

Rui Alexandre Grácio

**Comentário do texto de Wayne Brockriede  
«Onde está a argumentação?»**

Coimbra, 2017



Wayne Brockriede (1925-1988)

O presente artigo foi pela primeira vez publicado em 1975 no *Journal of the American Forensic Association*, XIII, pp. 129-132. O seu título original é «Where is argument?». A opção de traduzir este título por «Onde está a argumentação?» relaciona-se com a carga semântica que o termo «argument» tem em inglês o qual, ainda que remeta para algo que alguém produz quando suporta uma tese, está essencialmente ligada ao processo de argumentar considerado do um ponto de vista interactivo. Acontece que ainda que Brockriede aplique a palavra «argument» referindo-se tanto ao produto como ao processo, o facto é que, como notou O'Keefe ao assinalar os dois sentidos da palavra «argument», o presente artigo aponta para uma viragem de uma abordagem prescritiva da argumentação para uma abordagem descritiva da mesma (Cf. O'KEEFE, D. J., 1977, «Two concepts of agument» in *Journal of the American Forensic Association*, 13, pp. 121-138), e na qual a dimensão da interacção se revela como importante. Ao optarmos pela referida tradução pretendemos, de algum modo, ir ao encontro dos dois sentidos (monológico e dialógico) com que a palavra «argument» é usada no texto: mantendo a palavra «argumento», contemplamos a sua dimensão de produto e, ao optarmos por «argumentação», procurámos dar-lhe uma dimensão dinâmica. Do mesmo modo, no corpo do texto, aplicámos as palavras «argumento» e «argumentação» consoante a palavra «argument» remeta para o produto ou para o processo. (Nota dos tradutores).

Wayne Brockriede (1925-1988) foi um reputado teorizador americano da argumentação e da retórica, tendo leccionado em diversas universidades dos Estados Unidos da América. Uma das suas mais conhecidas e influentes obras, escrita em co-autoria com Douglas Ehninger intitula-se *Decision by debate* e foi publicada originalmente em 1963. Foi um dos responsáveis pela divulgação e da aplicação do modelo de análise das argumentações de Toulmin (Nota dos tradutores).

Este artigo foi publicado em português na Revista *Comunicação e Sociedade*, n.º 16, 2009, pp. 13-17. ISSN 1645-2089.

(Tradução de Ricardo Grácio e de Rui Grácio)



## §1

Antes de procurar pistas que possam conduzir à descoberta de onde a «argumentação» está, talvez deva enunciar algumas das minhas inclinações para que fiquem menos surpreendidos se eu não me dirigir instantaneamente para onde se possa presumir que encontraria sem dificuldade o meu culpado. A minha principal tendência corresponde a um ponto de vista humanista que nega o interesse em sistemas lógicos, em mensagens, no raciocínio, na evidência ou em proposições — *a menos que estas coisas envolvam atividade humana de forma bastante direta*. Um dos mais famosos *clichés* dos últimos quinze anos nos estudos de comunicação, originado por não sei quem e popularizado por David K. Berlo (1960, pp. 174-175), consiste na ideia de que os significados não estão nas palavras mas antes nas pessoas. Os argumentos não estão em proposições, mas nas pessoas. Assim, uma primeira pista acerca do paradeiro da argumentação: as pessoas encontrarão argumentos na vizinhança de pessoas.

## Comentário §1

Uma primeira originalidade deste texto está no modo de perguntar. O autor não pergunta por «o que é?» mas, antes, «onde está?» a argumentação. Isso significa que a argumentação é vista sob o registo do *acontecer* e do *perspetivismo*. Poderíamos mesmo substituir o título por «quando acontece a argumentação?», encarando esta como algo de episódico e específico, e salientar que a forma de caracterizar essa especificidade não é consensual pois depende da perspetiva assumida por quem empreende a definição. Define-se argumentação, argumentando, e isso acontece porque, quando assumimos uma perspetiva argumentativa, olhamos para as definições (e para o discurso em geral) como algo que, remetendo para pressupostos, é sempre resultado de um processo seletivo (comporta opções, sejam esta conscientes ou inconscientes) que podemos evidenciar e confrontar. É precisamente isso — a consciência de não existirem definições sem pressupostos, nem inquestionáveis — que conduz à sequência do texto, ou seja, à explicitação dos pressupostos de que o autor parte e que por ele são assumidos.

