

4

A ARGUMENTAÇÃO: NA TRADIÇÃO CLÁSSICA, NOS ESTUDOS MODERNOS

Considerando ser o foco da presente pesquisa o *gênero texto de opinião* escrito e a sua categorização discursiva, textual, como do tipo argumentativo, este capítulo pretende estabelecer uma síntese epistemológica do *argumentar*, tipo de ação de linguagem que desde a antiguidade tem sido objeto de investigação de pensadores e estudiosos da Retórica. Nessa perspectiva, apresentamos uma síntese dos estudos clássicos sobre a argumentação desde sua vinculação à Lógica formal e à arte Retórica, nos moldes concebidos por Aristóteles (1969), até os estudos resultantes da releitura da tradição clássica, representados pelos estudos de Toulmin ([1957]1974) e de Perelman & Olbrechts-Tyteca (1996).

4.1

A tradição clássica nos estudos da Argumentação

A argumentação está ligada ao conjunto de ações humanas, cuja finalidade é a adesão do outro, em termos de adoção de um determinado comportamento, ou de uma opinião, quer seja esse outro uma audiência formada por um único indivíduo (*auditório interno*), quer seja constituído por uma audiência mais ampla (*auditório universal*). Como ação humana, a argumentação está ligada às ações semiotizadas pela linguagem em situação de interação social, que busca o convencimento, a persuasão, sendo possível afirmar que, desde o momento em que a espécie humana se distingue da primata por sua capacidade de construir cultura como agente mental e intencional, e por utilizar intencionalmente e intersubjetivamente instrumentos semióticos para interagir com o outro, a espécie humana atribui à linguagem um caráter argumentativo. Isto significa dizer que desde muito cedo, o homem domina, mesmo que empiricamente e de forma espontânea formas de argumentar.

É, precisamente, na antiga Grécia, que surge um saber sistematizado e estruturado sobre a argumentação, essa forma de agir sobre o outro pela linguagem,

cuja intenção é convencer, persuadir, manipular opiniões, consciência e espírito, sob a denominação de *Retórica*¹.

Objeto de estudo de filósofos e lógicos, desde então, a argumentação tem recebido diferentes tratamentos ao longo dos tempos. Herança milenar da civilização grega, compreender seu significado e as novas abordagens teóricas do século XX, requer entender as bases do pensamento aristotélico sobre a maneira específica de raciocinar por argumentos. Ligado à arte Retórica e à Lógica, o estudo da argumentação nos remete, primeiramente, aos estudos clássicos aristotélicos que definem a Retórica como *a capacidade de ver teoricamente o que em cada caso, pode ser capaz de gerar a persuasão*.

Para Aristóteles, a persuasão tem como objetivo provar a veracidade do discurso por três meios: *ethos*, que diz respeito à moral do orador, ou seja, é pelo *ethos* que a fala do orador irá despertar ou não credibilidade por parte dos ouvintes; quanto maior identificação do orador com as condições sociais e morais da audiência, maior a chance de persuasão de seu discurso; *pathos*, diz respeito aos sentimentos ou paixões, como alegria, ódio, afeição que alteram a forma de se representar o mundo pelo discurso, com vistas à adesão, ou não, à verdade da tese proposta. Através do *pathos*, estabelece-se um vínculo intersubjetivo entre orador e audiência, que vai determinar a força de persuasão dos argumentos. O terceiro elemento, *logos*, diz respeito aos componentes lógicos que constituem um determinado raciocínio no discurso, e que vão interferir na aceitação por parte da audiência das verdades, ou provas anunciadas e enunciadas sobre o mundo.

Na Retórica clássica, dois aspectos ligados à argumentação são destacados, mais que ao próprio conteúdo: a intenção persuasiva do orador, realizada numa fala convincente, que promova mudança de atitude na audiência, e a organização estrutural do discurso. O primeiro aspecto - *intenção persuasiva* - diz respeito ao que chamamos, hoje, de estratégias discursivas de convencimento utilizadas pelo orador e retomadas por Perelman & Olbrechts-Tyteca (1996) em sua releitura crítica na *Nova Retórica*; o segundo aspecto - *a estrutura do discurso argumentativo* - à infraestrutura textual da argumentação, retomada posteriormente, com a mesma intenção, por Toulmin ([1957]1974). Por meio desses dois aspectos constitutivos da argumentação seriam expressos dois modos básicos de raciocínio para o argumentar,

¹ *Rhetor* em grego significa, orador, aquele que fala em público. Na antiga Grécia, o termo *retórica* dizia respeito à fala pública utilizada para esse objetivo. Muito embora, na época, os discursos orais fossem afetados por uma organização e planejamento próprios da escrita, a relação da Retórica com o discurso escrito só se dá muito mais tarde.

que não se excluem mutuamente, nem tampouco se sobrepõem: (1) raciocínio por *demonstração analítica* (silogismo), e por (2) *argumentação dialética*². O primeiro tipo se traduz numa demonstração fundada em proposições evidentes (provas válidas derivadas de premissas universais) que conduzem o pensamento a uma *conclusão verdadeira*; é o tipo de raciocínio no qual se apóia a *Lógica Formal*. O segundo tipo se expressa através de argumentos com base em enunciados possíveis, dos quais se poderiam extrair *conclusões verossímeis*; é o tipo de raciocínio no qual se apóia a Retórica. As *provas evidentes* gerariam *certezas*, em virtude do teor de verdade das premissas universais, enquanto que as *prováveis* gerariam *opiniões*. Para o grande pensador, essas duas formas distintas de raciocínio - *silogismo* e *dialética* - tinham igual importância, visto que resultantes de métodos próprios de conduzir o raciocínio.

O diagrama (1), a seguir, resume a discussão e antecipa o tema, foco deste trabalho: o tratamento da *opinião*, como ação de linguagem que atua no campo da *verossimilhança* e não no das *certezas*.

