

*Comunicação e Sociedade*, vol. 16, 2009, pp. 101-122

## **Com que é que se parece uma argumentação? Representações sociais do argumentar**

Rui Grácio<sup>1\*</sup>

**Resumo:** O problema da avaliação das argumentações é um dos pontos que maiores dificuldades apresenta na teorização deste campo. Independentemente da tónica que os teóricos possam colocar na dimensão descritiva ou na dimensão normativa das suas investigações, o facto é que a avaliação é uma das molas da dinâmica interactiva e, simultaneamente, um dos corolários da argumentação como arte prática, ou seja, enquanto indissociável de tomadas de posição relativamente àquilo que nenhum conhecimento ou outra pessoa pode, verdadeiramente, decidir por nós: a construção e adopção de perspectivas. Considerando que nenhuma argumentação se esgota na avaliação de argumentos micro e abstractamente considerados, mas remete também para a própria representação ou imagem social do que seja «uma argumentação» – atestado, por exemplo, em frases como «se não me quer ouvir não vale a pena estarmos para aqui a argumentar» ou «assim não vale a pena; isto é um diálogo de surdos» –, procurou-se neste artigo abordar a pergunta «com que é que se parece uma argumentação?» de modo a destacarmos a importância e o peso que as representações da argumentação têm sobre o próprio acto social de argumentar e sugerir vias de enquadramento para uma reflexão sobre as competências argumentativas e para a ideia de uma literacia retórico-argumentativa.

**Palavras-chave:** argumentar, argumentação, representações, unilateralidade, multilateralidade, competitividade, cooperatividade, interdependência, situação retórica.

### **1. Dialógico e dialogal**

O termo «argumentação» é uma daquelas palavras que, no uso corrente da linguagem, é aplicado a um vasto campo de fenómenos comunicativos. Se numa primeira e mais espontânea abordagem a ideia de argumentação, abstractamente considerada, remete

<sup>1</sup> \* Doutorando em Ciências da Comunicação pela Universidade do Minho. rgracio@gmail.com

para uma interacção de dois ou mais interlocutores que entre si debatem, procurando justificar, negociar, contestar e polemizar<sup>2</sup> – e fazem-no, por conseguinte, através da acção multilateral do discurso –, o facto é que a classificação «argumentação» é também usualmente atribuída ao discurso unilateral do orador que se dirige a um auditório que procura persuadir. É assim que, na sua concepção retórica, Perelman define a argumentação como o «conjunto de técnicas discursivas que permitem provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que lhe são propostas» (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 1988: 5) e, no seu seguimento, Ruth Amossy, reclamando que o lugar da argumentação é o discurso, propõe circunscrevê-la ao estudo dos «meios verbais que uma instância de locução põe a funcionar sobre os seus auditores, tentando fazê-los aderir a uma tese, modificar ou reforçar as representações e as opiniões que lhes são atribuídas ou, simplesmente, suscitar a sua reflexão sobre um dado problema» (2006: 37).

No entanto, como observou com pertinência Kerbrat-Orecchioni, a partir de um ponto de vista da pragmática interaccionista, «a retórica adopta uma perspectiva *dialogal mas monologal*, ao passo que a da pragmática interaccionista é *dialogal e dialógica*» (2002: 191. Subl. meu). E a investigadora explica: «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’）」 (2005: 16. Subl. meu).

Tomando em conta esta distinção e considerando que a interacção comunicativa interpessoal é a que mais se aproxima da argumentação como arte prática – não nos limitando ao tradicional enquadramento da produção de um discurso influente proferido por um orador para um auditório, mas encarando a argumentação como uma interacção circunstanciada que ocorre de argumentador para argumentador –, procuraremos descentrar a abordagem da argumentação do estudo de técnicas de persuasão, dos esquemas argumentativos e da questão da racionalidade que geralmente lhe está associada e procuraremos encontrar uma base descritiva tendo em conta dados empíricos acerca da forma como os actores sociais representam o argumentar e como essas representações influenciam as suas próprias práticas argumentativas, deixando assim em aberto um caminho possível para se pensar o que sejam as competências argumentativas e sobre o que fazer para as promover de um ponto de vista didáctico.

## 2. Unilateralidade, multilateralidade e discursos circunstanciados

Ainda que não recorrendo à distinção entre o dialógico e o dialogal nem à especificidade de cada um deles, procurando não reduzir o dialógico ao persuasivo, Jeanine Czubaroff sugere que, numa situação retórica, a questão essencial não é a de saber «se pretendemos influenciar ou persuadir alguém, *mas se procedemos monológica ou dialogica-*

<sup>2</sup> É assim que, indo ao encontro duma aceção alargada, M. Gilbert define a argumentação como «qualquer desacordo – da discussão mais polida à querela mais acesa» (Gilbert, 1997: 30).

*mente*» (2007: 15). Com efeito, para esta autora, tal como para Makau e Marty (2001), é a dimensão dialógica – que implica não apenas competências ao nível da produção do discurso mas, também, competências de leitura e de escuta através das quais, no decurso dos turnos de palavra, os participantes aferem a compreensão e manifestam interesse e respeito pela posição do outro – que permite codificar a primazia da dimensão ética na argumentação. Não se trata apenas dizer, como o faz a chamada «escola holandesa» ao enunciar a primeira regra do código de conduta de uma discussão razoável, que «as partes não devem impedir uma à outra de apresentarem as suas teses ou de sobre elas levantarem dúvidas» (van Eemeren, Grootendorst, Henkemans, 2002: 182). Mais do que uma questão de liberdade formal de expressão, a dimensão ética da argumentação relaciona-se com a forma como conferimos atenção e interesse à perspectiva do outro através da maneira como com ele interagimos. Neste sentido podemos dizer que a dimensão ética da argumentação se baseia na *interdependência*, a qual remete, por seu turno, para uma visão descritiva da argumentação como uma co-construção levada a cabo por *duas instâncias dotadas de iniciativa argumentativa*, sendo que o discurso produzido por cada um retira *também* a sua razão de ser da interacção que mantém com o discurso do outro a propósito de um assunto em questão. Naturalmente que existem muitas formas de comunicação, mas é esta interdependência, esta acção coordenada em torno de um assunto em questão, aquilo que pode especificar a interacção argumentativa e distingui-la, por exemplo, e sem necessariamente a opor, de uma conversa ou de um exercício conjunto de raciocínio.

A visão anteriormente apresentada é profícua em dois aspectos importantes: em primeiro lugar porque, circunscrevendo o campo da argumentação ao domínio da mutualidade relacional em torno de um assunto em questão, dota-nos de uma focalização que permite analisar as intervenções desenvolvidas na alternância dos turnos de palavra, que caracteriza a dinâmica de uma argumentação, como *discursos circunstanciados*. Tal possibilita que pensemos os argumentos não como entidades abstractas e isoláveis, mas como recursos apresentados para lidar interactivamente com uma situação específica de interlocução na qual a consideração do conteúdo do discurso do outro é um elemento essencial não só para a construção do *objecto discutível* como também para a possível progressão da interacção. Em segundo lugar, põe a tónica não apenas na competência de produzir organizadamente um discurso mas, também, e de uma forma fundamental, na capacidade de ouvir, o que implica ver na argumentação algo mais do que um diálogo de surdos ou um debate imóvel<sup>3</sup>. Como *arte de ouvir* ela implica, sugerem Makau e Marty, competências específicas, a saber, a *audição do conteúdo* (destinada a organizar a informação), a *audição empática* (que ajuda a estabelecer laços de compreensão e de explicitação entre os comunicadores) e a *audição crítica* (que consiste na avaliação da informação e das inferências) (Makau e Marty, 2005: 60). Acrescentaríamos a estas a competência de produzir um contradiscurso, presente-se este como refutativo, alternativo ou simultaneamente refutativo e alternativo. É apenas com a aplicação destas

<sup>3</sup> As expressões «Diálogo de surdos» e «Debate imóvel» fazem parte, respectivamente, de títulos de obras de Angenot e de Doury (cf. Angenot, 2008 e Doury, 1997).

competências que a interacção argumentativa se pode tornar produtiva e beneficiar das mais-valias que proporciona. Plantin (2003: 121-129) refere-as do seguinte modo: «escutar os outros, integrar o que se disse no seu próprio discurso, e assim combater o ensimesmamento; e também duvidar, fazer a experiência da incerteza, a qual ocorre quando nos parece que os discursos antagonistas se equilibram». Naturalmente que uma visão como esta, colocando a tónica na incerteza, na dúvida, no questionável e numa matriz efectivamente pluralista em que o risco é uma constante<sup>4</sup>, está longe das concepções que valorizam pragmaticamente os pontos de chegada, a produção consensual de decisões e os resultados práticos negociados em tempo útil. Se é certo que podemos argumentar em função de finalidades e visar a eficácia, o facto é que antecipar o resultado real da progressão da interacção argumentativa significa quase sempre que se embarca numa relação de manipulação do outro.