Brockriede define o seu posicionamento como o de um «humanista» e, nesse sentido, liga a argumentação a «uma atividade humana» que tem no seu centro uma vinculação pessoal. Poderíamos dizer que a argumentação tem sempre um cunho pessoal através do qual a pessoa se revela através do seu modo de interpretar, de significar ou de se posicionar. Assim, a pessoa do argumentador e a especificidade das escolhas inerentes às suas perspetivas é algo

de fundamental na conceptualização da argumentação.

A definição do posicionamento autor é também feito pela negativa, demarcando-se, desde logo, quer de uma visão lógica da argumentação — ou seja, focada no *plano raciocínio* e na análise *formal* da evidência da articulação entre proposições (premissas e conclusão) —, quer de todas as outras perspectivas que não põem a tónica no facto de ser uma pessoa quem argumenta. Se quiséssemos, por exemplo, colocar as coisas em termos linguísticos, diríamos que a argumentação não tem a ver com o plano dos enunciados mas, antes, com plano da enunciação: «os significados não estão nas palavras mas antes nas pessoas». Mais adiante, aliás, o autor enfatizará explicitamente que «os argumentadores são pessoas». É destas considerações que resulta a primeira pista avançada pelo autor.

## §2

Em segundo lugar, uma argumentação não é uma «coisa» a ser procurada mas, antes, um conceito que as pessoas usam, uma perspectiva que adoptam. A atividade humana não constitui utilmente uma argumentação até que algumas pessoas percepcionem o que está a acontecer como uma argumentação. Ainda que definir o termo nesta base não seja tão claro como falar de condições suficientes e necessárias, ver a argumentação como actividade humana encoraja que se considerem as escolhas conceptuais das pessoas relevantes. Assim, uma segunda pista: apenas as pessoas podem encontrar, rotular e usar uma argumentação.

## §3

Terceiro, uma vez que os argumentos estão nas pessoas e são o que as pessoas neles vêm, a ideia de argumentação é um conceito aberto. Considerá-la desta forma é coerente com a ideia de que os argumentadores são pessoas, que as pessoas mudam e que os filtros conceptuais que as pessoas usam quando percepcionam também mudam. Assim, uma terceira pista: a localização das argumentações pode mudar, tal como o mapa das estradas.

## Comentário §2

A ideia importante neste parágrafo é a de que uma argumentação precisa de ser percepcionada enquanto perspectiva com especificidades próprias. Nem tudo é argumentação. No entanto, para o autor não se trata de perguntar pelas condições de possibilidade da ocorrência de uma argumentação, mas de afirmar que para a argumentação acontecer é preciso que ela seja reconhecida como tal e que apenas as pessoas a podem reconhecer (pois a argumentação é algo de especificamente humano); e, mais ainda, o reconhecimento de uma argumentação passa pela consciência de que se fazem opções e escolhas pessoais. Donde a segunda pista.

## Comentário §3

O corolário que aqui se apresenta, a saber, “a argumentação é um conceito aberto”, remete para a ideia de perspectivismo, quer no que diz respeito ao próprio plano definicional (não há definições sem pressupostos — como já anteriormente referimos — e diferentes pressupostos conduzem a diferentes perspectivas), quer no que diz respeito ao plano dos conteúdos, dizendo o autor, neste caso, que eles não são dissociáveis de “filtros conceptuais” que,

por si só, remetem para posicionamentos. Por fim é ainda importante salientar, na ideia de que a argumentação é um conceito aberto, o carácter provisório, dinâmico e revisível das próprias argumentações e posições por elas veiculadas.