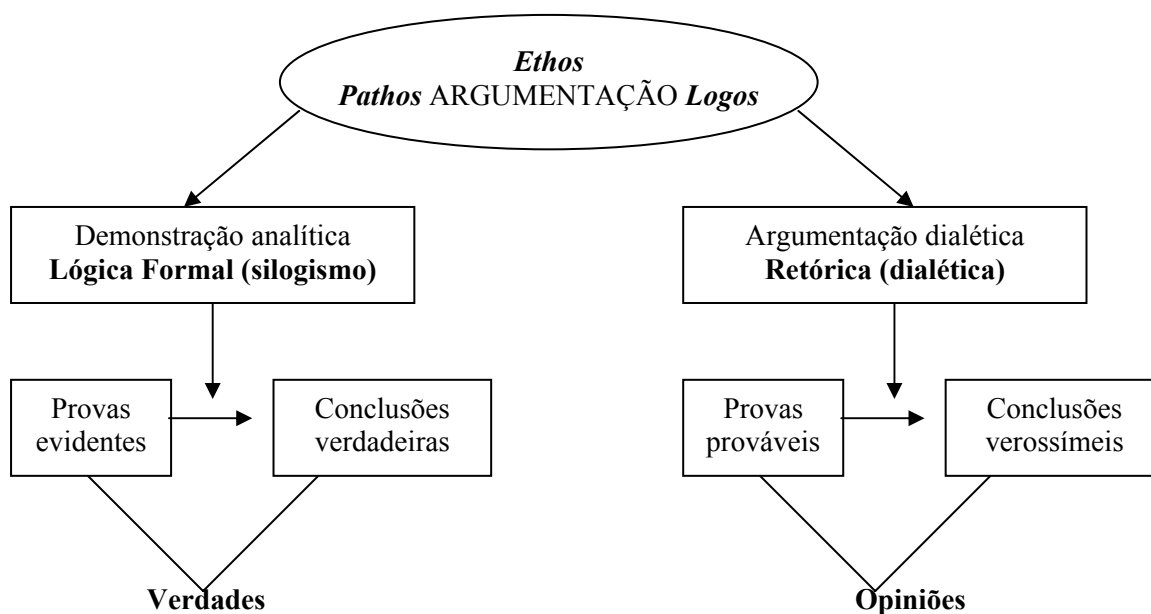


Diagrama 1

Segundo Rajagopalan (1998), a questão importante que se coloca na distinção entre essas duas formas de raciocínio reside no papel da verdade na argumentação, no valor que lhe é atribuído pela lógica formal e pela retórica:

² A *demonstração analítica* tem como função provar, demonstrar, estabelecer verdades ou produzir certezas, enquanto a *argumentação dialética* tem a função de persuadir, convencer, ou produzir

quem afirma que toda argumentação é nada mais que um exercício de retórica estaria negando à verdade um papel preponderante num argumento. Por outro lado, insistir em que os limites da argumentação são regidos pelas leis lógicas, com base em provas evidentes, é negar à retórica qualquer papel decisivo na condução de uma boa argumentação. (p.40)

Postas essas duas questões, o autor acrescenta outras decorrentes delas: o conceito de argumento tal qual apresentado na Lógica deve ser seguido à risca em qualquer situação de atividade humana, e usado como critério único para o reconhecimento de bons ou maus argumentos? Argumentos, sem o registro de qualidade da Lógica, deveriam ser considerados falácias? Esses são exemplos de alguns dos questionamentos que valem ser ressaltados na discussão sobre argumento, e que determinaram a direção dos embates teóricos no século XX(I), mas que, todavia, para o objetivo do presente trabalho não serão aprofundados.

Ao longo dos séculos, no entanto, a argumentação dialética - *retórica* - deixou de merecer dos filósofos a mesma atenção dispensada à demonstração analítica - *lógica formal* - à medida em que, por influência do rigor do cristianismo e do racionalismo, passa a representar uma forma de raciocínio menos confiável, ligada a sofismas, ao discurso vazio, enquanto que sua irmã ocupava-se com a relevância do rigor de métodos científicos para se chegar ao conhecimento. Esse período corresponde ao Renascimento

Ainda, segundo Aristóteles, os três elementos constituintes do caráter persuasivo do discurso - *ethos, pathos, logos* - estão presentes nos três tipos, ou gêneros retóricos da argumentação, concebidos pela Retórica clássica como espaços retóricos de construção de mundos possíveis³, que pretendem dar conta de todas as possibilidades de uso do discurso persuasivo: o gênero retórico judiciário, o retórico deliberativo e o retórico epidíctico. A determinação desses gêneros ou tipos revela a percepção da época em que o papel do orador é relevante na construção retórica de seu discurso, à medida em que é capaz de se orientar pela ação/reação da audiência, quer seja em termos de cooperação, quer seja em termos de conflito.

A seguir, uma rápida menção a cada um desses tipos retóricos, com base em Magalhães (2002, p.43-6), sem desconsiderar a intenção didática de nossa explicação.

consenso.

³ Segundo Magalhães (2002:51), *mundos possíveis* são lugares (*topoi*) cuja lógica interna é analogicamente aplicável ao objeto enquadrado pela relação retórica entre orador/discurso/auditório. São "realidades" específicas que, uma vez aceitas intersubjetivamente, permitem ao discurso criar ficcionalmente soluções para questões postas no campo retórico e torná-las persuasivas, mesmo que sua existência seja apenas uma criação retórica.

A *retórica deliberativa* tem seu *locus* na assembléia democrática. Orienta-se pelo objetivo de apresentar projeções de futuro para que o auditório aprecie e avalie os possíveis desdobramentos de uma tomada de decisão, em termos de lucro ou prejuízo, para, então, posicionar-se frente aos argumentos. Neste caso, o uso de exemplos é uma das estratégias argumentativas utilizadas pelo orador, pelo fato de facilitar o raciocínio indutivo, principalmente, quando aplicado a grandes audiências.

