

Comunicação e Sociedade, vol. 16, 2009, pp. 13-17

Onde está a argumentação?*

Wayne Brockriede**

Resumo: Neste artigo procura situar-se a argumentação na proximidade das pessoas e das actividades humanas. Se podemos potencialmente encontrar argumentos em todo o lado, a argumentação liga-se essencialmente à dimensão problemática com que as pessoas perspectivam os assuntos e fazem o seu pensamento progredir. O constructo apresentado neste artigo pauta a argumentação pela conjugação de seis características fundamentais e situa-a na zona média do *continuum* do mais ou menos de uma lógica variável e não de uma lógica categorial.

Palavras-chave: argumentação, argumento, argumentar.

* 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 de 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 argument» in *Journal of the American Forensic Association*, 13, pp. 121-138), 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», contemplámos 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, Ricardo Grácio e Rui Grácio).

** 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 aplicação do modelo de análise das argumentações de Toulmin (Nota dos tradutores).

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 actividade humana de forma bastante directa*. 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.

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 actividade 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.

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.

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 transacção 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 pers-

pectiva da argumentação pode aparecer inesperadamente e de forma útil na cabeça de uma pessoa a qualquer momento.

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 acto 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*.

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 mínima – não há argumentação. Excesso de problematicidade 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 e Darnell & Brockriede 1975).

Primeira característica – um salto inferencial de convicções existentes no sentido da adopção 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 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 pode ser-se incapaz de construir um argumento convincente se o salto for demasiadamente largo e percebido, eventualmente, como suicida.

Segunda característica – uma regra de passagem percebível para suportar esse salto. Um argumentador tem de perceber 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 argumen-

tação». 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.

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 se relaciona com outras pessoas e situações. Está-se limitado por causas e pela sorte. Mas, no interior de tais constrangimentos, quem argumenta tem alguma escolha, 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.

Quarta característica – uma regulação da incerteza. Na medida em que os argumentadores realizam saltos inferenciais que transportam 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 de 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 a 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.

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 demasiadamente frágil, o problema de redução de incerteza demasiadamente minúsculo, então o risco potencial de invalidação após a confrontação não é suficiente para que se justifique chamar argumentação à interacção. 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.

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 de 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).

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 actividade como argumentação é apropriado e que se situa na zona média do *continuum* do mais ou menos de uma lógica variável e não de uma lógica categorial.

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.