#### §4

Quarto, uma vez que a argumentação é um processo humano, um modo de ver, um conceito aberto, ela está potencialmente em toda a parte. Ao longo dos últimos quatro anos alguns estudantes da Universidade do Colorado aperceberam-se do surgimento de argumentos em alguns sítios estranhos. Pedimos-lhes especificamente para procurarem além dos tradicionais *habitats* dos tribunais (onde os autores de manuais tendem a encontrar a sua doutrina) ou das assembleias legislativas (onde os professores tipicamente procuram que os alunos imaginem a apresentação dos seus argumentos). Pedimos-lhes para procurar em locais relativamente exóticos, como na experiência estética, na transação interpessoal, na construção de uma teoria científica ou no relatar de estudos de investigação. Li alguns artigos interessantes de estudantes que aplicaram uma perspectiva argumentativa a um romance de Camus, a uma sinfonia de Bernstein, ao casamento e ao divórcio, ao budismo Zen, à *A estrutura das revoluções científicas* de Thomas S. Kuhn (1970). À medida que fui lendo os argumentos nesses artigos consegui manter a minha consideração de que tal não extrapolava «a argumentação», que ela constitui um quadro de referência que pode potencialmente ser relacionado com qualquer tipo de empreendimento humano (ainda que, obviamente, a ideia de argumentação não seja a única perspectiva que pode ser aplicada a um romance ou a uma sinfonia). E, até que alguém me afaste desta excentricidade, estou preso a esta quarta pista: a perspectiva da argumentação pode aparecer inesperadamente e de forma útil na cabeça da uma pessoa a qualquer momento.

#### Comentário §4

Temos aqui uma primeira resposta à pergunta “onde está a argumentação?”, resposta que segue a via daquilo que pode ser designado como “panargumentativismo”: a argumentação está potencialmente em todo lado. Ou, com o autor coloca, depois de ter dado vários exemplos, “ela constitui um quadro de referência que pode potencialmente ser relacionado com qualquer tipo de empreendimento humano”. Por conseguinte, a respeito de coisas humanas, podemos sempre adoptar uma perspectiva argumentativa (ideia consonante com a afirmação anterior de que a argumentação é algo distintivo da humanidade das pessoas), incidindo essa perspectiva, podemos acrescentar, sobre a) *pressupostos subjacentes*; b) *formas de construir o que é proposto e dado a ver*; e c) *estratégias* utilizadas. Dito de outra forma, a perspectiva da análise argumentativa e do desvendamento da argumentatividade inerente às atividades humanas é sempre passível de ser posta na mesa. Brockriede afirma também, na frase final do parágrafo, que “a perspectiva da argumentação pode aparecer inesperadamente e de forma útil na cabeça da uma pessoa a qualquer momento”. Que utilidade poderá ser esta? O autor não explica, mas podemos avançar a hipótese de que o plano da argumentação e da análise argumentativa surgem quando se revela útil questionar, seja para ganharmos uma distância que permite perceber e explicitar pressupostos e tornar mais clara a nossa compreensão, seja para retirarmos do plano da evidência a posição apresentada, seja, ainda, para assumir uma postura mais analítica e crítica, seja, enfim, para concordar ou discordar em bases mais sólidas.

## §5

Quinto, e mesmo que pareça que construí uma ideia de argumentação com demasiada elasticidade, não pretendo defender que toda a comunicação possa proveitosamente ser tomada por uma argumentação. Neste momento, vejo seis características que poderão ajudar uma pessoa a decidir se a argumentação é uma perspectiva útil a adoptar no estudo de um ato comunicativo. Essas características, tomadas como seis formas de olhar para a mesma *gestalt*, definem a argumentação como *um processo pelo qual as pessoas se encaminham de um conjunto de ideias problemáticas para a escolha de um outro*.

## §6

As seis características do meu constructo de argumentação implicam três dimensões primárias. Primeiro, a argumentação enquadra-se perfeitamente na dimensão do problemático. As coisas acerca das quais as pessoas argumentam são suficientemente não triviais para levantarem um problema, mas não é provável que elas o resolvam facilmente e, por isso, o assunto permanece de alguma forma problemático por um período de tempo significativo. Em segundo lugar, cada uma das seis características da argumentação é uma função da lógica variável do mais ou menos e não uma função da lógica categorial do sim ou não. Ou seja, cada característica, bem como o constructo no seu todo, encontram-se no centro do *continuum* do mais ou menos. Se uma argumentação não é suficientemente problemática ou se alguma característica é demasiado

## Comentário §5

Este parágrafo é importante porque vem re-freiar o panargumentativismo enunciado anteriormente. Embora não de uma forma explícita, podemos encontrar aqui, subjacente, uma distinção entre argumentatividade e argumentação. Por um lado, a argumentatividade atravessa toda a atividade humana que, por isso mesmo, pode sempre ser perspectivada em termos argumentativos. Mas, por outro lado, é importante não ver toda a comunicação como argumentação. A argumentação (diferente da argumentatividade) é uma subespécie de comunicação que o autor irá explicitar através de seis características. Antes de as enunciar, contudo, ele oferece uma definição de argumentação como: “*um processo pelo qual as pessoas se encaminham de um conjunto de ideias problemáticas para a escolha de um outro*.” Desta definição há que enfatizar que a argumentação lida como ideias problemáticas (ou seja, que levantam questões e dúvidas) e procura avançar (pelo que nela há um esforço de progressão) para algo menos problemático. De salientar aqui (1) uma passagem do mais para o menos; (2) a não erradicação da problematicidade mas apenas a sua mitigação para fins práticos.