A *retórica judiciária* pressupõe a existência de uma questão polêmica em evidência e teses se contrapondo. Constituem-se como tópicos desse tipo de gênero de debate entre o justo e o injusto, a aceitação ou a transgressão de leis e normas. "Provar a adequação ou a inadequação normativa de uma ação ocorrida é o tipo ideal de situação em que se põe o modo judiciário" (Magalhães, 2002, p.44). Nesse tipo de gênero retórico, para que se garantam os parâmetros morais, cabe ao orador provar, com base em leis e regras supostamente partilhadas com a audiência a (in)adequação dos fatos narrados, à medida em que reconstrói, persuasivamente, os fatos do passado em uma rede causal, e os apresenta à audiência, como juízes das ações, cabe julgar os fatos, conforme a cadeia causal que se pode deles inferir.

A *retórica epidictica* se apresenta com objetivo diverso daqueles assumidos pelo gênero deliberativo e judiciário. Ao contrário dos anteriores nos quais se travam verdadeiros combates entre adversários, quer seja para aconselhar a audiência que delibere pelo melhor, quer seja para pleitear o justo, o *epidíctico* não se propõe ao debate, mas a construir a estética do discurso. Trata-se de uma estética, no sentido de que se apóia na forma de linguagem, na eloquência, no estilo próprio e adequado de exprimir a tragédia, a comédia, a exaltação de valores, como a virtude e o vício. Conforme destaca Magalhães (2002, p.45), *nele* (no modo epidíctico) "entram todas as figuras de estilo e ornamento, bem como a tarefa de tocar o lado afetivo de oradores e ouvintes". Nessa perspectiva, "o discurso epidíctico não discute o objeto, mas toma-o como dado e trata de engrandecê-lo ou denegri-lo" (p.45). O papel da audiência nesse caso restringe-se ao de espectador que aprecia e aplaude o discurso do orador, como se fosse a obra de um artista.

Perelman & Olbrechts-Tyteca (1996) destacam que a ausência de um juízo de valor e de intensidade de adesão na retórica epidíctica e o relevo ao valor estético do discurso acabaram por levar a uma incompreensão sobre o lugar desse tipo na retórica persuasiva, resultando numa concepção errônea do gênero como pertencente mais à literatura do que propriamente à argumentação: "a distinção dos gêneros contribuiu para a posterior desagregação da retórica, pois os dois primeiros gêneros

foram anexados pela filosofia e pela dialética, tendo sido o terceiro englobado na prosa literária" (Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1996, p.54).

Magalhães (2002, p.43) acrescenta a essa trilogia clássica de gêneros um outro tipo a que denomina *analítico*. A retórica analítica está presente, principalmente, no campo do raciocínio lógico-científico; não tem como objetivo remontar fatos do passado, nem tampouco propor projeções futuras que influenciem juízos ou deliberações, mas expressar um modo de se explicarem os fatos e fenômenos da realidade. A retórica analítica é posta como uma forma de guiar e fundamentar argumentos, cujo objetivo é explicar as razões de fenômenos, considerando-se o campo da ciência, como também espaço de opinião, debate e persuasão. Expressa um tipo de retórica que atende, hoje, às demandas de um mundo moderno, no qual se discutem e se explicam, com relativo desembaraço, mesmo que através de jargões mais simplificados, questões de natureza científica, como, por exemplo, a polêmica divulgada na mídia sobre o uso de transgênicos na agricultura brasileira e a utilização de células tronco na pesquisa genética.

A apresentação didática dos tipos não implica em uma percepção isolada e purista no tratamento de uma causa, o que permite uma configuração variada do debate retórico. Magalhães (2002, p.43) se refere às possibilidades de uma *contaminação* entre os tipos retóricos, o que permite um entrelaçamento na forma de operarem no discurso. Assim, é possível que à retórica judiciária seja aplicada uma retórica deliberativa, quando se avaliam, por exemplo, as conseqüências de uma condenação ou de uma absolvição; da mesma forma, é possível que a retórica deliberativa se apóie na reconstrução persuasiva de fatos do passado, à maneira da retórica judiciária, para validar as projeções de futuro e promover as deliberações pretendidas por parte da audiência. O discurso persuasivo da propaganda política em tempos eleitorais nos serve de exemplo: para se conseguir a adesão do eleitor, o candidato apresenta uma relação retrospectiva de realizações de sua vida pública, para que, então, o eleitor delibere por votar no candidato, com base em projeções futuras de continuidade desses feitos e os possíveis lucros de sua vitória. Do mesmo modo, como observa o autor, a fala sobre a moralidade dificilmente pode ser alcançada, usando-se apenas os silogismos ou a indução, que caracterizam os modos deliberativo e judiciário.

A identificação desses tipos de gêneros retóricos da argumentação, já preconizados nos estudos clássicos, junto ao reconhecimento da ocorrência de contaminação dos gêneros entre si, serve de base para estudos modernos sobre

argumentação, no que tange à percepção do caráter heterogêneo dos gêneros discursivos (Bronckart, 1999) e de suas diferentes realizações, para atender a intenções comunicativas diversas.

Outro aspecto da herança clássica nos estudos modernos sobre a argumentação diz respeito à importância dada à estrutura e planejamento do discurso argumentativo (*taxis*) pela retórica clássica. Como um dos aspectos ressaltados na expressão verbal⁴, a *taxis* (lat. *dispositio*) corresponde ao plano de organização do discurso que pode ser alterado em curso, à medida em que se atendem as demandas comunicativas, como a reação da audiência frente ao exposto. A *taxis* reconhece os seguintes componentes de uma argumentação, conforme nos apresenta Nash (1989, p.6-9): *heurisis* (lat. *inventio*) que diz respeito à capacidade do orador de utilizar, dentro de seu repertório de conhecimentos, aquele (s) necessário(s) à introdução ou ao desenvolvimento do assunto e que funciona(m) como ferramenta(s) oratória(s) para a abordagem do conteúdo: uma pergunta retórica, uma anedota, uma definição, uma comparação; e *lexis* (lat. *elocutio*) que corresponde às escolhas lingüísticas (discursivas) que semiotizam as intenções comunicativas de persuasão e convencimento.

