

Revisão em 20/10
2010

Philippe Breton
Gilles Gauthier

Revisão.
Zilda Aquino

História das Teorias da Argumentação

Tradução de
Maria Carvalho

EDITORIAL BIZÂNCIO
LISBOA, 2001

Título original: *Histoire des Théories de l'Argumentation*
 © Éditions La Découverte & Syros, Paris, 2000
 1ª edição portuguesa: Setembro de 2001
 Tradução: Maria Carvalho
 Revisão: Sandra Pereira
 Capa: Laranja Mecânica
 Composição e paginação: Editorial Bizâncio
 Impressão e acabamento: Rolo & Filhos, Lda.
 Depósito legal n.º 170 066/01
 ISBN: 972-53-0130-7
 Todos os direitos para a publicação desta obra em Portugal,
 reservados por Editorial Bizâncio, Lda.
 Largo Luís Chaves, 11-11A, 1600-487 Lisboa
 Tel.: 21 755 02 28 – 21 752 45 48/Fax: 21 752 00 72
 E-mail: bizancio@softhome.net

ÍNDICE

Introdução	11
<i>O meio em que surgiram as teorias da</i>	
<i>argumentação</i>	11
<i>As questões litigiosas em teoria da</i>	
<i>argumentação</i>	14
 I Ascensão e declínio da argumentação retórica	17
1. <i>O nascimento da retórica</i>	20
<i>As primeiras teorias da argumentação</i>	21
<i>A retórica dos sofistas</i>	25
<i>A retórica de Sócrates</i>	28
<i>A crítica da retórica</i>	29
2. <i>Aristóteles e as bases da teoria da</i>	
<i>argumentação</i>	31
<i>Uma dupla separação</i>	32
<i>Os géneros oratórios</i>	34
<i>O raciocínio argumentativo</i>	37
<i>O lugar da retórica no sistema de</i>	
<i>pensamento de Aristóteles</i>	39
3. <i>A retórica, cultura comum do mundo antigo</i> . . .	41
4. <i>O declínio da argumentação</i>	45

II O renascimento: Perelman e Toulmin	49
1. <i>A nova retórica de Perelman</i>	50
Os fundamentos da nova retórica	50
A questão do acordo prévio	54
Os argumentos quase lógicos	58
Os argumentos baseados na estrutura do real ...	61
As ligações que fundamentam a estrutura do real	65
A dissociação das noções	72
2. <i>Toulmin: a argumentação, uma utilização quotidiana</i>	74
O argumento: uma justificação em contexto ..	76
As insuficiências e os erros da lógica formal ..	83
Um modelo do argumento	89
 III As investigações contemporâneas em argumentação e retórica	93
1. <i>A investigação anglófona</i>	94
O estudo das falácias	95
A lógica informal	106
O pensamento crítico	109
A argumentação comunicacional	111
Govier: uma teoria prática	114
Walton: uma teoria dialógica	116
Willard: uma teoria «oposicional»	119
Eemeren e Grootendorst: uma teoria «pragmadialéctica»	122
2. <i>A investigação francófona</i>	125
Grize: uma teoria da lógica natural	127
Vignaux: uma teoria da lógica discursiva	130
Plantin: uma teoria linguística	133

Windisch: uma teoria sociológica	135
Michel Meyer, argumentação e filosofia da problematicidade	137
Olivier Reboul	140
Philippe Breton	141
Gilles Declercq e Jean-Jacques Robrieux	142
Pierre Oléron	143
Os manuais de argumentação	144
 Conclusão	147
 Referências bibliográficas	149

INTRODUÇÃO

A PRESENTE OBRA VISA oferecer ao leitor uma perspectiva de conjunto da evolução do estudo da argumentação. À laia de introdução, procuraremos caracterizar o seu desenvolvimento histórico e identificar os obstáculos que assinalaram e continuam a assinalar as diferentes teorias da argumentação.

O meio em que surgiram as teorias da argumentação

A ARGUMENTAÇÃO POSSUI uma história teórica sinuosa. Plenamente reconhecida como objecto de investigação desde a alvorada da civilização greco-romana, atravessa a seguir um longo período de latência relativa, entrecortada por alguns sobressaltos, até conhecer um renascimento importante na época contemporânea. O interesse pela argumentação é correlativo de um certo número de factores, alguns propriamente teóricos e outros sociológicos: todas as teorias da argumentação se desenvolvem com base em certas considerações intelectuais e num contexto social característico.

A argumentação torna-se objecto de preocupações teóricas quando se aborda também, entre outras coisas, a lógica, a comunicação e a persuasão. Todas as teorias da argumentação são elaboradas em relação com o raciocínio e a lógica. Algumas são construídas à margem ou em oposição à lógica, ao passo que outras seguem uma vontade de alargamento da lógica e outras, por fim, surgem numa perspectiva de racionalidade indiferente à lógica. Por conseguinte, o argumento é muitas vezes definido por comparação com o raciocínio formal ou com a demonstração e, em qualquer caso, tem sempre como referência a racionalidade.

Por outro lado, só nos debruçamos sobre a argumentação na perspectiva de uma preocupação mais ampla a respeito da comunicação. A atenção ao argumento procede de um interesse pelas mensagens e pelos seus modos de transmissão, de entrega e de intercâmbio. **Explícita ou implicitamente, um argumento é sempre considerado como um conteúdo ou uma forma de conteúdo de comunicação.** Será possível demonstrá-lo, verificando (o que está por fazer) a hipótese histórica segundo a qual as teorias da argumentação são uma das matrizes das teorias da comunicação. Em qualquer caso, afigura-se-nos bastante claro que uma característica fundamental do argumento – que, a propósito, o distingue radicalmente do raciocínio lógico – é o facto de **se desenvolver numa situação de inter-relação.** É tal a imbricação que seria possível defender a ideia da argumentação como nó focal das ciências da informação e da comunicação.

A conexão entre argumentação e comunicação prolonga-se na conexão entre argumentação e persuasão. Um argumento possui uma finalidade persuasiva intrínseca:

procura suscitar a adesão de um interlocutor, ou de um auditório, a uma crença ou levá-lo a adoptar um comportamento. O interesse pelo argumento pressupõe o interesse pela persuasão: é quando prestamos atenção aos procedimentos por meio dos quais é possível obter o acordo ou o assentimento que nos detemos nas razões e motivos invocados para esse fim. Essa preocupação com a persuasão possui frequentemente uma conotação moral; a análise dos argumentos floresce muito particularmente nos casos em que a legitimidade dos procedimentos persuasivos e da própria persuasão é posta em causa.

A emergência das teorias da argumentação também depende de factores sociológicos. É numa sociedade laica, democrática e pacífica, mas também numa sociedade desconfiada, que são maiores as probabilidades de se assistir ao desenvolvimento de um grande interesse pela argumentação. De certo modo, a argumentação é a antítese da Revelação. Não decorre de uma verdade imposta mas de uma convicção a estabelecer. Aliás, é mais uma questão de consenso que de certeza. Do mesmo modo, a argumentação não pode exercer-se num sistema ditatorial ou totalitário; de resto, ela só faz plenamente sentido numa sociedade igualitária ou, pelo menos, pluralista, em que as decisões são tomadas colectivamente. Também a argumentação exige a renúncia à força, à violência, ao confronto bélico. É certo que só há argumentação quando há desacordo, mas ela impõe uma resolução do desentendimento por meio da discussão, do debate discursivo, em vez do confronto bélico.

Além disso, o interesse pela argumentação desabrocha numa sociedade onde prevalece uma certa desconfiança ou suspeita em relação aos diferentes poderes. Essa descon-

Teorias da Argumentação

fiança é a encarnação social do questionamento moral da persuasão anteriormente evocado. As mais das vezes, foi quando se generalizaram a percepção de um risco de manipulação e uma sensibilidade em relação à propaganda e a outras formas de controlo ideológico que se desenvolveram as teorias da argumentação: a retórica de Aristóteles é uma reacção aos sofistas, um grande número de teorias anglo-saxónicas incidem nas falácias e certas teorias contemporâneas da argumentação dizem directamente respeito à manipulação.

As questões litigiosas em teoria da argumentação

AS DIFERENTES TEORIAS DA ARGUMENTAÇÃO incidem todas no mesmo objecto de conjunto: a operação ou o processo segundo o qual se fornecem razões para convencer um interlocutor ou um auditório, ou ainda as próprias unidades dessa operação ou desse processo, os argumentos. Além dessa matéria-prima comum, as teorias da argumentação apresentam entre si divergências importantes sobre algumas questões controversas. As principais são a definição do argumento, a sua ligação à retórica, a sua relação com a lógica e a sua incidência ética.

Todas as teorias da argumentação contêm em si uma concepção mais ou menos original do argumento. Mesmo as que o apreendem de uma forma comum ou próxima possuem igualmente uma compreensão particular sobre ele. Não existe uma definição universal de argumento, e o objecto de estudo que as teorias da argumentação parecem partilhar mantém-se, efectivamente, bastante vago, o que faz com que elas apresentem uma imagem muito dispersa: as

teorias da argumentação distribuem-se num espectro relativamente amplo. A sua unidade não é, pois, fácil de captar.

Um dos aspectos mais obscuros que se destaca da reflexão acerca do conjunto das teorias da argumentação é a sua relação com a retórica. Em certas teorias, a argumentação e a retórica parecem sinónimas, podendo cada conceito substituir o outro em qualquer ocasião. Noutras teorias, a noção de retórica está totalmente ausente a fim de, pelo menos em certos casos, não dar que pensar que a argumentação é redutível a técnicas de expressão. Noutras teorias da argumentação, por fim, os dois termos coabitam numa relação variável. Uma parte importante da ligação múltipla entre a argumentação e a retórica deve-se à evolução flutuante sofrida por esta última. Se originalmente, por exemplo em Aristóteles, a retórica é parte interessada ou, no mínimo, permanece intimamente ligada ao conteúdo da comunicação, degenera a seguir na arte de bem falar ou numa técnica da eloquência que incide apenas na forma. Nos nossos dias, o termo «retórica» adquiriu, além dos significados tradicionais, um sentido pejorativo: é bastante frequente qualificar-se um discurso de «retórica» para anunciar o seu carácter superficial, artificial ou dissimulador.

Como sublinhámos mais acima, a argumentação é um objecto teórico cuja caracterização se faz sempre por referência à racionalidade. Esta relação é concebida de diversas formas nas diferentes teorias da argumentação. Para algumas, um argumento é radicalmente diferente de um raciocínio ou de uma demonstração; para outras, um argumento consiste num raciocínio não formal; ainda para outras teorias, um raciocínio formal pode constituir um argumento em certos contextos de utilização. Esta questão

remete para a da definição do argumento. Tendo-se estabelecido a existência de argumentos com uma natureza diferente das demonstrações formais, admitir-se-á ou não que existem igualmente argumentos lógicos, ou seja que os raciocínios podem servir uma finalidade argumentativa, segundo a aceção que se tem de argumento.

Do mesmo modo, a definição do argumento determina o alcance ético da argumentação. Em certas teorias, o argumento é, de imediato, normativamente considerado: consiste numa «boa» razão invocada para convencer. Então o argumento é quase sempre caracterizado em função da sua oposição à manipulação. Noutras teorias da argumentação, pelo contrário, o argumento é definido de uma maneira axiologicamente neutra: qualquer razão aduzida com um fim persuasivo, seja ela «boa» ou «má», é tida como dependente da argumentação. Nessas teorias, a argumentação e a manipulação não se excluem mutuamente: enquanto certos argumentos não são manipuladores, outros podem sê-lo.

I ASCENSÃO E DECLÍNIO DA ARGUMENTAÇÃO RETÓRICA

A RETÓRICA ANTIGA, inclusivamente até à sua renovação no século xx, estabelece o quadro ideal das teorias da argumentação. No essencial, constitui uma reflexão global sobre o movimento desde a invenção de um argumento até à sua aceitação, ou rejeição, por um auditório. Como observa Christian Plantin, a retórica alarga assim o domínio da sua reflexão, da deliberação política, judicial e epidíctica, que constituem os três géneros originais, ao discurso da exortação religiosa (com o aparecimento do cristianismo), ao género epistolar (na Idade Média), à publicidade e ao campo mediático (na época contemporânea). Hoje em dia, como afirma Roland Barthes, «o mundo está incrivelmente repleto de antiga retórica» [Barthes, 1970, p. 172]*. Assim definida por estes domínios de aplicação, a argumentação retórica distingue-se nitidamente, desde

* As referências entre parênteses rectos remetem para a bibliografia no fim da obra.

Aristóteles, dos modos de convencer próprios do discurso científico. Interessa-se por enunciados ou, mais globalmente, por situações de comunicação pertencentes à vida social, religiosa ou política, tanto no espaço público como na conversação privada. O estatuto epistemológico destes enunciados é o do «verosímil» e não o da «verdade».

Se procurarmos no passado as reflexões com estatuto teórico que tomaram como objecto preciso os mecanismos pelos quais se trocam e circulam entre os homens, a fim de serem partilhadas, ideias, opiniões e representações (todos estes sentidos estão contidos no emprego do termo latino *informatio*), não tardamos a encontrar, claramente formalizadas, as teorias que alimentam a retórica desde a sua origem. Numa primeira fase, argumentação e retórica são, pois, sinónimas.

No início, a retórica é, incontestavelmente, uma «arte de convencer», ligada a situações concretas que representam quase exclusivamente a necessidade de persuadir um auditório. Esta arte é indissociável da invenção, igualmente grega, da democracia e das suas instituições: o tribunal onde júris populares bem numerosos (por exemplo, mais de quinhentos jurados no processo de Sócrates, o que não era excepcional) escutam as partes a defenderem a sua causa, a agora onde a assembleia de cidadãos ouve os oradores, delibera e toma decisões respeitantes à cidade, os ajuntamentos onde se pronunciam os elogios, por exemplo fúnebres, que permitem exaltar e enriquecer os valores da cidade. A argumentação retórica irá separar-se progressivamente da parte mais «literária» da retórica que, afinal, apenas se interessa pelas figuras de estilo e pelas modalidades de expressão. Abordaremos, neste primeiro capítulo, as teorias da argumentação no seio da retórica, desde os

primeiros manuais de retórica judicial do século V a.C. até ao início da renovação, inaugurada por Chaïm Perelman em finais dos anos cinquenta. Distinguiremos, nesta perspectiva, quatro grandes períodos.