A distinção entre unilateralidade e multilateralidade, a que anteriormente aludimos, pode ser explicitada da seguinte maneira. Assim:

- numa comunicação unilateral as partes em jogo estão numa situação desigual no que diz respeito à *iniciativa discursiva*, competindo ao orador um papel activo e director e ao auditório um papel mais passivo e de receptor<sup>5</sup>. O mesmo não acontece numa comunicação multilateral em que os participantes gozam ambos do poder da iniciativa discursiva e se podem tratar reciprocamente como argumentadores, o que significa uma situação de paridade quanto à manutenção do assunto debatido como assunto «em aberto» e, efectivamente, «em questão»<sup>6</sup>;
- daqui decorre que numa comunicação unilateral não se verifica uma permuta dos três papéis que Plantin aponta como constitutivos da situação argumentativa (2005: 63) – o lugar do proponente, o lugar do oponente e o lugar do questiona-

<sup>4</sup> Há com efeito teorizadores, como Henry Johnstone Jr., que fazem do risco uma componente essencial nas argumentações. Assim, escreve este filósofo, «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 os 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» (Johnstone Jr., 1992: 39-40).

<sup>5</sup> Note-se que a própria ideia de «iniciativa discursiva» não está desligada do *ethos* pré-discursivo (isto é, do estatuto institucional daquele que fala e das funções e posições que ocupa num determinado campo e que legitimam certas expectativas – ou seja, que levam a que os outros, ou o auditório, o imaginem dotado de um certo perfil – acerca do seu discurso). Esse *ethos* pré-discursivo é determinante na produção das condições da receptibilidade do discurso, ou disponibilidade para prestar atenção e dar ouvidos a alguém. Bourdieu assinalou este facto quando escreveu 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» (Bourdieu, 1982: 38). Um exemplo do *ethos* pré-discursivo que nos nossos dias tende a proporcionar autoridade e disponibilidade para ser ouvido e tomado em consideração é o estatuto de «especialista».

<sup>6</sup> Sabemos, no entanto, que a paridade quanto à iniciativa argumentativa exige que se crie espaço para argumentar e implica muitas vezes coragem para afrontar a autoridade derivada de estatutos sociais que, na realidade e em termos práticos, constitui uma das partes como detentora da «palavra legítima» que, enquanto tal, pode impor limites à iniciativa discursiva.

dor – e que podem ser ocupados por qualquer dos participantes no decorrer do intercâmbio para que este seja plenamente argumentativo.

### 3. Perspectivas: produto, processo, procedimento, processamento

A ideia de que a «argumentação» é tanto o discurso que alguém produz, como uma interacção discursiva em que dois ou mais indivíduos se envolvem foi alvo de teorização por parte de D. J. O’Keefe ao distinguir dois sentidos em que se pode falar de argumentação (argumentação<sub>1</sub> e argumentação<sub>2</sub>). Assim, escreve este investigador, «argumentação<sub>1</sub> é algo que uma pessoa faz (ou oferece ou apresenta ou enuncia), enquanto argumentação<sub>2</sub> é algo que duas ou mais pessoas fazem (ou em que se envolvem)» (1977: 121).

Explorando esta distinção, outros teorizadores (Wenzel, 2006: 9-26) traduziram-na para uma terminologia diferente, caracterizando não só as abordagens que se debruçam sobre a argumentação<sub>1</sub> como estando centradas no *produto* e as que incidem sobre a argumentação<sub>2</sub> como estando focalizadas no *processo*, como referindo, ainda, as que se debruçam sobre o *procedimento*. No seguimento destas distinções, outro teórico chamou a atenção para aquilo que designou como argumentação<sub>0</sub> e que dirige o seu olhar analítico para a dimensão de *processamento* (Hample: 1992)<sup>7</sup>.

Não sendo aqui lugar para entrar em detalhes quanto a estas distinções teóricas, importa contudo dizer que, numa perspectiva didáctica e metodológica, elas se revelam como muito interessantes para uma introdução poliédrica aos fenómenos argumentativos e correspondem aos sentidos mais usuais da utilização do termo «argumentação»: assim, 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 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.

Este centramento em determinados aspectos explica aliás a multiplicidade de definições teóricas que podemos encontrar<sup>8</sup>. Assim, os lógicos informais tendem a ver a argumentação a partir da existência de argumentos, entendendo por argumento «uma tese e um ou mais conjuntos de razões oferecidas por alguém para suportar a tese» (Johnson e Blair, 2005: 10), sendo que este «suporte» implica inferências e raciocínios que podem ser avaliados segundo os critérios da aceitabilidade das premissas, da sua relevância e da sua suficiência. Se, como o faz Walton, considerarmos ainda que os argumentos são

<sup>7</sup> Escreve Hample que «onde O’Keefe usa ‘fazer’ e ‘ter’ uma argumentação para ajudar a distinguir os seus dois sentidos, eu apresentaria ‘considerando’ ou ‘inventando’ ou ‘pensando através’ de uma argumentação como frases que reflectem a perspectiva cognitiva» (p. 108).

<sup>8</sup> Pensamos, contudo, que importa recentrar o estudo da argumentação – independentemente de contributos provenientes de vários domínios – num núcleo específico que é, para nós, o da interacção multilateral e circunstanciada dos discursos, ou seja, em que a análise e avaliação dos argumentos não é dissociável de um *estatuto* de argumentador emergente da situação de interdependência discursiva.

usados em contextos de diálogo que podem ser tipificados segundo as suas finalidades, então o lógico informal olhará para a argumentação como «o estudo de como modelos normativos de raciocínio são usados em diferentes contextos de diálogo» (1990: 417).

Já da perspectiva que privilegia o discurso e o seu poder de influência persuasiva, em que se inserem as definições de Perelman e de Amossy anteriormente referidas, pode dizer-se que elas se focalizam no processo de influência.

Do mesmo modo, a pragma-dialéctica de van Eemeren e Rob Grootendorst, ao falar de um «código de conduta da discussão crítica» (van Eemeren, Grootendorst, Henkemans, 2002: 182-183), e debruçando-se essencialmente nas fases e nas regras do debate, enfatizam a dimensão do procedimento.

Finalmente, um exemplo de uma concepção que se preocupa com o processamento é a de Jean-Blaise Grize (1992), que designa a sua perspectiva de estudo como lógica natural, sendo que esta «procura descrever as operações de pensamento que permitem construir e organizar os conteúdos e das quais ela procura as marcas no discurso» (1996: 114).

#### 4. Uma abordagem visual do argumentar

Independentemente da ambiguidade que possa existir, de um ponto de vista prático, na distinção entre a argumentação como produto (ponto de vista estático), a argumentação como processo (ponto de vista dinâmico), a argumentação enquanto procedimento (ponto de vista das regras de interlocução) e a argumentação como processamento (ponto de vista das operações cognitivas), o facto é que, em termos de representação no imaginário social, tal como ele se manifesta no uso e na aplicação corrente do termo, estas quatro acepções coexistem na identificação do que seja uma argumentação.