Durante muitos séculos, atendendo às necessidades do contexto histórico que se sucederam ao período clássico, prevaleceu, do legado de Aristóteles sobre a argumentação, o foco no modo analítico de raciocinar, marcado pela análise lógica e matemática dos argumentos, como entidades formais, cuja validade pode ser testada por provas racionais. Promove-se a cultura da evidência (de fatos, idéias, sentimentos) que descarta, em tese, a linguagem como mediação dessa nova forma de conhecimento, e o cartesianismo que nega o que possa ser verossímil. Por esses encontros, explica-se a grande dificuldade da Retórica de se conservar nos sistemas de pensamento modernos até o século XIX. Breton (2003, p.17) descreve esse período como

aquele em que houve um enfrentamento entre uma "cultura da evidência, que aproveita dos avanços do cientificismo e positivismo, e uma "cultura da argumentação" que vê sua renovação freada por um descrédito que, finalmente, não lhe diz respeito, pois se refere apenas ao aspecto "estético" do discurso.

Eemeren & Grootendorst (1995, p.55-61), apresentando uma sinopse da trajetória dos estudos sobre a argumentação nas duas últimas décadas, reconhecem a argumentação como uma ação de linguagem, cujo objetivo é obter do interlocutor –

⁴ Três aspectos relevantes da expressão verbal são destacados pela retórica clássica: *heuris*, *taxis*, e *lexis*, aspectos para a relevantes da composição verbal de um discurso retórico

leitor ou ouvinte – uma concordância sobre um determinado ponto de vista, a partir da apresentação de proposição(s) que justifique(m) e embase(m) tal posição. Destacam que a tendência de se identificar argumento, como razão, com argumento, como inferência lógica de uma ou mais premissas com uma conclusão, tem impedido, ao longo dos anos, uma distinção entre níveis diferentes de análise: o pragmático e o lógico.

Assim, inicialmente concebida como um procedimento racional de inferência lógica entre uma ou mais premissas e uma conclusão, a argumentação foi analisada, basicamente, sobre dois enfoques: normativo e descritivo. Os teóricos normativistas, inspirados na Lógica, se ocuparam em examinar critérios que deveriam ser satisfeitos para se gerar o raciocínio de uma argumentação bem produzida, com base na relação premissa/conclusão. Por um lado, os teóricos relativistas defendiam o estudo da argumentação a partir das realizações empíricas do argumentar, examinando como, em que contextos a argumentação é usada. Esse tipo de análise, diferentemente da primeira, concentra-se na descrição de aspectos discursivos que visam ao convencimento e persuasão dos interlocutores. Nesse viés, os teóricos relativistas inspiram-se na psicologia social e na análise da conversação e do discurso.

Na guinada epistemológica de desatrelamento dos estudos da argumentação aos princípios da lógica formal, para uma abordagem mais próxima do cotidiano, com ênfase na organização composicional, aos tipos de argumentação, às estratégias discursivas que afetam a força argumentativa do discurso e ao papel da audiência na definição desses recursos, vale ressaltar a importância de Toulmin ([1958]1974) e Perelman & Olbrechts-Tyteca (1996) na área jurídica, que passam, então, a orientar os estudos modernos sobre argumentação, influenciando, posteriormente, os estudos da Pragmática e da Linguística Textual.

4.2 Estudos modernos da Argumentação

A partir da década de 50, teóricos da argumentação abandonam a rigidez na dicotomia de análise e passam a assumir uma posição menos radical em suas pesquisas, qual seja, uma abordagem que contemple duplamente aspectos descritivos e normativos da argumentação. Esses estudos são influenciados pelos trabalhos de Toulmin (1957) - *The uses of argument* - e, posteriormente, na década de 70, pelo trabalho de Perelman & Olbrechts-Tyteca (1996) – *Tratado da Argumentação/A*

Nova Retórica - que representam, na literatura sobre teoria da argumentação, a busca de se construir uma análise alternativa, que atenua a rigidez e formalidade do silogismo da lógica clássica, adequando-se a situações cotidianas de argumentação.

4.2.1

O modelo de argumentação proposto por Toulmin

Com base na postura crítica à abordagem lógica da argumentação, e focando inicialmente os procedimentos retóricos do discurso jurídico, Toulmin ([1957]1974, p. 97-107) propõe uma análise da argumentação diferente da proposta pela teoria aristotélica, negando a noção convencional de racionalidade como categoria analítica abstrata, aplicável a qualquer audiência e disciplina. O filósofo defende, pois, que, numa análise da argumentação, o que se conta como argumento apropriado e convincente varia de acordo com o contexto histórico, disciplinar, e/ou social. Para tanto, Toulmin desenvolve um modelo descritivo de análise que especifica os elementos potenciais constitutivos de qualquer argumentação, de modo que se possibilite uma estrutura menos ambígua, uma vez que a estrutura lógica - *premissa maior, premissa menor e conclusão* - não capta as diferenças entre os elementos que dão força ao argumento, nem tampouco possibilita a flexibilidade de adequação desses elementos ao contexto (Toulmin, ([1957]1974, p.96).

Toulmin propõe, então, a seguinte estrutura para o discurso argumentativo: *dados (D)* - informações factuais, evidências, ocorrências nas quais nos apoiamos para o desenvolvimento de uma tese (*claim/conclusão*) (*C*) - asserção final ou conclusão - cujos méritos busca-se estabelecer durante a argumentação, e que pode suscitar um novo argumento; e *justificativa (J)* - proposições explicativas, que dizem respeito a regras, princípios, inferências que possam legitimar *C*, promovendo a articulação entre *D* e *C*.

