em ligá-la à produção de significação no discurso. Considerando o sentido como direcção ou orientação discursivamente veiculada, para este modo de ver *discorrer é argumentar*. Segue este ponto de vista a afirmação de Grize (1997: 9) segundo a qual «comunicar as suas ideias a alguém é sempre, pouco ou muito, argumentar». Pensamos que uma tal concepção apresenta o perigo de *diluir* a argumentação na comunicação.

Com efeito, a ideia é que todo o modo de discorrer remete para uma determinada interpretação, levando-nos sempre por determinadas modos de ver e de dar a ver em detrimento de outros. Esses determinados modos de ver resultam das selecções implicadas na produção do discurso e, uma vez que uma tal selectividade é incontornável, assim o é a argumentatividade que configura o discurso como uma interpretação. É nesta linha de ideias que Angenot (2008: 393-394 e 426) escreve que

«não há nunca ‘factos’ no discurso: existem enunciados onde as coisas deste mundo são filtradas, vistas sob um ângulo, de viés, traduzidas em termos que julgam sub-repticiamente e concluem antecipadamente. (...) Nada me garante a adequação das coisas e das palavras, dos processos e das inferências: é realmente por isso que argumento».

Deve notar-se que esta perspectiva decorre de duas assunções concomitantes.

A primeira é a de que a linguagem não é o espelho do mundo, que há uma distância entre a linguagem e o real e que a «colagem» entre ambos implica uma organização discursiva sujeita a constrangimentos diversos, sejam eles os da própria subjectividade, os da língua, os das referências disponíveis a que se pode recorrer, os do auditório ou os da dimensão histórica e social de todo o pensamento. Neste sentido, o discurso, veículo produtor de imagens e de representações do sujeito, é sempre organizado através do recurso selectivo a um repertório heterogéneo que lhe preexiste, nunca começa do nada e está sempre cheio de referências circunstanciadas.

A segunda assunção é a de que o discurso, mesmo podendo ser aparentemente monológico, tem uma essência dialógica, na linha do que Bakhtin (Citado em Grize: 1996: 61) afirma quando escreve que

«o diálogo — a troca de palavras — é a forma mais natural da linguagem. Mais: os enunciados, longamente desenvolvidos, e ainda que emanem de um único locutor — por exemplo, o discurso de um orador, a aula de um professor, o monólogo de um autor, as reflexões em voz alta de um homem solitário —, são monológicos apenas pela sua forma exterior, mas pela sua estrutura semântica e estilística eles são, de facto, essencialmente dialógicos».

Desta ideia conclui Amossy (2006: 35 e 37) — e na perspectiva da linguística do discurso — que a análise argumentativa remete para o dialogismo da linguagem, explicando que

«na medida em que toda a palavra surge no interior de um universo discursivo prévio, ela responde necessariamente a interrogações que frequentam o pensamento contemporâneo e que são tanto objecto de controvérsias em boa e devida forma como de discussões larvares. Todo o enunciado confirma, refuta, problematiza as posições antecedentes, sejam estas expressas de uma forma precisa por um dado interlocutor ou de forma difusa no interdiscurso contemporâneo (...). A análise argumentativa liga-se assim tanto às informações difundidas pelos *media* como às biografias dos homens célebres, às narrativas ficcionais, aos discursos eleitorais, às mensagens publicitárias, às polémicas de cidadania».

Por conseguinte, esta linha de considerar a argumentação como parte de uma visão que coloca o dialogismo e a pluralidade de vozes como constitutiva do discurso sustenta a inseparabilidade entre discurso e interpretação e deriva da natureza interpretativa de todo o pensamento o traço da selectividade com que ele chega sempre ao discurso («com que palavras e sem que palavras?», poderíamos perguntar) ou seja, argumentativamente. O extremar desta perspectiva foi aliás levado a cabo pela componente pragmática que Perelman introduz no dialogismo ao tematizá-lo em termos de «auditório» — o discurso não será compreensível sem referência a um auditório, mesmo virtual, que dê forma e intencionalidade aos raciocínios enunciados — e ao fazer do próprio pensamento em silêncio uma forma de argumentar perante um auditório: «o acordo consigo mesmo não é senão um caso particular do acordo com os outros. Assim, do nosso

ponto de vista, é a análise da argumentação dirigida a alguém que nos levará a compreender melhor a deliberação consigo mesmo, e não o inverso» (Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1998: 54). Também Angenot se insere nesta linha de pensamento quando, referindo-se aos sonhos, afirma que «mesmo a dormir estamos sempre a argumentar» (2008: 444), justificando que

«toda a argumentação — perante uma turba, em diálogo ou mesmo *in petto* — é dialéctica neste sentido: é a interacção comunicativa, mesmo se o público está mudo ou é apenas virtual, que dá forma e intencionalidade aos raciocínios enunciados. A argumentação na sua essência implica uma alteridade constitutiva, ela instituiu um enunciador e um destinatário e uma *distância dialógica* entre os dois que justifica a relação argumentativa. Todo o argumentador sabe que há objecções possíveis a refutar, contra-proposições possíveis a descartar, resistências a superar» (*ibidem*: 51).

O problema que aqui surge é o seguinte: será que postular a natureza argumentativa de todo o pensamento faz de todo discurso uma argumentação? Será que podemos dar o passo que estabelece a identidade entre *argumentatividade* e *argumentação*? Amossy não hesita em dá-lo, afirmando mesmo que a argumentação «abrange tanto as informações televisivas como uma descrição, uma narrativa de uma viagem, uma conversa em família». Mas este passo conduz a uma consequência imediata, ou seja, a de considerar a argumentação como «um ramo da análise do discurso» (2006: 246).

É aliás também essa a perspectiva de Angenot (2008: 418) que, reclamando-se da «análise do discurso», afirma que

«não há teoria da argumentação que possa subsistir isoladamente, numa autonomia heurística absoluta; a análise argumentativa é, em primeiro lugar, inseparável do conjunto de factos da discursividade, do mesmo modo que ela é inseparável do dialogismo interdiscursivo, da imersão dos textos no discurso social do tempo, tal como o é da análise hermenêutica, ou seja, da constituição do texto como estratificação de níveis do sentidos».

As dificuldades que esta visão apresenta são as seguintes: apresenta um quadro teórico que remete as questões de argumentação para questões de interpretação e de análise interpretativa, ou seja, focaliza as questões de argumentação na relação entre o discurso e a leitura que o permite interpretar, desconstruir, explicar e questionar. Neste sentido,

trata-se de uma concepção que privilegia os *discursos monogeridos*, o que se compreende, na medida em que a tónica é posta na análise do discurso como texto e não na *interacção real entre argumentadores* e que as argumentações são encontradas no discurso e não em algo que *emerge de uma interacção real* (entendendo-se aqui por «real» uma interacção composta por turnos de palavra) e não apenas virtual. A esta concepção pode ser apontado um certo intelectualismo, na medida em que privilegia a análise e a leitura — ler o discurso de modo a evidenciar os seus pressupostos argumentativos — em vez de descer ao *plano prático* e circunstanciado das *interacções*. Digamos que o ponto fraco desta perspectiva é tematizar a argumentação a partir de uma noção monológica do argumentar, que fica longe de uma imagem prática do «choque de evidências» que vulgarmente é associada às situações argumentativas reais. Como nota Kerbrat-Orecchioni (2002: 191): «a retórica adopta uma perspectiva dialógica mas monológica, ao passo que a da pragmática interaccionista é dialógica e dialógica».

A este respeito diremos que se toda a argumentação pressupõe uma leitura do discurso que nos encontra e que nos propõe certa tematização, ela não se torna efectiva sem que o seu questionamento dê origem a um intercâmbio dialéctico. Uma argumentação pressupõe os discursos e o seu dialogismo como condição necessária mas não suficiente: ao dialogismo dos discursos é preciso associar o movimento dialéctico dos turnos de palavra e mais do que analisar o que é *discutível* num discurso é importante ver o que é *discutido* numa interacção. Julgamos que esta passagem do discutível (ponto de vista da análise do discurso) para o que é discutido (discursos que entre si interagem polarizados num assunto em questão) permite introduzir uma adequação descritiva quer do ponto de vista do objecto de estudo dos analistas da argumentação, quer do ponto de vista do que seja uma prática argumentativa.

Os pontos fortes da perspectiva referida anteriormente são: a) o evidenciar a natureza argumentativa da discursividade, mostrando que todo o discurso se configura por operações selectivas — logo, discutíveis, ou seja, não redutíveis ao plano do raciocínio formal — através das quais se gerem os recursos a que lançamos mão; b) o permitir pensar a leitura de um discurso como forma de explicitar a perspectiva para que remete e que nela nunca se apresenta — nem pode apresentar — de uma forma completamente explícita e, finalmente, c) o permitir inventariar «tipos», «esquemas» e «lógicas» de argumentação.

Embora estas concepções — que se podem sintetizar na ideia de Amossy (2008: 4) segundo a qual o discurso comporta «em si uma tentativa de fazer ver as coisas de uma certa maneira e de agir sobre o outro»,

defendendo que «a argumentação está, por conseguinte, *a priori* no discurso» — se oponham a formas de considerar a argumentação apenas no nível do funcionamento da língua ou da avaliação de raciocínios, elas caem naquilo que designamos como o *pan-argumentativismo*: diluem a argumentação na linguagem e, mais precisamente, na argumentatividade do discurso. Esta ideia (que acarreta uma indistinção entre *argumentatividade* e *argumentação*, cuja dissociação é para nós fundamental) está bem patente na seguinte passagem:

«a minha tese é que a *argumentatividade* constitui uma característica inerente do discurso. A natureza argumentativa do discurso não implica o uso de argumentos formais, nem significa impor uma ordem sequencial premissa-conclusão num texto oral ou escrito. Orientar o modo como a realidade é percebida, influenciar um ponto de vista e direccionar um comportamento são acções desempenhadas por todo um espectro de meios verbais. Desta perspectiva, a *argumentação* está totalmente integrada no domínio dos estudos da linguagem» (Amossy, 2009: 254 subl. nosso).