## Comentário §6

Antes de avançar para as seis características, e talvez embalado pela definição anteriormente apresentada, o autor explicita algumas dimensões importantes para perceber o seu “constructo” (e aqui a escolha lexical não é inocente, pois a expressão “meu constructo” realça que se trata de uma elaboração a partir de uma perspetiva conceptual pessoal). A primeira característica é fundamental e coloca a argumentação sob o signo do *problemático*. Onde há argumentação, há problematicidade. Note-se que esta ideia aproxima a argumentação a duas características fundamentais do filosofar, ou seja, 1) o de problematizar e de lidar com problemas e 2) o de que em filosofia não há *soluções* para os problemas, mas apenas *respostas*. É isso mesmo que o autor refere quando diz que não se argumenta sobre coisas triviais ou vulgares, isto é, adqui-



mínima — não há argumentação. Excesso de problematidade ou excesso de qualquer das características — não há argumentação. Terceiro, as minhas inclinações preliminares implicam que a argumentação se baseia nas percepções e nas escolhas de pessoas (ver Brockriede 1974 & Darnell & Brockriede 1975).

ridas e que à partida são óbvias (de facto, não podemos passar o tempo todo a duvidar e a argumentar e a ação impõe que assentemos nalgum ponto de partida) nem, por outro lado, a argumentação extingue a problematidade das questões argumentadas, embora possa orientar cursos de ação.

Adensando a sua concepção, o autor apresenta de um modo assertivo a ideia que caracteriza a lógica argumentativa. Assim, coloca a argumentação como uma “função da lógica variável do mais ou menos e não uma função da lógica categorial do sim ou não”. Isto significa que a argumentação não se enquadra em binarismos ou em opções realizadas em termos do princípio lógico do terceiro excluído. Na argumentação lida-se não só com uma possível multiplicidade de perspectivas como, também, com diferentes dimensões possíveis de abordagem dos assuntos em questão. Trabalhando entre o mais e o menos, e sendo plural e multidimensional, a intensidade das perspectivas argumentativas opera mediante um processo de pesagem ou ponderação global que, considerando prós e contras e aspetos mais ou menos relevantes, acaba por se constituir como a melhor base (a preferível) para uma opção balanceada sobre um assunto em questão. É nesse sentido que em argumentação falamos de teses, ou seja, de algo que não se coloca em termos de validade lógica ou seja suscetível de ser aferido a partir de critérios inquestionados de objetividade, mas, antes, de uma perspectiva que resulta de um processo ensaio cuja força se procura intensificar e reforçar junto de um auditório. Também aqui podemos encontrar, uma vez mais, afinidades com a filosofia, não, é claro, com a orientação filosófica que tradicionalmente procurou encontrar fundamentos absolutos, mas sim com a orientação do pluralismo filosófico que, ao mesmo tempo que valoriza a questão da fundamentação, a coloca, contudo, em termos de fundamentos suficientes. Uma opção balanceada pela colocação de sinais de mais e de menos tem também uma outra característica que a liga ao filosofar: é que não se trata de ver, para continuarmos na analogia da balança, qual dos pratos da balança pesa mais no sentido de

uma mensuração a partir de critérios quantitativos objetivos. Trata-se, ao invés, de atribuir peso através de *critérios valorativos* que *nós próprios* consideramos serem apropriados ou, dito de outra forma, de uma escolha subjetiva mas, nem por isso, arbitrária e carente de fundamentos (argumentos). Pesar, no sentido de ponderar balanceadamente, implica uma escolha que nos convoca como pessoas política e moralmente responsáveis e nos obriga a dizer quem somos e onde queremos estar. Argumentar implica selecionar e escolher, como dizem as últimas linhas do parágrafo é como já anteriormente foi salientado.

