

## RETÓRICA E ARGUMENTAÇÃO: CONTINUIDADE E RUPTURAS<sup>1</sup>

ISABEL TERESA MORAIS GIL

*In honorem* Professor Doutor Manuel Pulquério

### RESUMO

Instrumento de sedução e de manipulação, o discurso não pode deixar de suscitar o interesse pela Retórica e pela Argumentação; da publicidade ao debate político, a argumentatividade reconhece-se como constitutiva da praxis discursiva. Assim, o presente artigo pretende oferecer uma visão global sobre as leis que regem os procedimentos retóricos e argumentativos, desde a Antiguidade Clássica até aos dias de hoje.

### ABSTRACT

As an instrument of seduction and manipulation, discourse cannot but lead to an interest in Rhetoric and Argumentation. Whether in the domains of publicity or politics, among others, argumentativity is undeniably at the core of discursive praxis. The aim of this article is thus to present an overall view of the laws underlying rhetorical and argumentative procedures, from Classical Antiquity to the contemporary age.

---

<sup>1</sup>O texto aqui apresentado segue de perto, apenas com pequenas alterações, o texto da comunicação apresentada nas XV Jornadas de Formação de Professores, em Homenagem ao Prof. Doutor Manuel Pulquério, em Viseu, na Faculdade de Letras da Universidade Católica Portuguesa, em 29 e 30 de Abril de 2004.

O nome de Aristóteles é habitualmente evocado quando se fala da reflexão sobre a argumentação: não ignorando o papel desempenhado no âmbito dessa reflexão pelos sofistas, por Isócrates e por Platão, é com a *Retórica* de Aristóteles que surge uma sistematização da teoria da argumentação, tradicionalmente considerada como o núcleo do sistema retórico.

Na reflexão sobre a argumentação, os conceitos "argumentação" e "retórica" parecem recobrir-se, nalgumas teorias; noutras, o conceito de "retórica" dissocia-se do de argumentação, no intuito de evitar que a argumentação seja entendida como um mero conjunto de recursos de expressão. Com efeito, depois de Aristóteles a retórica virá a assumir-se como a arte de bem falar ou «ars bene dicendi», já que os estóicos destacarão a componente formal da retórica em detrimento da componente argumentativa: "O que os primeiros retóricos clássicos entendiam como uma das suas partes — a elocutio — veio com o tempo a assumir-se como a essência da própria retórica" (JÚNIOR, 1998: 20).

O termo "retórica" adquiriu com o tempo também um sentido pejorativo, sublinhando o carácter superficial ou manipulador de um discurso (veja-se a desconfiança relativa ao discurso político) — curiosamente, já Sócrates e Platão, entre outros, haviam acusado a retórica de desprezo pela verdade, uma vez que a retórica se definia como o meio de persuadir / convencer um auditório por meio da palavra. A retórica viria a suscitar também em Quintiliano alguma preocupação quanto à questão da honestidade do discurso.

No entanto, no início a retórica é definida como a arte de persuadir ou convencer um auditório por meio da palavra, e é a *Retórica* de Aristóteles que marcará o desenvolvimento da argumentação até à época contemporânea. Cícero e Quintiliano virão a desenvolver o sistema retórico de Aristóteles, sem, todavia, o modificar.

Destacarei em seguida os traços fundamentais que caracterizam o esquema retórico aristotélico (cf. fig. 1):

Discurso	Auditório	Tempo	Objectivos	Meios	Procedimentos	Topoi
Judicial	Juiz (juízo)	Passado	justo/injusto (ético)	acusação/defesa	entimema	real/não real (temporalidade)
Deliberativos	Assembleia (decisão)	Presente	útil/prejudicial (político)	persuasão/dissuasão	exemplo	possível/impossível
Epidíctico	Público (avaliação)	Futuro	nobre/vil belo/feio (estético)	elogio/censura	amplificação	mais/menos (quantidade)

Fig. 1 - Os géneros oratórios aristotélicos (MEYER, CARRILHO, TIMMERMANNS, 2002: 57)

1 - Aristóteles distingue três géneros de discurso: judicial, deliberativo e epidíctico. O discurso judicial tem lugar no tribunal e

consiste numa acusação ou numa defesa. O discurso deliberativo tem lugar numa assembleia e consiste numa exortação ou numa dissuasão, de modo a tomar uma decisão política futura; o discurso epidíctico é, de forma típica, um elogio.