Do nosso ponto de vista, e caso queiramos visar a adequação descritiva, mais do que estudar a argumentatividade *no* discurso — procurando superar aquilo que Zarefsky (2006: 289) designou como o problema da entropia e da dimensão difusa dos estudos da argumentação, que leva virtualmente a ver argumentações em todos os domínios da actividade humana e a considerar que tudo pode ser estudado de uma perspectiva argumentativa —, há que sair deste plano de inerência da argumentatividade ao discurso e passar para o plano da *interacção entre discursos* em termos de oposição. Neste sentido, e como propusemos no último diagrama, pensamos que a argumentação deve ser teorizada a partir dos seguintes pontos:

- a) uma argumentação é algo que ocorre na interacção argumentador-argumentador; aquilo que nela está em foco não é a argumentatividade do discurso (que é certamente importante), mas a tematização dessa argumentatividade discursiva como uma perspectiva em confronto com outra perspectiva; e, da mesma maneira que, em termos espaciais uma perspectiva depende do lugar de onde se olha, em termos de pensamento os lugares de onde se olha têm o nome de «princípios», sendo estes entendidos aqui como aquilo que define perspectivas e faz avançar presunções que podem chocar com outras presunções;

- b) neste confronto é essencial a dimensão crítica no sentido da retoma do discurso do outro em termos avaliativos; aquilo que nele está em foco não é «agir» sobre o outro (um conceito demasiado vago) ou mesmo fazer-lhe entender uma posição, mas a tentativa de cada um reforçar o seu discurso na interdependência com o discurso do outro, o que significa convocar quadros normativos locais e efectuar lances estratégicos específicos para cada caso; afirmar uma perspectiva na sua incomensurabilidade relativamente a outra ou outras perspectivas é uma marca da excelência argumentativa e o maior desafio que se pode colocar a um argumentador;
- c) a competência argumentativa não se reduz à dimensão expressiva, de composição verbal e de comunicação discursiva — essencial no domínio literário e na condução da leitura ao nível da recepção onde se inscreve a questão do «dar a ver» — mas na capacidade de interagir criticamente pelo questionamento e pela confrontação com perspectivas alternativas.

Com efeito «são precisos dois para dançar o tango» (Willard, 1989: 61). São precisos dois discursos em oposição para se originar uma argumentação ou, como prefere Plantin (2005: 63 subl nosso), propondo uma abordagem gradativa, para que a interacção seja *plenamente* argumentativa:

«uma dada situação languageira *começa a tornar-se argumentativa* quando se manifesta uma oposição de discursos. Dois monólogos justapostos, contraditórios, sem alusão um ao outro, constituem um díptico argumentativo. É sem dúvida a forma argumentativa de base: cada um repete a sua posição. A comunicação é *plenamente argumentativa* quando esta diferença é problematizada numa Questão e se destacam nitidamente os três papéis de actuação do Proponente, do Opositor e do Terceiro».

8.2. Modos restringidos de teorizar a argumentação

Um exemplo de um modo excessivamente restringindo de teorizar a argumentação é, como Anscombe e Ducrot propuseram, considerá-la no quadro de uma «teoria da argumentação na língua». O ponto de partida desta é, com efeito, a constatação da ligação entre os constrangimentos da língua e os processos de orientação significativa:

«significar, para um enunciado, é orientar. De forma que a língua, na medida em que contribui em primeiro lugar para determinar o sentido dos enunciados, é um dos locais privilegiados onde se elabora a argumentação» (Anscombe e Ducrot, 1997: 5).

Considerando a argumentação de um ponto de vista exclusivamente linguístico e dissociando inteiramente a argumentação linguística e a argumentação retórica (Ducrot: 2004: 17), há três noções que ficam de fora desta teoria: por um lado, a de situação dialogal, por outro, a de assunto em questão que a polariza e, finalmente, a questão crítica da avaliação dos argumentos levada a cabo como forma de afirmar uma perspectiva sobre outras perspectivas.

Ora, assim entendemos, estas três dimensões são fundamentais quando vemos a argumentação de um ponto de vista prático e como uma interação que envolve trocas discursivas.

Para além do mais, o semantismo dos termos não explica os seus usos, nem a inscrição das representações dos sujeitos no discurso (cf. Grize: 1996: 23-24), que é uma forma de construir objectos e, no caso específico da argumentação, de co-construir e organizar os «objectos discutíveis» (cf. Petroni, 2005: 113-133). Escusado será dizer que a questão da escolha não tem lugar numa teoria da argumentação da língua, mas apenas a dimensão de orientação inerente à construção de um enunciado ou de uma cadeia enunciativa. Esta limitação decorre, justamente, do facto de se definir a argumentação a partir de uma teoria prévia do argumento, ou seja, como:

«discursos que comportam pelo menos dois enunciados E1 e E2, dos quais um é dado para autorizar, justificar ou impor o outro; o primeiro é o argumento, o segundo a conclusão» (1997: 163).

A esta visão contrapõe Plantin (2002: 230) que «a argumentação não está pois localizada (...) ‘na língua’ (...) [mas é antes] uma forma de interacção problematizante formada por intervenções orientadas por uma questão». Ao que acrescentaríamos — radicalizando o sentido filosófico de «questão» —, porquanto ela permanece em torno de questões de princípio e em que, por conseguinte, é sempre possível colocar em dúvida as respostas enquanto saber autorizado.

A mesma crítica de ser um modo excessivamente restringido de teorizar pode ser endereçada aos teorizadores que reconduzem a noção de argumento à noção de raciocínio, optando por uma visão lógica, normativa e funcional da argumentação, que apresenta dificuldades e insuficiências específicas, nomeadamente nos seguintes aspectos:

- a consideração, em termos lógicos (formais ou informais), dos usos da linguagem natural implica que esta seja «filtrada» e reconstruída, *como raciocínio*, através de um meta-discurso. Este movimento, por si só, implica renegar certos aspectos contextuais que são co-extensivos da eficácia argumentativa e da formação do valor ‘argumento’. Como bem mostrou Conley (2003: 269) ao estabelecer um paralelismo entre os efeitos das anedotas e os da argumentação, «reescrever um argumento numa forma silogística ou pôr a nu o seu esquema inferencial subjacente é o equivalente a explicar uma anedota. E todos sabemos o que acontece quando fazemos isso. A anedota deixa de ter piada». Acrescenta ainda:

«reduções formalistas tornam invisível a centralidade da identificação e o carácter fundamentalmente ‘dirigido’ do argumento. E não nos esqueçamos que a invenção e o juízo têm de ter em conta a situação, a ‘intimidade’ e o ‘enquadramento’ — os quais inevitavelmente variam de caso para caso — que dificilmente significam que, *em princípio*, todos os argumentos são igualmente válidos ou ‘bons’. Aquilo de que aqui estamos a falar, diria, é da vida real» (*ibidem*: 273).

Ainda mais radicalmente poderíamos dizer que, do argumento e da sua força, é parte essencial *aquilo que se diz*, ou seja, o modo como a «vidência» dos conteúdos se repercute na configuração do assunto em questão e nos eventuais caminhos que podemos traçar para lhe responder.

- A visão lógica da argumentação trata o discurso de uma forma fragmentária e acaba por corresponder a uma abordagem atomizada que privilegia essencialmente a sua reconstrução em termos de «texto» e não de interacção;
- supõe que há um árbitro que pode determinar meta-argumentativamente a validade das argumentações, aspecto que, segundo Hamblin (1970: 244 subl. nosso), acaba por ser algo de repugnante:

«aos lógicos é certamente permitido exprimirem os seus sentimentos, mas há algo de repugnante na ideia da Lógica ser o veículo da expressão dos próprios juízos de aceitação ou de desacordo do lógico relativamente a afirmações ou a argumentos. O lógico não está acima e fora da *argumentação prática* ou faz, necessariamente, juízos sobre ela. Não é um juiz nem um tribunal de apelo, e não

existe um tal juiz nem um tal tribunal: quando muito, ele é um advogado com experiência. Daqui decorre que não é um trabalho específico do lógico declarar a verdade de qualquer afirmação ou a validade de qualquer argumento».

Até porque, continuando a citar Hamblin (*ibidem*, 231-232 subl. nosso):

«a aceitabilidade de um processo inferencial não é uma garantia fechada dos resultados que serão obtidos através do seu *uso*, e *os argumentos podem ter contra-argumentos* (...) acontece frequentemente haver bons argumentos para uma dada conclusão e também bons argumentos *contra* ela. Não podemos exigir de um argumento que esteja, por ele mesmo, fechado».

Percebe-se que, na perspectiva de Hamblin (1970: 231), pouco haja a ganhar «em fazer um assalto frontal à questão sobre o que um argumento é» ou que Willard (1989: 67) afirme que «os argumentos são emergentes (...). Fazemo-los surgir à medida que vamos indo».

Poder-se-ia objectar que, dessa forma, não teríamos critérios para avaliar as argumentações. A não ser que, como propõe Plantin (2009), avancemos para uma visão *imane*nte da questão crítica da argumentação, caso em que poderá dizer-se que a norma do discurso de um está no discurso do outro. Se assim for,

«a prática da avaliação dos argumentos é guiada por um princípio simples: *aquele que não admite um discurso é o primeiro, porventura o melhor crítico* e, antes de mais, ele fala; é pois preciso considerar a sua palavra. Esta última afirmação é um princípio normativo que diz respeito, não à actividade argumentativa, mas ao método em teoria de argumentação. A tarefa desta teoria é a de *inteirar-se* o melhor possível desta actividade crítica e, não, *substituí-la*».

Já no que diz respeito à *prática* argumentativa, o melhor é partirmos do facto de que «as controvérsias são reais, os argumentos têm força e a sua força é indubitavelmente pessoal» (Goodwin, 2007: 43).

Ora este é um ponto essencial para perceber as dificuldades das teorias da argumentação que acabam por colocar a tónica em considerações *formais* acerca do que um argumento é e sobre os «esquemas» de argumentação. A configuração do discurso argumentativo, independentemente de recorrer a formas identificáveis e catalogáveis de argumentação (argumentação pela causalidade, pela analogia, pelo exemplo, pela autoridade, etc.) consiste,

antes de mais, num modo de *dar forma* (o que implica questões de princípio) a caminhos possíveis através da especificação singular dos conteúdos numa situação circunstanciada de interlocução. Não se trata apenas de jogar no interior de fronteiras definidas (o que realmente acontece quando o raciocínio está subsumido a regras metodológicas prévias e bem definidas, como é o caso da investigação científica), mas da mobilidade de que as fronteiras podem ser alvo, designadamente através de processos de nomeação, classificação e qualificação e, com eles, de valorização e de desvalorização.