Para proceder à ponderação balanceada que anteriormente referimos temos, contudo, de ter alguns dados a que nos possamos agarrar e um enquadramento mínimo que no permita equacionar os problemas. Por isso, se houver problematidade em excesso, não teremos ainda uma estrutura suficientemente consistente para argumentar. Argumentamos sempre habitando um terreno intermédio ou, para citar o autor, aquilo que caracteriza a argumentação está sempre “no centro do *continuum* do mais ou menos”. Após ter acentuado estas três dimensões transversais à argumentação, o autor parte então para a apresentação de seis características da argumentação.

## §7

Primeira característica — um salto inferencial de convicções existentes no sentido da adoção de uma nova convicção ou do reforço de uma antiga. Uma forma de explicar o que entendo por salto inferencial consiste em contrastar uma argumentação, do género da que estou a falar, com um silogismo, o membro mais famoso da família analítica. Porque as suas conclusões são veiculadas pelas premissas, nenhum salto inferencial é necessário: nada é dito na conclusão que não esteja dito nas premissas. Desde que as pessoas se mantenham no sistema fechado do silogismo, nada é problemático. Para questionar uma definição ou uma premissa, as pessoas têm de deixar esse sistema fechado, saltando inferencialmente para a incerteza problemática e, ao fazê-lo, podem então construir a espécie de

## Comentário §7

É importante ler este parágrafo à luz da influência do chamado modelo de Toulmin, tal como foi apresentado inicialmente na obra de 1958, *The Uses Of Argument*. Nessa obra, Toulmin faz uma crítica à lógica tradicional e aos raciocínios analíticos e apresenta a ideia de expandir a lógica através da argumentação, ampliação que só pode ser feita se não se excluir daquela os raciocínios que não se apresentem sob o signo da necessidade mas que, ainda assim, têm força conclusiva plausível, porque suportados por argumentos. Ora, no padrão básico do argumento há, segundo Toulmin, três elementos a considerar: a tese que se advoga (*claim*), os dados que a suportam (*data*) e a regra de passagem ou garantia (*warrant*) que permite a passagem, ou o *salto inferencial* que leva a considerar os dados

argumento que estou a delinear neste artigo. Para funcionar como uma argumentação, um salto inferencial ocupará a zona intermédia do *continuum* do mais ou menos. Uma pessoa tem pouco sobre que argumentar se a conclusão não se estender, ou apenas o fizer de forma ligeira, para além dos materiais de um argumento; mas podemos ser incapazes de construir um argumento convincente se o salto for demasiadamente largo, e percebido, eventualmente, como suicida.

como razões ou argumentos que tornam plausível a sustentação da tese ou conclusão. O grande contributo de Toulmin foi justamente a ideia de que na lógica cabem não só raciocínios necessários como também raciocínios plausíveis. É claro que estes últimos não são vistos com certos ou errados, mas como mais ou menos prováveis, não se saindo, por conseguinte, da esfera do problemático. Ora, voltando ao texto, para o autor a argumentação envolve raciocínio e inferencialidade, mas nada tem a ver com o raciocínio analítico-dedutivo. Ele não opera num sistema fechado, mas de um modo aberto. Não toma premissas *dadas* a partir das quais extrai a conclusão; antes seleciona e toma em consideração premissas que considera suficientemente boas para julgar uma tese como consistente. Estamos pois no plano da suficiência, da aceitabilidade e da relevância e, não, no plano de necessidade lógica. E, como o autor salienta, a consistência é algo que excluiu os extremos: ao dar o salto inferencial, a conexão entre os elementos tem de ser minimamente sólida para que a inferência se baseie numa garantia ou regra de passagem minimamente convincente.

Como conclusão, podemos dizer que a argumentação se caracteriza pelo uso de raciocínios argumentativos regidos por uma lógica que não é pautada pela necessidade inferencial, mas pela sua plausibilidade, sendo, por conseguinte, raciocínios abertos à discussão.

Outro aspeto a salientar, consonante aliás com este, é o de que estamos no plano do convencimento e que este é susceptível de intensidades variáveis. Assim, quando dizemos, “tenho quase a certeza” o grau de convencimento é elevado. Quando dizemos “se calhar” o grau de convencimento é menor. Em princípio, um raciocínio argumentativo pode operar a passagem de uma convicção para outra diferente, tal como pode aumentar ou diminuir a intensidade da convicção. De qualquer forma, ele deve manifestar uma progressão em qualquer dos sentidos e é também por isso que com ele se dá um salto inferencial.