O período fundador é o dos primeiros manuais de retórica e do ensino dos logógrafos que preparavam as exposições para os queixosos e os acusados. Contemporâneo do ensino dos sofistas, este período é também o do reforço da democracia grega. Abarca cem anos, desde meados do século V a meados do século IV a.C.

O período de maturidade é o do apogeu aristotélico. O grande filósofo romperá com a herança dos «tecnólogos» imorais do período precedente. A sua *Retórica*, que irá marcar duradouramente, no plano teórico, o desenvolvimento deste domínio até aos nossos dias, deve ter sido elaborada entre 329 e 323 a.C. Inspirará a cultura da argumentação que se desenvolve no quadro da República e dos primeiros tempos do Império e que assiste à sistematização, codificação e vulgarização das normas do discurso persuasivo por grandes oradores como Cícero e Quintiliano.

O período do declínio da teoria argumentativa no seio da retórica estende-se desde finais do Império Romano até meados do século XX. A retórica torna-se uma teoria das figuras de estilo e a parte argumentativa reduz-se progressivamente por efeito do êxito crescente da demonstração (em ciências exactas e experimentais) e de uma certa filosofia da evidência.

O período da renovação é o do aparecimento da «nova retórica», nomeadamente a partir dos trabalhos do filósofo e jurista belga Chaïm Perelman, bem como dos trabalhos de investigação anglo-saxónicos sobre a argumentação, mormente de Toulmin.

1. O nascimento da retórica

EXISTEM PROVAS DO APARECIMENTO das primeiras teorias da argumentação cerca de 450-440 a.C., na Sicília grega. Dois nomes estão ligados a este momento, os de Corax e do seu aluno Tísias. Ao citar um texto perdido de Aristóteles, Cícero afirma que «outrora ninguém tinha o hábito de pleitear com método e técnica, embora a maioria o fizesse com habilidade e precisão» [Cícero, *Brutus*, 46] (o texto perdido de Aristóteles é, segundo Françoise Desbordes [1996], a *Synagôgê technôn* ou «Colectânea de técnicas»). Estas teorias são formuladas num contexto preciso – a reflexão dos oradores acerca das suas práticas da eloquência judicial numa sociedade marcada pelas revoluções democráticas. O domínio que abarca estas teorias de convencer não tardará a assumir o nome grego de *technê rhêtorikê*, a arte retórica.

A retórica será objecto de diversas tentativas de apropriação durante todo o período pré-aristotélico. Com efeito, será necessário esperar pelo tratado em três volumes de Aristóteles para que a retórica passe a dispor de um lugar específico e autónomo no campo dos saberes. Até esse momento, será disputada entre os sofistas, por um lado, e os filósofos que rodeiam Sócrates e depois Platão, por outro. As primeiras teorias, formadas por métodos bastante empíricos, serão enriquecidas graças à reflexão sobre a linguagem realizada pelos sofistas e pelos métodos rigorosos defendidos por Sócrates. Mais ou menos longe destes debates de ideias, ir-se-á estabelecendo progressivamente uma «cultura de convencer», alimentada pelos saberes práticos de numerosos oradores que actuam no tribunal, nas assembleias ou na ágora.

As primeiras teorias da argumentação

Como recorda Roland Barthes [1970], a retórica nasceu dos «processos de propriedades» em Siracusa. A cidade, durante muito tempo nas mãos de tiranos, passara, sob a influência grega, por uma revolução democrática que, segundo o modelo que Atenas virá a ilustrar brilhantemente, confere à palavra um papel crucial. Segue-se a criação de um novo espaço social, de um centro relativamente ao qual todos os indivíduos ocupam posições simétricas. Trata-se da ágora que, segundo Jean-Pierre Vernant, «constitui o centro de um espaço público e comum. Todos os que nela penetram se definem, por isso mesmo, como iguais [...] pela sua presença nesse espaço político, uns e outros estabelecem entre si relações de perfeita reciprocidade» [1962, p. 126].

Esta revolução de mentalidades, que se processa entre o século VIII e o século VII a.C. traduz-se imediatamente por uma extraordinária preeminência da palavra sobre todos os outros instrumentos de poder. A palavra torna-se «o instrumento político por excelência, a chave de toda a autoridade no Estado, o meio de comando e de dominação de outrem» [Vernant, 1962, p. 44]. Estabelecem-se novas instituições, nomeadamente uma nova forma de justiça. «Esses processos eram de um novo tipo; mobilizavam grandes júris populares, perante os quais, para convencer, era necessário ser-se “eloquente”. Essa eloquência, participante em simultâneo da democracia e da demagogia, do judicial e do político, não tardou a constituir-se como objecto de ensino» [Barthes, 1970, p. 175].

O grego Corax, um dos primeiros «professores» de retórica e de certa forma seu inventor, redige então um

Corax
manual, que se perdeu entretanto, e que irá passar de mão em mão e servir de base a todos os retores (ou retóricos) que se seguirão. A quem se dirige? Essencialmente aos **logógrafos, cuja profissão consiste em escrever os discursos e arrazoados dos que irão enfrentar a justiça**. Com efeito, o sistema judicial grego possui a particularidade de o queixoso e os acusados terem de se apresentar pessoalmente e de se defender perante os juízes e os júris populares. É disso que depende a apreciação da autenticidade da sua causa.

• *O manual de Corax*. – Corax propõe, pois, um conjunto de técnicas que permitem argumentar de uma maneira mais eficaz perante os tribunais. Por conseguinte, a retórica nasce, simultaneamente, num contexto judicial e no centro de uma reflexão sobre os métodos que permitem sistematizar a eficácia da palavra. Deste modo, o manual redigido por Corax – do qual possuímos apenas vestígios indirectos, nomeadamente graças a Aristóteles que o cita – é, no entender de C. Benoit, «uma colectânea de artificios e de expedientes para cada uma das partes do discurso, de fórmulas de abertura e de disposições oratórias para o exórdio, de instruções para ordenar os factos da narração, de argumentos especiosos e de mil meios pormenorizados para a confirmação e a refutação, a acusação ou a defesa» [Benoit, 1983, p. 13]. Este tratado de «arte oratória» é, para Olivier Reboul, uma «colectânea de preceitos práticos, acompanhados de exemplos, para uso dos indivíduos sujeitos à justiça» [1991, p. 14].

Quais são os procedimentos que Corax aperfeiçoou? São essencialmente de dois tipos. Em primeiro lugar, qualquer discurso deve ser organizado, se pretende ser convincente. Corax inventa a ordem do discurso retórico tendo como objectivo o controle da situação oratória: «Procurou,

afirma um texto antigo, apaziguar por meio de palavras insinuantes e elogiosas a agitação da assembleia; chamou a isso o exórdio; depois de ter captado a atenção, expôs o assunto da deliberação; passou a seguir à discussão, entre-meou-a de digressões que confirmavam as suas provas; por fim, na recapitulação ou conclusão, resumiu os seus motivos e reuniu todas as forças para arrastar atrás de si um auditório já abalado» [Benoit, 1983, p. 14]. Essas quatro partes – o exórdio, a apresentação dos factos, a discussão e, para concluir, a peroração – passarão a constituir uma das normas centrais do discurso retórico. Ainda hoje são, grosso modo, uma norma do discurso oral ou do texto escrito que visam defender uma opinião.

AS QUATRO PARTES DO DISCURSO SEGUNDO CORAX

Exórdio	Apresentação dos factos	Discussão	Peroração
Captar a atenção do auditório	Dizer de que se fala, expor a sua tese	Fornecer os argumentos a favor da tese	Terminar com uma fórmula sintética

Corax não se contenta com propor um plano, sistematiza modos de raciocínios argumentativos típicos. Inventa o primeiro, o «corax», que consiste em defender que uma pessoa não pode ter cometido um acto porque estava, de forma demasiado visível, em condições de o fazer. Este argumento é descrito por Aristóteles no manual de retórica que escreve um século e meio mais tarde, ao comentar a *techné* de Corax: «Se um homem não dá ensejo à acusação

proferida contra ele, se, por exemplo, um homem fraco é processado por sevícias, a sua defesa será que não é verosímil que seja culpado; mas se o inculcado dá ensejo, se, por exemplo, é forte, a sua defesa será que não é verosímil que seja culpado, porque é verosímil que seja culpado» [Aristóteles, livro II, 24, 1402a]. Sócrates fornece outra formulação no *Fedro*. Note-se que o argumento só é válido se não existir qualquer meio de determinar (por intermédio de uma confissão ou de um testemunho formal, por exemplo) se o acusado é verdadeiramente culpado.

Para compreender bem como funcionava esta primeira retórica, é necessário, com efeito, ter em mente o facto, aparentemente surpreendente nos nossos dias, de que aprender retórica era, em primeiro lugar, dispor do seu próprio caderno de fórmulas feitas, de exórdios preparados, à espera de serem usados nesta ou naquela circunstância. Como recorda Reboul, inventam-se «lugares» (termo que dará origem à expressão «lugar comum»), que são argumentos-tipo «que bastava memorizar e usar num determinado momento do discurso. Assim, no exórdio, começar por afirmar que não se é orador, elogiar o talento do adversário, etc.» [1991, p. 16].

É visível que esta primeira retórica se preocupa sobretudo com a eficácia, primeiro judicial e depois política. Trata-se então de saber o que um determinado público (o dos cidadãos gregos e, mais tarde, romanos) considera convincente. Numerosas discussões envolvendo os filósofos da época virão a centrar-se nesta questão, sempre actual. Para ser convincente, bastará a um discurso ser bem ordenado e ritmado, e utilizar fórmulas poéticas e bem torneadas, como as de Górgias, que Platão criticará justamente por isso? Para convencer, dever-se-á apelar principalmente aos senti-

mentos, às paixões, como defende Trasímaco, que compõe, nesse sentido, um «manual de patético»? Será preciso defender, como Isócrates, que a aprendizagem mecânica dos lugares e a grandiloquência são de rejeitar e que a retórica só é aceitável se estiver ao serviço de causas honestas e nobres? Dever-se-á rejeitar esses métodos, como deseja Sócrates, se não visarem primeiramente a busca da verdade?

A retórica dos sofistas

As primeiras teorias da argumentação não tardam a ser arrastadas para os debates intelectuais vivíssimos que marcam nomeadamente a vida de Atenas nos séculos V e IV. Os sofistas, os «sábios», irão apropriar-se da retórica e incluí-la num corpus mais amplo do saber. São os primeiros a tomar consciência ou, pelo menos, a teorizar o poder da palavra, em primeiro lugar por intermédio de um interesse pela estética e pelo alcance persuasivo da linguagem e, em seguida, por meio de um olhar sobre o ser como totalmente contido no que é dito. É também neste sentido que podemos interpretar o único texto conservado do primeiro sofista, Protágoras de Abdera (480-408), que defende que «o homem é a medida de todas as coisas: das que são, que são, das que não são, que não são».

A sofística inaugura a consciência duradoura de uma vertigem, a de um mundo inteiramente relacionado com a linguagem, criada e contida exclusivamente na palavra humana. É essa vertigem que Sócrates e Platão tentarão estabilizar, inaugurando assim a tradição filosófica que não deixa de se esforçar, desde então, por «reduzir a sofística à sombra, nociva, trazida pela filosofia» [Cassin, *Encyclopaedia Universalis*].

lugar
comum

Ser teórico ou pensador não satisfaz os sofistas. Longe das especulações sobre o ser comuns até então, «optam por ser educadores profissionais, estrangeiros itinerantes que vendem a sua sabedoria, cultura e competências, como as heteras os seus encantos. Mas são também homens poderosos, que sabem como persuadir os juizes, dar a volta a uma assembleia, desempenhar uma missão com êxito, transmitir as suas leis a uma nova cidade, preparar para a democracia, em resumo, actuar politicamente» [Cassin, *ibid.*]. Um dos mais célebres, Pródico de Ceos (465-460) andava de cidade em cidade a dar aulas. Segundo Jean Voilquin, «pedia cinquenta dracmas pelo curso completo sobre a correcção dos termos no estilo e um dracma pelas aulas para populares... Não é sábio nem filósofo. Basta-lhe ser hábil na arte de falar «sabiamente» sobre muitos assuntos. Especializava-se em questões de vocabulário e de gramática, parte importante da retórica que professava» [1964, p. 209]

A crítica posteriormente feita aos sofistas é em grande parte injusta. O seu papel essencial foi, como afirma correctamente Jean-Jacques Robrieux, «organizar as principais estruturas educativas nos mais diversos domínios, na gramática, na eloquência e até nas ciências, sem contar com a sua influência no desenvolvimento do espírito crítico» [1993, p. 9]. Acrescentam à teoria da argumentação métodos rigorosos, como por exemplo a antilogia: «Visando preparar o aluno para todos os conflitos de pensamento ou acção a que a vida social pode dar azo, o seu método será essencialmente a antilogia ou a controvérsia, a oposição das teses possíveis relativamente a certos temas, ou hipóteses, correctamente definidas e classificadas; trata-se de aprender a criticar e a discutir, a organizar um duelo de razões contra razões» [Robin, 1923, p. 168].

Os sofistas serão criticados por uma flexibilidade excessiva na apresentação das opiniões e, consequentemente, por um certo relativismo. É verdade que «o espírito dos seus ensinamentos exige que, pessoalmente, não tenham doutrina, mas que mostrem que todas podem ser defendidas» [Robin, 1923, p. 171]. Permanece essencial o seu contributo para a teoria da argumentação (sem falar da sua reflexão acerca da linguagem), como por exemplo a sistematização do emprego das chamadas figuras de enquadramento, que permitem apresentar um ponto de vista, um ângulo, uma propriedade de um objecto ou de uma opinião, e também a arte de fazer parecer mais fraco o que é mais forte. Esta invenção ter-se-á tornado possível devido ao contexto democrático que convida a discutir tudo nas situações em que, tradicionalmente, se utilizava argumentos de autoridade ou baseados em valores, lugares ou pressupostos comuns. Contudo, faltava ainda sistematizá-la e, para o efeito, era necessário aceitar o ponto de vista segundo o qual existem muitas maneiras de ver as coisas; foi a isto que os sofistas se dedicaram.