Nesse sentido, a tematização tem sempre uma componente criadora — no sentido em que convoca uma emergência do *Si*² — presente na selecção dos modos de dar a ver. Ora, como observa Hauser (2002: 100), «pensar ‘fora da caixa’ requer que suspendamos as nossas assunções convencionais com vista a pensar criativamente». É aliás a esta luz que se pode perceber a utilização que Plantin (2002: 237) faz do ilustrativo texto do livro *Cem anos de solidão* de Gabriel Garcia Márquez:

«um dia, o pai Nicanor convidou-o para jogar damas. José Arcádio Buendia recusará, pois não via interesse numa competição entre dois adversários que concordam com as regras. O pai Nicanor, que nunca tinha visto o jogo de damas desse ângulo, também nunca mais conseguiu jogar».

Afinal, mesmo sem esperarmos consensos ou uma eventual compatibilização de posições, podemos sempre defender o valor da argumentação «sublinhando que, através da argumentação, mesmo em argumentações sem solução, e dolorosas, conseguimos acabar por nos posicionar mais solidamente no mundo» (Goodwin, 2007: 48). O enfrentamento das questões de princípio são a pedra de toque dessa solidez. E pensamos que não é uma interpretação abusiva — principalmente depois de vermos tantas e tão bizarras interpretações deste conceito — dizer que quando Perelman fala de «auditório universal» ele está a referir-se àquelas que considera como questão de princípio, ou seja, em que se jogam as decisões quanto aos pontos de partida que irão emoldurar os modos de raciocinar.

² «A consciência dos nossos impulsos contraditórios e da potencial resolução com base em argumentos dizem ao si quem é e onde se posiciona» (Hauser, 2002: 65).

9 Falácias ou estratégias de interacção?

À luz desta perspectiva podemos retomar a questão das falácias não como erros ou faltas, mas como estratégias argumentativas feitas no âmbito da produção de um contra-discurso.

Com efeito, se seguirmos a ideia de Perelman & Olbrechts-Tyteca (1952: 26) segundo a qual «a noção de contradição deve ser substituída pela de incompatibilidade», teremos de deixar *definitivamente* de recorrer a critérios lógicos na avaliação das argumentações, ideia que foi aliás expressa pelo próprio Perelman no último artigo que publicou nos Estados Unidos (1984). Ora a incompatibilidade é, antes de mais, uma noção situacional, circunstancial e não formal, no sentido em que faz conflitar a aplicação de pressupostos diversos. Podemos utilizar estratégias para evitar incompatibilidades, tal como podemos partir para a confrontação. Baseado nesta ideia de oposição como incompatibilidade Willard (1989: 1) define a argumentação como «uma forma de interacção na qual duas ou mais pessoas mantêm aquilo que constroem como posições incompatíveis».

Se assumirmos esta perspectiva interaccionista podemos considerar aquilo que os lógicos e os teorizadores normativos da argumentação enquadram na problemática das falácias (sejam estas consideradas como erros lógicos ou como violações dos procedimentos da discussão crítica, critério que é proposto, por exemplo, pela pragma-dialéctica) em termos de interacção entre discurso e contra-discurso. Com este enquadramento tocamos na questão das relações entre lógica, retórica e argumentação. Sobre elas escreveu Américo de Sousa (2005: 226) que

«a retórica situa-se, por assim dizer, ‘para lá’ da lógica e não ‘antes’, mas isto apenas no sentido de que possui um diferente objectivo, que no seu caso é, como se sabe, o de estudar os meios ou procedimentos persuasivos mais favoráveis a cada caso ou questão argumentativa, tarefa que historicamente lhe está cometida, desde a sua inicial codificação aristotélica. Sim, a retórica visa a persuasão, mas não começa nem termina nela».

Já para Angenot (2008: 93), para quem não só é duvidoso «que as argumentações que abundam neste mundo persuadam e não aspirem senão a essa finalidade, como o sentido do termo persuasão é, desde sempre, essencialmente ambíguo», «é a retórica que é primeira» (*ibidem*: 58) relativamente à lógica (e neste sentido poderíamos dizer que a lógica é a

retórica da necessidade) e, no que diz respeito à noção de razão, a posição deste autor é a de

«opor à velha questão da unidade da razão humana, à razão como característica do homem, tese ontológica e antropológica geral e confusa sobre a qual não me parece que haja algo a dizer e que descarto como ociosa, a hipótese concreta, histórica e social, da multiplicidade de racionalidades, da divergência das lógicas discursivas que, nos tempos modernos, dividem os raciocínios que se trocam num estado de sociedade. (...) Aquilo que me parece importante descrever e analisar são as vias divergentes, os modos divergentes e as regras diversas da racionalidade num e noutra ‘campo’, num determinado meio, numa dada comunidade» (*ibidem*: 85).

Nesse sentido, «o debate argumentado é primeiro» (*ibidem*: 85) na construção de uma imagem de razão, ainda que esta possa ser concebida como transcendente e desejada como princípio regulador. Angenot refere aliás, explicitamente, que na sua investigação está presente a ideia «de que há na vida social várias lógicas divergentes e, por conseguinte, várias normas implícitas, que há, além do mais, zonas cinzentas entre elas» (*ibidem*: 78). Desta forma, a racionalidade argumentativa deve ser vista no âmbito mais alargado da racionalidade sociológica e da própria sociabilidade da linguagem.

Sem colocar em termos de precedência ou de procedência a questão das relações entre lógica e retórica, parece-nos que foi K. Burke (1969: 172) quem melhor sintetizou numa frase (apesar da ambiguidade do termo «persuasão»), o axioma fundador do império retórico: «onde quer que haja persuasão, há retórica. E onde quer que haja ‘sentido’, há ‘persuasão’». Note-se aqui que a retórica decorre da inerência entre «sentido» e «persuasão» e não de uma intencionalidade de persuadir. Ela decorre da própria natureza simbólica da linguagem, no sentido em que Nietzsche (1971: 111) falou de uma retoricidade inerente ao uso da linguagem:

«não é difícil provar que o que se chama ‘retórica’ para designar os meios de uma arte consciente se encontra já em acto, como meios de uma arte inconsciente, na linguagem e na sua formação, e mesmo que a retórica é um aperfeiçoamento dos artifícios já presentes na linguagem. (...) Não há uma ‘naturalidade’ não-retórica da linguagem a que se pudesse fazer apelo: a própria linguagem é resultado de artes puramente retóricas».

Perelman (1977: 192), enfatizando a *intencionalidade do discurso*, formulou também o axioma do império retórico ao afirmar que

«desde que uma comunicação tenda a influenciar uma ou mais pessoas, a orientar os seus pensamentos, a excitar ou a apaziguar as emoções, a dirigir uma acção, ela é do domínio da retórica».

Poderíamos formular este conceito dizendo que *a retórica é inerente a qualquer codificação da experiência considerada de um ponto de vista da eficácia da comunicação*. É aliás neste sentido que Lepecki (2003: 16 subl. nosso) fala da retórica como não derivada de uma intencionalidade do falante mas, antes de mais, da sociabilidade da própria linguagem:

«a primeira e mais radical intencionalidade da retórica é socializar, humanizar os falantes, e só depois, e dentro disto, se podendo colocar outras intenções. Se for assim mesmo, a retórica é o lugar onde em primeira instância partilhamos a humanidade do homem. Partilhamos com os nossos semelhantes a posse de instrumentos linguísticos e a competência para os articular: tecemos na sintaxe o acervo léxico, transladamos significações na metáfora, exploramos, na metonímia, relações de contiguidade entre palavras (conceitos, e realidades). Na ironia mergulhamos de cabeça em sobrepostos estratos de significações. Vamos aprendendo a administrar estes recursos desde a aquisição da fala, e deles nos servimos, melhor ou pior, para denominar, organizar e interpretar o mundo que nos rodeia».

No entanto, se associarmos o retórico com o argumentativo, então diremos que tudo acaba por remeter para a interacção, ou seja, para a forma como o discutível é realmente discutido e revela incompatibilidades. Do ponto de vista argumentativo a noção de evidência deve ser pensada em termos retóricos: é e permanece evidente aquilo que é aceite sem ser questionado e não é nem permanece evidente o que é retorquido por um contra-discurso. Como notou Angenot (2008: 129),

«a questão daquilo que é válido e inválido na argumentação, daquilo que é correcto ou não, susceptível de convencer ou capcioso, é ela mesma objecto de debate, ela mesma argumentável, algo que permanece aberto à discussão, que nada tem de categórico e que as opções, acessoriamente, não são alheias a certas escolhas ideológicas».

Vejam os pois, a partir deste enfoque, como a acusação de falácia é, antes de mais, uma forma de interagir com o discurso do outro no quadro daquilo que Hamblin (cf. 1970: 244-245) designa como «a civil association» e não um espaço privilegiado dos lógicos ou em que se possa lançar mão a critérios universalmente válidos.

Um dos pontos essenciais na interação argumentativa é a focalização do assunto em questão e dos termos em que ele se coloca. A confrontação que aqui se estabelece levará frequentemente à acusação de fuga ao assunto por parte daquele que quer fazer prevalecer os seus termos para enquadrar o assunto em questão e levará quem recusa esses termos a acusar o oponente de querer impor à força a sua perspectiva. No primeiro caso poderá invocar-se a *ignoratio elenchi*: dir-se-á que o interlocutor ignora o que verdadeiramente está em causa, que faz manobras dispersivas para a ele fugir («homem de palha», «envenenamento do poço», «non sequitur», etc.). Poderá dizer-se que ele se está a centrar no acidental e não no essencial. Esta acusação, por sua vez, revela-se como uma forma de argumentação *ad persona*, no sentido em que leva à desqualificação do interlocutor (foge, é cobarde, esquiva-se, não quer «dar o braço a torcer», recusa-se a ouvir, não tem argumentos e por isso tenta contornar os assuntos, etc. Todas estas acusações remetem para o carácter do interlocutor). Por sua vez, o oponente poderá acusar o seu interlocutor de querer ser o dono das questões e não lhe reconhecerá essa autoridade. Dirá que não se deixa intimidar e que rejeita a atitude de força (*ad baculum*). Rejeitará a forma dicotómica como o adversário coloca a questão (*falso dilema*) ou poderá acusá-lo de estar a misturar dimensões que devem ser tratadas separadamente (*pergunta complexa*).