De referir, finalmente, que esta visão que centra o estudo da argumentação no raciocínio

**§8**

Segunda característica — uma regra de passagem percepcionável para suportar esse salto. Um argumentador tem de percepcionar alguma regra que estabeleça que a tese para a qual se salta merece ser tomada em consideração. A regra mais precariamente aceitável pode justificar que a tese obtida merece consideração «para bem da argumentação». Uma regra de passagem mais consistente pode justificar que se leve uma tese a sério — na esperança de que, após maior reflexão, possa ser aceite. Uma passagem ainda mais consistente pode convencer alguém a aceitar uma tese provisoriamente até que uma melhor alternativa apareça. Se a regra de passagem for demasiado frágil para justificar o salto, o resultado é mais um jogo de palavras do que uma argumentação; mas uma regra pode também ser tão forte que a conclusão produzida remova a actividade da região do problemático e, assim, do mundo da argumentação. Se aquilo que assegura a passagem corresponder a qualquer dos pólos, falha na justificação do rótulo de argumentação, uma vez que a tese aparece como ridícula (não vale a pena ser discutida) ou demasiadamente arriscada para tomar em consideração.

**§9**

Terceira característica — uma escolha entre duas ou mais teses em competição. Quando as pessoas fazem jogos analíticos ou de palavras não constroem argumentos, uma vez que não conseguem ver a situação como possuidora de mais do que uma tese legítima. O direito de escolher é uma característica humana, mas não se é livre de escolher sem constrangimentos. Está-se limitado pelo que se sabe, acredita e valoriza. Está-se limitado pela forma como nos relacionamos com outras pessoas e situações. Está-se limitado por causas e pela sorte. Mas, no interior de tais constrangimentos, quem argumenta tem alguma escolha,

encontrará acolhimento numa corrente teórica da argumentação designada por “lógica informal”.

**Comentário §8**

Num raciocínio argumentativo não basta existirem razões e tese. É também preciso um critério que os articule. Por exemplo se se defender a tese de que de “a banda X é a melhor do mundo”, apresentado como dado relevante o facto de ter sido a que mais vendeu, a regra de passagem é a de que “as melhores bandas são as que mais vendem”. Se estivermos de acordo com banda ter sido de facto a que mais vendeu, podemos contudo questionar o critério segundo o qual as bandas que mais vendem são as melhores.

No fundo, podemos dizer que o raciocínio argumentativo implica um *modo de argumentar* que é dado pela regra de passagem ou garantia. Ela é o critério utilizado pelo argumentador para associar os dados e a tese e pode ter maior ou menor aceitabilidade; refira-se ainda que essa aceitabilidade, dependendo muito do auditório, introduz uma componente retórica no raciocínio argumentativo.

**Comentário §9**

Aqui acrescenta-se uma nova dimensão à argumentação que a estende para além do estudo ou análise dos raciocínios. As ideias chave são as de que a argumentação pressupõe confronto (competição entre teses alternativas, o que introduz uma perspectiva interacionista), pluralismo (a possibilidade de haver várias posições legítimas, o que implica uma visão não universal e monista da racionalidade) e liberdade de escolha (dentro dos constrangimentos que sempre existem, o que implica seletividade e posicionamento pessoal). E, mais uma vez, o autor alerta para o terreno intermédio: se não há alternativas em confronto, não se

ainda que não muita. Se há muito pouco que escolher, se uma convicção é tomada em consideração pela lógica formal ou requerida pelo estatuto da convicção autêntica, não se argumenta; mas se há muitas alternativas, se se tem de lidar com uma sobrecarga de escolhas, então a argumentação pode não ser muito produtiva.