O diagrama a seguir resume a estrutura básica da argumentação, descrita por (Toulmin, p 99):

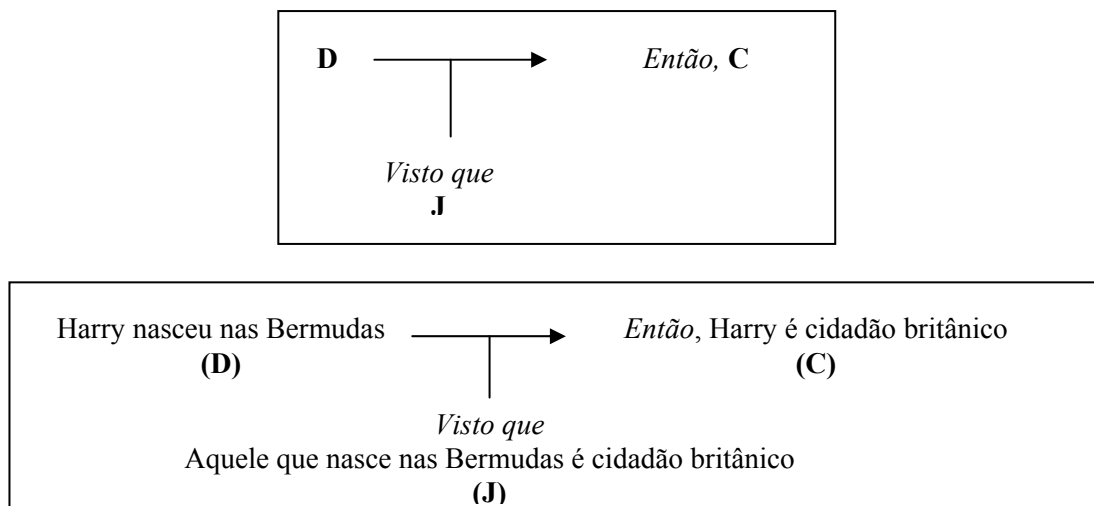


Diagrama 2

No entanto, pode ocorrer que, considerando-se contexto e audiência, tal estrutura não seja suficiente para atender à situação comunicativa, e seja necessária uma referência explícita ao grau de força que os *dados* conferem à *tese*, em função do tipo de *justificativa* dada. Algumas *justificativas* (J) conduzem a uma adesão imediata à *tese/conclusão* (C), por sua consonância com os *dados* (D); outras, para terem garantida a força argumentativa, precisam se apoiar em outros elementos que, uma vez presentes, ampliam a estrutura da argumentação. Esses elementos não devem ser confundidos com *dado* e *justificativa* e definem o grau de força da justificativa: *modalização* (M) indica o grau de força conferida pela justificativa à (C), através de expressões adverbiais do tipo, *necessariamente*, *provavelmente*, *presumidamente*, e dos verbos modais, do tipo *parecer*, *dever*, *poder*; *refutação* (R) indica as circunstâncias ou condições de excepcionalidade, nas quais a força da justificativa deve ser deixada, ou não, de lado (defesa ou recusa); e o *suporte* (S): proposições que sustentam as *justificativas*, atualizando-as e dando-lhes autoridade. A escolha de S, que aumenta a força de J para ligar D à C, varia à medida em que se muda o campo de argumentação: jurídico, moral, cultural, psicológico, matemático.

O modelo ampliado de Toulmin (1974, p.104-5) é traduzido a seguir:

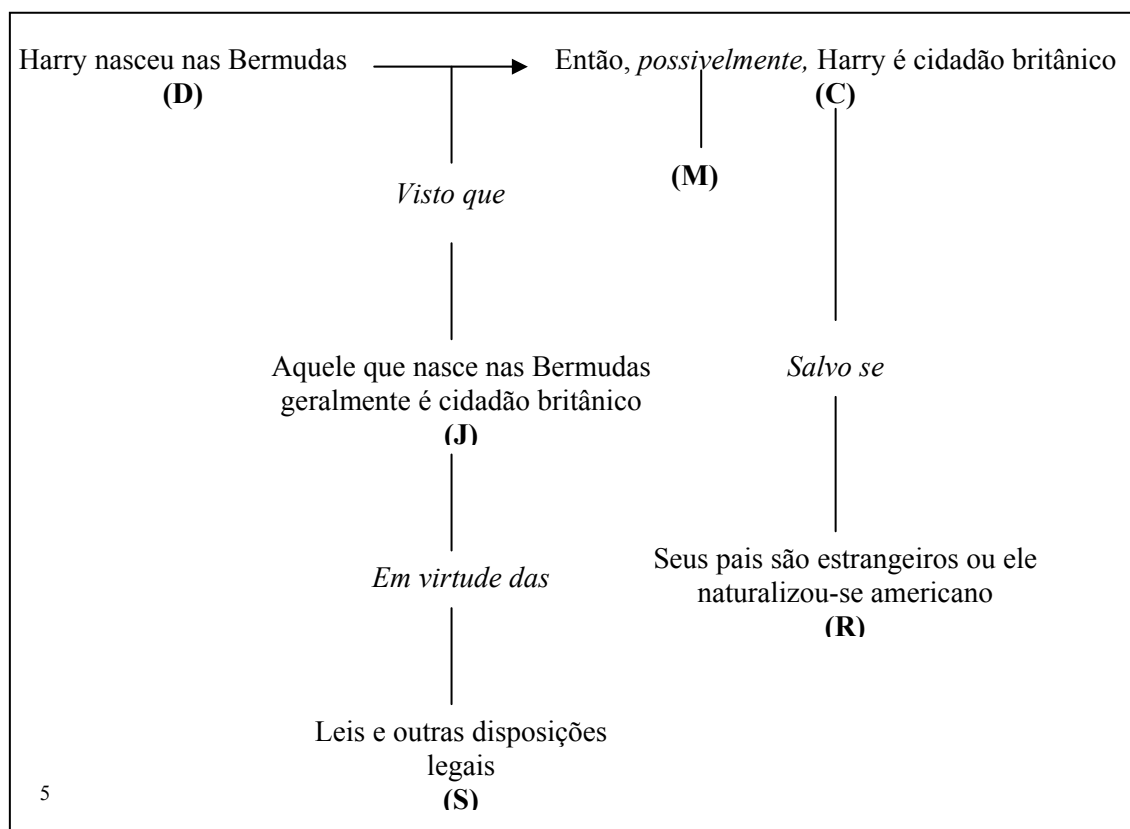
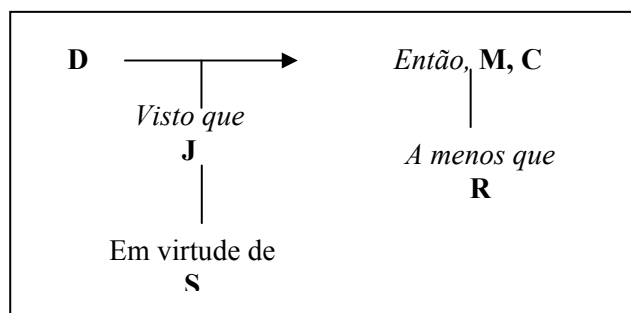


Diagrama 3

A presença conjunta dos componentes da estrutura ampliada da argumentação proposta por Toulmin (1974) não é, no entanto, condição *sine qua nom* para a identificação de uma argumentação bem construída, sendo possível a omissão de alguns desses componentes; por outro lado, os componentes da estrutura básica da argumentação seriam, segundo o autor, obrigatórios.