Mas, supondo que os interlocutores não contestam os termos em que é colocado o assunto e as questões relevantes, eles podem todavia contestar os modos de argumentar do adversário. Podem distinguir entre razões e motivos e alegar que, de facto, aquilo que o interlocutor apresenta são motivos. Classificarão assim os argumentos como irrelevantes, porque apenas apoiados numa dimensão psicológica (*ad misericordiam*) ou então porque pensam a partir das consequências (*ad consequentiam*). Ou então acusarão os raciocínios dos adversários como mal-formados (*petitio principii, assumptio non probata, etc.*).

No campo da desqualificação do raciocínio vários contra-discursos podem ser produzidos. No que diz respeito a todos os tipos de raciocínio de teor indutivo pode sempre perguntar-se até que ponto não caem eles numa *generalização precipitada*, até que ponto os exemplos ou as amostragens são representativas ou até que ponto não estamos perante uma *indução preguiçosa*. Mas podemos também achar que estamos perante uma *falsa*

analogia, ou que o raciocínio é feito na omissão de dados essenciais, ou que o interlocutor inventa factos ou os distorce. Podemos acusar os raciocínios de serem inconsistentes pois procedem a uma *afirmação do consequente* ou a uma *negação do antecedente*. E se outros argumentos se invocarem, como por exemplo o *apelo à ignorância* ou o *apelo ao povo*, podemos sempre dizer que «isso não é um argumento, mas uma falácia». Podemos até ser mais condescendentes e procurar mostrar ao interlocutor que está baralhado no seu raciocínio porque há *ambiguidade* nos termos que usa, que se trata de um caso de *anfibiologia*, ou que está a colocar a *ênfase* onde não deveria. É claro que o interlocutor pode não gostar e ripostar com um «mas quem é que tu pensas que és?», fazendo uma inflexão *ad persona*. Ou então acusar o interlocutor de fazer exactamente o mesmo (*tu quoque*). Contudo, pode resistir a seguir por este caminho e a retomar o raciocínio no próprio terreno do adversário para dele divergir (*ad hominem*).

O que são todos estes, e outros, esquemas argumentativos senão modos de considerar o discurso do outro com vista à interacção? O que representam senão uma estratégia de, nomeando e classificando o discurso do outro, lhe anularem ou diminuírem a eficácia e, no mínimo, o apresentarem como relativo, questionável e problemático? Qual a sua função senão a de apresentar em termos «técnicos» e especializados a consideração do discurso do outro e desmontar a sua estratégia pela eventual classificação de falácia ao seu modo de raciocinar e, em todos o caso, auferir da vantagem de *classificar* o discurso do outro?

Com efeito, nomear um esquema argumentativo significa frequentemente reconduzir a argumentação do outro à dimensão técnica de uma estratégia e assim questionar a sua boa fé argumentativa em detrimento de uma visão meramente adversarial — unilateral e supostamente manipuladora — dos seus propósitos. É aliás por isso que a passagem para o nível metadiscursivo em que o discurso do outro se torna objecto de classificação, não por aquilo que diz, mas pela técnica utilizada, aparece geralmente como a antecâmara de uma argumentação *ad persona* que visa desclassificar o discurso do opositor pela desqualificação do seu carácter.

Ainda sobre o efeito da classificação, note-se que aquele que consegue «ver» os argumentos como exemplares de tipos ou formas de argumentar liberta-se, de alguma forma, da sua dominação e, nesse gesto, desloca as questões de argumentação de critérios técnicos de avaliação para as relançar ao nível do significado do empenhamento filosófico que se tem na própria argumentação.

Podemos assim ver que, como propõe Angenot, «os esquemas de raciocínios supostamente válidos nunca o são para todas as pessoas nem em

todas as circunstâncias; os sofismas formam uma zona cinzenta mais do que uma classe de imposturas ou absurdidades» (2008: 95).

É provável que esta «zona cinzenta» possa ser melhor percebida se pensarmos que o discurso argumentativo, antes de funcionar como apresentação de argumentos que servem de «suporte», tematiza, ou seja, configura assuntos através da selecção de conteúdos que valoriza ou desvaloriza, que associa e dissocia, que opera distinções que permitem estabelecer hierarquias, logo, princípios, preferências e modos de acesso aos assuntos enquanto questão. Desta óptica, os argumentos não sustentam teses mas reforçam perspectivas e as perspectivas, essas, definem o que somos pelo modo como nos movimentarmos uns com os outros, através de caminhos, por entre redes de constructos organizados segundo princípios. E definem-nos, sobretudo, quando somos pessoalmente postos à prova pelo discurso do outro nos momentos em que, sob a premência da acção, o decisivo é a adopção de formas de ver e a selectividade axiológica de recursos para responder às situações concretas. São estas, apesar da nossa condição de enigma situado, que instam sem apelo a nossa comparência e os nossos princípios. Nesse sentido, e enfatizada como algo que se liga antes de mais à necessidade de nos posicionarmos, Makau & Marty (2001: 81) definem a argumentação como «um processo de comunicação utilizado pelas pessoas para compreenderem e fazerem entender as diferentes perspectivas sobre um dado tópico e para as ajudar a decidir como se posicionam sobre assuntos relevantes».

10

O que diferencia a análise argumentativa da argumentação enquanto oposição entre discurso e contra-discurso?

Há, como vimos, muitas formas de conceptualizar a argumentação. Podemos, no entanto, destacar alguns conceitos fundamentais na abordagem dos fenómenos argumentativos. Para isso é importante começar por caracterizar em que consiste uma situação argumentativa, distinguindo duas perspectivas diferentes, que não são, todavia, exclusivas uma da outra:

- o ponto de vista discursivo-retórico;
- o ponto de vista interaccionista-dialogal.

10.1. O ponto de vista discursivo-retórico

Como anteriormente vimos, do ponto de vista discursivo-retórico, a argumentação é inerente e está *a priori* no discurso.

Perspectivado de uma forma retórica, o discurso remete para uma noção de situação argumentativa centrada na ideia de *iniciativa discursiva*, que se caracteriza pelos seguintes aspectos:

- em primeiro lugar, um discurso desenvolve-se sempre num determinado *contexto*. Esta noção de «discurso em contexto» é uma das aquisições fundamentais da concepção retórica da argumentação; mas deve, contudo, notar-se que o contexto é também criado pelo próprio discurso;
- em segundo lugar, fazem parte essencial do contexto aqueles a quem o discurso se dirige, traduzindo-se esta ideia na noção de *auditório*. Há sempre um «quem» que condiciona a construção do discurso e que é preciso ter em conta para o interpretar; do ponto de vista da concepção retórica da argumentação é também usual considerarem-se diversos tipos de auditório;
- em terceiro lugar, e dentro da própria noção de contexto, há que tomar em consideração as *ocasiões*; ou seja, a leitura do discurso tem de ser vista tendo em conta o «a quem» se dirige e o «quando», ou as circunstâncias em que ocorre;

- em quarto lugar, a concepção retórica da argumentação denomina geralmente aquele que desenvolve a argumentação como um *orador*;
- em quinto lugar, e tendo em conta que o discurso é visto como um *processo de influência*, ele é considerado atentando nas acções que procura desencadear, sendo-lhe atribuída uma finalidade persuasiva (seja esta mais ou menos visível); neste sentido o auditório é muitas vezes visto como a *instância crítica* do discurso pelas adesões ou não adesões que manifesta;
- em sexto lugar, o discurso proferido versa sempre sobre assuntos, salientando aspectos ou pontos específicos; o *assunto em causa e a forma da questão* com que enquadramos esse assunto é determinante na situação argumentativa;
- em sétimo lugar, um discurso argumentativo está sempre eivado de referências ao *interdiscurso*. Nesse sentido há um *dialogismo* inerente ao discurso o qual, em termos argumentativos, se revela, por exemplo, na convocação de posições diferentes e na antecipação de refutações;
- em oitavo lugar, os argumentos são vistos como algo cuja construção confere *força de influência ao discurso* e o favorece em termos da sua recepção.

No que diz respeito à análise argumentativa, as suas tarefas são sintetizadas por Ruth Amossy (2008: 7) nos seguintes quatro pontos:

- «1. Estudo da argumentação na língua natural, na materialidade do discurso, como elemento integrante de um funcionamento discursivo global.
2. Situa a argumentação assim entendida numa situação de enunciação precisa da qual é preciso conhecer todos os elementos (participantes, lugar, momento, circunstâncias, etc.).
3. Estuda a forma como a argumentação se move no interdiscurso situando-se relativamente ao que se disse antes e ao momento da tomada da palavra sob o modo da retoma, da modificação, da refutação, do ataque, ...
4. Toma em consideração a forma como o *logos*, ou o desenvolvimento dos argumentos em língua natural, se alia concretamente ao *ethos*, a imagem de si que o orador projecta no seu discurso, e

ao *pathos*, a emoção que quer suscitar no outro e que deve também construir discursivamente».

Poderíamos caracterizar esta concepção retórica que assume que o discurso é inerentemente argumentativo como incidindo no *discurso monogêrido planificado*: trata-se de ver as condições de produção do discurso, entendido como mensagem e tendo em conta a sua gestão pelo orador.

Nesta concepção a *noção de oposição não é essencial*, mas sim a de *influência*. Não é necessário que haja, de facto, um discurso e um contra-discurso que se opõem por interlocutores diferentes. A questão das aproximações e dos distanciamentos de determinadas posições pode ser encontrado no *dialogismo da própria linguagem* e no *universo interdiscursivo* que circunda a iniciativa do orador.

Por fim, de acordo com esta concepção, trata-se de ver como é que o orador dá força ao seu discurso tendo em conta não tanto estruturas argumentativas e esquemas de argumentação em si mesmas consideradas, ou vistas em isolamento formal, mas os modos como são postos a funcionar os *três grandes eixos da comunicação persuasiva*: o *ethos* (imagem de si ou credibilidade), o *pathos* (apelos emocionais) e o *logos* (apelo ao que é considerado como razoável e supostamente partilhado na abordagem do assunto) e como é que estes revelam as suas atitudes e convicções.