### §10

Quarta característica — uma regulação da incerteza. Na medida em que os argumentadores realizam saltos inferenciais que transpõem as teses para além da regra de passagem na qual se baseiam e escolhem entre opções em disputa, não podem alcançar a certeza. Se a certeza existisse, não seria necessário entrar naquilo que estou a definir como argumentação. Quando a incerteza é elevada, a necessidade do argumentação também o é, especialmente se a incerteza é relativa a algo de importante para as pessoas. Normalmente, os argumentadores visam reduzir a incerteza, mas por vezes podem ter de recorrer a uma estratégia de confrontação para, aumentando-a suficientemente, conseguirem a atenção de outros. Só então tais pessoas se tornarão receptivas a argumentos desenhados para reduzir incerteza. Se a incerteza a regular é escassa, então não há problemas a resolver e a argumentação não é necessária. Mas se a regulação da incerteza for demasiado difícil, se der demasiado trabalho reduzir ou estabelecer um grau de incerteza, as pessoas tornam-se incapazes ou não receptivas a argumentar.

argumenta e se há excesso de proliferação alternativas sem triagem, também não se argumenta.

### Comentário §10

Neste parágrafo a argumentação é apresentada como um meio de redução da incerteza. Como anteriormente vimos, a argumentação move-se no âmbito do problemático e o problemático surge porque os assuntos argumentativos não são susceptíveis de serem resolvidos com certezas de tipo lógico, mas através de níveis variáveis de intensidade de convencimento ou de confiança. Ora os argumentos permitem gerar confiança e, desse modo, reduzir a incerteza, ainda que não eliminem nunca uma determinada margem de risco. Como refere o autor “se a certeza existisse, não seria necessário entrar naquilo que estou a definir como argumentação”.

Outro aspeto interessante neste parágrafo é o que diz respeito ao “conseguir a atenção de outros”. Este aspeto foi salientado por um teórico americano da argumentação, Henry Johnstone Jr., que via nisso a própria função da retórica. Esta serviria para arrancar alguém das suas convicções habituais, dispor-se a questioná-las e aceitar a confrontação. Nas suas palavras, trata-se da “evocação e a manutenção da consciência requerida pela comunicação» (2007: 21). 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» (2007: 24). Ora, segundo o autor do texto, a argumentação articula-se com essa dimensão retórica que opera para captar a atenção e, digamos, produzir a abertura do ouvido do outro ou, dito de outra maneira, a disponibilidade para escutar e levar em consideração o discurso. Mais refere o autor, colocando-se numa perspetiva interacionista, que a confrontação é justamente uma

estratégia retórica conducente à uma situação de argumentação. Temos pois, aqui, uma pista interessante relativamente às relações entre argumentação e retórica.

Finalmente, e de novo, o terreno intermédio: a argumentação não pressupõe nem incerta escassa, nem incerteza elevada. No primeiro caso a incerteza já está reduzida. No segundo, ainda não existem um mínimo de pontos as-sentes a partir dos quais se possa argumentar.

### §11

Quinta característica — uma disponibilidade para arriscar a confrontação de uma tese com os pares. Na sua teoria evolutiva do conhecimento, Donald K. Darnell defende a ideia de que os cientistas e outros tipos de pessoas obtêm conhecimento através de um salto imaginativo a partir de um corpo de informação acumulado e consolidado acerca de um assunto e submetendo a tese resultante ao risco de confronto consigo mesmo e com os outros, risco que pode conduzir à invalidação ou modificação da tese (Darnell & Brockriede, 1975). Os argumentadores são incapazes de regular a incerteza de forma eficaz até que a sua tese seja submetida a estes testes de confrontação. O confronto consigo mesmo não tem risco público (a menos que alguém se ouça a si mesmo a argumentar em voz alta com um outro si), mas o risco privado é que uma tese importante ou uma parte do si podem ter de ser descartadas. Quando duas pessoas iniciam um confronto mútuo de forma a partilhar uma escolha racional, elas partilham os riscos daquilo que esse confronto possa fazer para modificar as suas ideias, as suas individualidades e a sua relação um com o outro. Se o salto for demasiadamente pequeno, a regra de passagem demasiadamente mínima, a escolha demasiado frágil, o problema de redução de incerteza demasiadamente minúsculo, então o risco potencial de invalidação após a confrontação não é suficiente para justificar chamar argumentação à interação. Mas se estas características são excessivamente opressivas, o risco pode ser demasiado grande, levando à ausência de predisposição para sujeitar uma ideia, através de argumentos, ao confronto e a uma quase certa invalidação.