No global, partilharemos o ponto de vista de Robin: «A sofística do século V representa um conjunto de esforços independentes para satisfazer, por métodos análogos, necessidades idênticas. Estas necessidades são as de uma época e de um país em que qualquer cidadão pode participar na administração ou direcção dos assuntos da cidade, devendo a preponderância da sua acção pessoal exclusivamente à palavra. Por conseguinte, [ele] tem necessidade de mestres, que lhe ensinem a arte do êxito individual na vida social, poupando-o à lentidão e desilusões da experiência. É desta arte que os sofistas são, em princípio, professores: ensinam a ciência do bom conselho nos assuntos públicos

ou privados, isto é a virtude, no sentido preciso que acaba de ser definido» [1923, p. 166].

A retórica de Sócrates

Se é efectivamente pertinente sublinhar a oposição entre as teorias do conhecimento produzidas e defendidas pelos diferentes pensadores sofistas e a de Sócrates e Platão, é vão procurar uma contradição fundamental, como há quem se esforce por o fazer, entre a retórica de uns e a dos outros. Se, do ponto de vista da epistemologia do conhecimento, existe realmente uma ruptura fundamental, a verdade é que, do ponto de vista da arte de convencer, existe antes uma continuidade e um progresso.

Com efeito, para Sócrates não se trate de negar a retórica mas, ao invés, de alargar o âmbito do seu emprego, por um lado, e de a articular num método de busca da verdade, por outro. Quando, no *Fedro* (texto essencial deste ponto de vista), Sócrates define a retórica como a arte de «ter influência sobre as almas» [*Phèdre*, p. 143], acrescenta efectivamente que tal diz respeito «aos discursos pronunciados não apenas nos tribunais e em todas as outras assembleias públicas, mas também em reuniões privadas» e que se trata realmente de uma «arte que não varia em função da pequenez ou amplitude do assunto tratado» [*Ibid.*, p. 144]. Fedro retorque que é essencialmente nos processos que se emprega a retórica e que «não ouviu dizer que essa arte se estenda mais longe» [*Ibid.*]. O indivíduo encarregado de dar a réplica a Sócrates e que actua, assim, como «advogado do diabo» é testemunho da evolução desejada por Sócrates: doravante, a retórica aplicar-se-á mais amplamente e já não apenas no círculo restrito do tribunal ou do fórum.

A seguir, Sócrates dá uma verdadeira «lição de metodologia» a Fedro. Explica ao jovem amigo que, até esse momento, os retores só utilizavam técnicas imperfeitas. Começa por propor «dois procedimentos cujo poder não deixaria de ter interesse que a arte nos permitisse adquirir» [*Ibid.*, p. 156]. Trata-se efectivamente da síntese, que permite reunir numa forma única elementos dispersos por todos os lados, e da «divisão» (a análise), que permite «inversamente, decompor em espécies, segundo as articulações naturais, tentando não quebrar nenhuma parte, como faria um mau cortador, num sacrifício» [*Ibid.*, p. 157]. Quem realizar estes procedimentos será chamado «dialéctico». A seguir, Sócrates propõe completar este método com um conhecimento dos públicos que se pretende persuadir.

A crítica da retórica

Desde o seu aparecimento, a retórica, bem como as teorias da argumentação que traz consigo, é objecto de numerosas críticas. Como comenta Françoise Desbordes, «a literatura que acompanha os primeiros tempos da retórica está repleta de anátemas contra os embusteiros que atarantam os simples e contra os demagogos que reforçam as opiniões falsas das multidões. Mas, ao mesmo tempo, assiste-se ao aparecimento da ideia de uma retórica moralizada e legítima» [1996, p. 21]. Estas críticas são proporcionais à novidade e ao poder da retórica, mas também às desigualdades no acesso ao domínio da língua e das situações de comunicação que o seu emprego pressupõe. Distingue-se imediatamente quatro tipos de críticas.

A primeira crítica parte da oposição entre a natureza e o artifício, entre a linguagem que cada indivíduo pratica

espontaneamente e o artifício da sua preparação com o intuito de argumentar e convencer. Em 423, Aristófanes troca das pessoas que se ocupam mais das palavras do que das coisas. Por detrás deste remoque, perfila-se já a crítica ao ensino que surge com as primeiras teorias da argumentação e também a crítica aos «intelectuais». Como refere Robert Flacelière na sua obra sobre a vida quotidiana na Grécia, «a multidão troca indubitavelmente de bom grado desses intelectuais sumptuosamente vestidos, pretensiosos e pedantes, que fornecem um alvo de eleição às zombarias dos poetas cómicos. Aristófanes, em *As Nuvens*, representa o ateniense Sócrates como um deles, encerrado no seu «gabinete de pensar» ou suspenso num cesto para estudar mais de perto os fenómenos atmosféricos e os astros» [1959, p. 144].

A segunda crítica diz respeito à imoralidade de tais práticas: a retórica seria uma técnica mercenária, ao serviço de qualquer causa, sobretudo das piores, das que não se impõem por si próprias. É o instrumento dos demagogos, que povoam a ágora e manipulam as multidões com a sua bela linguagem. Contudo, esta crítica confunde o emprego imoral da retórica com a própria técnica. Nem todos os retores são demagogos, longe disso.

A terceira crítica é a de Platão, que ataca vivamente o relativismo de certos sofistas e pretende fazer da retórica um instrumento intelectual ao serviço da busca da verdade e não simplesmente uma técnica para convencer indivíduos de opiniões que se formam à margem dela. A crítica de Platão acabará por ser proveitosa para a retórica, que enriquecerá a sua arte com métodos e argumentos novos.

A quarta crítica formulada contra a argumentação não é moral nem filosófica, mas mais política: a retórica dá a

palavra – e que palavra! – ao povo. É o instrumento da democracia. É a este título que será criticada pelos partidários da oligarquia. Esta crítica virá certamente a ser a mais eficaz, pois que os períodos de eclipse da democracia (a começar pelo poder dos Trinta em Atenas, que proíbe o ensino da retórica) corresponderão muito precisamente a um recuo global da cultura de convencer que a caracteriza.

2. Aristóteles e as bases da teoria da argumentação

A RESPOSTA ÀS CRÍTICAS MORAIS E FILOSÓFICAS formuladas contra as primeiras teorias da argumentação acabará finalmente por ser fornecida por Aristóteles (384-322). As suas novas concepções opõem-se à mecânica sofística, com os seus lugares prefabricados, os seus procedimentos e o cinismo ao serviço do poder de alguns dos seus discípulos, mas também ao elitismo reaccionário de um Platão, cuja utopia da Cidade ideal servia, de facto, para exprimir uma certa hostilidade para com a democracia. É certo que Aristóteles é aluno de Platão na Academia por ele criada (onde ingressa em 366), mas não tardará a conquistar a sua autonomia intelectual, tornando-se autor de uma obra vasta e de influência duradoura (mais de novecentos textos, muitos dos quais perdidos). Aristóteles criará em 335 uma escola num ginásio chamado Liceu, onde se ensinava, muitas vezes passeando (e daí a designação de peripatético, que ensina enquanto passeia), a filosofia durante a manhã e a retórica à tarde. Redige os três tomos da sua *Retórica* entre 329 e 323.

Uma dupla separação

A retórica de Aristóteles destaca-se nitidamente de todas as que a precedem, tanto da retórica de Sócrates, como da dos outros sofistas (os que são criticados por Platão) ou da dos «tecnólogos» a partir de Tísias.

A primeira separação incide no elo que unia, pelo menos para os platônicos, a retórica à moral e, indistintamente, à verdade. Para Platão, qualquer método neste domínio devia visar a busca da verdade ou, pelo menos, apoiar-se nela. Recusar este princípio relegava o autor para o campo dos «sofistas», cínicos imoralistas (para Platão), que pretendiam, em nome do poder da linguagem, que a verdade não existia e que o homem era «a medida de todas as coisas», quando a verdade é a das «essências». Aristóteles rompe com esta alternativa partindo de dois princípios novos. Por um lado, faz da retórica uma técnica provisoriamente indiferente à moral e, consequentemente, mais amoral que imoral. A retórica remete quem a pratica para a sua própria consciência e responsabilidades perante a cidade. Para Aristóteles, a retórica é um instrumento e pode, enquanto tal, ser posto ao serviço quer do bem quer do mal, quer do justo quer do injusto: «Tão útil pode ser o seu justo emprego, como nocivo o injusto.» [Aristóteles, *Rhétorique*, livro I, 1355b]. Por outro lado, Aristóteles faz da retórica a técnica de argumentação do *verosímil* e já não da verdade. A distinção é de monta. Essa dupla separação, tanto da moral como da verdade, irá libertar a retórica e permitir que ela se desenvolva enquanto técnica legítima dos debates no espaço público da cidade.

Aristóteles leva a cabo uma segunda separação que o distingue dos «tecnólogos». É assim que o filósofo grego apresenta o fosso existente entre eles: «Tísias, a seguir aos

fundadores, depois Trasímaco, a seguir a Tísias, e depois Teodoro e muitos outros deram os seus contributos particulares. E é por isso que não surpreende que a arte tenha atingido uma amplitude considerável. Pelo contrário, no que respeita ao presente estudo, não é possível afirmar que uma parte tenha sido elaborada anteriormente e que outra não: na realidade, não existia nada. Porque a educação dada pelos professores que, mediante um salário, ensinavam os argumentos erísticos era semelhante à prática de Górgias. Com efeito, transmitiam, para que os alunos decorassem, ou discursos retóricos ou discursos sob forma de questões, sobre os quais, no entender deles, recaem com maior frequência os argumentos de dois interlocutores. Por conseguinte, o ensino que forneciam aos alunos era rápido mas grosseiro. Ao ensinar não a arte mas os resultados dela, pensavam que era nisso que a educação consistia [...] ademais, sobre as matérias da retórica, existiam trabalhos em grande número e antigos, ao passo que, sobre o raciocínio, não dispúnhamos de nada anterior que pudéssemos citar, tendo despendido muito tempo em penosas buscas» [Aristóteles, *Réfutations sophistiques*, 183b16].

A retórica de Aristóteles apresenta-se como uma «retórica do raciocínio», mais do que como uma «retórica das paixões»: os tecnólogos «consagram a maior parte dos seus tratados às questões exteriores ao assunto que é abordado», utilizando, para impressionar o juiz, «a suspeita, a piedade, a cólera e outras paixões da alma» [*Rhétorique*, livro I, 1, 1354a], sem recorrer a «provas técnicas». Se se generalizasse a regra introduzida em algumas cidades, isto é a interdição de «exceder os limites da causa», os «tecnólogos», que utilizam apenas meios «extratécnicos», «nada mais teriam para dizer».

Tendo procedido a estas duas separações, Aristóteles pode alargar o campo da retórica, para lá do domínio judicial, a todos os lugares onde se recorra à argumentação, enquanto, tradicionalmente, os «tecnólogos» a restringiam ao tribunal e os platónicos à discussão filosófica. É assim que a retórica se vê dotada pela primeira vez de um verdadeiro âmbito geral – excluindo o campo da verdade – e também, pela primeira vez, de uma teoria sistemática. A técnica retórica é então definida, não simplesmente como a arte de persuadir, mas como a «faculdade de descobrir especulativamente o que, caso a caso, pode servir para persuadir» [*Rhétorique*, livro I, 2, 1355b], na perspectiva, como é evidente, da aplicação concreta dessa faculdade a todas as situações em que ela seja necessária para convencer.

Os géneros oratórios

Aristóteles propõe que se estabeleça uma distinção entre os diferentes tipos de ouvintes, distinção que remete para todas as situações sociais em que a arte de convencer se desenvolve. Para ele, o ouvinte é realmente o «fim» de qualquer discurso, ainda que abranja claramente três partes constitutivas: «quem fala, sobre quem fala, a quem fala» [*Rhétorique*, livro I, 3, 1358b]. Como há diferentes tipos de ouvintes, haverá géneros oratórios distintos. É esse o objecto do livro I da sua *Retórica*.

Quais são os diferentes tipos de ouvintes? Aristóteles distingue três: o espectador de um discurso, o juiz de uma situação passada, o juiz de uma situação futura. O primeiro é o ouvinte do chamado discurso «epidíctico», cujo protótipo é o elogio. O segundo é juiz no sentido restrito, no

âmbito de um processo. O discurso pertencerá então ao género «judicial». O terceiro é membro da assembleia, geralmente realizada na ágora, que deve escolher uma política futura. Os discursos proferidos pertencem então ao género «deliberativo».

Louvar (ou culpar), julgar, deliberar para decidir, eis o espaço no qual Aristóteles considera pertinente o emprego da técnica de convencer. Não é pequeno e diz respeito a todo o espaço público.

Seguidamente, Aristóteles irá enunciar os três géneros e produzir uma espécie de *teoria das situações de argumentação*, procurando compreender a especificidade de

<i>Género de discurso</i>	epidíctico	judicial	deliberativo
<i>Natureza do discurso</i>	elogio; crítica	juízo	deliberação; decisão
<i>Valores de apoio</i>	belo; virtude; feio	justo; injusto	útil; nocivo; felicidade
<i>Temporalidade do discurso</i>	presente	passado	futuro
<i>Situação oratória</i>	elogio público	tribunal	ágora; assembleia
<i>Procedimentos argumentativos</i>	amplificação	entimema	exemplo
<i>Tipo de orador</i>	sofista	acusados e queixosos	cidadãos
<i>Forma do discurso</i>	panegírico; arenga	alegações	arenga
<i>Temas tratados</i>	valores	inocência, culpabilidade	orçamento; segurança; economia; lei

cada uma, os valores que mobilizam, os procedimentos argumentativos que lhes estão mais particularmente associados. Esta teoria pode ser considerada, de certa forma, como o esboço de uma teoria da recepção, pois que é o tipo de situação de argumentação, a jusante, que irá determinar os procedimentos, os valores, os géneros, etc. Barthes via no livro I da *Retórica* de Aristóteles «o livro do emissor», no livro III «o livro da própria mensagem» e no livro II «o livro do receptor da mensagem» [1970, p. 179].