10.2. O ponto de vista interaccionista-dialogal

Do ponto de vista interaccionista-dialogal o conceito fundamental que caracteriza uma situação argumentativa é o de *oposição*, de dissonância entre discursos.

De acordo com esta concepção uma argumentação caracteriza-se por uma estrutura trilógica em que se podem destacar três pólos fundamentais: o *proponente*, o *oponente* e a *questão* ou *terceiro*. A noção de *assunto em questão* é essencial, tal como a divergência de discursos. Mais do que levar a ver o discurso do ponto de vista da influência sobre um auditório, esta concepção opta por considerar que uma argumentação se realiza de argumentador para argumentador. Não que dela seja descartada a noção de influência, mas esta é vista à luz da interacção e, mais especificamente, à luz da ideia de *interdependência discursiva*. A vantagem desta concepção é a de poder considerar o valor «argumento» no *interior da interacção circunstanciada* em que ele ocorre.

Mais do que nos remeter para uma análise do discurso, para a sua leitura argumentativa, ou para a sua análise sob a forma de comentário,

remete-nos para vermos como é que, *sob a tensão da oposição*, os argumentadores procuram dar força aos seus argumentos a partir de princípios. Atende, além do mais, às diversas dimensões do discurso argumentativo, podendo-o considerar, nomeadamente, do ponto de vista do *produto*, do *processo*, do *procedimento* e do *processamento*. No entanto, o cerne é colocado na noção de *circunstância* e na dimensão *interactiva*. Tal significa que toda a argumentação tem na sua origem um *díptico argumentativo* que pode progredir de diversas maneiras caso não permaneça um diálogo de surdos.

Eis algumas perguntas que, segundo Plantin (1999: 47-48), podem ser colocadas pelo analista das argumentações que adopta a perspectiva interaccionista que temos vindo a referir:

«Caso se trate de um monólogo que justifica uma posição, postula-se que essa justificação responde a uma oposição implícita e que existe em algum lado um contra-discurso e uma possibilidade de dúvida; daí surgem as perguntas seguintes: que estatuto concede este monólogo ao contra-discurso e à dúvida sobre a posição que defende? Por outras palavras, dá voz aos que se Opõem e aos Terceiros? Como estão presentes em cena?

Caso se trate de uma interacção, em que papéis argumentativos intervêm os actores presentes? Quem é aliado de quem? Como se manifestam as alianças? Têm os actores possibilidade de mudar de papel argumentativo? Se sim, será que alguns actores mudam efectivamente de papel argumentativo?

A pergunta está estabilizada? Sofre transformações durante o debate? Originou perguntas derivadas? Quais? A finalidade fundamental da interacção é o tratamento da questão? Já está formada ou vai-se formando? Existe um guião sobre esta questão? Está a formar-se ou já está formado?

Qual a natureza do lugar no qual se desenrola a argumentação? É um lugar argumentativo institucional? Como funcionam os turnos de palavra? Quais são as funções institucionais desse lugar? Como se articulam relativamente aos papéis argumentativos?

Por fim, pode considerar-se a constituição de séries diacrónicas de *corpus* argumentativos (como e quando apareceu esta pergunta, como evoluiu e como desapareceu?) ou sincrónicas (em que lugar se debate a questão? Quais são os conjuntos de argumentos e como variam segundo os lugares? Que actores têm a seu cargo os argumentos? Como se articulam em cada lugar, oralmente ou por escrito?)

Todas as tarefas que estas perguntas sugerem acrescentam-se, evidentemente, aos trabalhos clássicos da análise argumentativa, que consistem em identificar, descrever, classificar e, segundo dizem, avaliar os argumentos».

A partir deste esquema, e tendo em conta a perspectiva interacionista, a leitura argumentativa orienta-se para aquilo que surge como questionável numa argumentação, permitindo originar um contra-discurso, ou seja, sintética e esquematicamente:

1. *As questões* com que se focaliza ou perspectiva o problema como assunto e que apontam para distinções delimitativas que o enquadram.
2. *A perspectiva* a partir da qual se pretende trazer uma resposta para o problema, que aponta para associações, dissociações, hierarquizações, valorizações e desvalorizações patentes no modo de tematizar.
3. *Os argumentos* evocados para dar força e relevância e reforçar a resposta, o que implica a produção de raciocínios e inferências.
4. *A força dos raciocínios* que procuram apresentar a resposta como uma consequência (quase) lógica, mas que remetem sempre para juízos de valor quanto à sua aplicação, sendo solidários de um posicionamento.

11 Algumas noções fundamentais no estudo da argumentação

Independentemente das duas perspectivas evidenciadas acima, podemos elencar, como *conceitos básicos no estudo da argumentação*, os seguintes:

- **O assunto em questão**

Escreve Plantin (2003) que o assunto em questão «é a unidade intencional que organiza o campo das intervenções e define o espaço argumentativo. Globalmente, todos os acontecimentos semióticos que ocorrem nesta situação têm um valor argumentativo. (...) O facto argumentativo é algo de muito complexo, que tem a sua unidade da intenção global (o problema) que organiza o campo do intercâmbio». Retenha-se que a ideia de assunto em questão é solidária da emergência de um espaço a partir do qual a confrontação de perspectivas se torna possível e se concretiza.

- **Contexto**

É o contexto que distingue a argumentação da validade lógica, o raciocínio formal da interacção argumentativa, a justificação ética do engano, a manipulação da coacção, a progressão argumentativa do diálogo de surdos. A propósito da noção de contexto podemos distinguir duas formas de o pensar: ou formalizamos e, desta forma, tipificamos, várias espécies de contexto, ou então vemos como o contexto é co-construído na interacção e pelos vários turnos de palavra que representam as intervenções dos participantes. Indo por esta segunda hipótese torna-se contudo necessário especificar o que caracteriza a interacção como argumentação. A noção fulcral aqui é a de «assunto em questão»: uma argumentação implica sempre a focalização de um assunto que polarize as intervenções (e, nesse sentido, uma certa estabilização) e caracteriza-se por uma dissonância entre discursos que revela o assunto como estando em questão (antifonia, díptico argumentativo). A partir daí pode haver, ou não, progressão, mas a tensão do discurso do outro torna-se fundamental para perceber as interacções como argumentação. A noção de assunto em questão, e não apenas de «questão», traduz a ideia de problematidade e de incerteza que está presente no tipo de questões argumentativas, que precisam de ser tematizadas de modo a ser perceptível a perspectiva de cada um. Nunca se trata apenas de uma pergunta, mas de uma questão que remete para um feixe de perguntas e

para a qual é preciso construir a esfera de relevância. Neste sentido, no discurso argumentativo não se trata apenas de dar razões, mas de cada participante configurar o assunto, pondo-o em perspectiva, apresentando-o como um modo de ver decorrente de considerandos a partir dos quais se tornam identificáveis preferências e posições. Do contexto mínimo de uma argumentação fazem parte: a) a interacção entre discursos de pelo menos dois argumentadores; b) turnos de palavra polarizados num assunto em questão emergente do choque entre discursos.

- **A ocasião e os locais argumentativos**

O sentido da oportunidade justa, da adequação da intervenção e da elaboração do seu conteúdo em função da circunstância específica é uma das marcas distintivas da situação argumentativa. Destas circunstâncias fazem parte o *tipo de relação* que existem *entre os participantes* e as suas *atitudes*. Por um lado, os lugares marcam muitas vezes as formas de argumentar e, nesse sentido, nunca podem ser abstraídos dos processos circunstanciados de argumentação; por outro, a situação de oposição deve ser considerada para perceber os argumentos avançados.

- **O auditório, o interlocutor, o argumentador**

O discurso é sempre dirigido a alguém; o pólo da recepção tem de ser sempre considerado nas intervenções discursivas, que são sempre orientadas por uma situação específica de comunicação; a ideia de auditório remete para uma visão essencialmente unilateral do discurso; a ideia de interlocutor, abrindo para o dimensão dialógica, não permite contudo tipificar o tipo de interacção a que a comunicação diz respeito; a ideia de argumentador e, especialmente, a relação de argumentador para argumentador polarizada em questões de princípio permite tipificar uma situação de comunicação como uma argumentação.

- **A tematização**

Trata-se do processo através do qual os participantes numa argumentação *enquadram* os assuntos, fazendo distinções, invocando recursos para darem força à perspectiva avançada e desenvolverem raciocínios sustentados dentro dessa moldura. É a forma de configurar os assuntos, perspectivando-os a partir da selecção de determinados considerandos tidos como relevantes e cuja admissão orienta o pensamento para determinados padrões de avaliação, de juízo e de raciocínio. Trata-se de um processo de objectivação do pensamento (que não de objectividade) ou, se quisermos utilizar a terminologia de Grize, duma «esquematisação». A tematização é pois o processo selectivo de recursos através do qual a

perspectiva é desenhada e estabelece pontos que podem servir de premissas a raciocínios e às suas conclusões. Nela, as dimensões sintáctica, semântica e pragmática operam indissociavelmente.

- **O proponente, o oponente e a questão**

São papéis assumidos pelos argumentadores durante um debate e que se distinguem dos actores concretos; numa argumentação os participantes podem assumir qualquer destes papéis, ou seja, propor, opor e duvidar. Este é um dos pontos fundamentais para distinguir a perspectiva interaccionista-dialogal (Plantin) da perspectiva discursivo-retórica, que associa a argumentação a uma atitude centrada essencialmente no orador e que é a de «duvidar, decidir-se e convencer» (Perelman, 1949: 48).

- **Discurso e contra-discurso (díptico argumentativo)**

Indica a dimensão de interacção inerente à troca argumentativa e vê o discurso do outro como determinante dos caminhos e dos argumentos a invocar. Ainda que Perelman e Olbrechts-Tyteca não tenham optado por um ponto de vista interaccionista-dialogal, não deixaram de notar que «independentemente do grau de imprecisão das condições em que se desenvolvem os fenómenos de interacção, são eles, contudo, que determinam, em grande parte, a escolha dos argumentos, a sua amplitude e a ordem da argumentação» (1988: 611). Segundo Plantin o díptico argumentativo é a situação argumentativa de base.