### Comentário §11

Este parágrafo retoma, mais uma vez, duas ideias caras a Henry Johnstone Jr.: (1) a de que a argumentação implica risco; (2) a de que a argumentação é, no mínimo, bilateral (ou seja, são precisos dois para dançar o tango). Em primeiro lugar, no confronto argumentativo testamos as nossas teses e, na medida em que elas veiculam as nossas condições, expomos-nos ao criticismo e às suas consequências. Uma dessas consequências é o risco de termos de modificar a nossa posição e de colocarmos em jogo a nossa própria imagem. Mas, mais uma vez, quando o que está em jogo não é suficientemente relevante, não argumentamos, o mesmo podendo acontecer quando o que está em jogo é excessivamente importante e pode de algum modo colocar em cheque a nossa própria identidade.

## §12

Sexta característica — um quadro de referência fortemente partilhado. A emergência desta característica é coerente com a ideia de que a argumentação é um conceito aberto. Até à Primavera de 1974, só tinha cinco características da argumentação, que referi anteriormente. Então, ao trabalhar numa dissertação de doutoramento, uma das minhas consultoras, Karen Rasmussen (1974), escreveu um capítulo acerca de argumentos que adicionava esta sexta característica. Defendia ela que os argumentadores têm de partilhar de forma óptima um conjunto de elementos das respectivas visões de mundo ou quadros de referência. Esta ideia adequa-se à posição que Peter A. Schouls (1969) adoptou numa contenda em que defendia que os filósofos profissionais (e, pode presumir-se, também os outros) não podem argumentar uns com os outros de forma muito eficaz se as suas pressuposições forem muito pouco partilhadas ou virtualmente irreconciliáveis; mas argumentar não faz sentido se os argumentadores partilham de mais. Tal enquadra-se na doutrina da identificação de Kenneth Burke, a qual implica que extremidades polares são categorias vazias — que a unicidade dos indivíduos gera, pelo menos, alguma divisibilidade (o que ocasionalmente torna o argumentar necessário) mas que, por outro lado, os indivíduos são consubstanciais na medida em que partilham pelo menos algumas propriedades (o que ocasionalmente torna o argumentar possível) (Burke, 1950).

## §13

Por conseguinte, estes são os meus argumentos acerca de onde se podem encontrar as argumentações: entre as pessoas, por pessoas, em formas mutáveis, potencialmente em toda a parte, mas especialmente onde as seis características se conjugam. Defendi que 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 atividade 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.

## Comentário §12

Neste parágrafo é salientado que tem de haver pré-construídos culturais partilhados que funcionem como pontos de acordo e de entendimento a partir dos quais se poderá erguer o desacordo e a dissensão. O autor evoca, neste parágrafo, Kenneth Burke, que pensava a retórica a partir da ideia de identificação, ou seja, de criar uma situação em que o auditório, identificando-se com o orador, acaba por partilhar os seus pontos de vista. No entanto, e no que diz respeito à argumentação — tal como Chaïm Perelman o havia evidenciado — uma das suas premissas é a existência de um acordo mínimo que permita a comunicação (um “contacto dos espíritos”, para utilizar uma expressão de Perelman) e a respectiva atribuição partilhada ideias e significados ou, com diz Brockriede, um “quadro de referências fortemente partilhado”. Se esse quadro de referências for praticamente idêntico, não haverá argumentação. Se for demasiado díspar, não haverá também argumentação, quando muito um “diálogo” de surdos. Uma vez mais a argumentação é apresentada no terreno intermédio, neste caso, algures entre identidade e diferença dos argumentadores.

## Comentário §13

Neste parágrafo o autor faz uma síntese do que escreveu anteriormente e prepara à conclusão do seu texto.

## §14

Defendo que o que fiz ao escrever este ensaio foi uma ilustração do meu constructo de argumentação. Produzi alguns saltos inferenciais. Mostrei o que considero ser uma regra de passagem para suportar esses saltos. Fiz algumas escolhas. Posso ter tido sucesso na regulação de algumas incertezas. Pressupus sempre que os nossos quadros de referência coincidem em alguns pontos, mas não em demasiados. Convido agora a vossa confrontação.

## Comentário §14

No parágrafo final o Brockriede apresenta o seu texto como uma aplicação prática da sua visão teórica. Como referimos inicialmente, define-se a argumentação, argumentando. Considerando que esteve a argumentar, finaliza com um convite à argumentação que passa, também de acordo com o anteriormente dito, pela confrontação.