Em resumo, a teoria de Toulmin sobre argumentação avança em pontos, tais como: rejeita a rigidez de análise proposta pelo silogismo aristotélico, reconhece a

⁵ A tradução é de Rojo, Roxane e foi tomada de Barbosa, Marly. O lugar da discussão oral argumentativa na sala de aula: uma análise enunciativo-discursiva. Tese de Mestrado.LAEL/PUC-SP, 2001.

participação de novos elementos na composição do discurso argumentativo e sua relação com a força argumentativa, reconhece a audiência e o contexto como fatores interferentes na argumentação, apresenta um modelo aberto, permitindo a recursividade dos argumentos, de modo que C possa gerar um novo D, que serve de argumento para um novo C, e assim sucessivamente⁶.

A configuração prototípica da argumentação proposta por Toulmin tem extrapolado os limites da jurisprudência e da filosofia, e servido de ponto de partida para estudos lingüísticos de análise textual, de forma bastante ampliada, não obstante permaneça ainda uma certa valorização da estrutura lógica formal do modelo do discurso argumentativo, o que dificulta a sua aplicação direta à análise de argumentos. Deve, por isso, quando aplicado a estudos lingüísticos ser ampliado por um enfoque pragmático, social, cognitivo e enunciativo dessa ação de linguagem.

4.2.2 Argumentação e a Nova Retórica

Embora originalmente motivado por questões jurídicas de aplicação do direito, os estudos sobre a retórica argumentativa apresentados por Perelman & Olbrechts-Tyteca (1996), representam uma significativa contribuição para o resgate da noção do raciocínio dialético na área da Filosofia, e dão início a um movimento teórico de recuperação da Retórica, que culmina na década de 70 com *A Nova Retórica*. Mantendo a crítica à abordagem lógico-formal, e rompendo com uma concepção de razão e de raciocínio defendidas pelo cartesianismo de Descartes, que se opunha ao verossímil, os autores transpõem para o nosso tempo o conceito clássico de Retórica, reatando com a dicotomia de Aristóteles para quem certas discussões eram do domínio da ciência e outras, da retórica (Breton, 2003, p.18-19).

Nesse movimento de recuperação e redefinição do escopo da Retórica, os autores trazem à tona novas questões, como o poder persuasivo e convincente da argumentação, e ressaltam a importância da audiência na construção do discurso do orador:

O importante, na argumentação, não é saber o que o próprio orador considera verdadeiro ou probatório, mas qual é o parecer daqueles a quem ela se dirige. Sucede com um discurso, [...] "o mesmo que com um festim, em que as carnes não são

⁶ Qualidade de o argumento ser estendido a direções, nem sempre previstas no seu momento inicial de elaboração.

preparadas para o paladar dos cozinheiros, mas para os dos convivas". (Breton, 2003, p.26-27)

Cabe, então, ao auditório a função de determinar a qualidade da argumentação e o comportamento do orador. A flexibilidade do discurso argumentativo, em termos de adaptação à audiência, e sua conseqüente limitação ao tipo de auditório o qual pretende atingir condenaram a Retórica a um certo descrédito da parte dos adeptos da Lógica Formal, que apostam na função argumentativa de convencimento por demonstração analítica, atitude objetivista e racionalista que ainda persiste em algumas áreas de conhecimento, que buscam epistemologias de linguagem representativas da *era da forma* (Fauconnier & Turner, 2002).

Para atender à grande diversidade de auditórios e ao centramento do discurso argumentativo na audiência, como reguladores das estratégias argumentativas utilizadas pelo orador, duas funções da ação argumentativa e dois conceitos de auditório, herdados da Retórica Clássica, são recuperados pelos autores da Nova Retórica: a distinção entre *convencer* e *persuadir*; e os conceitos correlatos de *auditório interno* ou *particular* e *auditório universal*.

Por trás da distinção entre os dois atos de *convencer* e *persuadir* está a disputa antiga entre *verdade* e *opinião*, conforme pode ser conferido no Diagrama 4, em comparação com o Diagrama 1.