- ***Stasis***

Esta teoria, ou sistema invencional, é atribuída a Hermágoras e foi reconstruída a partir de dados fornecidos por Cícero, Quintiliano e outros. Partindo da distinção, na retórica deliberativa, entre «thesis» e «hipothesis» (a primeira abordando abstractamente o assunto através de questões gerais e a segunda versando sobre um conjunto específico e particular de circunstâncias) Hermágoras propôs um método de focalizar os pontos específicos de colisão numa contenda, o qual consiste na aplicação de um tipo de perguntas: as perguntas conjecturais (relacionadas com o apuramento de factos), as definicionais (que classificam os actos associados aos factos), as perguntas de qualidade (que avaliam essas acções) e, finalmente, as perguntas processuais (que procuram extrair ilações ao nível das consequências práticas). A *stasis* representa um choque de discursos e o problema ou as questões que levanta estarão na base da especificação das exigências segundo as quais se poderão desenvolver os argumentos apropriados.

- **Turnos de palavra**

Os turnos de palavra correspondem às intervenções dos participantes na interação e pressupõem algum grau de interdependência interlocutiva. Há debates em que os turnos de palavra são espontâneos e sem grande regulação quanto ao tempo e à definição dos momentos para intervir, havendo outros que são fortemente regulados, normativizados e controlados. Em lugares institucionais, como os tribunais, os turnos de palavra estão sujeitos a formas protocolares controladas pelo juiz. Num debate televisivo esse controlo é geralmente assumido pelo jornalista que modera o debate.

- **Situação argumentativa**

Remete para uma situação de *oposição discursiva*, mas também para os processos de avaliação colocados em acção na relação de *interdependência discursiva*. Podemos considerar a situação argumentativa em termos gradativos, indo do *discurso monológico planificado* às interações argumentativas operadas por *turnos de palavra*, por vezes determinadas por procedimentos e *scripts* muito específicos; uma situação argumentativa caracteriza-se por ser essencialmente problemática e ocorre dada a natureza ambígua (pelo menos duas perspectivas possíveis) das questões em causa. Observa Pamela Benoit (1992: 179) que

«o guião de uma argumentação deixa de correr quando as pré-condições deixam de ser satisfeitas. Uma pré-condição implícita da argumentação na interacção é a de requerer pelo menos duas partes. Quando uma das partes abandona abruptamente a interacção, a argumentação finaliza, pelo menos até as partes voltarem a encontrar-se. As argumentações requerem oposição explícita e esta pré-condição é violada quando o parceiro desiste, se chega a algum acordo ou o tópico se altera para algum assunto relativamente ao qual não há desacordo. O guião da argumentação requer também o acordo conjunto de que vale a pena continuar o guião e, por isso mesmo, considerar a argumentação como escusada é suficiente para o guião deixar de correr».

De acordo com esta ideia é possível, para fins analíticos, associar a emergência de uma argumentação, no seguimento do que propõem os teóricos da pragma-dialéctica, a fases características que permitem conceptualizá-la como algo que tem um início e um termo: a fase do choque entre discursos corresponde à *fase da confrontação* (e nela se dá o surgimento de um díptico argumentativo); a polarização da

interacção num assunto em questão circunscrito que divide os participantes corresponde à *fase da abertura* (e nela se regista um consenso de circunscricção); a progressão da interacção, em que cada um dos participantes vai desenhando a sua posição relativamente à questão e sob pressão do discurso do outro corresponde à *fase da argumentação* (sendo essencial, nesta, a conectividade e a coordenação interdiscursiva); o desvanecimento da oposição discursiva, da conectividade e da coordenação entre os discursos permite assinalar o abandono da argumentação e corresponde à *fase do fecho* (sendo esta, na nossa perspectiva, algo de diferente da resolução da questão ou de tomadas de decisão: dar um destino e uma resposta à *situação* não é resolver a questão que a suscita e que pode voltar a colocar-se dada a sua natureza problematológica).

- **Episódios de contradição conversacional e diferendo argumentativo**

Quando pensamos a argumentação, remetendo-a para uma situação de oposição discursiva, devemos distinguir entre os episódios de contradição conversacional e o diferendo argumentativo. Segundo a visão dos analistas da conversação uma argumentação corresponde a «acontecimentos discursivos de desacordo relevante baseados na irrupção de uma ruptura quando à resposta desejada numa conversação» (Jackson & Jacobs, 1980: 254). Trata-se de episódios de contradição conversacional que, segundo Plantin³, podem ser caracterizados pela sua ocorrência não ser planificada, pelo seu desenvolvimento ser igualmente não planificado, pela tensão que suscitam, podendo revelar-se como uma ameaça à relação (afirmar a sua diferença, persistindo no seu discurso) e como uma ameaça às faces (perder a face, sacrificar a sua diferença, renunciando ao seu discurso). Já o caso do diferendo argumentativo se caracteriza pelo facto de ser ratificado e tematizado, de poder ocorrer num sítio institucional (tribunal, conselho, etc.), da interacção estar organizada em torno do conflito que lhe pré-existe, por dar lugar a intervenções desenvolvidas e planificadas e, finalmente, pelo conflito (a resolver ou a aprofundar) ser a razão de ser do seu curso.

- **Produto, o processo, o procedimento e o processamento**

Quando nos referimos aos argumentos de alguém, estamos a ver a argumentação como *produto*; quando se diz que «aqueles argumentos foram demolidores», estamos a adoptar o ponto de vista dos seus efeitos no *processo*; quando observamos que alguém monopoliza o debate e não

³ Cf. <http://icar.univ-lyon2.fr/membres/CPlantin/recherche.htm>

deixa os outros falarem, estamos a ver a argumentação de um ponto de vista do *procedimento*; finalmente, quando olhamos para um discurso atentando na actividade cognitiva que lhe está subjacente, estamos a ver a argumentação de um ponto de vista do *processamento*. Na interacção argumentativa o contra-discurso pode ser desenvolvido a partir de qualquer destes pontos de vista e do seu cruzamento.

- **Argumento, esquemas e estratégias argumentativas**

A noção de argumento não é consensual, mas pode ser definida como algo que confere força (no sentido de se mostrar como *relevante*, *aceitável* e *suficiente*) ao discurso ou à interacção. Numa perspectiva justificacionalista e *normativa* os argumentos são tipificados através de esquemas ou padrões aplicados na construção do discurso. Numa perspectiva *descritiva* o argumento pode ser considerado como uma «esquematisação», no sentido da «vidência», do dar a ver, de trazer ideias antes não consideradas. As estratégias argumentativas têm sobretudo a ver com a selecção dos recursos e dos esquemas argumentativos escolhidos para desenhar o discurso e lhe conferir credibilidade. Como exemplo de tipos de argumentos, tendo em conta o tipo de inferência em que se apoiam, podemos falar de argumentos por analogia, por generalização, pelo signo, pela causa, pela autoridade, pelo dilema, pela classificação, etc. Como exemplos de esquemas argumentativos podemos falar de argumentações *ad verecundiam* (apelo a autoridade não qualificada), *ad populum* (usar o critério da maioria como critério de verdade), *ad hominem* (fazer surgir contradições a partir das suposições do próprio adversário), *ad persona* (consiste em desvalorizar o argumento do adversário atacando não o argumento, mas a pessoa ou pessoas que o sustentam). Há toda uma extensa lista de argumentos em *ad*. Como exemplos de estratégias argumentativas podemos referir, entre muitas: o *enquadramento das questões* de forma a permitir determinados raciocínios; a *refutação*, a *concessão*, a *objecção*, a *desqualificação* ou *descredibilização*, etc. Os tipos, os esquemas e as estratégias funcionam como um todo na interacção.

- **Contra-argumento, refutação, presunção e ónus argumentativo**

Numa visão dinâmica, a noção de contra-argumento é fundamental. Um contra-argumento tem sempre a marca de uma *oposição* ao discurso do outro e pode, ainda que não obrigatoriamente, inserir-se num processo de refutação. A noção de *ónus da prova* está relacionada com a expectativa de que compete a quem apresenta um ponto de vista o encargo de vencer quem a ele se opõe. Um dos ónus mais conhecido é o ónus da

prova, reclamado, por exemplo, em domínios legais. Em geral, os ónus argumentativos imputam *deveres de iniciativa* aos argumentadores. O uso mais correcto de *presunção* é uma pré-ocupação da base, o que implica que algo deve ser considerado como bom até que uma razão suficiente seja aduzida contra isso; em poucas palavras, o *ónus da prova* pertence àquele que quer contestar algo comumente aceite. Aos que contestam as presunções compete-lhes o ónus da prova e aqueles que defendem a manutenção do actual estado de coisas beneficiam da presunção. Em qualquer das circunstâncias, *presunção* significa uma aprovação inicial das bases pré-ocupadas.

• Campo argumentativo

A noção de campo argumentativo foi introduzida por Toulmin e remete para a visão especializada dos saberes, para as fronteiras entre as diferentes disciplinas e para a especificidade da linguagem e das metodologias de cada domínio. Trata-se de um conceito que liga a argumentação à retórica própria das disciplinas científicas (ou dos jogos de linguagem típicos de certos temas), que se assumem como autoridades no próprio domínio. A noção de campo argumentativo remete para a ideia de que as avaliações das argumentações dependem muito dos critérios dos fóruns em que decorrem, os quais, aliás, determinam em grande medida a aceitabilidade dos argumentos.

Perelman utilizou também a expressão «campo da argumentação» não para se referir a campos de conhecimento, mas para distinguir duas formas de pensar: à primeira, caracterizada pelo ideal de demonstrabilidade (demonstração) opôs a ideia de razoabilidade (argumentação), essencialmente ligada ao raciocínio prático, à deliberação e à acção através do discurso. Destacou, por contraposição à ideia de raciocínio lógico, que no plano da argumentação o pensamento procede essencialmente através de dois mecanismos fundamentais: a associação e a dissociação de noções.