2 - Como meios de prova ou formas de persuasão apresenta três: o *logos* (provas que se baseiam no conteúdo do próprio discurso), o *ethos* (provas que se baseiam no carácter do orador, de modo a inspirar a confiança do auditório) e o *pathos* (provas que se baseiam nas emoções ou paixões suscitadas junto do auditório, de modo a impressionar o público favoravelmente em relação ao orador ou desfavoravelmente em relação ao adversário — daí que Aristóteles dedique parte da sua obra à análise de paixões como a calma, a ira, o temor, a confiança, a piedade, a indignação...).

3 - A distinção entre cinco etapas na organização do discurso: a invenção / *inventio* (*heuresis*) ou etapa argumentativa, em que se circunscreve o problema, procurando os argumentos que mais eficazmente persuadirão o auditório (e que implica a escolha de um dos três géneros oratórios); a disposição / *dispositio* (*taxis*), em que se ordenam e estruturam os argumentos de forma plausível e racional, com vista à resolução do problema; a elocução / *elocutio* (*lexis*), que respeita aos aspectos formais, estilísticos; finalmente, a acção (*hypocrisis*), apoiada pela memorização (*memoria*) a partir do século seguinte.

4 - A classificação das partes que compõem o discurso tal como é apresentado ao auditório: a introdução / exórdio (*prooimion*), a narração (*diegesis*), a prova (*pistis*) e o epílogo (*epilogos*).

5 - Como formas de raciocínio, Aristóteles apresenta o exemplo, como forma de raciocínio indutiva (permitindo a inferência de uma generalização a partir de um caso particular), o entimema, como forma dedutiva (trata-se de um silogismo retórico) e ainda a amplificação.

Fundamental na teorização aristotélica é ainda a doutrina dos *topoi*. Estes são lugares-comuns que se produzem acerca dos silogismos retóricos e dialécticos, nas palavras de Aristóteles, e que, em conjunto, formam a "tópica", i.e., as fontes que estão na base de um raciocínio. Como lugares-comuns (*loci communes*) temos, por exemplo, o possível / impossível e o existente / inexistente.

Tendo sido votada ao abandono entre os sécs. XVI-XIX, renasce por volta dos anos 30 do séc. XX o interesse pela retórica: surgem as 'novas retóricas' ou 'retóricas específicas'.

Na sua concepção moderna, uma teoria da argumentação vem retomar e renovar a retórica clássica, concebida como a arte de bem falar, i.e., falar de modo a persuadir e a convencer, retomando a dialéctica e a tópica, artes do diálogo e da controvérsia. Por oposição à

demonstração, toda a argumentação é pessoal e necessariamente situada. Persuadir é procurar a adesão intelectual de um auditório, estruturando o discurso em função desse mesmo auditório, com vista à eficácia, pelo que a argumentação constitui um local de intersubjectivades. Conhecer o auditório, conhecer as suas crenças e tábuas de valores é, pois, fundamental para o orador: daí que o segundo livro da Retórica de Aristóteles proponha uma análise das paixões e emoções do auditório. É também o auditório que condiciona a classificação dos discursos nos três géneros (deliberativo, judicial e epídíctico). É o conhecimento desses valores que evitará a petição de princípio (supor admitida uma tese que se deseja fazer aceite pelo auditório): para evitar basear a sua argumentação numa petição de princípio, o orador terá que conhecer as teses admitidas pelo auditório. Perelman considera a petição de princípio a falha mais grave de toda a argumentação.

A proposta de Perelman / Tyteca (havendo a assinalar a sua obra *Traité de l'argumentation: la nouvelle rhétorique*, em 1958 e 1970) tem por objectivo descrever os esquemas argumentativos não formais utilizados na persuasão de um auditório (PERELMAN, 1987): esta 'nova retórica' ocupar-se-á das estratégias discursivas usadas por um Locutor ao serviço da procura de adesão de um auditório às teses propostas. Perelman sublinha que não se trata de uma lógica específica dos juízos de valor e que "os raciocínios não são nem deduções formalmente correctas nem induções do particular para o geral, mas argumentações de toda a espécie, visando ganhar a adesão dos espíritos às teses que se apresentam ao seu assentimento" (PERELMAN, 1999).

A retórica é, pois, situada no quadro da argumentação, que se distingue de demonstração – contariamente à lógica, portadora de univocidade e afastada dos contextos de uso efectivo das línguas naturais, a argumentação joga com a equivocidade das línguas naturais (MEYER, 1982: 119-120) permitindo ao auditório a descoberta dos conceitos utilizados na argumentação, dando-lhe margem de decisão em favor desta ou daquela tese. Para Perelman, todo o discurso supõe um auditório, pelo que todo o discurso envolve argumentação e retórica.