Aristóteles não se detém na descrição dessas situações, conhecidas por todos os seus alunos e leitores da época (o elogio, por exemplo, dos soldados mortos na guerra). Em contrapartida, descreve pormenorizadamente os assuntos sobre os quais incide concretamente cada género. Distingue vários assuntos de deliberação: o que diz respeito à segurança da cidade, à guerra e à paz, à «protecção do território», o que diz respeito à economia, ao orçamento da cidade, às necessidades de «importação» e de «exportação» de alimentos, ou ainda, evidentemente, o estabelecimento de leis sobre as quais «repousa a saúde da cidade». Em todos estes casos, urge distinguir o útil do nocivo. A finalidade derradeira da deliberação é a procura da «felicidade», que não deve ser encarada pelo prisma moderno da busca individual do prazer, mas antes como a concretização de um altruísmo, virtude essencial do mundo clássico.

Os assuntos privilegiados do discurso epidíctico são a virtude e o vício, o belo e o feio, «pois que são esses os fins para quem elogia e critica». Aqui, a preocupação ética aproxima-se da preocupação estética. É assim que Aristóteles apresenta a virtude como decorrente da coragem, da temperança, da liberalidade, da doçura, da sabedoria prática e especulativa, considerando que as qualidades mais impor-

tantes são «necessariamente as mais úteis a outrem pois que a virtude é a faculdade de fazer o bem» [*Rhetorique*, livro I, 9, 1366b]. São belos os actos «cujo prémio é a honra» e não o dinheiro, os que não se realizam «tendo em vista a própria pessoa».

O elogio é, ao mesmo tempo, uma situação concreta que serve para recordar, numa ocasião precisa (cerimónia fúnebre, banquete, entrega de prémios), os valores essenciais da cidade, e um exercício académico de retórica onde se treina, por exemplo, o louvor paradoxal: o elogio de animais, o elogio do sal. Oportunidade para recordar a *doxa*, isto é a opinião comum no que ela tem de mais forte, o elogio permite igualmente, segundo Barbara Cassin, para quem este ponto é claramente entrevisto por Aristóteles, modificar os valores aceites e «criar novos» [1991, p. 282]. Neste sentido, trata-se, para esta autora, de um género político. A prática do elogio é antiga no mundo grego – e sobreviverá até aos nossos dias, sob formas mutantes –, mas Aristóteles parece ser o primeiro a propor uma teoria sobre ela e a integrá-la no conjunto mais conhecido constituído pela eloquência judicial ou deliberativa.

O raciocínio argumentativo

• As três provas. – Aristóteles distingue três tipos de «provas» utilizadas pelo discurso argumentativo: as que se baseiam no carácter do orador (o *ethos*), no conteúdo do próprio discurso (o *logos*) e, finalmente, nas paixões do auditório (o *pathos*). O conteúdo do discurso consiste, em conformidade com a abordagem geral da técnica proposta por Aristóteles, em destacar «o verosímil daquilo que cada assunto comporta de persuasivo». O apelo ao carácter do

Notas!
Raciocínio
Argumentativo
Aristotélico

orador (por exemplo, a simpatia ou a confiança que ele pode inspirar) ou às paixões de um auditório, que o orador consegue, assim, impressionar ou predispor a seu favor, é muito diferente, para o filósofo, dos procedimentos utilizados pelos tecnólogos. Este apelo deve decorrer do próprio discurso, subordinar-se, de certa forma, a ele e não constituir nunca o motor principal do acto persuasivo, caso em que seria «exceder os limites da causa». Estabelecida esta condição, o orador não pode dispensar o estudo da psicologia dos auditórios aos quais se dirige.

O núcleo do discurso argumentativo será constituído por um raciocínio, que Aristóteles apresenta como uma quase demonstração. São possíveis dois, e apenas dois, tipos de raciocínio: o exemplo e o entimema. A argumentação pelo exemplo consiste em apoiar-se num ou mais casos semelhantes àquele acerca do qual se pretende convencer, para inferir a justiça ou a legitimidade a partir dele ou deles. Assim, para convencer do facto de que Dinis aspira à tirania, raciocinar-se-á da seguinte forma: «Dinis aspira à tirania visto exigir uma guarda; Pisístrato, nesse intuito, pediu uma e, quando a obteve, tornou-se tirano, tal como Teageno em Megara» [*Rhétorique*, livro I, 2, 1375b]. Destes casos particulares (Pisístrato, Teageno), infere-se uma regra geral (quem aspira à tirania reclama uma guarda) que pode verosimilmente aplicar-se a Dinis, que exige uma guarda. É bem visível aqui a natureza do raciocínio retórico, ao mesmo tempo rigoroso e simplesmente verosímil.

Para Aristóteles, o entimema é uma espécie de silogismo que também decorre do simplesmente verosímil. Neste caso, trata-se de partir de uma premissa para deduzir uma proposição nova e diferente, mas que dela resulta necessariamente. Aristóteles afirma que «não há outros meios

além destes» [*Rhétorique*, livro I, 2, 1356b] e, ao mesmo tempo, confessa a sua preferência pelo entimema: «Sem dúvida que os discursos reais com exemplos não são menos convincentes, mas os que recorrem aos entimemas são mais aplaudidos» [*Rhétorique*, livro I, 2, 1356b].

Contudo, notar-se-á que, ao descrever o género epidíctico, o filósofo grego evoca o que poderia parecer uma terceira categoria de raciocínio argumentativo, a *amplificação*, «que consiste em mostrar uma superioridade»: «Em geral, entre as formas comuns a todos os géneros oratórios, a amplificação é a mais apropriada ao género epidíctico, pois incide nas acções sobre as quais todos estão de acordo, bastando, por conseguinte, atribuir-lhes importância e beleza. Os exemplos convêm ao género deliberativo, visto que é com base no passado que auguramos e prevemos o futuro. Os entimemas adequam-se ao género judicial: é o acto que não está esclarecido, que admite sobretudo a pesquisa da causa e a demonstração» [*Rhétorique*, livro I, 9, 1368a]. Esta forma é conhecida há muito, a crer nas críticas feitas aos sofistas por Platão, que os acusava de tornarem grande o que é pequeno e pequeno o que é grande, recorrendo desse modo a processos de amplificação e de minoração no intuito de apresentar uma opinião sob um ângulo convincente.

O lugar da retórica no sistema de pensamento de Aristóteles

Para Aristóteles, que assuntos merecem respeito à retórica? Não todos, certamente. A retórica trata do que é discutível e verosímil. A retórica «só aborda questões que já constituem matéria habitual de deliberação» ou «questões manifestamente susceptíveis de receberem duas soluções

opostas» [*Rhétorique*, livro I, 2, 1356a e b]. O que depende da evidência ou da demonstração científica (Aristóteles falará, neste caso, de «analítica») sai do campo dos assuntos retóricos.

Um assunto para cuja compreensão a ciência propõe uma «causa primeira» escapará, por conseguinte, ao domínio da retórica. Contudo, Aristóteles não afirma claramente se, de certa forma pela sua natureza, determinados assuntos escaparão sempre ao estabelecimento de uma verdade sobre eles. Logo, permite pensar na possibilidade de o campo da retórica se restringir perante o avanço das ciências, restando-lhe apenas um mero papel de vulgarização para o comum dos mortais. Por outras palavras, o verosímil, por vezes definido como uma verdade simplesmente provável, fará parte da natureza de certos assuntos ou representará apenas uma posição de expectativa até que chegue a sua vez de serem investidos de verdade? Neste ponto, seguiremos a interpretação de Olivier Reboul que refuta qualquer apresentação da retórica de Aristóteles como solução de recurso e a remete, pelo contrário, para as «situações em que a demonstração não é possível, o que o obriga a passar por “noções comuns”, que não são opiniões vulgares, mas que qualquer de nós pode encontrar [...] em domínios onde nada seria menos científico do que exigir respostas científicas» [1991, p. 38].

• *Dialéctica e retórica*. – Na sua classificação do conjunto do saber, Aristóteles situa a retórica nas proximidades de outra disciplina, a dialéctica. Os dois domínios são, afirma ele, «análogos» pelo facto de dizerem respeito a questões comuns a todos os homens e não dependerem da «ciência». Aos três livros da sua *Retórica* corresponde,

deste ponto de vista, o tomo V do *Organon*, intitulado *Tópicos*, onde descreve o que é a dialéctica, isto é o «instrumento do conhecimento provável». Trata-se de certa forma de uma metodologia de produção de conhecimentos gerais, em particular dos que podem ser úteis nas três situações oratórias que descrevemos (judicial, política, epidíctica). Quanto à retórica, não produz conhecimentos como a dialéctica. É uma metodologia para convencer.

Para o filósofo grego, a retórica insere-se num sistema mais global que se divide em três partes essenciais: as ciências «teoréticas» (matemática, física, teologia), que visam o saber por si mesmo e que são, pois, especulativas; as ciências «práticas» (ética, economia, política) nas quais o interesse incide na actividade dos agentes que as aplicam; e as chamadas ciências «poéticas», das quais faz parte a retórica, que são o conhecimento das regras de uma determinada arte, neste caso a arte de argumentar. Com Aristóteles, a retórica passa finalmente do estatuto de técnica empírica para o de uma técnica formalizada, sujeita a uma teoria mas, ao mesmo tempo, sempre guiada pelas necessidades da sua aplicação prática numa sociedade que, por ser fundamentalmente democrática, atribui um grande lugar à «cultura de convencer».

3. A retórica, cultura comum do mundo antigo

AO SAIR DESTE PERÍODO FUNDADOR, a retórica, como metalinguagem que toma por objecto o discurso, difracta-se amplamente numa série de práticas que Roland Barthes [1970] identifica em vários níveis (ver quadro).

AS DEFINIÇÕES DA RETÓRICA SEGUNDO ROLAND BARTHES

Segundo Barthes, a retórica é:	
Uma técnica:	«conjunto de regras, de receitas, cuja aplicação permite convencer o ouvinte do discurso».
Uma disciplina:	objecto de um ensino, de que constitui, numa primeira fase, uma das matérias centrais, até ao seu desaparecimento dos cursos oficiais, no século XIX.
Uma «protociência»:	que identifica, delimita e classifica os efeitos de linguagem.
Uma moral:	simultaneamente conjunto de regras normativas de linguagem e corpo de prescrições morais.
Uma prática social:	que permite garantir a «propriedade da palavra».

Em contrapartida, estes cinco níveis descrevem bastante bem os desafios multiformes de um saber que é meramente teórico. A complexidade epistemológica das teorias argumentativas depende dos jogos de oposição que abarcam: entre teoria e prática, entre ciência e técnica, entre conhecimento e moral, entre criação (tanto no seio da teoria como das práticas linguísticas) e reprodução (no seio das instituições de ensino), entre pensamento e linguagem.

É nesta rede de oposições que a retórica se desenvolve a partir de Aristóteles, nas obras fundamentais de Cícero, do autor anónimo de *Ad Herennium*, de Quintiliano e do grego Hermógenes. Perdurarão durante muito tempo as normas do pensamento e das práticas argumentativas estabelecidas nos quatro manuais redigidos por estes autores entre o século I a.C. e o século III d.C.: *De oratore* de Cícero, *Ad Herennium* de um autor anónimo (depois de ter sido durante muito tempo atribuída a Cícero), a *Institutione Oratoria* de Quintiliano e o curso de retórica de Hermógenes, parcialmente desaparecido e que Françoise Desbordes considera «o último grande contributo para a teoria retórica» [1996, p. 108].

Largamente dependente do desenvolvimento de uma república romana que atribui uma extraordinária importância à palavra e ao debate público, a teoria argumentativa preenche nesse momento quase completamente o espaço da reflexão retórica, isto é a arte da linguagem em geral. É uma teoria viva, plural, inteiramente justaposta à cultura geral e à cultura política de uma época que coloca o discurso para convencer no centro de tudo [Achard, 1994] e que faz do orador o verdadeiro herói moderno, cujo modelo será Cícero, simultaneamente advogado, tribuno, político e exemplo de virtude.

A teoria fornece um cânone de composição do discurso persuasivo cuja validade permanece inalterada até aos nossos dias. Com efeito, distinguia-se classicamente cinco partes, que são, ao mesmo tempo, categorias prescritivas (como construir concretamente um discurso e como o expor) e categorias de análise (como funciona semelhante discurso). Essas partes constam do quadro seguinte, que retoma sinteticamente as diferentes teorias implicadas na construção do acto argumentativo.

AS NORMAS ANTIGAS DA CONSTRUÇÃO DO DISCURSO RETÓRICO

<i>Etapas de aplicação do discurso argumentativo</i>	<i>Questões específicas</i>	<i>Teorias aplicadas</i>
Invenção	Qual é a tese a defender? Em que lugares se apoiar? Que argumentos utilizar para melhor a defender?	Tópica (conhecimento dos lugares e das opiniões estabelecidas) Teoria do raciocínio: • o entimema • o exemplo
Disposição	Como dispor os argumentos ao longo do plano? Qual a melhor ordem para os argumentos?	Teoria do plano: • exórdio • exposição dos factos • discussão • peroração
Elocução	Quais são as figuras de estilo mais adaptadas? Como se apresenta o orador? Como tem em conta o público?	Estilo Ethos Pathos
Memorização	Como mobiliza o orador a sua memória? Como se relaciona com a memória do auditório? Como recorre à memória colectiva?	Método dos lugares
Ação ou Pronunciação	Que géneros de discurso? Que públicos? Que situações oratórias?	Papel do contexto na recepção do argumento. Os três géneros de discurso: • judicial (o justo e o injusto) • deliberativo (o útil e o nocivo) • epidíctico (o belo e o feio)

Notar-se-á que, nessa perspectiva, a teoria da argumentação no seio da retórica, como pretendeu Aristóteles, se distingue nitidamente de uma teoria que daria conta das condições de produção das teses a defender. A retórica não é um método para produzir ideias ou opiniões, mas para as defender e lhes fornecer argumentos. Neste sentido, a retórica é uma teoria da preparação de uma opinião destinada a um auditório. Distingue-se radicalmente da dialéctica platónica, que visa a busca da verdade e da sabedoria. Esta separação entre o pensamento e a sua expressão é considerada prejudicial pelos autores clássicos (por exemplo, Cícero), mas, ao mesmo tempo, estabelece as condições de um diálogo, apesar de tudo frutuoso, entre a filosofia e a retórica. O retor deve ser simultaneamente filósofo, para evitar tornar-se um puro técnico, sob a ameaça permanente da imoralidade.