• A classificação de argumentos

A classificação dos argumentos representa sempre um abordagem formal através da qual se procuram tipificar e caracterizar certas estruturas argumentativas. Se a recusa de Perelman e Olbrechts-Tyteca (1988: 192) em «separar, no discurso, a forma do fundo, em estudar as estruturas e as figuras de estilo do fim que elas devem desempenhar na argumentação» deve ser entendida como um postulado teórico, tal equivale a assumir que é a dependência destes recursos relativamente ao que está em questão, aos outros argumentadores, à situação argumentativa e à oportunidade

em que podem ser apresentados o principal factor que determinará se a sua utilização é ou não eficaz. A selecção de determinadas formas de argumentar em detrimento de outras está sempre dependente de variáveis situacionais que não são antecipáveis, o que confere a dimensão de *arte* ao argumentar. A forma que daremos aos argumentos não é independente, como nota Aristóteles (1998: 1396b), de «antes de tudo ter seleccionado sobre cada assunto o conjunto de propostas do que é possível e mais oportuno». É sempre a partir de uma «vidência» que se avança para a estruturação do que se quer fazer passar como evidente ou aceitável. Assim, a eficácia do recurso à argumentação pelo exemplo, pela analogia, ou pela causa — para referir três esquemas argumentativos — depende, não de se estar a argumentar dessa forma, mas do impacto do exemplo escolhido, daquilo que é apresentado como análogo e do valor explicativo daquilo que é seleccionado como causa. Acresce dizer que é sempre a partir do modo como o discurso elaborado se confronta com um contra-discurso que novos argumentos serão invocados e apresentados. Do ponto de vista da *produção do discurso*, ou da iniciativa argumentativa, Perelman e Olbrechts-Tyteca estabeleceram a seguinte tipologia:

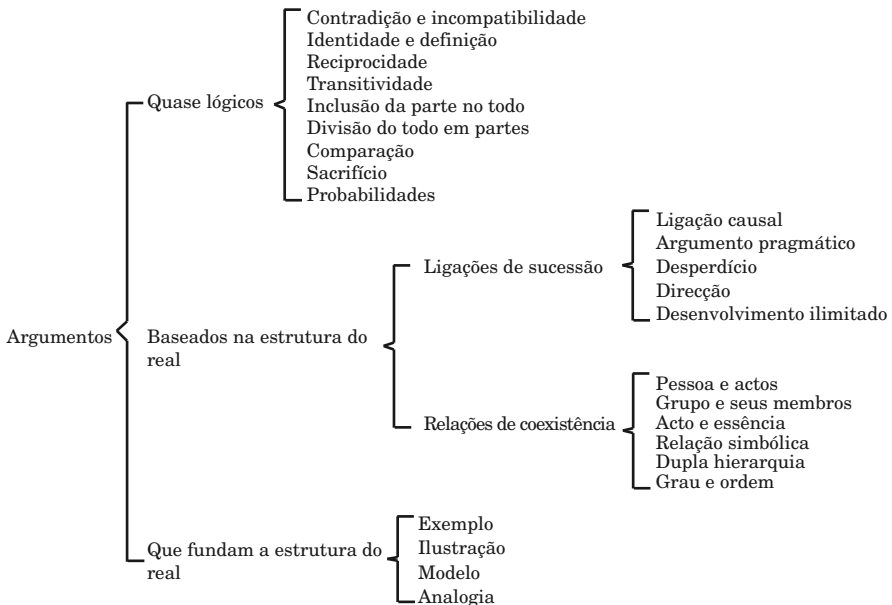


Fig. 4: A tipologia de argumentos segundo Perelman e Olbrechts-Tyteca

A distinção tripartida entre os argumentos quase lógicos, os baseados na estrutura do real e os que fundam a estrutura do real assenta na ideia de que cada um deles retira a sua força da possibilidade de fazer aderir através de diferentes formas de influência. A força dos argumentos quase lógicos está directamente relacionada com a proximidade, ou com a similitude da sua estrutura, com os raciocínios de tipo formal, lógico e matemático. A força dos argumentos baseados na estrutura do real reside na característica de partirem de coisas reconhecidas para introduzir outras que se querem ver admitidas. A força dos argumentos que fundam a estrutura do real reside essencialmente na sua capacidade de proceder a generalizações, procurando estabelecer regras e princípios. Do ponto de vista do esquema de raciocínio posto em acção numa argumentação, Toulmin, Rieke & Janik (1984) propuseram a seguinte tipologia: pela analogia, pela generalização, pelo signo, pela causa, pela autoridade, pelo dilema, pela classificação, pelos opostos e pelo grau. Refira-se, uma vez mais, que estes esquemas são antes de mais *núcleos de argumentatividade* vistos do lado da *forma* e não do conteúdo ou das situações em que são aplicados. Nunca nos dizem *onde* é que estão a ser aplicados, *que conteúdos* são invocados, nem *de que é que se está a falar*, ou que assunto está em questão quando são aplicados. As tipologias de argumentos, embora possam ter interesse do ponto de vista do reconhecimento de *formas* de argumentar, nunca nos esclarecem sobre o *uso* que deles é feito nem sobre o impacto que poderão ter. Este ponto é importante quer em termos de concepção da argumentação *enquanto arte*, quer do ponto de vista do seu ensino. Como refere Goodwin (2005: 81), a argumentação, enquanto arte, «não é um corpo de conhecimento que pode ser considerado separadamente do seu uso, nem como um conjunto de competências que podem ser aplicadas mecanicamente, sem pensamento. Ao invés, a argumentação como arte prática requer que aquele que a pratica se envolva na actividade através da consciência que dela mostra ter». Por isso, advoga ainda a autora, «no contexto desta arte, uma vez mais, o objectivo da pedagogia deve ser comprometer os estudantes na sua própria teorização, ajudando-os a aprofundar o seu entendimento à medida que vão alargando as suas competências. Por conseguinte, esta concepção de argumentação encoraja os professores a aceitar que os estudantes já possuem muitas competências e são comunicadores e raciocinadores versados. O problema — se é que o há — pode consistir no facto das competências e o entendimento que permite aos alunos serem bons em certas actividades (e.g. conversar com um amigo) possam incapacitá-los quando se envolvem noutras (e.g. argumentar como cidadão). Mas, uma vez mais, esta visão sugere como estratégia

pedagógica não o pregar, mas o desafiar os alunos a adoptarem perspectivas mais afinadas e a alargarem a sua capacidade de comunicarem de forma diferente em contextos diferentes» (*ibidem*: 81).

- **Argumentação**

É a disciplina crítica (ou seja, organizada, controlada e problematizante) de leitura e interacção entre as perspectivas inerentes à discursividade e cuja divergência os argumentadores tematizam em torno de um assunto em questão.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMOSSY, Ruth (2006), *L'argumentation dans le discours*, Paris, Armand Colin.
- AMOSSY, Ruth (2008), «Argumentation et Analyse du discours: perspectives théoriques et découpages disciplinaires» in *Argumentation et Analyse du Discours*, n° 1 | 2008, [En ligne], mis en ligne le 06 septembre 2008. URL : <http://aad.revues.org/index200.html>
- AMOSSY, Ruth (2009), «Argumentation in Discourse: A Social Approach to Arguments» in *Informal Logic*, vol. 29, n° 3, pp. 252-267.
- ANGENOT, Marc (2008), *Dialogues de sourds. Traité de rhétorique antilogique*, Paris, Mille et une nuits.
- ANSCOMBRE, Jean-Claude & DUCROT, Oswald (1997), *L'argumentation dans la langue*, 3.^e Ed., Bruxelles, Pierre Mardaga Editeur.
- ARISTÓTELES (1987), *Tópicos*, Lisboa, Guimarães Editores..
- ARISTÓTELES (1998), *Retórica*, Lisboa, Imprensa Nacional-Casa da Moeda.
- ARISTÓTELES (2005), *Ética a Eudemo*, Lisboa, Tribuna da História.
- ARISTÓTELES, (2009), *Ética a Nicómaco*, Lisboa, Quetzal.
- BALKIN, J. M. (1996), «A Night in the Topics: The Reason of Legal Rhetoric and the Rhetoric of Legal Reason» in BROOKS, P. & GEWIRTH, P. (1996), *Law's Stories: Narrative and Rhetoric in the Law*, Yale Univ. Press, pp. 211-224. On line em <http://www.yale.edu/lawweb/jbalkin/articles/topics1.htm>
- BENOIT, P. J. (1992), «Characteristics of Arguing from a Social Actor's Perspective» in BENOIT, W. L., HAMPLE, D. & BENOIT, P. J. (Eds) (1992), *Readings on argumentation*, Berlin/New York, Foris Publications.
- BOURDIEU, P. (1982), *O que falar quer dizer*, Lisboa, Difel.
- BROCKRIEDE, W. (1992) «Where is Argument?» in BENOIT, W. L., HAMPLE, D., BENOIT, P. J. (Eds) (1992), *Readings on argumentation*, Foris Publications, Berlin/New York.
- BURKE, K. (1969), *A Rhetoric of Motives*, Berkeley, University of California, Press.
- CARRILHO, M. M.^a (1995), «Rhétorique et rationalité» in *Hermès*, 15, pp. 171-178.
- CASSIN, B. (1990) «Bonnes et mauvaises rhétoriques: de Platon à Perelman», in MEYER, M. e LEMPEREUR, A. (Ed.) (1990), *Figures et conflits rhétoriques*, Bruxelles, Éditions de l'Université de Bruxelles.
- CHAREDEAU, Patrick (2008), «L'argumentation dans une problématique d'influence» in *Argumentation et Analyse du Discours*, n.1 | 2008 [En ligne], mis en ligne le 02 octobre 2008. URL: <http://aad.revues.org/index193.html>. Consulté le 10 novembre 2008, pp. 7-9.
- CHÂTELET, F. (1977), *Platão*, Porto, Rés.
- CONLEY, T. (2003), «What Jokes Can Tell Us About Arguments» in JOST, W., OLMSTED, W. (Ed) (2003), *A Companion To Rhetoric and Rhetorical Criticism*, Blackwell Publishing.
- CONLEY, T. M. (1990), *Rhetoric in The European Tradition*, Ney York/London, Longman.
- CRAIG, R. T. (1996), «Practical-Theoretical Argumentation» in *Argumentation*, 10, 461-474.
- CROSSWHITE, J. (1996), *The Rethoric of Reason. Writing and the Attractions of Argument*, The University of Wisconsin Press.
- DESCARTES, R. (1953) *Oeuvres et Lettres*, Bibliothèque de La Pléiade, Paris, Éditions Gallimard.
- DUCROT, O. (2004), «Argumentation rhétorique et argumentation linguistique» in DOURY, M. e