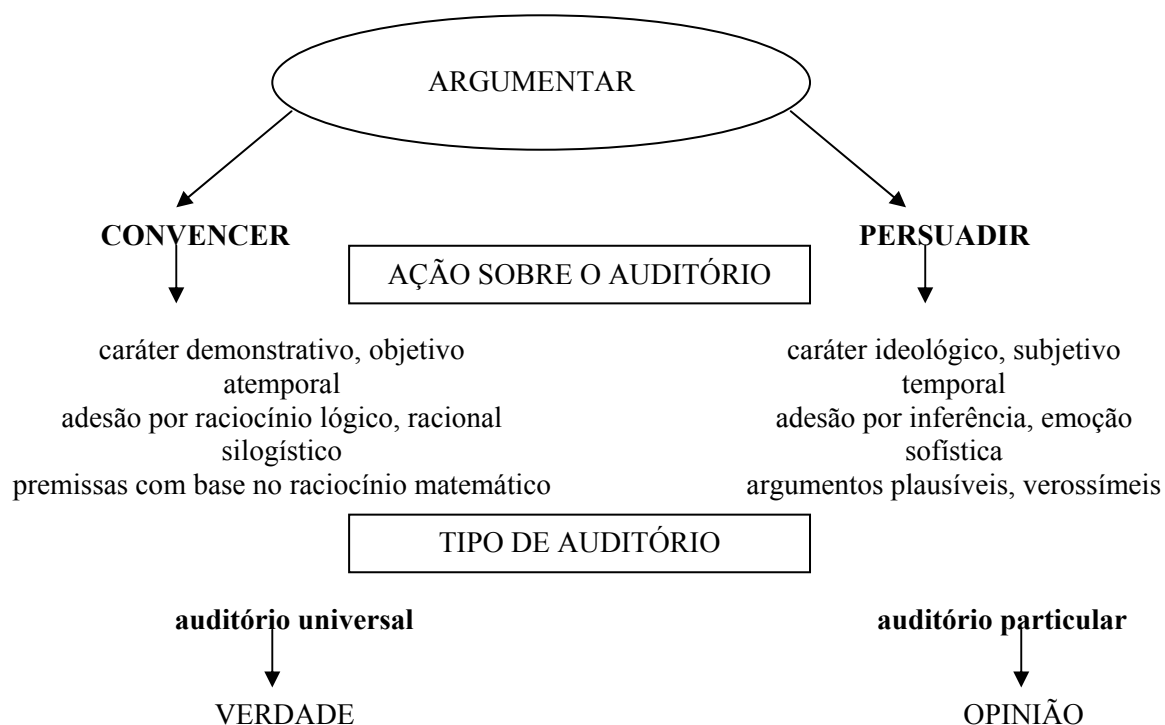


Diagrama 4

A leitura do diagrama nos permite identificar que o elemento distintivo entre uma ação e outra de linguagem incide sobre o caráter racional presente na primeira e ausente na segunda, e sobre o tipo de audiência a que tal ação se destina. A *argumentação persuasiva* destina-se à adesão de um *auditório particular*, enquanto a *convincente* destina-se a de todo ser racional, ou seja, a um *auditório universal*. No entanto, o matiz definidor de uma ou de outra ação de argumentação, e dos tipos de auditório, é um tanto impreciso, assim como o é toda tentativa de categorização do mundo (Lakoff, 1987,1988 e Rosch, 1997). *Auditório universal* é constituído a partir da imagem que o orador tem da humanidade inteira, do conjunto de crenças construídas sobre seus semelhantes como um todo, dentro de sua cultura; enquanto o *auditório particular* é constituído a partir da imagem de sujeito-audiência construída pelo orador, do interlocutor do diálogo que delibera, e cujas reações conhecemos e cujas características individuais somos capazes de estudar. Os argumentos selecionados e a racionalidade que os constitui estão, assim, condicionados ao conjunto de crenças, ou *sistema de crenças*, conforme Linde (1993), de que dispõem orador e audiência, concernentes a fatos, a estados de coisas, a "verdades" sobre o mundo que partilham e, principalmente, da representação de auditório do orador. Da mesma forma, a presença de racionalidade na ação de convencimento não resulta necessariamente em adesão que leve à mudança de atitude. Em muitos casos, não basta o discurso ocasionar o convencimento pela lógica das informações ou por suas "verdades eternas", se não ocasionar a persuasão da audiência. Ou seja, um homem de negócios pode ser convencido pela recomendação/argumentação médica, baseada em pesquisas cardiológicas, de que o *stress* e o excesso de trabalho provocam infarte precoce – argumentação pautada em valores de um auditório universal - e, mesmo assim, contra-argumentar com a impossibilidade de redução de seu ritmo, por compromissos financeiros assumidos com a família. Neste caso, diz-se de um convencimento, sem o efeito da persuasão.

Os conceitos de auditório *particular* e *universal* rediscutidos por Perelman & Olbrechts-Tyteca (1996) ampliam o entendimento da natureza da argumentação em contextos outros, que não apenas o jurídico, como o contexto familiar, o debate em reuniões. Assim, ao invés de focarem os estudos da argumentação em sua estrutura formal como o faz Toulmin ([1957] 1974), seu tratado sobre a Nova Retórica oferece um conjunto de observações e um inventário de técnicas argumentativas que visam à *adesão dos espíritos*, por apelo às crenças e preferências da audiência e que caracterizam diferentes tipos de argumentação: argumentos quase lógicos como os de

comparação, de autoridade, de reciprocidade, transitividade e outros aos quais não nos ateremos na presente pesquisa (Cf. cap. 1, p.219 a 290, Toulmin, 1974)

Essas técnicas dizem respeito aos recursos discursivos utilizados pelo orador como estratégia de persuasão e de convencimento da audiência, atribuindo, ou não, força argumentativa ao discurso: "Nosso tratado só versará sobre recursos discursivos para se obter a adesão dos espíritos: apenas a técnica que utiliza a linguagem para persuadir e para convencer será examinada a seguir [...]". (Toulmin, 1974, p.8)

Ao optarem por uma análise focada nos recursos discursivos de persuasão, Perelman & Olbrechts-Tyteca (1996) desconsideram qualquer outra forma de ação que visa à adesão, a não ser que seja posta em evidência através da linguagem. Assim, não se atendo a provas extratécnicas⁷, os autores tratam do condicionamento do auditório, mediante a forma de organização do discurso, por exemplo, a ordem em que os argumentos devem ser apresentados, para exercerem o efeito de adesão da audiência: "[...] nosso modo de proceder será diferente. Buscamos, acima de tudo, caracterizar as diversas estruturas argumentativas, cuja análise deve preceder qualquer prova experimental à qual se quisesse submeter sua eficácia" (Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1996, p.10).