4. O declínio da argumentação

A IMPORTÂNCIA DA TEORIA ARGUMENTATIVA irá decrescer no seio da retórica à medida que o papel desta aumenta paradoxalmente, acabando por se transformar no conteúdo de todo o ensino. No século XIX, assiste-se ao decréscimo da influência da própria retórica, que acaba por ser excluída dos programas escolares. O seu desaparecimento arrastará consigo, temporariamente, o desaparecimento de todas as teorias da argumentação.

O movimento deste declínio do discurso argumentativo é duplo. Começa por ser interno: no seio da retórica, as duas fases que são a disposição e a elocução irão assumir progressivamente um papel crescente num domínio novo –

a expressão literária. A seguir, é externo: a argumentação irá ser substituída pela demonstração racional, nomeadamente a partir de Descartes, privando a retórica de toda essa parte essencial que é a teoria da invenção.

Efectivamente, com o advento do Império Romano, a procura das figuras de estilo e a ornamentação do discurso relegarão para segundo plano a dimensão argumentativa, até então essencial. A retórica torna-se teoria literária e, ao mesmo tempo, lugar de emergência da literatura. O fenómeno foi observado, de certa forma em directo, por Tácito, em 81 d.C., quando constata que «uma longa tranquilidade nos acontecimentos, os lares contínuos do povo, a constante tranquilidade do Senado, sobretudo o governo de um Príncipe, pacificaram a eloquência também, tal como tudo o resto» [1985, p. 69]. Como nota Barthes, assiste-se então, no início da nossa era, a uma «fusão» da retórica e da poética (que Aristóteles separara). Essa fusão, afirma ele, «é capital, pois está na origem da própria ideia de literatura» [1970, p. 179]. É verdade, mas, ao mesmo tempo, faz-se em detrimento da parte argumentativa da retórica.

Esta fusão está em parte ligada ao facto de a retórica, embora continue a ser um elemento essencial da formação, se reduzir a um mero exercício académico. **Praticamente depois de Cícero e do fim da República, já não se procura convencer os auditórios que exercem o direito de decisão. A soberania dos auditórios foi transferida para o imperador.** Como observa Françoise Desbordes, apontando uma evolução essencial da teoria argumentativa no seio da retórica, «em que pensa Quintiliano, por exemplo, tão cheio do seu orador ideal que subjuga as multidões, quando escreve no tempo de Domiciano que, entre outros actos, mandou executar um retor por um discurso académico contra os tira-

nos?» [1996, p. 44]. Do mesmo modo, o interesse passa a incidir mais na estética do discurso do que no seu carácter concretamente convincente. Será necessário esperar pelo século XII, por exemplo, para redescobrir, nos prolegómenos do Renascimento, a retórica de Aristóteles [Dahan e Rosier-Catach, 1998].

Na Idade Média, a organização dos conhecimentos faz-se ao longo de dois ramos bem distintos: o trívio (gramática, retórica e lógica), por oposição às «ciências exactas» do quadrívio (música, aritmética, geometria e astronomia). O trívio, dominado pela retórica, passa rapidamente para o reino da lógica. Das cinco partes constitutivas da retórica, a memória e a pronunciação entram em declínio com, por um lado, os progressos da escrita e, por outro lado, a continuação da queda da oratória. A invenção decai sob os golpes de uma lógica cada vez mais formal. É verdade, como sublinha Fumaroli, que a dimensão argumentativa emergirá novamente no seio de um retorno mais amplo da retórica durante o Renascimento, porquanto os humanistas, depois de terem redescoberto a retórica de Aristóteles, restauram Quintiliano e instauram a retórica ciceroniana como disciplina literária de formação do honesto homem europeu, pedagogia que os jesuítas espalharam na Europa e na América Latina. É a «idade da eloquência», que «associa as energias da retórica antiga redescoberta pelo Renascimento italiano, as energias da retórica dos Doutores redescoberta pela Reforma católica e o fundo medieval de espiritualidade monástica então “democratizada” junto dos laicos» [1994, p. XVI].

Esta melhoria, no entanto, dura pouco e a retórica não tarda a centrar-se na *elocutio*, concebida como ornamentação, como «metaforização» do discurso literário. Os ma-

Fusão
Retórica
e
Poética

nuais de retórica do período clássico afastam-se consideravelmente do universo argumentativo, como a *Rhétorique* do padre Bernard Lamy (1675) e as obras de Dumarsais (1730) e de Fontanier (1821, 1827), para se consagrarem aos tropos e às figuras de estilo. A arte de dizer suplanta a arte de convencer. No século XIX, a história literária e o ensino das ciências partilham os despojos de uma retórica espoliada do seu sentido original.

Nem no liceu nem na universidade voltará a haver um ensino que vise a teoria da argumentação, e muito menos a sua prática. As aulas de retórica desaparecem da organização escolar em França a partir de 1902, ao mesmo tempo que os programas são expurgados de quaisquer referências à retórica. No Quebec, as aulas de retórica são abolidas ao mesmo tempo que o curso clássico em 1968. Contudo, nos Estados Unidos, nunca deixaram de ser ministrados os cursos de *speech communication* e, actualmente, de *critical thinking*.

Claramente desacreditado, o domínio permanece por cultivar durante o século XX. A Primavera virá nos anos cinquenta, na sequência da «nova retórica», como lhe chamará Chaïm Perelman, paralelamente às correntes de investigação anglo-saxónicas, sobretudo de Toulmin.

II

O RENASCIMENTO: PERELMAN E TOULMIN

T RATA-SE DE UMA COINCIDÊNCIA decerto fortuita mas, no entanto, bastante notável: as duas obras que assinalam a renovação contemporânea de interesse teórico no que respeita à argumentação, o *Traité de l'argumentation: la nouvelle rhétorique*, de Chaïm Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca, e *The Uses of Argument*, de Stephen Toulmin, são publicadas no mesmo ano, em 1958.

As teorias da argumentação de Perelman e Toulmin possuem certamente outros traços comuns importantes, incluindo o facto de se desenvolverem tendo como referência o direito, mas as suas diferenças e até as suas divergências são mais notórias. Quanto à concepção fundamental da argumentação, Perelman e Toulmin estão, em grande parte, nos antípodas. Enquanto Perelman desenvolve a sua teoria retórica contra o racionalismo (Descartes), esforçando-se por valorizar o verosímil relativamente ao necessário e por destacar a importância das opiniões por comparação com os factos, a teoria da argumentação de Toulmin inscreve-se numa oposição a um certo logicismo (de Aristóteles a Carnap) e

direito

numa vontade de reforma da lógica com o intuito de a tornar mais aplicável às situações quotidianas da discussão racional. Um argumento, para Perelman, depende de uma racionalidade distinta da demonstração matemática, ao passo que, para Toulmin, é uma forma de raciocínio mais geral e complexa do que o silogismo.

1. A nova retórica de Perelman

A RENOVAÇÃO DO INTERESSE ACTUAL pela retórica deve muito aos trabalhos de Chaïm Perelman (1912-1984), filósofo e jurista belga, professor na Universidade de Bruxelas, que publica, em 1958 e depois em 1970, em colaboração com Lucie Olbrechts-Tyteca, um *tratado da argumentação*, com muitas edições e traduções. A «nova retórica» (subtítulo da obra) reata a tradição retórica aristotélica, actualizando-a. A nova retórica inscreve-se numa ruptura com a lógica demonstrativa e a evidência cartesiana, alargando o espaço de uma lógica argumentativa não formal. Perelman define a argumentação como o estudo das «técnicas discursivas que permitem provocar ou reforçar a adesão dos espíritos às teses que são apresentadas ao seu assentimento». Os seus trabalhos influenciaram muitas investigações actuais no campo da argumentação, no qual incarna uma tendência fundamental. Há quem fale [Lempereur, 1990] da «escola de Bruxelas».

Os fundamentos da nova retórica

Tendo partido em busca de uma «lógica» de valores, Perelman encontra no caminho a antiga retórica, de Aristó-

teles e dos retores da Antiguidade, que opõe à retórica clássica, desenvolvida no século XVII e que, no seu entender, se reduz a uma retórica das figuras de estilo, visando agradar e impressionar. Perelman situará o projecto dos investigadores reunidos em torno de Roland Barthes e de Gérard Genette, de uma retórica geral, na continuidade dessa retórica clássica e não tanto da retórica antiga. Com efeito, uma interessa-se pelo estilo e a estética do discurso e a outra pela sua função persuasiva.

Nas suas bases, a nova retórica distingue-se, por conseguinte, de qualquer retórica não argumentativa mas também da tradição cartesiana, que só admite a racionalidade da demonstração lógica. Perelman retoma à sua maneira a tentativa inaugurada por Aristóteles, que se esforçava por definir as regras de construção do saber comum. Apoiar-se-á, para esse efeito, na retórica, cuja tipologia de argumentos renovará.

• *A inscrição na teoria aristotélica.* – Perelman inscreve-se, imediata e plenamente, na herança aristotélica. O ponto de partida da nova retórica é, à semelhança da antiga, a distinção estabelecida por Aristóteles entre raciocínio analítico e raciocínio dialéctico. Enquanto o primeiro se relaciona com a «verdade» e a lógica, o segundo parte de premissas constituídas pelas «opiniões geralmente aceites» e simplesmente verosímeis, visando deduzir ou provocar a aceitação de outras teses. É essa dialéctica que Perelman pretende prolongar e renovar, procurando, como Aristóteles o fizera, regras equivalentes, nesse domínio, às regras válidas para o raciocínio analítico. Ao contrário de Aristóteles, talvez Perelman deseje conferir um estatuto epistemológico pleno e inteiro à racionalidade argumentativa, para que esta

Argumentação
77 Perelman

não seja simplesmente, e de forma errônea, uma racionalidade transitória à espera da ciência.

Para Perelman, a nova retórica destina-se a qualquer espécie de auditório, abrangendo até o caso particular em que uma pessoa delibera consigo própria. No seu entender, a argumentação nunca é tão rigorosa como quando se destina a um «auditório universal». O seu objecto é o «estudo do discurso não demonstrativo» e abarca, desse modo, todo o campo do «discurso que visa convencer ou persuadir». Esta retórica pode ser completada por «metodologias especializadas consoante o tipo de auditório e o tipo de disciplina». Perelman pensa na argumentação jurídica ou na argumentação filosófica «que seriam tão-somente aplicações particulares da nova retórica ao direito e à filosofia» [1988, p. 19].

Nesta perspectiva, não surpreende que se interesse apenas pela parte da retórica antiga que diz respeito à teoria da *inventio* e que, ao escrever, rejeite de uma penada (não se desembaraçará com tanta facilidade no próprio corpo da investigação) tudo o que se relaciona com a *elocutio* e ainda mais com a *actio* e a *memoria*. Acresce que, no que toca à *dispositio*, só se interessa pelo valor argumentativo da ordem de apresentação dos próprios argumentos. Nesse sentido, liga a disposição, a questão do plano, à teoria da invenção. A sua preocupação, recorda Perelman, é mais «a de um lógico desejoso de compreender o mecanismo do pensamento do que a de um mestre de eloquência ansioso por formar praticantes».

Apesar desta visão ao mesmo tempo restritiva no plano da retórica e ambiciosa no plano da dialéctica, a sua teoria da argumentação inscreve claramente esta problemática numa perspectiva comunicacional, precisamente

na que constituía a preocupação central dos antigos rettores, que nunca distinguiram a questão da formação das ideias da sua circulação. Com efeito, como recorda Perelman, «o objectivo de uma argumentação não é deduzir as consequências de certas premissas, mas provocar e reforçar a adesão de um auditório às teses que são apresentadas ao seu assentimento» [1988, p. 23].

• *A ruptura com Descartes*. – As primeiras linhas do *Traité de l'argumentation* apresentam a ruptura que Perelman pretende consumir com «uma concepção da razão e do raciocínio proveniente de Descartes», que, «fazendo da evidência a marca da razão, só quis considerar como racionais as demonstrações que, a partir de ideias claras e distintas, propagavam [...] a evidência de axiomas em todos os teoremas» [1970, p. 2].

Perelman recusa imediatamente a falsa alternativa que remete o calculável para a razão demonstrativa, e o não calculável, isto é tudo o que diga respeito ao campo dos valores e do verosímil, «para as forças irracionais, os nossos instintos, a sugestão ou a violência». Para o efeito, lança ou relança um paradigma, a partir do princípio simples e radical segundo o qual «é a ideia de evidência, como característica da razão, que devemos combater, se pretendemos atribuir um espaço a uma teoria da argumentação que admita o uso da razão para orientar a nossa acção e para influenciar a dos outros» [1970, p. 4]. A ambição de Perelman, à semelhança da de todos os que seguirão essa via e, nomeadamente em Bruxelas, de Michel Meyer, será destacar e construir os princípios de uma racionalidade dos assuntos humanos que se distancie quer da evidência demonstrativa, que pouco se lhes adequa, quer da irracionalidade do recurso às paixões.

A questão do acordo prévio

Por conseguinte, sempre sem dar a impressão de o desejar, Perelman confronta-se permanentemente com a questão do auditório, quer como fonte de opinião quer como seu destinatário, no seio desse círculo virtuoso que a retórica inicia, ao deixar de procurar num além da realidade sensível (que, as mais das vezes, será uma interioridade como, por exemplo, a da alma em Platão) o fundamento das Ideias e ao reabilitar, ao invés, o papel da comunicação na produção dos conhecimentos e da opinião.

• *A questão da recepção do argumento.* – Perelman irá formular a questão do auditório a dois níveis. O primeiro é o da própria possibilidade do acto argumentativo: «Para que haja argumentação», afirma energeticamente, «é necessário que, num dado momento, se realize uma comunidade efectiva de espíritos. É necessário que haja acordo, desde o início e em princípio, sobre a formação dessa comunidade intelectual e, em seguida, sobre o facto de ela debater em conjunto uma determinada questão: ora, isso não é evidente nem simples» [1970, p. 18]. Seguidamente, situa a questão do auditório a outro nível, o da sua «construção pelo orador», desembocando, assim, numa das questões centrais da retórica antiga passível de confluir para certas problemáticas das teorias actuais da recepção, que reluzem nos meios das ciências da comunicação.