No caso do discurso unilateral, dir-se-á que este é uma argumentação quando a sua construção e o desempenho discursivo do orador remetem para a postura do polemizador (invocando posições alheias e procedendo à sua crítica e eventual refutação) ou, ainda, revelam uma intencionalidade persuasiva mais ou menos explícita. As três imagens a seguir apresentadas sugerem que, ainda que apareçam isoladas, as pessoas que nelas figuram estão a argumentar.



Figura 1



Figura 2



Figura 3

Sublinhe-se dois denominadores comuns a estas três imagens: por um lado, a determinação colocada no acto de fala e, por outro, a gestualidade específica das mãos. Com efeito, nas três imagens a expressão dos oradores é a de alguém que está fortemente empenhado no seu dizer. Por outro lado, o dedo apontado (seja como acusação, sinal de desacordo e mesmo de indignação ou chamada de atenção de alguém), a complementaridade enfática com que a expressividade gestual das mãos reforça o discurso (intensificando assim a sua dimensão expressiva e persuasiva) e o vaivém vertical da mão em conjugação com o acto de comunicação (que tanto pode significar uma atitude de firmeza e uma postura resoluta, como uma eventual marcação de tópicos ou uma enumeração de aspectos decisivos por oposição aos aspectos irrelevantes) são indícios perceptivos de que quem assim comunica estará, provavelmente, a argumentar. Se, em vez de fotografias, estivéssemos a ver um vídeo destes discursos, notaríamos provavelmente outras características que nos levariam a identificar o discurso como uma argumentação, a saber, as ênfases do falar, as repetições de ideias e os refrões discursivos, as variações de velocidade no débito verbal, as pausas estratégicas e tantos outros sinais, mas, também, referências àquilo que «eles» pensam e a manifestação de posições por oposição a outras posições, numa dialéctica que articula simultaneamente a identificação e a divisão, para retomar dois conceitos gratos a Kenneth Burke.

No caso da comunicação multilateral, para além daquilo que é emitido independentemente do conteúdo específico da comunicação, acrescentaríamos às características anteriormente enunciadas a possibilidade de verificar que a relação de desacordo e de oposição se verifica entre pessoas específicas, ou seja, entre «este(s)» e «aquele(s)», sendo que neste caso é provavelmente a dimensão adversarial da comunicação interpessoal que parece tornar mais evidente estarmos perante uma argumentação.

As imagens seguintes são um exemplos do que acabámos de referir.



Figura 4



Figura 5

Com efeito, segundo Pamela Benoit (1992: 176-177), as pessoas reconhecem estarem envolvidas em, ou perante uma, argumentação quando um determinado *script* é accionado<sup>9</sup>. Desse *script*, ou guião, fazem parte a percepção da existência de um desacordo ou oposição entre perspectivas e, simultaneamente, um interesse mútuo das partes no assunto em questão. A dimensão adversarial da relação interlocutiva interpessoal apresenta-se, assim, como um dos sinais empíricos através dos quais identificamos uma interacção como argumentação, e vai nesse sentido a definição proposta por Jacobs e Jackson quando escrevem que «as argumentações são acontecimentos discursivos de desacordo relevante baseados na irrupção de uma ruptura quanto à resposta desejada numa conversação» (1980: 254).

O díptico argumentativo que nos revela uma situação de conflito e de oposição poderá ser assim conotado com o início de uma situação argumentativa, podendo nós perguntar se a simultaneidade e a sobreposição das falas que as imagens exibem, típicas das explosões emotivas, darão origem a um intercâmbio mais disciplinado em termos de turnos de palavra. Não teremos também dúvidas de que, caso a interacção progrida para uma gestão mais equilibrada das emoções, menos acelerada em termos de débito e processualmente mais ordenada quanto à rotatividade das intervenções, o discurso de cada um dos participantes será provavelmente desenvolvido como uma advocacia das suas posições. Poderemos ainda imaginar – extrapolando das imagens através de inferências baseadas na nossa própria experiência de vida ou em ideais que, mais do que se centrarem na espectacularidade dramática da oposição, valorizam a possibilidade de uma progressão – que, se a fase de advocacia resultar em concessões que aproximem os intervenientes, quanto mais não seja pela disponibilidade de ouvir e de considerar o outro, será possível que a interacção argumentativa vá transitando progressivamente de uma atitude adversarial e competitiva para uma atitude mais cooperativa, que a postura de advocacia se vá diluindo progressivamente numa postura mais reflexiva, ponderada e de investigação e que o inicial assanhamento da afirmação pessoal dê lugar a uma valorização do interesse comum.

São aliás curiosos, a este respeito, os estudos sobre a argumentação levados a cabo, nomeadamente por Caroline Golder, numa perspectiva psicolinguística, e nos quais é salientado que, de um ponto de vista ontogenético, se podem assinalar várias etapas na aquisição de competências argumentativas. Assim, se as crianças com 3 ou 4 anos apresentam já a capacidade de justificar uma tomada de posição (e embora não sejam capazes de tomar em consideração a perspectiva do seu interlocutor, sabem considerar os seus próprios interesses, utilizando como argumentos típicos narrativas de vida:

<sup>9</sup> Note-se que, por exemplo, na prática do jornalismo televisivo, a construção de certas peças reproduz vulgarmente o *script* da argumentação, recolhendo declarações de vários intervenientes sobre um dado assunto e montando-as como uma sequência que se assemelha a uma argumentação, ou seja, onde a dissensão é patente pela presença de uma sucessão de discursos e de contradiscursos. É também sabido que os *media* tendem a enfatizar e a dramatizar a dimensão adversarial como forma de conferirem uma espectacularidade que se reflecte ao nível do impacto das notícias.



«mas a mamã disse...», «mas em minha casa podemos...»<sup>10</sup>), só entre os 16 e os 17 anos (passando entretanto por uma série de outras fases) é que são capazes de tomar em consideração, refutar os argumentos contrários à sua posição e escrever um texto coerente que integre argumentos e contra-argumentos (Golder e Pouit, 1998; Golder e Favart, 2006), o que implica um descentramento cognitivo e a real consideração do outro.

## **5. Com que é que argumentar se parece? Um exercício no contexto da cultura americana**

Segundo um estudo encetado por Jean Goodwin (2005a) em contexto de sala de aula, e no qual esta professora e teórica procurou apurar as representações dos alunos relativamente ao argumentar, a conotação por estes expressa quanto à cena argumentativa foi maioritariamente negativa, sendo o argumentar associado à agressividade, à futilidade e à tensão, ainda que no final do exercício se tivesse verificado que a ideia de argumentar se foi progressivamente ampliando e incorporando também aspectos positivos<sup>11</sup>.

O exercício proposto por Goodwin desenvolveu-se em três fases: a) um primeiro momento em que foi pedido aos alunos uma abordagem visual da argumentação através de desenhos, a que se seguiu uma troca dos desenhos e a colocação de três perguntas aos seus autores: 1. Quem está a argumentar com quem? 2. Sobre que é que estão a argumentar; 3. Quais as palavras (duas ou três) que melhor descrevem o modo como eles estão a argumentar?; b) um segundo momento consistiu na exposição dos alunos a um conjunto de imagens, algumas evocando formas diversas de argumentar e outras não remetendo para esse acto, e no pedido para que se pronunciassem sobre elas, seja procurando denominadores comuns, seja produzindo comentários; c) num terceiro momento, «teórico», os alunos foram convidados a apresentar as suas próprias visões do argumentar.

Eis o resultado deste exercício traduzido em três quadros:

<sup>10</sup> Note-se que a evocação de tais narrativas funciona essencialmente como um quadro de legitimidade fundado no apelo à autoridade. Estes exemplos vão ao encontro do paradigma narrativo proposto por Walter Fisher, para quem as normas para a avaliação da comunicação retórica não se podem cingir à lógica, formal ou informal: as «boas razões» estão sempre, de um ou de outro modo, associados a uma narrativa (cf. Fisher, 1987, 1999).