Procurar a adesão de um auditório faz-se por meios retóricos, que Perelman classifica como associação e dissociação de noções: argumentar será comparar, aproximar-se ou afastar-se de determinados valores ou pressupostos. Com efeito, Perelman sustenta que é fundamental conhecer as referências de um auditório, pois serão elas a base da argumentação: para além dos 'factos' e das 'verdades' (que o Locutor supõe como aceites pelo seu auditório), também o

conhecimento das 'presunções' desempenha um papel importante em qualquer acto de argumentar. Por 'presunção' entender-se-á aquilo que é aceite como 'normal' pelo auditório. Trata-se, então, para o Locutor, de tentar inverter uma presunção que favorece a tese do seu adversário.

O Locutor pode ainda basear a sua argumentação em argumentos ligados ao preferível: valores, hierarquias e lugares do preferível (muito próximos dos 'topoi' ou lugares-comuns aristotélicos). Como valores teremos, por exemplo, o verdadeiro, o belo, o justo; como hierarquias ou lugares da ordem, poderemos falar da sobrevalorização do justo em relação ao útil, da causa sobre o efeito, ou do anterior sobre o posterior; os lugares do existente dão primazia àquilo que na realidade é, por oposição àquilo que é somente possível; os lugares da essência privilegiam aquilo que melhor representa a essência; os lugares da pessoa destacam aquilo que está ligado à pessoa, por oposição àquilo que está ligado aos outros.

Na argumentação por associação há a considerar:

a) os argumentos quase lógicos — aqueles cuja estrutura os aproxima dos raciocínios formais; a contradição nas linguagens formais tem, na argumentação, o seu correlato na incompatibilidade, destacando-se aqui a autofagia. É o próprio Aristóteles que sustenta que a retorsão é a única via para a defesa do princípio da não contradição.

b) Os argumentos fundados sobre a estrutura do real — a maior parte destes convoca as ligações de sucessão (causa-efeito), em que se enquadra o argumento pragmático, e as ligações de coexistência (pessoa-actos). Os argumentos do desperdício, do supérfluo e do decisivo fundamentam-se também na relação meio-fim, que, por sua vez, se liga ao argumento da direcção (em que se apresenta determinado acto apenas como uma etapa), este susceptível de ser completado pelo argumento da ultrapassagem (uma dada situação particular não constitui mais do que um ponto de partida para outra situação).

A relação de coexistência entre uma pessoa e os seus actos subjaz ao argumento de autoridade. Esta observação vai também no sentido de explicar a dinâmica estabelecida entre um Locutor e o seu auditório, já que do discurso do Locutor se desprende um *ethos* com vista à captação da adesão do auditório; o Locutor procurará ainda descredibilizar o seu adversário (veja-se a argumentação *ad personam*). A proximidade entre Locutor e auditório recorre também à exploração das emoções do auditório — lembremos aqui o *pathos* da retórica aristotélica.

c) Argumentos que fundam a estrutura do real — são aqueles que recorrem ao exemplo e ao modelo. Argumentar pelo exemplo permite a passagem a uma generalização; o modelo constitui-se como algo a seguir ou, inversamente, a evitar.

Quanto à argumentação por dissociação, Perelman-Tyteca recorrem aos chamados pares filosóficos (por exemplo, aparência-realidade) no que a esta técnica argumentativa concerne e que envolve a ruptura de associações e noções previamente estabelecidas e aceites.

A construção (deveremos dizer co-construção) do discurso do Locutor apoia-se na pertinência e na força dos argumentos escolhidos em função da comunhão entre Locutor e auditório – a adesão às teses propostas é passível de reforço através de argumentos que se vão aduzindo, i.e., depende da amplitude da argumentação e até da ordem dos argumentos.

Longe de ter como referência a noção cartesiana de verdadeiro, a argumentação de Perelman funda-se no verosímil e na importância dos lugares-comuns, inscrevendo-se "numa ruptura com a lógica demonstrativa e a evidência cartesiana, alargando o espaço de uma lógica argumentativa não formal" (BRETON e GAUTHIER, 2001: 50-51). A teoria da argumentação de Perelman fundamenta-se na distinção aristotélica entre raciocínio analítico e raciocínio dialéctico, valorizando, como já mencionado, a vertente dialéctica e, portanto, comunicacional.

No panorama do recrudescimento do interesse pela Retórica, há, para além dos nomes de Perelman-Tyteca, um outro nome a destacar: o de Stephen Toulmin, com a publicação, também em 1958, de *The Uses of Argument*.