- MOIRAND, S. (Org), *L'Argumentation aujourd'hui. Positions théoriques en confrontation*, Paris, Presses Sorbonne Nouvelle.
- EEMEREN, F. van; GROOTENDORST, R. (2004), *A Systematic Theory of Argumentation. The pragma-dialectical approach*, Cambridge, Cambridge University Press.
- EEMEREN, Frans H. Van (2009), «Strategic Manoeuvring Between Rhetorical Effectiveness and Dialectical Reasonableness» in RIBEIRO, Henrique Jales (Ed.) (2009), *Rhetoric and Argumentation in the Beginning of the XXst Century*, Imprensa da Universidade de Coimbra, Coimbra, pp. 55-72.
- GILBERT, Michael A. (2000) «Agreement/Disagreement» in *Proceedings of the 3rd International Conference of the Ontario Society for the Study of Argumentation*. Hans Hansen & Chris Tindale, Eds., p. 1.
- GOODWIN, Jean (2002), «Designing Issues» in F. H. Eemeren e P. Houtlousser (Eds) (2002) *Dialectic and Rhetoric. The Warp and Woof Argumentation Analysis*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, pp. 81-96
- GOODWIN, Jean (2005a), «What does Arguing look Like?» in *Informal Logic* 25, pp. 79-93.
- GOODWIN, Jean (2005b) «What if arguing is central?» in Invited talk at the Davis Colloquium in honor of Jonathan Z. Smith, University of California-Davis, February.
- GOODWIN, Jean (2007), «Theoretical Pieties, Johnstone's Impiety, and Ordinary Views on argumentation» in *Philosophy and Rhetoric*, vol. 40, n.º1, pp. 36-50.
- GRIZE, J.-B. (1996), *Logique naturelle & communications*, Paris, P.U.F.
- GRIZE, J.-B. (1997), *Logique et langage*, Paris, Ed. Ophrys.
- HAMBLIN, C.L. (1970), *Fallacies*, London, Methuen.
- HAUSER, G. A. (2002), *Introduction to Rhetorical Theory*, Illinois, Waveland Press, Inc.
- JACQUES, F. (1991), «Argumentation et stratégies discursives» in LEMPEREUR, A. (Ed.), 1991, *L'argumentation*, Liège, Mardaga.
- JOHNSTONE, H. W. Jr. (1959), *Philosophy and Argument*, Pennsylvania, Pennsylvania State University.
- JOHNSTONE, H. W. Jr. (2007), «The Philosophical Basis of Rhetoric» in HAUSER, G. A. (Ed.) (2007), *Philosophy and Rhetoric in Dialogue. Redrawing their Intellectual Landscape*, The Pennsylvania State University Press, pp. 15-26.
- JURANVILLE, Alain (1984), *Lacan et la Philosophie*, Paris, P.U.F.
- KERBRAT-ORECCHIONI, Catherine (2002), «Rhétorique et interaction» in KOREN, Roselyne e AMOSSY, Ruth (Org.), 2002, *Après Perelman: quelles politiques pour les nouvelles rhétoriques?*, L'Harmattan, pp. 175-196.
- KERBRAT-ORECCHIONI, Catherine (2005), *Le discours en interaction*, Paris, Armand Colin.
- KOCK, C. (2009), «Choice is Not True or False: The domain of Rhetorical Argumentation» in *Argumentation*, 23, pp. 61-80.
- KOCK, C. (2009), «Constructive Controversy: Rhetoric as Dissensus-oriented-Discourse» in *Congency*, vol. 1, n.º1 (89-111).
- LEPECKI, M. L. (2003), *Uma questão de ouvido. Ensaios de retórica e de interpretação literária*, Lisboa, D. Quixote.
- MAKAU, J. M., MARTY, D. L. (2001), *Cooperative argumentation: A model for deliberative community*, St. Martin's Press, New York.
- MARTINS, Moisés de Lemos (2002), *A linguagem, a verdade e o poder*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian/Fundação para a Ciência e a Tecnologia.

- MEYER, M. (1990), «De la fin de la raison propositionnelle: L'être, Dieu et le sujet» in LEMPEREUR, A. (Dir.), 1990, *L'homme et la rhétorique*, Paris, Méridiens Klincksieck.
- MEYER, M. (2005), *Qu'est-ce que l'argumentation?*, Paris, Vrin.
- NATANSON, M. (1965), «The Claims of Immediacy» in NATANSON, M., JOHNSTONE, H. W. Jr., (ed) (1965), *Philosophy, Rhetoric and Argumentation*, Pennsylvania, Pennsylvania State University Press.
- NIETZSCHE, F. (1971), «Rhétorique et langage», trad. fanc. J.-L. Nancy e P.-L. Labarthe, in *Poétique*, nº 5, Paris, Seuil, 1971, p. 111. Tradução portuguesa, (1995), *Da Retórica*, Lisboa, Vega.
- PERELMAN, C. (1980), *Introduction historique à la philosophie morale*, Bruxelles, Éditions de l'Université Libre de Bruxelles
- PERELMAN, C., «Le libre examen, hier et aujourd'hui», in *Revue de l'Université de Bruxelles*, 1949, N.S., 2^o année, fasc. 1.
- PERELMAN, Ch. (1972) *Justice et Raison*, Bruxelles, Université Libré de Bruxelles.
- PERELMAN, Ch. (1976), *Droit, Morale et Philosophie*, 2^o ed., Paris, L. G.D.J.
- PERELMAN, Ch. (1977), *L'empire rhétorique - Rhétorique et Argumentation*, Paris, J. Vrin.
- PERELMAN, Ch. (1984), «The New Rhetoric and the Rhetoricians: Remembrances and Comments» in *Quarterly Journal of Speech* 70 (1984), pp. 188–196.
- PERELMAN, Ch., (1979), *Logique Juridique. Nouvelle rhétorique*, 2^a ed., Paris, Dalloz.
- PERELMAN, Ch., OLBRECHTS-TYTECA, L. (1952), *Rhétorique et Philosophie. Pour une théorie de l'argumentation en philosophie*, Paris, P.U.F..
- PERELMAN, Ch., OLBRECHTS-TYTECA, L.(1988), *Traité de l'argumentation*, Bruxelles, Éd. de L' Université de Bruxelles.
- PETRONI, M. R. (2005), «Construção do objeto discutível: argumentação e interação» in *Polifonia*, Cuiabá - MT, v. 10, p. 113-133.
- PLANTIN, C. (1996), *L'argumentation*, Paris, Seuil.
- PLANTIN, C. (2002), «Analyse et critique du discours argumentatif» in KOREN, Roselyne e AMOSSY, Ruth (Org.), *Après Perelman: quelles politiques pour les nouvelles rhétoriques?*, L'Harmattan.
- PLANTIN, C. (2003), «Pensar el debate», *Signos* 37 55, Valparaiso, Chili, Universidad Católica de Valparaiso, pp. 121-129.
- PLANTIN, C., (2005), *L'argumentation*, Paris, P.U.F.
- PLANTIN, C. (2009), «Deixem dizer. A norma do discurso de um está no discurso do outro» in *Comunicação e Sociedade*, nº 16.
- PLATÃO (1972), *Eutifron*, Lisboa, Editorial Verbo.
- PLATÃO (1989) *A República*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.
- PLATÃO (1960), *Ménon, Banquete, Fedro*, Rio de Janeiro, Editora Globo.
- ROBINET, A. (1970), «Le Champ de l'argumentation» in *Revue Internationale de Philosophie*, 1970, fasc. 1-2, nº 95-96, pp. 213-214.
- ROMEYER-DHERBEY, GILBERT, (1999) *Os Sofistas*, Lisboa, Edições 70.
- SOUSA, A. (2005), «Retórica: lógica ou persuasão» in FIDALGO, A., RAMOS, F., OLIVEIRA, J. P., MEALHA, Ó, 2005, *Livro de Actas do 4^o Congresso da Associação Portuguesa de Ciências da Comunicação, 4^o SOPCOM*, Comissão Editorial da Universidade de Aveiro, Aveiro, pp. 221-226.
- TOULMIN, RIEKE & JANIK (1984), *An Introduction to Reasoning*, 2.^a ed., NY, Macmillan Publishing Company.

- TOULMIN, S. (1958), *The Uses of Argument*, Cambridge, Cambridge University Press.
- VERNANT, J.-P. (1986) *As origens do pensamento grego*, Lisboa, Difel.
- WALTON, D. & GODDEN, D. M. (2007), «Informal Logic and the Dialectical Approach to Argument» in H. V. Hansen e R. C. Pinto (Eds.), *Reason Reclaimed*, Newport News, VA, Vale Press, pp.3-17.
- WILLARD, C. A. (1983), *Argumentation and the Social Grounds of Knowledge*, Alabama, The University of Alabama Press.
- WILLARD, C. A. (1989), *A Theory of Argumentation*, Tuscaloosa/London, The University of Alabama Press.
- ZAREFSKY, D. (1995), «Argumentation in the tradition of speech communication studies» in EEMEREN, F. H. van, GROOTENDORST, R., BLAIR, J. A. & WILLARD, C. A. (Eds.), *Perspectives and approaches: Proceedings of the Third International Conference on Argumentation*, Vol. 1, pp. 32-52, Amsterdam)
- ZAREFSKY, D. (2006), «Future Directions in Argumentation Theory and Practice» in TRAPP, R., SCHUETS, J. (Eds) (2006), *Perspectives on argumentation. Essays in Honor of Wayne Brockriede*, New York, IDEBATEpress, pp. 287-297.

Nesta obra sustenta-se a ideia de que teorizar a argumentação, tendo em conta em conta a adequação descritiva, implica trazer para primeiro plano a dinâmica interactiva entre discurso e contra-discurso que caracteriza uma situação argumentativa.

Uma tal focalização na *tensão* entre discursos conduz a pensar a argumentação a partir de noções diferentes daquelas que são habitualmente apresentadas pelos teóricos deste campo, essencialmente voltados para os mecanismos argumentativos ou células de argumentatividade (seja a nível da força do raciocínio, do poder de orientação inerente à enunciação linguística ou dos processos de influência discursiva).

Na abordagem que neste livro se propõe, na qual a argumentação é vista como confronto de perspectivas e os argumentos como valores de troca sob vigilância na interacção comunicacional, são essenciais, entre outras, as noções de «assunto em questão», «tematização», «perspectiva» e «contra-discurso».



www.ruigracio.com

ISBN 978-989-96375-7-3



9 789899 637573