<sup>11</sup> Note-se que esta visão da «argumentação como guerra» (Cf. Lakoff e Johnson, 1980) reflecte a tipicidade desta noção no contexto da cultura americana. É aliás face a esta perspectiva agónica que caracteriza a «cultura do argumento» americana, que leva a ver a realidade e as pessoas com um quadro adversarial na cabeça, que a sociolinguista Deborah Tannen propõe que se transite da disputa para o diálogo (cf. Tannen, 1988). Pensamos todavia que, na cultura portuguesa, as conotações dos termos «argumentação» e «discussão» são inversas, ligando-se esta última à agressividade e à negatividade (confrontação erística) e a primeira a uma forma mais civilizada e respeitosa, ou seja, coalescente, de interacção.

Quadro 1: Caracterização inicial que os estudantes apresentaram do argumentar

| Tema: Argumentar é...        | Termos descritivos   | Esteretótipos dos desenhos   | O que foi dito  | N.º de desenhos |
|------------------------------|--|--|---|-----------------|
| <i>Zanga</i>                 | Zanga/zangado, furioso, gritaria, baixo, insulto, caloroso, queixoso, ciúme, guerra, explosivo, mortal                               | Gesticulações, braços, fumar, cabeça, nuvem sobre a cabeça, violência física | Profanação, acusações   | 37 (60%)        |
| <i>Enfática</i>              | Alta, animada  | Boca grande e aberta, raios a saltar da boca ou da cabeça                    | «!, !!, !!!»  | 28 (45%)        |
| <i>Fútil</i>                 | Fútil, mesquinho, escusado, frustrante, estúpido, incompreensão, sem utilidade uns para os outros, mente fechada, teimoso, opinativo | Um muro entre as duas pessoas  | Blá, blá, blá e variantes, observações do tipo «Argumentação clínica» | 21 (34%)        |
| <i>Doloroso</i>              | Infeliz, mau   | Cara triste  | -   | 12 (19%)        |
| <i>Agradável / Produtivo</i> | Algo amigável, dança, troca de ideias, comunicação   | Cara alegre  | -   | 9 (14%)         |

**Quadro 2: A caracterização inicial que os estudantes apresentaram das situações paradigmáticas do argumentar**

| Caso paradigmático   | N.º de respostas   | % de respostas        |
|--|--------------------|-----------------------|
| <i>Argumentação interpessoal</i><br>• <i>namorado/namorada</i><br>• <i>entre pares</i> | 30<br>(16)<br>(14) | 48%<br>(26%)<br>(23%) |
| <i>Argumentação pública</i>  | 11                 | 18%                   |
| <i>Violência</i>   | 9                  | 15%                   |
| <i>Concepções abstractas</i>   | 8                  | 13%                   |
| <i>Indeterminado</i>   | 4                  | 6%                    |
| <i>Total</i>   | 62                 | 100%                  |

**Quadro 3: A visão reflexiva que os estudantes apresentaram do argumentar**

| Visão reflexiva   | N.º de respostas   | % de respostas        |
|---|--------------------|-----------------------|
| <i>Negativa</i>   | 17                 | 27%                   |
| <i>Positiva</i>   | 5                  | 8%                    |
| <i>Mista</i><br>• <i>intermédia</i><br>• <i>situacional</i> | 36<br>(22)<br>(14) | 58%<br>(35%)<br>(23%) |
| <i>Outras / sem resposta</i>                                | 4                  | 6%                    |
| <i>Total</i>  | 62                 | 100%                  |

Dois comentários importa fazer sobre este exercício. O primeiro para assinalar o seu interesse do ponto de vista didáctico: o simples processo de reflexão sobre o argumentar acabou por transformar a imagem negativa que era inicialmente predominante, ou seja, produziu uma aprendizagem. A estratégia visual utilizada – o recurso ao desenho e às imagens – revelou-se também eficaz do ponto de vista motivacional e despoletadora de processos inferenciais realizados pelos alunos. O segundo comentário – que vem de uma conclusão que a autora tira a partir de uma reflexão sobre a aplicação deste exercício a várias classes – incide sobre a ênfase colocada pelos alunos sobre as relações entre o argumentador e a posição que este assume. Assim, mais do que sublinharem a palavra «adesão» (Perelman), os alunos sublinharam a seriedade, ou intenso envolvimento presente no acto de argumentar. Observa Goodwin: «de uma forma repetida os seus ensaios dizem que as pessoas apenas argumentam quando se interessam profunda-

mente; que, ao argumentar, elas colocam em risco não apenas as suas opiniões, mas elas próprias e as suas mais profundas convicções» (2005a: 90); trata-se de uma concepção, nota a autora, que vai ao encontro das concepções de Henry W. Johnstone, Jr., as quais põem em relevo a questão do Si (*the emerging self*) (Johnstone, Jr., 1992).

Num outro artigo Goodwin observa também 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 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 autoconfiança» (2005b: 26; cf. 2003).

No entanto, e uma vez que é sempre possível tentar evitar o registo argumentativo de uma interlocução, é muitas vezes preciso *incentivar* à argumentação, ou seja, captar o outro para o debate sobre o assunto: nota a este propósito a autora que «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 do 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*» (Goodwin, 2002: 88).

Também segundo Crosswhite (1996: 250) a argumentação não pode ser dissociada de um contexto conversacional e narrativo que torne não só possível a interacção argumentativa como permita também a consideração e a avaliação da força das asserções *enquanto* argumentos. Escreveu, por isso, que «a retórica é a conversa que pode oferecer uma compreensão de como o raciocínio argumentativo – qualquer raciocínio argumentativo – funciona».

## 6. Imagens do argumentador: violador, sedutor, amante

Olhando para o papel do argumentador, Brockriede (1972) propõe que o representemos a partir de uma metáfora sexual, a qual permite descrever os tipos de atitudes que podem ser assumidas pelos argumentadores no decurso de uma interacção: a do violador, a do sedutor e a do amante.

Esquemáticamente, a caracterização de cada uma destas atitudes pode ser sintetizada como a seguir se apresenta no Quadro 4<sup>12</sup>:

<sup>12</sup> Baseámo-nos aqui a síntese apresentada em <http://commfaculty.fullerton.edu/rgass/brockriede.htm>

Quadro 4: Atitudes face ao argumentar

| Tipos de atitude   |  |   |
|--|--|---|
| Violador   | Sedutor  | Amante  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• não se interessa pelo assentimento, mas pelo poder, comandos, ameaças e coacção;</li> <li>• a relação é unilateral;</li> <li>• o interlocutor é visto como uma presa a ser manipulada;</li> <li>• o interlocutor é visto como um ser inferior;</li> <li>• despersonaliza o outro;</li> <li>• apoia-se na agressividade verbal (insultos e ataques pessoais e ao carácter);</li> <li>• uso da força, autoritarismo e sanções;</li> <li>• recurso a ameaças e a ultimatós.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• o sedutor não conquista pela força mas pelo charme e pelo engano;</li> <li>• a relação é unilateral;</li> <li>• indiferença perante a identidade e o valor do opositor;</li> <li>• indiferença perante a humanidade do opositor;</li> <li>• fomenta o ambíguo e recorre à sugestão e a ardis;</li> <li>• cria a ilusão de escolha;</li> <li>• utiliza estratégias de bajulação;</li> <li>• fomenta a conveniência do enganoso;</li> <li>• baseia-se em raciocínios ilícitos.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• vê o interlocutor como um amante e não como uma vítima;</li> <li>• a relação é multilateral;</li> <li>• considera o interlocutor como uma pessoa;</li> <li>• mantém a interlocação num plano de paridade.</li> </ul> |
| Abordagens do argumentar   |  |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• manifesta desdém pelo outro e pela sua integridade;</li> <li>• toma o outro como um «objecto» ou como «alvo» a atingir;</li> <li>• valoriza o sucesso e desvaloriza a relação;</li> <li>• não se expõe ao risco da mudança;</li> <li>• adopta apenas a sua própria perspectiva sobre o assunto.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• considera o outro como igual dando relevo à paridade de poder;</li> <li>• valoriza mais a relação do que o resultado;</li> <li>• enfatiza a cooperação sobre a competição;</li> <li>• valoriza escolhas e decisões partilhadas;</li> <li>• expõe ao risco a sua auto-estima e dispõe-se a modificar as suas avaliações.</li> </ul>  |   |
| Orientações quanto aos argumentos e ao argumentar  |  |   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• orientação competitiva, perder/ganhar;</li> <li>• perspectiva adversarial em que estratégias são vistas como meios para obter fins;</li> <li>• pseudo-argumentos, pretextos para <i>ad hominem</i>s.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• visão cooperativa;</li> <li>• objectivos partilhados;</li> <li>• validação consensual;</li> <li>• função epistémica da argumentação.</li> </ul>   |   |

Esta visão, afirmando a importância que as pessoas, as suas atitudes e as suas relações têm na transacção comunicativa, demarca-se nitidamente de uma abordagem lógica da argumentação e conduz à ideia de que qualquer argumentação se desenvolve num contexto retórico e tem implícita, nas palavras de Hariman (1999: 48), «uma reflexão sobre a sociabilidade da linguagem».