A sua preocupação é simples e fundamental: «O conhecimento acerca das pessoas que se pretende conquistar é uma condição prévia de qualquer argumentação eficaz» [1970, p. 26]. Por outras palavras, o emissor deve prever a

recepção da sua mensagem persuasiva e integrá-la na própria concepção da mensagem, posição já descoberta por Aristóteles, que defendia que só se argumenta a partir de opiniões preestabelecidas.

Perelman situa-se, portanto, no quadro teórico da invenção, embora integre nele, de forma radical, a questão da recepção da opinião. Desta presença da recepção a montante do acto argumentativo, deduzirá que «a cultura própria de cada auditório transparece nos discursos que lhes são destinados, de tal maneira que é, em larga medida, desses próprios discursos que nos sentimos autorizados a extrair algumas informações acerca das civilizações passadas» [1970, p. 26] e, poder-se-á dizer, também das nossas.

Contudo, Perelman irá um pouco mais longe na sua reflexão sobre a recepção do argumento, porquanto defenderá que «seria impossível decidir, de antemão, se uma determinada estrutura deve ou não ser considerada como figura, ou se desempenhará o papel de figura argumentativa ou de figura de estilo; quando muito, poder-se-ia destacar um número de estruturas aptas a tornarem-se figuras [...] é o movimento do discurso, a adesão do ouvinte à forma de argumentação que ela favorece que determinarão o género de discurso com o qual se lida» [1970, p. 229]. Esta posição é mais radical do que parece, porque se opõe à atribuição de uma importância excessiva a uma tipologia *a priori* dos argumentos, embora Perelman o venha a fazer, conferindo-lhes uma dinâmica e uma vida que nenhuma outra tipologia até então lhes outorgara.

• *A teoria dos argumentos em Perelman.* – Depois de ter definido a argumentação como o conjunto das «técnicas discursivas que permitem provocar ou reforçar a adesão dos

espíritos às teses que são apresentadas ao seu assentimento» [1970, p. 5], Perelman irá propor uma série de definições do que é um argumento, ponto essencial de qualquer teoria neste domínio.

Para ele, o argumento é uma figura do discurso, «cuja forma é discernível por uma estrutura particular [...] uma figura é argumentativa se o seu emprego, desencadeando uma mudança de perspectiva, se afigura normal em relação à nova situação assim sugerida. Pelo contrário, se não desencadear a adesão do ouvinte, a figura será percebida como ornamento, como figura de estilo» [1988, p. 53]. É notório que Perelman estabelece uma distinção essencial entre a preparação particular que serve para convencer e a que serve para ornamentar o discurso: «Se não forem integradas numa retórica concebida como a Arte de persuadir e de convencer, deixam de ser figuras de retórica e tornam-se ornamentos que apenas dizem respeito à forma do discurso» [1988, p. 53].

Argumentar é preparar, apresentar uma tese ou uma opinião de uma determinada forma. Perelman propõe-nos, portanto, uma distinção entre a forma e o fundo. Porém, afirma curiosamente, numa passagem do *Traité de l'argumentation*, «é quando essa distinção, percebida no primeiro contacto, se anula graças ao próprio efeito do discurso que as figuras assumem todo o seu significado argumentativo» [1970, p. 228]. Sem desenvolver este ponto porventura crucial, parte do princípio de que a recepção de um argumento se processa em duas fases: primeiro, uma percepção clara de que o enunciado recebido é um argumento, figura que é um desvio particular da língua, e, a seguir, um desaparecimento dessa percepção inicial da distinção entre fundo e forma. Perelman descreve aqui um fenómeno sis-

temático e vulgar que nos leva a confundir sempre, num mesmo enunciado, a tese que apresenta e a prova que desenvolve. O emprego corrente do termo «argumento» designa quase sempre um determinado conteúdo e, ao mesmo tempo, a preparação de que ele é objecto. A análise retórica deve desfazer esta confusão para tentar descobrir, por trás do conteúdo circunstancial de um enunciado destinado a convencer, a estrutura que o torna invisível no seu próprio movimento.

A nova retórica articula-se essencialmente em torno de uma análise das «técnicas argumentativas» que, por sua vez, se desenvolvem segundo dois eixos principais: por um lado, o do próprio discurso e, nomeadamente, das estruturas argumentativas que são empregadas, e, por outro lado, o do efeito desse discurso no auditório, em relação com a intenção do autor. No primeiro caso, estuda-se os argumentos e a sua tipologia, ao passo que, no outro, se estuda a situação de comunicação que constitui o acto de argumentar. Perelman adverte claramente do «perigo» de a análise isolar um «elo da argumentação, fora do contexto e independentemente da situação na qual se insere» [1970, p. 251].

A seguir, o autor distingue quatro grandes técnicas argumentativas. A primeira, em conformidade com a tradição do entimema em Aristóteles, é a dos chamados argumentos «quase lógicos» que são, como o nome indica, construídos com base no modelo do raciocínio lógico ou matemático. As duas que se seguem são «técnicas de ligação» que aproximam elementos distintos, quer a ligação já exista no real, quer seja totalmente criada para a ocasião, como acontece na analogia. A quarta respeita às «técnicas de dissociação» que separam e dissociam elementos inicialmente considerados como fazendo parte de um todo.

Definição
de Argu. 10
Perelman

Intenção
1 - INTPT

Entimema
-
Argumento
Quase-lógico

Analogia
-
Técnicas de
Ligação (2)

Técnicas de
Dissociação

Fundo
&
Forma

Examinaremos sucessivamente estas quatro técnicas argumentativas.

Ligação			Dissociação
Argumentos quase lógicos	Argumentos baseados na estrutura do real	Ligações que fundamentam a estrutura do real	Dissociação das noções
Incompatibilidade Identidade Definição Regra de justiça Transitividade Comparação	Ligações de sucessão Ligações de coexistência	Exemplo Modelo Analogia Ilustração Metáfora	Dissociação

Os argumentos quase lógicos

O exemplo mais puro que Perelman fornece do argumento quase lógico é o famoso «Os amigos dos meus amigos meus amigos são». Este argumento apresenta um parentesco sólido com a transitividade, segundo a qual se A implica B e B implica C, então A implica C. Das quatro famílias de argumentos, este é o que mais se aproxima da demonstração e do raciocínio formal, apesar de se distinguir radicalmente dele pelo facto de não ser «constrangedor», ao contrário do raciocínio lógico, «porque resulta de um processo de simplificação que só é possível em condições particulares, no interior de sistemas isolados e circunscritos» [1970, p. 260]. É sempre possível transformar

uma argumentação em demonstração, mas nesse caso, acrescenta o autor, «será necessário precisar os termos utilizados, eliminar qualquer ambiguidade, retirar ao raciocínio qualquer possibilidade de interpretações múltiplas» [1988, p. 69]. É este parentesco entre a argumentação e a demonstração, sendo esta última um raciocínio incontestado, que confere ao argumento quase lógico o seu poder persuasivo. É também o seu ponto fraco, pois é possível contestar, justamente, a sua pertença à categoria de uma demonstração. Assim, nem todos os amigos dos meus amigos são, forçosa e inevitavelmente, meus amigos.

Perelman também observa que «na Antiguidade, quando o pensamento científico de tipo matemático estava menos desenvolvido, era mais frequente o recurso a argumentos quase lógicos» [1988, p. 69]. Com efeito, Aristóteles concede-lhes um lugar privilegiado, sob a forma de entimema. Não é menos verdade que continuam a ser utilizados e que nos deparamos com bastante frequência com alguns deles. Para os reconhecer e analisar, o autor da «nova retórica» aconselha a procurar a correspondência que estabelecem com o seu equivalente lógico.

• *Contradição e incompatibilidade.* — O princípio da não-contradição, indispensável a qualquer construção lógica, traduz-se, na língua natural de que nos servimos para argumentar, no princípio da «incompatibilidade». É assim que o *Traité de l'argumentation* cita o exemplo de Locke ao atacar os inquisidores: «Será muito difícil fazer com que homens de bom senso admitam que o indivíduo que, de olhos secos e espírito satisfeito, entrega o seu irmão aos executores para ser queimado vivo está sincera e verdadeiramente preocupado em salvar esse irmão das chamas

do Inferno no outro mundo» (citado por Perelman, [1970, p. 273]) Neste caso, a incompatibilidade é manifesta, permanecendo discutível.

• *Identidade e definição.* – Para Perelman, a definição constitui um argumento porque, «na medida em que orienta o raciocínio, deve ser justificada». No interior de um sistema formal, a definição decorre do princípio de identidade entre o que é definido e o que define. Em argumentação, a definição pode ser ou «normativa» ou «descritiva» (ou uma mistura das duas). O emprego argumentativo das definições supõe a possibilidade de definições múltiplas entre as quais é possível fazer uma escolha.

• *A regra de justiça e de reciprocidade.* – A lógica formal concede um grande lugar ao princípio de simetria. A sua tradução no campo argumentativo remete para a regra segundo a qual «os seres de uma mesma categoria essencial devem ser tratados da mesma maneira» [1988, p. 81] Segue-se um exemplo de Olbrechts-Tyteca, o comentário de um mendigo que não consegue compreender «como a mendicância pode ser um delito numa sociedade onde a caridade é uma virtude» [1988, p. 83], ou ainda a fórmula de Quintiliano segundo a qual «O que é honroso aprender também é honroso ensinar» [1980, vol. V, cap. X, § 78]. A regra de justiça e de reciprocidade não possui, evidentemente, o mesmo carácter constrangedor que o princípio formal de simetria, mas é bem visível, nestes casos, que o seu poder de convicção provém desse mesmo princípio.

• *A transitividade, a inclusão.* – As propriedades formais da transitividade e da inclusão podem ser transferidas

para o campo da argumentação. «Os amigos dos meus amigos meus amigos são» pode combinar-se, segundo um princípio quase formal, transformando-se em «os inimigos dos meus amigos, meus inimigos são», «os inimigos dos meus inimigos, meus amigos são», etc., até que as excepções provenientes do contexto se encarreguem de recordar o carácter não constrangedor da fórmula.

• *A comparação.* – A comparação, afirma Perelman, «constitui um argumento quase lógico quando não dá lugar a uma pesagem ou a uma medição efectiva» mas quando o seu efeito persuasivo é constituído «pela ideia subjacente de que seria possível, a rigor, basear o julgamento numa operação de controle». Trata-se de uma comparação estrita, termo a termo, e não de um início de analogia ou de um simples exemplo. É assim que Cícero afirma: «Roubar o Estado ou ter liberalidades contrárias à ordem pública é o mesmo crime» [1922, livro II, § 172]. Neste caso, a comparação aproxima-se de uma procura de identidade, característica do argumento quase lógico.

Os argumentos baseados na estrutura do real

Enquanto o argumento quase lógico supõe uma certa racionalidade (uma «quase racionalidade»), o argumento a que Perelman chama «baseado na estrutura do real» implica uma solidariedade entre elementos do real, que irá servir de base à argumentação. O seu emprego consiste, pois, em evidenciar uma ligação entre a causa que se pretende defender e um elemento já aceite pelo auditório. Esta ligação já deve ter sido estabelecida e, portanto, não ser criada para a ocasião, como acontecerá na analogia (nesse caso,

Perelman falará de argumentos «que fundamentam a estrutura do real»).

O autor dá o exemplo de Bossuet ao pretender convencer o auditório da importância da palavra dos pregadores. Irá, por conseguinte, evidenciar o nexos que existe entre essa palavra, proferida no púlpito, e a comunhão, ministrada no altar. Neste caso, o argumento consiste em transferir, ao longo do nexos que foi destacado, o acordo sobre a importância do altar, transformando-o em acordo quanto à importância do púlpito: «O templo de Deus, cristãos, possui dois lugares augustos e venerados, quero dizer o altar e o púlpito [...] existe uma aliança muito íntima entre estes dois lugares sagrados [...] é devido a esta relação admirável entre o altar e o púlpito que alguns doutores antigos não temeram exortar os fiéis a aproximarem-se de ambos com idêntica veneração» (citado por Perelman [1970, p. 351]).

Perelman distingue duas grandes categorias de argumentos baseados na estrutura do real, consoante se apoiam numa ligação de sucessão, como a relação de causa e efeito, ou numa ligação de coexistência, como o argumento de autoridade.

• *As ligações de sucessão.* — O emprego do nexos causal permite construir um argumento que se baseia, tipicamente, numa solidariedade na estrutura do real. É possível defender que «este serviço de informações é bom» porque «o exército de que faz parte ganha todas as batalhas». Neste caso, existe uma relação de causa e efeito, muito verosímil mas, como é evidente, discutível: o exército pode ganhar as batalhas por muitas outras razões (e, por vezes até, não obstante o seu serviço de informações).

Existem outras sucessões utilizáveis na argumentação, por exemplo a relação entre os meios e as finalidades (neste

caso, o valor de um elemento depende do fim do qual é meio). O chamado argumento «de desperdício» apoia-se numa ligação reconhecida: «É necessário continuar a guerra para que os mortos não tenham tombado em vão»; o chamado argumento «de direcção» (ou mais comumente da «posição escorregadia») é o que defende a oposição ao aumento dos salários dos escrevães, que poderia conduzir à exigência de aumento de todos os outros funcionários.

Um argumento de sucessão — o argumento pragmático, que relaciona o valor da causa com o das suas consequências — merece uma atenção particular por parte de Perelman: «Esta política é boa porque são boas as consequências que se espera dela.» Trata-se então, como afirma o autor do *Traité de l'argumentation*, de «passar de um valor inerente aos frutos para um valor inerente a árvore» [1970, p. 360]. Semelhante argumento permanece sempre no domínio do discutível, pois que só funciona «diminuindo a importância das causas complementares» [1970, p. 362], que poderiam, por si, desempenhar um papel no carácter positivo das consequências. Deste modo, a força do franco talvez dependa de outros factores além da política monetária do governo, cujo valor não poderá, portanto, ser inteiramente extraído dessa «consequência».

O argumento pragmático, absolutamente legítimo em argumentação, tende a tornar-se central num sistema de pensamento utilitarista, e Perelman refere igualmente que ele é «criticado pelos defensores de uma concepção absolutista ou formalista dos valores e especialmente da moral» [1970, p. 362]. O valor de uma política também depende da sua conformidade, no interior de outra ligação de sucessão, com determinados valores essenciais.