Assim, considerando o potencial discursivo dos textos de modificarem as relações de poder entre os interlocutores, os autores estendem o foco de análise da argumentação sobre dois constituintes importantes desta ação de linguagem: (1) a audiência – a que os autores se referem como *espírito, comunidade intelectual*; e (2) a interação entre orador e auditório, como fator de construção do orador, conforme pode ser constatado nos fragmentos (1) e (2), respectivamente:

(1) [...] o objeto da teoria da argumentação é o estudo das técnicas discursivas que nos permitem provocar ou aumentar a adesão do espírito às teses apresentadas para assentimento. (Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1996, p.4)

(2) A argumentação efetiva tem de conceber o auditório presumido tão próximo quanto o possível da realidade. Uma imagem inadequada do auditório, resultante da ignorância ou de um conjunto imprevisto de circunstâncias, pode ter as mais desagradáveis conseqüências. (p.4).

⁷ Na retórica aristotélica, dois tipos de provas – meio de persuasão – são identificados: *provas extratécnicas* que independem das técnicas da retórica, preexistem à demonstração; não são fornecidas pelo orador que apenas se utiliza delas (testemunhas, confissões, etc); e *provas técnicas* que, dependentes do discurso do orador, dizem respeito à sua capacidade de argumentação; sua utilização envolve três elementos: o orador, o efeito provocado no auditório e o discurso a ser demonstrado.

A atenção ao auditório, ao conhecimento sobre aqueles a quem se pretende provocar adesão é, assim, condição para uma argumentação eficaz, em virtude do papel que esse conhecimento exerce sobre a forma de organizar o discurso: origem, cultura, faixa etária, grupo social, função social exercida pelo ouvinte são dados considerados relevantes, que participam da heterogeneidade da constituição do auditório e da dinamicidade do discurso. Desse modo, cada discurso revela a cultura própria de cada auditório como um todo, com base em valores universais – auditório universal – representativos de uma classe, de uma comunidade, mas ao mesmo tempo deve-se organizar de modo a atender uma audiência única – auditório interno, ou seja, à heterogeneidade. Essa flexibilidade na forma de organização do discurso reforça um dos traços distintivos da Nova Retórica que, ao contrário da Retórica clássica, presa ao silogismo perfeito e universal, não considerava a possibilidade de mudança no curso da argumentação e dos possíveis ajustes do orador às opiniões do auditório.

Segundo os autores, o apego a um único tipo de auditório como condicionador do argumento seria ineficaz e inválido, pois incorreria, ou (1) na particularização de argumentos não partilhados universalmente, transformando-os em teses estranhas ou opostas a um grupo, tomando-os como indício de verdade universal, ou (2) na generalização de princípios e valores como verdades não aceitas por uma comunidade em particular. O reconhecimento por Perelman & Olbrechts-Tyteca (1996) da existência de tipos de auditório e da subdeterminação do discurso do orador pelo auditório é de grande importância, quando se considera o caráter discursivo e partilhado da linguagem.

Com os autores da Nova Retórica, muda-se o foco de análise, ou seja, a função argumentativa deixa de ser analisada sob a perspectiva exclusiva da ação do locutor, ou sob sua constituição formal, e passam a ser considerados, como igualmente relevantes, os diferentes efeitos produzidos no auditório e suas especificações.

Não obstante a rica contribuição dos modelos de Toulmin ([1958]1974) e Perelman & Olbrechts-Tyteca (1996) para o avanço das teorias da argumentação nas últimas décadas, por proporem uma abordagem alternativa à abordagem lógico-formal, seus modelos abordam a argumentação no campo da jurisprudência, não tendo como objetivo a aplicação a estudos lingüísticos e pragmáticos. Por isso, algumas ressalvas são levantadas, quando se busca uma transposição direta de seus modelos para os estudos da linguagem: (1) embora considerando o papel do contexto, as análises fixam-se em argumentos isolados, negligenciando informações

situacionais e contextuais importantes; (2) por não abordar a argumentação como forma de manifestação da *linguagem em uso*, negligenciam-se aspectos pragmáticos, discursivos e cognitivos envolvidos no uso da língua; (3) pela ênfase dada à constituição formal do discurso argumentativo e à organização discursiva como definidores da força argumentativa, restringe-se a análise a esse nível; (4) embora considerando a pertinência do auditório universal e particular, como orientadores do discurso do orador, trabalham com idealizações de auditório.

A síntese que ora finalizamos considerou a presença do caráter argumentativo da linguagem, nos primórdios da humanidade e sua construção como saber formal na tradição clássica da Antiga Grécia, representado por Aristóteles. Constatamos que, embora assumindo posição crítica ao formalismo, promovido pela visão clássica, os estudos mais modernos de Toulmin ([1957]1974) e Perelman & Olbrechts-Tyteca (1996), sobre Argumentação, na área da jurisprudência, são devedores da Retórica aristotélica, no que se refere à estrutura composicional do discurso argumentativo, e à importância da natureza e dos tipos de auditório na seleção de estratégias discursivas que buscam a *adesão dos espíritos*. Esses estudos, por sua vez, ecoaram, igualmente, na reconstrução epistemológica e nas releituras críticas da abordagem retórica dos estudos literários e, mais recentemente, nos estudos da linguagem, desenvolvidos pela Linguística Aplicada, através da Linguística de base textual, e através da Linguística dos Gêneros Textuais de base discursiva e sócio-interacionista de viés bakhtiniano, como os desenvolvidos pelo grupo que atua na área da Psicologia da Linguagem e da Didática de Línguas da Universidade de Genebra representados neste trabalho por Bronckart (1999, 2003), Dolz (1994,1996), Schnewuly (1994).

No contexto das discussões sobre argumentação, conforme demonstrado nos diagramas 1 e 4, inclui-se o *texto de opinião*, gênero que situa-se no campo da argumentação dialética, ou seja, no campo da Retórica.

No próximo capítulo, passamos ao trato direto do texto de *opinião*, como forma de organização discursiva, cujo objetivo comunicativo é o de persuadir, provocar mudança de conduta ou de posição do outro. Como um dos gêneros do argumentar, o *texto de opinião* é tomado na presente pesquisa, como referência para a construção de um modelo teórico e analítico que conceba a capacidade da criança de argumentar por escrito, de modo a investigar as estratégias de natureza sociocognitiva e discursiva utilizadas por ela na tarefa de transpor por meio da semiose linguística o

esquema textual que lhe serve de base de orientação para produzir um texto argumentativo.