## 7. Argumentos, comunicação e sociedade

A mesma ideia está patente, ainda que apresentada de outro ângulo, na crítica que Willard faz à utilidade do uso de diagramas como método de análise das argumentações, de que o padrão proposto por Toulmin é exemplo (cf. Willard, 1992: 239-277). Para este teórico o uso de diagramas nunca descreve a dinâmica de um encontro argumentativo, que é social, nem o enraizamento do sentido das asserções no seu uso circunstanciado, o qual não só inclui as pessoas dos argumentadores e as suas relações, como possui uma dimensão simbólica que não é redutível à sua reconstrução linguística como premissas cujo encadeamento é susceptível de análise. Notou, a este propósito, Moisés de Lemos Martins que «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’» (2002: 100).

Para além do mais, tais diagramas introduzem uma dicotomia injustificável entre emoção e razão – e é bom não esquecer que já Perelman e Olbrechts-Tyteca situavam a teoria da argumentação algures «nos confins da lógica e da psicologia» (1952: 1) –, descontextualizam a dimensão psicológica<sup>13</sup>, social e política da interacção e acabam por conduzir a um nível micro de análise pouco consonante com a forma prática e conversacional como realmente ela se desenrola em grande parte dos casos.

Vão no sentido desta última afirmação as palavras de Tito Cardoso e Cunha e de Américo de Sousa quando, humorizando, observam: «como seria caricato se uma situação argumentativa tivesse de ser interrompida a todo o tempo e vezes sem conta só para que os respectivos destinatários, munidos de lápis, se pudessem certificar da forma lógica de cada argumento, da sua validade formal, ou mesmo da sua plausibilidade» (2005: 1834-1835). Com efeito, uma tal visão teria de supor que se pode separar o contexto retórico e a persuasividade dos processos comunicativos (que incluem variáveis como a contingência dos lugares, pessoas, estatutos, relações, códigos de procedimento, etc.) do plano dos raciocínios. Mas o que acontece na dinâmica comunicativa é que os processos de influência que conduzem a focalizar *os termos* do problema não são dissociáveis dos raciocínios que se avançam *nos termos* do problema e da sua avaliação, para além de que, como notou Hample, um dos aspectos que caracteriza os humanos é a sua avareza cognitiva: «não pensamos duramente se o pudermos evitar. A partir do momento que temos razão suficiente para nos satisfazer, não queremos, na realidade, ter mais» (2005: 3). Perelman assinalou também que, associada à noção de racionalidade, está um princípio económico de comodidade do pensamento prático, que designou como «inércia

<sup>13</sup> Tanto Brockriede como Willard se insurgem contra esta despseudologização dos processos argumentativos. O primeiro pergunta: «mas de que se trata quando rebaixamos [a análise psicológica], sabendo que um dos aspectos do estudo de qualquer transacção humana é a análise psicológica das pessoas que a estão a realizar?» (cf. Brockriede, 1972: 2). O segundo afirma que, «enquanto questão descritiva, não podemos saber o sentido de uma proposição (e de toda uma argumentação) sem saber como é que o comunicador se colocou perante a sua asserção. Apenas podemos atribuir sentido às suas afirmações (como afirmações situadas) descrevendo fielmente as *suas* definições da situação. Por conseguinte, para propósitos de argumentação a finalidade de despseudologizar a argumentação é um profundo erro» (Willard, 1983: 155-156).

espiritual»<sup>14</sup> e Bourdieu (1982), por seu lado, acentuou o conceito de *habitus* para enfatizar o modo como o social toma corpo na economia das trocas linguísticas.

Se as questões de argumentação pudessem ser reduzidas a questões de raciocínio susceptíveis de formalização, então a argumentação poderia ser estudada apenas de um ponto de vista lógico. No entanto as questões de argumentação situam-se essencialmente ao nível das perspectivas e podemos sempre reconhecer um raciocínio como válido sem o subscrevermos ou deixarmos de apresentar reservas quanto à perspectiva no interior do qual ele é avançado («tens razão no que dizes, mas eu não concordo com esse modo de ver»). Neste sentido pode dizer-se que, de um ponto de vista prático, a *avaliação* dos raciocínios anda sempre a par de uma *apreciação* das perspectivas, sendo que a manifestação ou não desse apreço se traduz por uma gestão da proximidade ou da distância entre os argumentadores. É justamente esse aspecto que é enfatizado na definição de retórica proposta por Michel Meyer como «negociação da distância entre indivíduos a propósito de uma questão» (2008: 21).

Não se deve, contudo, descuidar a importância da análise mais filigranada das argumentações, nomeadamente a sua focalização ao nível do raciocínio informal, sobretudo quando estas ocorrem num quadro fortemente institucionalizado, como é, por exemplo, o caso do direito. Com efeito, circunscrita, neste campo, a relevância dos discursos às questões de facto<sup>15</sup> e às questões de direito (produção de prova e aplicação da lei) que remetem para procedimentos altamente codificados, espera-se que os advogados produzam os seus discursos sob a forma de articulados, ou seja, para utilizar a classificação de Perelman, através de «argumentos quase lógicos» e, para retomar a terminologia de Burke, de acordo com uma «progressão silogística».

De notar que a regra prática é a de que quanto mais nos focamos e concentramos, para fins de avaliação, em níveis frásicos, proposicionais e no plano do raciocínio, mais nos abstraímos da sua ligação com as perspectivas e os contextos cuja suposta consideração é assegurada ou por formas institucionalizadas e codificadas de autoridade ou pela força que a *doxa* exerce nos lugares em que a argumentação é encenada. Neste último caso funcionamos a partir de certas perspectivas sem as problematizarmos e sem nelas pensarmos como sendo, justamente, perspectivas *e* sociais. A força da *doxa* permite-nos esquecer isso e essa é uma das principais razões do seu poder e da sua eficácia ao nível da acção.

Angenot define a *doxa* como «o repertório das crenças e dos lugares, das proposições admitidas, próprias daquilo que chamamos um estado de sociedade. A opinião recebida e comum não encerra nem a falsidade patente nem a verdade demonstrável,

<sup>14</sup> Perelman escreveu, a este propósito, que «o princípio de inércia, que transforma em norma toda a maneira habitual de proceder, está na base das regras que se desenvolvem espontaneamente em toda a sociedade (...). O princípio de inércia desempenha, assim, um papel estabilizador indispensável na vida social. Isto não quer dizer que tudo o que está deva permanecer imutável, mas que não há lugar para o mudar sem razão: só a mudança deve ser justificada» (Perelman, 1968: 19-20).

<sup>15</sup> E não deixa de ser curioso que faça parte do *decorum* do procedimento dos advogados num tribunal a abstenção de fazerem perguntas consideradas como «argumentativas», ou seja, que induzem a extracção de uma conclusão que, ao nível das questões de facto, devem ser apenas tiradas pelo júri ou pelo juiz face ao que é apurado como facto. Os advogados vêem-se, assim, nesta curiosa situação de terem de argumentar sem serem argumentativos.

mas qualquer coisa de mediano, de incerto, de inferior ao verdadeiro e, contudo, útil: o provável. A *doxa* reúne não apenas as premissas sobre as coisas do mundo, ela é também o próprio facto de que certas ‘coisas’ se nomeiam e se classificam, que certas questões se colocam, são reconhecidas como objecto de debate, existem no discurso para um estado de sociedade. A este repertório e a esta temática junta-se um repertório não menos contingente e variável das regras cognitivas admitidas, aquilo que os cognitivistas americanos chamam, nomeadamente, Lay Epistemics, ou seja, os esquemas inferenciais da lógica informal provenientes da etno-epistemologia» (2008: 64).