A teorização de Toulmin "inscreve-se numa oposição a um certo logicismo (de Aristóteles a Carnap) numa vontade de reforma da lógica com o intuito de a tornar mais aplicável às situações quotidianas da discussão racional" (BRETON e GAUTHIER, 2001: 50-51).

Toulmin concebe como argumentos toda a espécie de conteúdos proposicionais (*claims*), vazados em asserções: apresenta-se uma tese que convoca uma justificação (*grounds*). O interlocutor pode, em qualquer momento, pedir esclarecimentos quanto às justificações sobre que se edifica a tese proposta, sendo que essas justificações podem ser de várias ordens: dados, factos/evidências, considerações, características. Um argumento, que é, para Toulmin, formalmente a articulação de, pelo menos, uma razão e de uma proposição que a prova, pertencerá a um *campo* específico; a articulação entre os elementos discursivos que desenham o esquema argumentativo de Toulmin formam uma *célula argumentativa*. Assim, um argumento

configura uma relação entre dados (**D** / *Data*) que apoiam uma conclusão (**C** / *Claim*), podendo esta ser modalizada (**Q** / *qualifier*); as garantias (**G** / *Warrant*), baseadas num fundamento (**F** / *Backing*) e em relação às quais podem ser colocadas restrições (**R** / *Rebuttal*), permitem a passagem dos dados à conclusão<sup>2</sup>:

*Harry é súbdito britânico.* (proposição)

**D** Dado que **G**, em virtude de **F**, salvo se **R**, logo **Q C**.

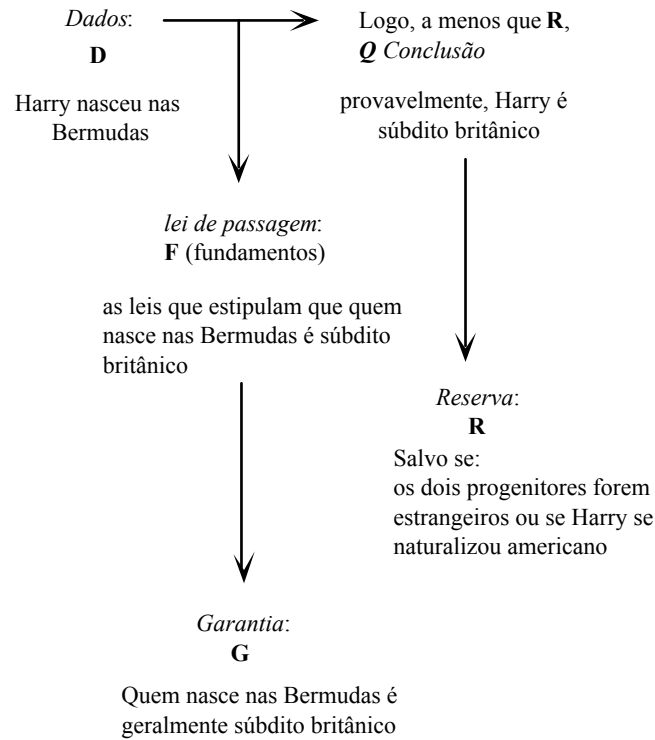


Fig. 2 - TOULMIN, 1958

A relação de justificação entre os dados e a conclusão é função de um cálculo inferencial, que constituirá neste esquema uma *lei de passagem*. Uma vez validada a inferência, os dados adquirem o estatuto de argumento e a proposição o estatuto de conclusão.

Mais recentemente, van Eemeren e Grootendorst (*Speech Acts in Argumentative Discussions*, 1984) propõem uma abordagem dialógica

<sup>2</sup>Tomo o exemplo, que traduzo, dado por Toulmin (TOULMIN, 1958).

/ pragmatialéctica da argumentação. Os autores caracterizam a argumentação como um complexo ilocutório, ou "constelação ilocutória", que suporta ou refuta uma dada opinião. Já se viu que esta é uma concepção pragmática da argumentação, pelo que o acto de argumentar obedece a um conjunto de regras constitutivas — as condições de sucesso / felicidade de Searle.