Arg. baseado
na estrutura
do real
ligação de
sucessão
ligação de
coexistência

• *As ligações de coexistência.* – Enquanto as ligações de sucessão dizem respeito a realidades da mesma natureza, que se situam, de certa forma, no mesmo nível, as ligações de coexistência implicam um nexo entre «realidades de nível desigual [...] tal como a relação entre uma pessoa e as suas acções, as suas opiniões ou as suas obras» [1988, p. 103].

O argumento de autoridade constitui o protótipo da ligação de coexistência, dado que uma opinião passa a ter um determinado valor porque uma autoridade, admitida como tal pelo auditório, a apoia. Amplamente utilizado, o argumento de autoridade foi durante muito tempo alvo de críticas, nomeadamente de cientistas. Perelman resolve a questão afirmando, na linha da concepção que tem da retórica, que «é evidente que nenhuma autoridade pode prevalecer contra uma verdade demonstrável [...], embora o mesmo não se passe no caso de opiniões ou juízos de valores» [1988, p. 108], que constituem a própria matéria da argumentação. Os fundamentos da autoridade são diversos. Podem depender da competência, mas também da tradição ou da universalidade. O importante é que o auditório reconheça efectivamente a autoridade como tal.

Existem outros argumentos que também podem depender da ligação de coexistência, como, por exemplo, este argumento *a fortiori* de Leibniz: «Deus, tendo cuidado das avezinhas, não descuidará as criaturas racionais que lhe são infinitamente mais queridas» (citado por Perelman, [1988, p. 115]).

Tanto na ligação de sucessão como na ligação de coexistência, continua a ser importante, «para se poder passar do que é admitido para aquilo que se pretende levar a admitir», garantir que o auditório aceita efectivamente o que irá servir de ponto de apoio à argumentação.

As ligações que fundamentam a estrutura do real

Perelman analisa a seguir uma categoria de argumentos nos quais são inventadas e formuladas por meio da linguagem as ligações «que fundamentam a estrutura do real», como é o caso do exemplo ou da analogia. Trata-se de uma situação hipotética em que a argumentação irá propor um nexo entre elementos do real que não surgem imediatamente como tendo entre si uma relação, o que significa que esse nexo não existe de antemão e que cabe ao orador correr o risco de inventar e de propor uma ligação pertinente. É também ele que assume o fracasso de tal ligação quando a sua pertinência não se confirma, isto é quando não é convincente ou o auditório a impede de se estabelecer. Em conformidade com a insistência de Perelman na noção de «acordo prévio», a ligação estabelece uma ponte entre elementos aceites pelo auditório e a opinião proposta. Para este efeito, reconstrói facetas inteiras do real, fazendo ressaltar relações onde não eram forçosamente observadas. É nesse sentido que se lhes chama ligações «que fundamentam a estrutura do real», ao passo que as anteriores categorias de argumentos se baseiam num real imediatamente reconhecido como tal. Também neste caso, será possível interpretar a visão que Perelman propõe da argumentação quer como um acto que visa convencer quer como um acto que visa produzir conhecimentos acerca do real, conhecimentos esses que, no caso da analogia ou da metáfora, podem ser muito inesperados.

Perelman irá distinguir dois tipos de ligações que fundamentam a estrutura do real: por um lado, o apelo ao «caso particular» (o exemplo, a ilustração, o modelo) e, por outro,

o «raciocínio por analogia» (analogia e metáfora). Irá descrever de forma nítida, distinguindo-as umas das outras, estas cinco figuras argumentativas.

• *O exemplo.* – A argumentação pelo exemplo é bem conhecida. Contudo, Perelman insiste no facto de que o exemplo invocado para apoiar uma tese deverá imperativamente «usufruir [para o auditório] do estatuto de facto, pelo menos provisoriamente» [1970, p. 475], o que significa que, se o exemplo invocado não entrar no jogo do acordo prévio, a técnica argumentativa corre o risco de não produzir efeito. Além disso, o argumento pelo exemplo só pode pretender causar efeito se se apoiar numa recusa, igualmente prévia, «de considerar o que é evocado como sendo único» [1988, p. 119]. Implica que o auditório renuncie a uma visão do mundo em que cada elemento seria único e em que nenhum poderia ser relacionado com outro.

Para Perelman, aliás como para Aristóteles, o argumento pelo exemplo é um raciocínio e, mais precisamente, um raciocínio por indução (Aristóteles dizia: «O exemplo é semelhante a uma indução e a indução é um princípio de raciocínio» [*Rhétorique*, livro II, 1393a]). Parte-se de um caso particular aceite pelo auditório e ou se passa, por generalização, para uma regra geral que engloba a opinião defendida, ou se passa directamente desse caso particular para a opinião defendida (argumentação «do particular para o particular»). Perelman cita o exemplo seguinte, retirado de Aristóteles. Para convencer da necessidade de a Grécia se preparar militarmente contra o rei Artaxerxes III, que se prepara para invadir o Egipto, Aristóteles recorda que «Dário não entrou na Europa antes de conquistar o Egipto e que, quando conquistou esse país, entrou na Europa; e Xerxes, mais tarde, não tomou ne-

nhuma iniciativa antes de conquistar o Egipto e, que quando se apoderou dele, entrou na Europa, de modo que, se o Príncipe em questão tomar esse país, entrará na Europa; por conseguinte, é necessário não deixar que ele o faça» [*Rhétorique*, II, 1393b]. Para Perelman, a distinção entre estes dois tipos de argumentos pelo exemplo decorre do carácter explícito ou implícito da regra geral atingida graças à indução.

No seu entender, a eficácia da indução depende da «inércia» na qual somos apanhados logo que apelamos a uma regularidade no real. É essa inércia que o auditório desejoso de contra-argumentar poderá contestar. Será igualmente possível encontrar «contra-exemplos» que invalidem a regra geral e que obrigarão «a rejeitar ou, pelo menos, a modificar a regra» [1988, p. 120].

Note-se que Perelman não adopta a distinção proposta por Aristóteles entre os exemplos que se baseiam em «factos anteriores» e os exemplos que «nós próprios inventamos», como as parábolas ou as fábulas.

• *A ilustração.* – Quando se apela a um caso particular na argumentação, como distinguir o exemplo da ilustração? Segundo Perelman, é necessário perguntar se o argumento serve para estabelecer uma regra graças à indução ou se «serve para lhe dar uma presença» na consciência [1988, p. 121]. Com efeito, para ele, a ilustração só intervém uma vez admitida a regra, portanto a jusante, para «sustentar uma regularidade já estabelecida» [1970, p. 471]. Neste caso, distinguir-se-á a descrição do existente e o caso fictício, inventado para a ocasião.

• *O modelo.* – A última figura descrita por Perelman em que se apela ao caso particular é o modelo, cuja imi-

tação se propõe. Trata-se, para falar com rigor, de um exemplo que propomos ou que nos propomos seguir. Desse modo, o modelo, embora seja um caso particular, apresenta-se como uma norma. É o pai que diz ao filho: «Na tua idade, Napoleão era o melhor da turma» [1970, p. 495]. O ser proposto como modelo é muitas vezes considerado superior, em todos ou pelo menos em alguns comportamentos, reais ou supostos, como nesta passagem de Montesquieu, citada por Perelman [1970, p. 492]: «Assim, mesmo que não houvesse Deus, deveríamos continuar a amar a justiça; isto é, a esforçarmo-nos por nos assemelhar a esse ser do qual temos uma ideia tão bela, e que, se existisse, seria necessariamente justo.» No seguimento, Perelman evoca o antimitelo, o exemplo a não seguir.

Para quem argumenta, citar uma pessoa como modelo implica aceitar o valor que ela representa. É assim que o filho, perante o pai que evoca Napoleão como modelo, não se coíbe de lhe retorquir: «Na tua idade, ele já era imperador.»

Por fim, Perelman evoca demoradamente o «ser perfeito como modelo», por exemplo Jesus, apresentado por Bossuet como «modelo do rei absoluto [...] que pretendeu sujeitar-se, ele próprio, às regras que formulara e às leis que estabelecera» [1970, p. 497].

• *A analogia.* — Após o fundamento por meio do caso particular, Perelman evoca o raciocínio por analogia que se difracte em analogia propriamente dita e em metáfora. Esta última é encarada não tanto como figura de estilo mas mais como «analogia condensada» com um intuito argumentativo. Como vimos, afasta a comparação, que poderia, no entanto, como refere Reboul (é um dos raros pontos em que

se afasta da classificação de Perelman), fazer parte das ligações que «fundamentam a estrutura do real».

A analogia, afirma Perelman, é por vezes encarada com suspeição como meio de prova, isto é como raciocínio, nomeadamente por quem manifesta um antiassociacionismo exasperado» [1970, p. 534]. Nesta perspectiva, seria apenas uma forma degradada de métodos de raciocínio que privilegiariam a procura, em primeiro lugar da identidade, depois da semelhança e, por fim, à falta de melhor ou à espera de melhor, da analogia. Pretende, portanto, reabilitar a analogia: «Qualquer estudo de conjunto da argumentação deve conceder-lhe um lugar enquanto elemento de prova» [1970, p. 500]. A analogia «constitui uma das características da comunicação e do raciocínio não formais» e «ocupa o lugar central de uma visão original do universo» [1988, p. 127].

Que é uma analogia? É, em primeiro lugar, o estabelecimento de uma relação entre o que se pretende argumentar (a que chama «tema») e um elemento que se vai procurar noutra zona do real (o «foro») e que já é aceite pelo auditório (está-se sempre à procura do acordo prévio). Portanto, procura-se «esclarecer um tema por meio de um foro» [1988, p. 129] e a «transferir o valor do foro para o tema» [1970, p. 512]. Isso implica, como é frequente em argumentação, que se realce certas relações, deixando outras de lado. Apresentar a guerra como o análogo de um «jogo de xadrez» dispensa que se fale nos seus horrores. Na analogia, ao contrário do exemplo, o tema e o foro devem, imperativamente, pertencer a dois domínios distintos; senão, está-se apenas perante dois casos de uma mesma regra. Para Perelman, outra diferença que caracteriza a analogia é que não se trata tanto de uma relação de seme-

lhança mas mais de uma «semelhança de relação», no sentido em que a analogia estabelece um nexo entre uma relação no interior do «foro» e uma relação no interior do tema.

Vejamos o seguinte texto de Epitecto [1970, p. 512]: «Se uma criança enfiar o braço num recipiente com um bocal estreito para tirar figos e nozes e encher a mão com os frutos, que lhe acontece? Não pode retirá-la e chora. 'Larga alguns [dizem-lhe] e já consegues tirar a mão.' Faz o mesmo em relação aos teus desejos. Se desejares apenas um pequeno número de coisas, obtê-las-ás». Nesta passagem, distingue-se bem o foro (a criança, para poder tirar alguns frutos do recipiente, tem de renunciar a muitos) e o tema (a satisfação de certos desejos implica igualmente uma renúncia à satisfação de todos os que, no entanto, pareciam estar ao alcance do indivíduo).

Em geral, a analogia consiste em ligar a relação (entre A e B) do tema à relação (entre C e D) do foro. Por vezes, esta ligação com quatro termos condensa-se numa ligação com três termos, como acontece neste texto atribuído a Heráclito: «o homem é tão pueril perante a divindade, como a criança perante o homem» [1970, p. 503]. Para haver «transferência de valor», liga-se a relação entre o homem (A) e a divindade (B), que constitui o tema, à relação entre a criança (C) e o homem (D). Se considerarmos que o homem (D) é encarado no sentido do adulto, há quatro termos, mas, formalmente, só existem três.

Certas analogias, nomeadamente em ciências, são «elimináveis» conquanto necessárias como ponto de partida de uma intuição, antes do regresso ao raciocínio experimental ou matemático. Como muito bem escreve Perelman, o cientista, neste caso, «depois de a analogia lhe ter permiti-

do orientar as suas investigações [...], estruturará o tema de forma independente do foro [...] e poderá abandonar a analogia, à semelhança do empreiteiro que desmonta o andaime depois de acabar a construção do edifício. Porém, em muitos outros domínios, a analogia é «ineliminável» [1988, p. 128]. Este comentário de Perelman esclarece muito bem o papel que pretende atribuir à argumentação, terceira via entre a demonstração científica, que utiliza outros modos de raciocínio (ainda que certos pontos de partida possam ser os mesmos, como acontece com a analogia), e os modos de convencer que não utilizam o raciocínio. A «ineliminabilidade» da analogia esboça, assim, o espaço em que o seu emprego é necessário — isto é, não apenas nas ciências que não são exactas ou experimentais, ou em filosofia, mas também no domínio do conhecimento vulgar.

• *A metáfora.* — Ao contrário dos ensinamentos da tradição literária, Perelman não encara a metáfora como uma figura de estilo, mas como um argumento. No seu entender, ela constrói-se segundo o modelo da analogia, da qual é uma condensação realizada «graças à fusão do tema e do foro» [1988, p. 133]. Recorrendo a Aristóteles, Perelman cita a «noite da vida», que designa a velhice e serve para persuadir de que ela é um fim. A analogia que aqui se condensou é a seguinte: a velhice (A) está para a vida (B) como a noite (C) está para o dia (D). Há, pois, um desaparecimento dos termos (A) e (D) e uma fusão numa mesma fórmula dos termos (B) e (C).

Segundo Perelman, «qualquer analogia torna-se espontaneamente metáfora» e seria um «erro teórico» considerar esta última «como uma imagem» [1970, p. 540]. Portanto, entre a analogia e a metáfora, haveria apenas uma

diferença de construção no interior de uma mesma estrutura de raciocínio.

A dissociação das noções

As três técnicas argumentativas que acabámos de apresentar apoiam-se todas, cada uma à sua maneira, na construção, na invenção ou no realce de uma ligação existente no real. A quarta técnica proposta por Perelman parte de outro ponto de vista, o da dissociação de uma ligação primitivamente presente num termo ou num enunciado, que se apresenta inicialmente sob o aspecto de uma unidade. Por conseguinte, para argumentar, é necessário «quebrar» essa unidade e destacar as noções distintas que ela encobre.