A *doxa* caracteriza-se também por dar origem a *estereótipos* – que Amossy (1991) define como «o pronto-a-pensar do espírito» –, ou seja, a formas habituais de lidar com certos assuntos e de a eles reagir, pensando «por defeito» e tendendo a produzir *clichés* e a padronizar os quadros das conversas quotidianas. Nesse sentido, escreve Angenot, «repertório do tematizável e do provável num estado de direito e conjunto das regras válidas de inferência, a *doxa* pode ser compreendida como sinónimo de hegemonia no discurso social ou, pelo menos, como a componente central deste, com as suas evidências, os seus totens e os seus tabus» (2008: 72).

## **8. O que é que as pessoas pensam que estão a fazer quando estão a argumentar? Estudos empíricos em contexto da cultura americana**

Mas, retomando a questão, o que é que as pessoas comuns pensam que estão a fazer quando estão a argumentar? Esta via de investigação tem vindo a ser insistentemente desenvolvida por Dale Hample (2003: 439-477; 2005). Segundo este teórico, a forma como as pessoas olham para o que estão a fazer quando argumentam é importante no que diz respeito ao modo, e às competências, de lidar com a argumentação.

O autor propõe três níveis de enquadramento para abordar as representações do argumentar no plano das pessoas comuns ou actores ingénuos: o nível dos objectivos ou motivação, o nível da conectividade entre os objectivos ou motivações das partes envolvidas e o nível da compreensão reflexiva da própria ideia de argumentação.

Quanto ao primeiro nível, os objectivos primários ou motivações básicas conducentes ao argumentar são, segundo as investigações de Hample, as seguintes:

- as pessoas vêem o recurso à argumentação como uma coisa assegurada e natural; a motivação mais imediata pela qual se recorre à argumentação é essencialmente prática e geral – resolver um assunto – e é usualmente a partir desse objectivo mais directo que aparecem outras motivações relacionadas com o processo de comunicação, nomeadamente o da influência e da dominação sobre o interlocutor;
- quando o que motiva é o domínio ou o ascendente sobre o outro, a identidade pessoal e o estatuto relacional tornam-se aspectos relevantes e sensíveis na argumentação, a qual tende a desenvolver-se num quadro competitivo;
- outra das razões para argumentar relaciona-se com a apresentação de si próprio, o que acontece quando, por exemplo, apesar de não haver desacordo nem se



estar a antecipar uma situação conflitual, a pessoa ainda assim se vai desfazendo em explicações e mais explicações;

- uma outra motivação para argumentar é a recriação, no sentido de ver o que acontece quando confrontamos, por vezes de uma forma radical, as teses dos outros. Neste caso não se trata de resolver um assunto nem de produzir uma identificação entre o que se diz e o que realmente se pensa, ou se é.

Conclui Hample: «estes quatro enquadramentos são todos legítimos, mas fazem pesar restrições diferentes em ambos os argumentadores» (2003: 445).

Quanto ao segundo nível, ou seja, o da coordenação de objectivos, o teórico concluiu que:

- muitos argumentadores – designados por Barbara O’Keefe como «os expressivos» – não colocam a questão da coordenação, tomando como função primeira da comunicação a possibilidade de se exprimirem;
- há também argumentadores que ligam os seus comportamentos argumentativos à outra pessoa, seja em termos competitivos ou erísticos (ganhar/perder), seja em termos cooperativos ou coalescentes (ganhar-ganhar). No primeiro caso cria-se uma lógica de exclusão, de agressividade e de hostilidade entre os participantes. No segundo, há uma tentativa de coordenar os objectivos de cada um para além das divergências com que se tem de viver;
- o enquadramento competição/cooperação entra também em acção quando os objectivos de resolver um assunto e o querer ter ascendência sobre o interlocutor se misturam, dando origem à necessidade de considerar se o que está em questão é de ordem substancial ou de ordem relacional, sendo que, neste último caso, o que verdadeiramente está em causa são identidades pessoais, estatutos e modos de sentir (maior intensidade emocional). De notar ainda que, para a argumentação progredir em direcção à substância do assunto em questão, há que despersonalizar os termos da interacção<sup>16</sup>.

<sup>16</sup> É aliás esta interdependência do retórico e do argumentativo que explica as oscilações entre o *ad rem* e o *ad persona*: condena-se frequentemente a pessoa, pondo-se desse modo em causa a própria *confiança* nos processos de identificação estabelecidos através da relação dialógica, quando os argumentos sobre o assunto não logram o reconhecimento que se considera exigível como acto de coerência e de responsabilidade face às assunções que vão sendo avançadas. Tal situação pode também ser retoricamente explorada relativamente a terceiros quando a falta de confiança na capacidade de progressão dialógica leva um dos interlocutores a colocar-se numa postura adversarial que visa a desautorização, a deslegitimação e, por conseguinte, a exclusão social do outro como não digno de ser levado em consideração. O problema teórico que aqui se coloca – e que remete para posições filosóficas de fundo e para aceras dissidências entre os teorizadores – é a de proceder a uma teorização da argumentação a partir de uma dissociação entre o *ad rem* e o *ad hominem*. Esta dissociação conduz a uma visão substancialista que tende a tratar os argumentos como «coisas» que possuem propriedades próprias, sendo que essas propriedades são de ordem lógica e não de ordem retórica. Pelo contrário, para quem se recusa considerar os argumentos fora do quadro de sociabilidade em que emergem, toda a análise dos «argumentos enquanto tal» conduz ao recalçamento da retórica e leva a olhar para a dimensão da persuasão como uma técnica adicional que visa fazer passar os argumentos, mas que nada tem a ver com a sua emergência. Esta é uma crítica várias vezes feitas por Michel Meyer para quem «em retórica, nunca existe *ad rem* puro» (2008: 109). Pelo nosso lado acrescentaríamos que a «despersonalização da argumentação» só propicia a sua progressão porque institui um quadro retórico centrado na obtenção de uma resposta cujo interesse leva os

Quanto ao terceiro nível, ou seja, o das conotações que os argumentadores têm do argumentar, ou as situação a que aplicam o rótulo «argumentação», são elas as seguintes:

- a presença de desacordo e de incompatibilidade de objectivos entre os participantes, independentemente do desfecho da interacção. Neste sentido a identificação de uma argumentação não se reporta, propriamente, ao uso de argumentos, mas a uma situação de oposição e de tensão;
- as probabilidades de considerar uma interacção como uma argumentação depende muito da sua intensidade: quanto mais intenso, explícito e gravoso é o desacordo, mais possibilidades tem de ser classificado como uma argumentação, acontecendo o inverso quanto mais mitigado é o desentendimento;
- a argumentação está assim ligada a uma componente emocional forte, a um tom de voz elevado e à irracionalidade, e não propriamente à oferta de razões. Está também associada a danos relacionais. Mais do que ser considerado como uma forma alternativa à violência, ela é muitas vezes vista como um primeiro passo para ela, sendo mesmo considerada como uma forma de violência verbal.

Face a estas observações, Hample concluiu que existe uma discrepância considerável entre uma visão ingénua da argumentação e uma visão erudita da mesma. Sintetiza este contraste no seguinte quadro:

**Quadro 5: Principais contrastes sobre a forma de enquadrar a argumentação por parte de actores ingénuos e de eruditos da argumentação (Hample, 2003: 449)**

| Actores ingénuos      | Eruditos da argumentação  |
|-----------------------|---------------------------|
| Competição            | Cooperação                |
| Agressão              | Assertividade             |
| Descontrolo emocional | Oferta de razões          |
| Violência             | Pacifismo                 |
| Dominação             | Resolução de assuntos     |
| Punição pessoal       | Satisfação pessoal        |
| Danos relacionais     | Aprofundamento relacional |
| Erística              | Coalescente               |

participantes a elidirem ou evacuarem determinados níveis de problematicidade, nomeadamente, os que dizem respeito às relações de dominação que também estão subjacentes à interlocução.