Tipicamente, um Locutor apresentará ao seu Alocutário um conjunto de asserções que constituem uma "pró-argumentação" ou uma "contra-argumentação" para uma dada opinião. A condição essencial que define um acto argumentativo é formulada nestes termos para a "pró-argumentação":

"Advancing the constellation of statements S1, S2 (...), Sn) counts as an attempt by S to justify O to L's satisfaction, i.e. to convince L of the acceptability of O." (EEMEREN e GROOTENDORST, 1984: 43)

Para a "contra-argumentação", a condição essencial estipula-se nestes termos:

"Advancing the constellation of statements S1, S2 (...), Sn) counts as an attempt by S to refute O to L's satisfaction, i.e. to convince L of the unacceptability of O." (EEMEREN e GROOTENDORST, 1984: 43)

Tal teorização concebe o acto de argumentar como uma unidade discursiva / textual transfrásica, nela se inscrevendo as dimensões sequenciais / interactivas dos actos de discurso, susceptível de uma caracterização em termos de coerência pragmático-funcional (FONSECA, 1994: 105-132).

Anscombe e Ducrot abordam a argumentação numa outra perspectiva: para eles, a argumentação é uma actividade que percorre as línguas naturais, através de dispositivos orientados para impor uma conclusão ao Alocutário. Assim, as línguas naturais contêm variáveis argumentativas que implicam conclusões em função do que se diz e do contexto em que é dito. Esses marcadores argumentativos podem mesmo desenhar uma escala argumentativa, que é percorrida em sentido ascendente ou descendente, no sentido de uma dada conclusão. Por exemplo:

*X trabalha muito, mas não tem sucesso.*

O enunciado **p** (*X trabalha muito*) aponta para uma conclusão **r** — quem trabalha muito tem sucesso; o enunciado **q** (*não tem sucesso*) serve a conclusão **-r** — por mais que trabalhe, X não terá sucesso.

Invalida-se o nexo implicativo entre "trabalhar muito" e "ter sucesso" (que corresponde a um *topos*). Elementos como "mas" ligam argumentos anti-orientados e carregam determinadas instruções para a interpretação do discurso: **q** tem mais força contra **r** do que **p** tem a favor, sendo que "**p mas q**" conduz a **-r** (constituindo, o que na terminologia de Grice é uma implicatura).

Assim, a vertente argumentativa será constitutiva do próprio sistema linguístico: a argumentação é tratada como uma questão interna da língua, por Anscombe e Ducrot, constituindo uma zona específica dos estudos sobre a argumentação. Nesta perspectiva, a argumentação é muito mais do que algo decorrente do uso que se faz da língua — ela é antes algo prefigurado nos próprios signos linguísticos, já que qualquer enunciado contém uma força instrucional que constrange a sua interpretação pelo Alocutário. Trata-se, nas palavras daqueles linguistas, de uma "retórica integrada" (ANSCOMBRE e DUCROT, 1976).

A argumentação tem sido, pois, objecto de estudo de disciplinas como a Filosofia, a Lógica e a Linguística. Na medida em que os discursos constituem lugares de intersubjectividade, ancorados no Eu-Tu, Aqui e Agora, configurando uma dimensão accional / argumentativa, poderemos sustentar que, verdadeiramente, a argumentação nunca esteve ausente. De resto, ela está hoje bem destacada na publicidade, no discurso político e nos meios de comunicação.

**REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

- ANSCOMBRE, J. Cl., DUCROT, Oswald (1976), «L'argumentation dans la langue». In «Langages», vol. 42.
- BRETON, Philippe, GAUTHIER, Gilles (2001), *História das Teorias da Argumentação*. Lisboa, Editorial Bizâncio.
- EEMEREN, Frans H. van, GROOTENDORST, Rob (1984), *Speech Acts in Argumentative Discussions*. Dordrecht, Foris Publications.
- FONSECA, Joaquim (1994), “Dimensão accional da linguagem e construção do discurso”. In *Pragmática Linguística. Introdução, Teoria e Descrição do Português*. Porto, Porto Editora,.
- JÚNIOR, Manuel Alexandre (1998), “Introdução” a ARISTÓTELES, *Retórica*. Lisboa, I.N.C.M.
- MEYER, Michel (1982), *Lógica, Linguagem e Argumentação*. Lisboa, Editorial Teorema.
- MEYER, Michel, CARRILHO, Manuel Maria, TIMMERMANS, Benoît (2002), *História da Retórica*. Lisboa, Temas e Debates.
- PERELMAN, Chaïm (1987) — “Argumentação”. In *Enciclopédia Einaudi*, vol. 11 (*Oral / Escrito. Argumentação*). Lisboa, I.N.C.M.
- PERELMAN, Chaïm (1999), *O Império Retórico. Retórica e Argumentação*. Porto, Ed. Asa.
- TOULMIN, Stephen E. (1958), *The Uses of Argumentation*. Cambridge, Cambridge University Press (trad. francesa *Les Usages de l' Argumentation*. Paris, P.U.F., 1993).