## 9. Como é vista a argumentação na cultura portuguesa?

### Especulações e hipóteses de trabalho

Em Portugal estão por realizar estudos empíricos como aqueles que apresentámos neste artigo, os quais, como deixámos explícito, remetem para a cultura americana.

Ainda que apenas baseado em impressões que se foram cimentando através da experiência docente, da investigação e em diversas acções de formação, acreditamos que uma investigação sobre a representação social da argumentação poderia levar a uma caracterização diferente daquela que foi apresentada tendo como referência o horizonte da cultura americana. Seria eventualmente pautada pela ambivalência e conduziria provavelmente a valorizar a argumentação em certos aspectos e a desvalorizá-la noutros<sup>17</sup>. Eis um quadro que, sem ter por base um estudo empírico que me parece ser importante realizar, julgo contudo sintetizar algumas das principais incidências da imagem generalizada da argumentação no quadro da ainda jovem cultura democrática portuguesa.

Quadro 6: A imagem da argumentação na cultura portuguesa

| Razões que levam a valorizar a argumentação   | Razões que levam a desvalorizar a argumentação  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• é importante sabermos-nos exprimir e fazer compreender de uma forma estruturada o ponto de vista das nossas opiniões ou a razão de ser das nossas convicções e das acções delas decorrentes;</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• a eficácia de uma argumentação nunca está garantida;</li> </ul>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• é importante perceber os pontos de vista dos outros a partir das razões que os motivam e que lhes servem de fundamento;</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• a argumentação corresponde sempre a pontos de vista e a perspectivas pessoais, comportando um elevado índice de subjectividade: ela não permite concluir de forma objectiva, nem tem meios de se impor como verdade;</li> </ul>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• é importante que a adopção de certas posições e atitudes seja motivada por razões explanáveis, pois de outra forma dificilmente se poderiam tratar as pessoas como responsáveis e ligar os seus actos às determinações de uma ordem racional ou razoável;</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• a argumentação nem sempre permite saber-se ao certo se quem argumenta acredita realmente nos pontos de vista que defende, ou se apenas discorre conforme a sua conveniência e interesses: nesse sentido, a argumentação pode ser um refinado expediente interesseiro e hipócrita que, sob uma aparência racional, no fundo apenas visa manipular os outros;</li> </ul> |

<sup>17</sup> Esta ambivalência está aliás espelhada no programa de filosofia do 11.º ano, cuja unidade inicial, intitulada «Racionalidade argumentativa e filosofia», se desdobra em três partes: «1. Argumentação e lógica formal», «2. Argumentação e retórica» e «3. Argumentação e filosofia». É de realçar a natureza desta ambivalência: por um lado, conota-se a argumentação com o discurso persuasivo, procurando valorizá-la como alternativa à violência e como essencial nas práticas de cidadania democrática; por outro, inicia-se a unidade temática pela lógica e pelos seus esquemas de inferencialidade necessária e relativamente aos quais é justificado falar em falácias. No entanto, quando se passa para o ponto da argumentação e da retórica, não é o plano comunicacional que é posto em relevo. Pelo contrário, e apesar da apologia que é feita do discurso argumentativo, foca-se a distinção entre persuasão e manipulação e acaba-se, muito platonicamente aliás, por subsumir a argumentação e a retórica a uma ética preconcebida pela filosofia, centrada no conhecimento e na verdade. Assim, pode ler-se no referido programa que, como corolário do percurso desta unidade temática, é visado o «reconhecimento de que toda a argumentação filosoficamente aceitável deve ser regulada pela procura da verdade, tendo por finalidade o efectivo conhecimento da realidade». São também esclarecedores o conjunto de conceitos específicos que devem ser destacados nesta unidade programática: *sofista, filósofo, verdade, bem e ser*.

|   |   |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• é importante para o exercício de uma cidadania esclarecida, que não tema discutir nem tenha medo das controvérsias;</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• é relevante as pessoas terem o direito de argumentar e poderem apresentar os seus argumentos, mas, em termos práticos, o poder da argumentação revela-se a maior parte das vezes inconsequente;</li> </ul> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• é importante porque representa uma forma de interação social que é simultaneamente arma de acção no que diz respeito à salvaguarda dos nossos interesses pessoais e à defesa e afirmação dos nossos direitos individuais e colectivos;</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• a argumentação só mostra que estamos perante assuntos polémicos e controversos para os quais, no fundo, não há verdadeiras soluções; é uma forma de «mandar vir» com os outros;</li> </ul>                 |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• é importante porque promove a acuidade do pensar crítico, suscita amplidão mental na formulação de problemáticas (que deve atender sempre a uma multiplicidade de pontos de vista diferentes) e acentua a dimensão estratégica do pensamento e de cada perspectiva por ele veiculada;</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• a argumentação pode ser importante, mas só a demonstração permite alcançar a certeza que verdadeiramente convence;</li> </ul>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• é importante porque é uma via de lidar com as diferenças, os conflitos e as divergências de uma forma civilizada, através da negociação dialógica e não através da violência física; nesse sentido está associada a uma sociedade de direito;</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• a argumentação permite exprimir pontos de vista e expor ideias, mas não tem meios de provar quem tem, de facto, razão;</li> </ul>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• é importante porque salvaguarda socialmente o direito à diferença e fomenta o espírito de tolerância e a abertura ao pluralismo.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• as argumentações não passam de hipóteses: levantam cenários de pensamento, mas nunca conseguem mostrar com objectividade que correspondem à realidade.</li> </ul>  |

De acordo com a caracterização sugerida neste quadro, a valorização positiva da argumentação remete, sobretudo, para a sua importância do ponto de vista pessoal e de cidadania. É pois, de uma perspectiva prática, política e sociológica que ela é considerada. Nela a racionalidade está essencialmente ligada à noção de justiça, adquirindo o argumentar um valor sócio-simbólico que a liga a valores democráticos como o pluralismo, a não-violência, a liberdade e o direito às opiniões. Reconhece-se, por outro lado, que a comunicação persuasiva não é «um pecado», mas uma condição, e até um imperativo.

No entanto, e para isso remetem os motivos da sua desvalorização, a visão da argumentação como arte prática contrasta com exigências teóricas como a objectividade, a verdade, a eficácia e a certeza, as quais, por sua vez, erigem em autoridade o conhecimento dito científico. Neste sentido, elas fazem eco da oposição perelmaniana entre a argumentação e a demonstração, mas, ao contrário de Perelman (essencialmente preocupado com a dimensão prática do pensamento), conotam a primeira como parente pobre da segunda. Esta subsunção do argumentativo a critérios epistemológicos é, assim nos parece, sintoma da permanência de uma certa nostalgia do absoluto e da persistência do par absoluto/relativo como organizador dos nossos esquemas mentais.

A nosso ver, esta oposição pode alterar-se caso não pensemos o absoluto e o relativo como critérios epistemológicos mas, antes, como pólos de exigência humana que derivam das ênfases que, na inevitável dialéctica dos planos formal e pragmático que atravessam

a vida dos homens, tendem a colocar a tónica na orgânica das estruturas ou, pelo contrário, acentuar a dimensão do uso e da prática. No primeiro caso, tendem a idealizar-se os «funcionamentos» e a constituí-los como fonte de normatividade ela própria não sujeita a questionamento e, portanto, como autoridade<sup>18</sup>. No segundo, tende a desenvolver-se uma racionalidade comparativa que não se apoia numa lógica binária, regida pelo formalismo dos princípios da contradição e do terceiro excluído, mas por critérios de gradação cujos limites permanecem indefinidos mas, nem por isso, insusceptíveis de tematização ou ausentes na nossa vida prática. Em ambos estão sempre em jogo manobras de nuclearização e de marginalização que fazem parte da organização do poder e da presença da autoridade que decorre da sociabilidade da linguagem, ainda que, como notou Hariman, a sociabilidade tenda a ser uma «característica contestada na nossa tradição intelectual. Somos pensadores sociais e suprimimos este facto» (1999: 41).

Atendendo a que a forma como os actores sociais encaram a argumentação e o argumentar se reflecte nas suas práticas argumentativas, esperamos com o percurso aqui apresentado ter contribuído para o debate e a reflexão sobre o entendimento do que sejam as «competências argumentativas» – artes de reclassificação? –, os aspectos que devem ser considerados como nucleares numa didáctica da argumentação (a começar pela transformação da noção de argumentação e da visão do argumentar que cada um espontaneamente tem) e sobre as características daquilo que poderíamos designar como «literacia retórico-argumentativa», essencial para esta arte prática em que o argumentar consiste.

## Bibliografia

- Amossy, Ruth (1991). *Les Idées reçues, sémiologie du stéréotype*, Nathan: Paris.
- Amossy, Ruth (2006). *L'Argumentation dans le discours*, Paris: Armand Colin.
- Angenot, Marc (2008). *Dialogues de sourds. Traité de rhétorique antilogique*, Paris: Mille et une nuits.
- Benoit, P. J. (1992). 'Characteristics of Arguing from a Social Actor's Perspective', in Benoit, W. L., Hamble, D., Benoit, P. J. (eds.), *Readings on Argumentation*, Berlin/New York: Foris Publications.
- Bourdieu, Pierre (1982). *O que Falar Quer Dizer*, Lisboa: Difel.
- Brockriede, W. (1972). 'Arguers as Lovers', in *Philosophy and Rhetoric*, 5, 1-11.
- Crosswhite, J. (1996). *The Rethoric of Reason. Writing and the Attractions of Argument*, The University of Wisconsin Press.
- Cunha, T. C., Sousa, A. (2005). 'A racionalidade retórica', in Fidalgo, A., Ramos, F., Oliveira, J. P., Mealha, Ó, *Livro de Actas do 4.º Congresso da Associação Portuguesa de Ciências da Comunicação, 4.º SOPCOM*, Aveiro: Comissão Editorial da Universidade de Aveiro, 1834-1835.
- Czubaroff, J., (2007). 'Justice and argument: toward development of a dialogical argumentation theory', in *Argumentation and Advocacy*, Summer.
- Doury, M. (1997). *Le Débat immobile. L'argumentation dans le débat médiatique sur les parascience*, Editions Kimé.
- Eemeren, Frans H. van, Grootendorst, Rob Henkemans, Francisca Snoek (2002). *Argumentation. Analysis, Evaluation, Presentation*, London: LEA Publishers.
- Fisher, Walter R. (1999). 'Narration as a Human Communication Paradigm. The Case of Public Moral Argument', in Lucaites, John L., Condit, Celeste M., Caudill, S. (orgs.), *Contemporary Rhetorical Theory*, New York/London: The Guilford Press.
- Fisher, Walter R. (1987). *Human Communication as Narration: Toward a Philosophy of Reason, Value, and Action*, Columbia: University of South Carolina Press.

<sup>18</sup> Nota Bourdieu que «a formalização produz, inseparavelmente, a ilusão da sistematicidade e, através dela e do corte entre a linguagem especializada e a linguagem comum que opera, a ilusão da autonomia do sistema» (1982: 160).

- Gilbert, Michael A. (1997). *Coalescent Argumentation*, New Jersey: Laurence Erlbaum Associate Publishers.
- Golder, C., Favart, M. (2006). 'Argumenter c'est difficile... Oui, mais pourquoi?. Approche psycholinguistique de la production argumentative en situation écrite', *Revue de didactologie des langues-cultures et lexicologie*, 2006/1, n.º 141, 187-209.
- Golder, C., Poutit, D., 'Quelles situations pour apprendre à argumenter?', in [http://www.afef.org/pj/golder\\_1998.pdf](http://www.afef.org/pj/golder_1998.pdf)
- Goodwin, Jean (2002). 'Designing Issues', in F. H. Eemeren e P. Houtlousser (eds.) *Dialectic and Rhetoric. The Warp and Woof Argumentation Analysis*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.
- Goodwin, Jean (2003). 'Students' Perspectives on Debate Exercises in Content Area Classes', *Communication Education*, vol. 52, n.º 2, 157-163.
- Goodwin, Jean (2005a). 'What does Arguing look Like?', *Informal Logic* 25, 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.
- Grize, J.-B. (1992). 'Logique naturelle et représentations sociales'. Trata-se de uma comunicação apresentada à *1st International Conference on Social Representations*, Ravello, Italy. Disponível em [http://www.psr.jku.at/PSR1993/2\\_1993Grize.pdf](http://www.psr.jku.at/PSR1993/2_1993Grize.pdf)
- Grize, J.-B. (1996). *Logique naturelle & communications*, Paris: P.U.F.,
- Hample, D. (1992). 'A Third Perspective on Argument', in Benoit, W. L., Hample, D., Benoit, P. J. (eds.), *Readings on Argumentation*, Berlin/New York: Foris Publications.
- Hample, D., «Arguing Skill» in GREEN, J. O., BURLESON, B. R, 2003, *Handbook of Communication and Social Skills*, Lawrence Erlbaum Associates Publishers, New Jersey/London.
- Hample, D. (2005). *Arguing. Exchanging reasons face to face*, New Jersey/London: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Hariman, R. (1999). 'Status, Marginality and Rhetorical Theory', in Lucaites, John L., Condit, Celeste M., Caudill, S. (orgs.), *Contemporary Rhetorical Theory*, New York/London: The Guilford Press.
- Jackson, Sally, & Jacobs, Scott (1980). 'Structure of Conversational Argument: Pragmatic Bases for the Enthymeme', in *The Quarterly Journal of Speech*, LXVI.
- Johnson, R. H. & Blair, J. A. (2005). *Logical Self-Defense*, NY: Idebate Press.
- Johnstone Jr, H. (1992). 'Algumas reflexões sobre argumentação', in *Caderno de Filosofias*, n.º 5 (dedicado ao tema *Argumentação, Retórica, Racionalidades*), Coimbra.
- Kerbrat-Orecchioni, C., (2002). 'Rhétorique et interaction', in Koren, Roselyne E Amossy, Ruth (orgs.), *Après Perelman: quelles politiques pour les nouvelles rhétoriques?*, L'Harmattan.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (2005). *Le Discours en interaction*, Paris: Armand Colin.
- Lakoff, G., Johnson, M. (1980). *Metaphors We Live By*, Chicago: University of Chicago Press.
- Makau, J. M., Marty, D. L. (2001). *Cooperative argumentation: A model for deliberative community*, New York: St. Martin's Press.
- 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. (2008). *Principia Rhetorica. Une théorie générale de l'argumentation*, Paris: Fayard.
- O'Keefe, D. J. (1977). 'Two concepts of argument', in *Journal of the American Forensic Association*, 13.
- Perelman, Ch. (1968). *Droit, morale et philosophie*, Paris: L.G.D.J., Bibliothèque de Philosophie du Droit, vol. VIII., 19-20.
- 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.
- Plantin, C. (2005). *L'Argumentation*, Paris: P.U.F.,
- Plantin, Chr. (2003). 'Pensar el debate', in *Signos* 37 55, Valparaiso, Chili: Universidad Católica de Valparaiso.
- Tannen, D. (1998). *The Argument Culture: Stopping America's War of Words*, Ballantine Books.
- Wenzel, J. W. (2006). 'Three perspectives on argument: Rhetoric, dialectic, logic', in Trapp, R., Schuets, J. (eds.), *Perspectives on argumentation. Essays in Honor of Wayne Brockriede*, New York: IdebatePress.
- Willard, C. A. (1992). 'On the Utility of Descriptive Diagrams for the Analysis and Criticism of Arguments', in Benoit, W. L., Hample, D., Benoit, P. J. (eds.), *Readings on argumentation*, Berlin/New York: Foris Publications.
- Willard, C. A. (1983). *Argumentation and the Social Grounds of Knowledge*, Alabama: The University of Alabama Press.