Num texto de Berkeley sobre a matéria, o autor propõe uma dissociação da noção: «A matéria não existe se, por esse termo, entendermos uma substância não pensante que exista fora da inteligência; mas se, por matéria, entendermos uma coisa sensível cuja existência consiste em ser percebida, então a matéria existe» [1988, p. 150].

A dissociação das noções deve ser claramente distinguida das estratégias contra-argumentativas que consistem em tentar dissociar o que o orador propõe como estando ligado: «A dissociação das noções determina um rearranjo mais ou menos profundo dos dados conceptuais que servem de fundamento à argumentação: neste caso, já não se trata de romper os fios que unem elementos isolados, mas de modificar a própria estrutura destes» [1970, p. 551].

Por que se procede assim? Para Perelman, a dissociação das noções permite, geralmente, resolver um «problema de incompatibilidade». Por conseguinte, irá esforçar-se, ao ponto de lhe consagrar o essencial do desenvolvimento

deste assunto, a apresentar um tipo de dissociação que é, para ele, o «protótipo de qualquer dissociação nocional» [1970, p. 556], a dissociação entre «aparência» e «realidade».

Numerosas dissociações propoem, assim, uma difracção entre um «termo I», desvalorizado por estar relacionado com uma simples aparência, e um termo II, valorizado por estar relacionado com a «verdadeira realidade». O par prototípico aparência/realidade exprime-se, por exemplo, no par meio/fim, acidente/essência, contingência/necessidade, etc.

Por vezes, esses argumentos são identificados nas modalidades da sua expressão: é frequente chamar-se «propriamente dito» ao termo II da dissociação (o elemento valorizado), acrescentando-se um prefixo do tipo «pseudo» ou «quase» ao termo I. Assim, num texto de J. Maritain, «o pseudo-atéu, ao negar a existência de Deus, nega a existência de uma entidade a que chama Deus mas que não é Deus – nega a existência de Deus porque confunde Deus com essa entidade [...] o verdadeiro atéu, ao negar a existência de Deus, nega realmente, por um acto do seu intelecto que lhe exige que transforme toda a sua escala de valores e que desça às profundidades do seu ser, a existência desse Deus que é o objecto autêntico da razão e da fé e que ele apreende na sua verdadeira noção» [1970, p. 582].

Perelman nota que a dissociação como procedimento argumentativo será rejeitada pelas filosofias «ditas antimetafísicas, positivistas, pragmáticas, fenomenológicas ou existencialistas, [que] afirmam que a única realidade é a das aparências» [1970, p. 560] e que encontramos, de outro modo, naquilo a que Nietzsche chamava a «ilusão dos mundos por detrás». No entanto, também acrescenta que essas

filosofias, tal como o existencialismo, não podem dispensar tais dissociações.

2. Toulmin: a argumentação, uma utilização quotidiana

HOJE EM DIA, A TEORIA DA ARGUMENTAÇÃO de Toulmin é conhecida e reconhecida sobretudo pelo seu célebre modelo de argumento. Esta redução é caricatural pois que oculta a sua preocupação epistemológica fundamental. Toulmin é, antes de mais, um filósofo do conhecimento, como o atestam as suas obras sobre a ciência, a matéria e o tempo (*The Philosophy of Science: an Introduction, Foresight and Understanding: an Enquiry Into the Aims of Science, The Architecture of Matter, The Discovery of Time*). O seu ambiente teórico e conceptual é constituído, à semelhança da filosofia anglo-saxónica no seu conjunto, pelo positivismo lógico, dominante até à metade do século, e pela oposição que veio a suscitar. Neste aspecto, importa sublinhar a imensa originalidade de Toulmin: é o único ou, pelo menos, o primeiro a opor-se explicitamente ao positivismo e ao seu avatar logicista, desenvolvendo uma teoria da argumentação. **Nem a pragmática** (Charles Peirce: *Writings of Charles S. Peirce: a Chronological Edition*, e Charles Morris: *Foundations of the Theory of Signs*) **nem a filosofia da linguagem vulgar** (Gilbert Ryle: *The Concept of Mind*, John Austin: *How To Do Things With Words*, John Searle: *Speech Acts*, e muitos outros), **que teriam podido ser espaços naturais de conceptualização e de teorização da argumentação, tratam explicitamente de argumentos.** É evidente que utilizam os conceitos de argumentação e de argumento, mas apenas em relação a certas caracterizações e catego-

rizações lógicas tradicionais e sem desenvolver uma autêntica teoria da argumentação. Esta constatação surpreendente pode, aliás, ser alargada ao conjunto da filosofia analítica, pelo menos a das primeiras gerações, que se desinteressa quase totalmente da argumentação. Como prova, na clássica *Encyclopedia of Philosophy* de Paul Edwards, não existe entrada específica para «argumentação» nem para «argumento» (nem, a propósito, para Toulmin).

A iniciativa de Toulmin é largamente heurística. Como escreve no início da introdução a *The Uses of Argument*, a sua intenção declarada é atrair a atenção para o campo de investigação da argumentação e não tanto dar-lhe um tratamento sistemático. Segue este intuito com uma ideia muito precisa; como sublinha na conclusão, a sua tentativa de balizagem da argumentação baseia-se, essencialmente, na contestação da **formalização lógica.**

Nem sempre é fácil delimitar correctamente esta oposição e ela é, indubitavelmente, fonte de incompreensões e até de mal-entendidos na interpretação do pensamento de Toulmin. Com efeito, ao contrário das conclusões a que pode conduzir uma leitura superficial, **a argumentação e a lógica não são antinómicas para ele: a argumentação não é banida do campo da lógica; antes pelo contrário, a lógica é libertada da formalização matemática e empurrada para o lado da argumentação.** Não é a lógica que Toulmin ataca, mas sim a lógica formal, a lógica matemática, a formalização da lógica. É nisso que a sua teoria da argumentação visa uma reforma, **uma renovação da lógica.** Deste ponto de vista, não é exagerado afirmar que, na verdade, a teoria da argumentação de Toulmin pretende ser, uma teoria alargada da lógica. Mais precisamente, Toulmin preconiza uma transformação da lógica, de ciência formal em

ciência prática, de *idealised logic* em *working logic*. Entristece-o que a lógica se tenha desenvolvido num afastamento tão radical da discussão vulgar. Lastima a distância e a separação que se estabeleceram entre a lógica formal e as nossas tentativas quotidianas de provar, de fornecer razões ou motivações para as nossas opiniões e posições diversas. No seu entender, a formalização da lógica tem duas grandes consequências negativas: amputa uma boa parte da sua capacidade de aplicação e desemboca num impasse epistemológico.

O argumento: uma justificação em contexto

O argumento, tal como Toulmin o apreende, de início intuitivamente, caracteriza-se no essencial pela sua função justificadora. São argumentos todas as espécies de proposições (*claims*) que formulamos em asserções e que se apoiam numa ou noutra forma de razões (*grounds*). Na tradução francesa de *The Uses of Argument*, *claim* e *ground* são traduzidos pelos termos *revendication* e *motif*. Acharmos preferível utilizar *proposition* e *raison*.¹ «Proposição» denota mais precisamente do que «reivindicação», cujo sentido é demasiado amplo, a parte do argumento na qual se propõe uma ideia, tese ou ponto de vista. Do mesmo modo, mas pela razão oposta, «razão» é mais apropriado para designar o conjunto de coisas que podem ser invocadas como apoio de uma proposição do que «motivo», que é um termo bastante restritivo. «Proposição» e «razão» devem ser considerados como termos genéricos estritamente técnicos. Designam os tipos ou famílias de variáveis

¹ Optou-se igualmente por «proposição» e «razão». (N. da T.)

possíveis dos dois constituintes da argumentação. Com efeito, um primeiro traço importante da argumentação, na abordagem de Toulmin, é o seu carácter multiforme, que é possível constatar imediatamente com a série de exemplos de argumentos que ele fornece: uma previsão meteorológica, uma alegação de negligência relativamente a um empresário, a defesa de uma personagem histórica, um diagnóstico médico, a contestação da honestidade de um indivíduo, um comentário acerca da obra de um pintor. Em qualquer dos casos, avança-se uma proposição que assume diversas formas mais precisas: uma previsão, uma imputação, uma apologia, um prognóstico, uma acusação, uma crítica. Essa proposição está ligada às razões que a suportam e que podem, ou não, estar explicitamente expressas. Quer seja esse o caso, quer não, a proposição pode sempre ser objecto, por princípio, de uma solicitação ou de uma exigência de aclaração das razões que a fundamentam ou legitimam. Em conformidade com a própria enumeração de Toulmin, essas razões podem ser suportes, dados, evidências, considerações, características (*backing, data, facts, evidence, considerations, features*). Em termos formais, um argumento é, para Toulmin, uma combinação de uma ou mais razões e de uma proposição que a(s) razão(ões) prova(m). No seu entender, é nisso que o argumento exerce uma função justificadora fundamental e que as suas outras funções possíveis permanecem secundárias, e até parasitárias, por comparação com essa função.

O carácter multiforme da argumentação conduz Toulmin a introduzir a noção fundamental de «campo» (*field*). A diversidade dos tipos possíveis de argumentos evidencia a imensa variedade das asserções que podem constituir uma argumentação, das proposições que são

objecto dessas asserções e das razões invocadas para justificar essas proposições. A argumentação desenvolve-se segundo considerações extremamente diversificadas. Por exemplo, a proposição e as razões que a justificam possuem uma natureza completamente diferente num diagnóstico médico e numa apreciação artística; o que pode contar como argumento num caso pode não valer no outro e vice-versa. Segundo a sua configuração ontológica própria, os argumentos dizem respeito a diferentes tipos lógicos, para retomar a expressão filosófica actualmente consagrada. É para explicar esta pertença dos argumentos a um tipo lógico particular que Toulmin introduz a noção de «campo», fornecendo uma definição indirecta: dois argumentos pertencem ao mesmo campo se a sua proposição e razões respectivas dependem do mesmo tipo lógico; pelo contrário, são de campos diferentes se o tipo lógico da sua proposição e o das razões são distintos. Por exemplo, dois diagnósticos médicos sobre duas patologias completamente diferentes partilham, no entanto, o campo de argumentação, ao passo que uma apreciação artística diz respeito a um campo absolutamente diferente.

À luz dos primeiros exemplos considerados por Toulmin, seria possível pensar que a argumentação se opõe à lógica, que não há argumentos lógicos (ou científicos) ou, ainda, que não existe um campo lógico de argumentação. No entanto, outros exemplos fornecidos por Toulmin na sua explicitação da noção de campo mostram que não é assim. Entre esses exemplos, figuram uma previsão astronómica, a avaliação de uma teoria científica e a de axiomas geométricos. Por outro lado, como veremos dentro em breve, Toulmin, ao analisar os termos modais aferentes à argumentação, aborda, entre outros aspectos, a impossibilidade

matemática. Torna-se bastante claro que, para ele, existem argumentos lógicos e, portanto, um campo lógico de argumentação, além dos campos legal, moral, estético, ético e outros.

A noção de campo desencadeia uma série de questões: os argumentos serão dependentes do seu campo (*field-dependent*) em certos aspectos e independentes do campo (*field-invariant*) noutros aspectos? Apesar da variedade evidente dos campos de argumentação, será possível destacar um procedimento comum ao conjunto dos argumentos? Haverá um campo fundamental, o da lógica formal, susceptível de gerar padrões universais de avaliação da argumentação? Certos campos, nomeadamente os da lógica matemática e das ciências físicas, serão mais racionais e cognitivos do que outros, como os campos legal, moral, estético e ético? Foi ao tratamento destes assuntos que Toulmin consagrou, no essencial, a sua obra *The Uses of Arguments*, adoptando, a respeito deles, a seguinte posição de conjunto: embora proponha um modelo que esquematiza o procedimento por ele reconhecido como comum aos argumentos, insurge-se contra o imperialismo da lógica formal, em particular no plano epistemológico.

Toulmin aborda a questão inicial da dependência e independência dos argumentos relativamente ao seu campo, desenvolvendo uma analogia entre a argumentação e o direito, entre o processo judicial e o processo argumentativo. Trata-se, mais precisamente, de uma analogia jurisprudencial. No seu entender, tal como existem semelhanças importantes nos procedimentos seguidos para tratar diferentes tipos de casos jurídicos, ainda que os elementos aceites como provas variem consoante o tipo de caso, é possível identificar fases análogas de desenvolvimento dos

argumentos, não obstante a sua pertença a campos distintos e a grande variedade de combinações de razões e proposições possíveis.

Antes de estruturar estes estádios no seu modelo de argumento, Toulmin propõe cinco distinções entre diferentes tipos de argumentos: entre argumentos analíticos e substanciais, entre argumentos formalmente válidos e não formalmente válidos, entre argumentos que utilizam uma garantia (*warrant-using*) e argumentos que estabelecem uma garantia (*warrant-establishing*), entre argumentos que incluem termos lógicos e argumentos que não incluem termos lógicos, e entre argumentos necessários e argumentos prováveis.

A mais fundamental é a distinção entre argumentos analíticos e argumentos substanciais. À primeira vista, talvez pareça corresponder completamente à distinção kantiana clássica entre juízos analíticos e juízos sintéticos. Para Toulmin, um argumento analítico é um argumento cuja proposição já está, de certa forma, incluída nas razões ou cuja proposição não inclui informações que não estejam já presentes, implícita ou explicitamente, nas razões. Toulmin dá como exemplo de argumento analítico o silogismo seguinte:

Ana é uma das irmãs de Jaime.

Todas as irmãs de Jaime têm cabelo ruivo.

Logo Ana tem cabelo ruivo.

Nos argumentos analíticos, a aceitação das razões implica a aceitação implícita da proposição uma vez que esta última já está contida nas primeiras. Eis a razão pela qual um argumento analítico é ou pode ser sempre expresso sob a forma de uma tautologia. Por seu lado, o argumento substancial é, inversamente, um argumento cujas razões não

incluem a informação apresentada na proposição ou, para exprimir as coisas de modo inverso, cuja proposição inclui informação que não está presente nas razões. Toulmin dá como exemplo de argumento substancial, entre outros, o seguinte argumento quase silogístico:

Ana é uma das irmãs de Jaime.

Todas as irmãs de Jaime que pudemos observar até hoje tinham cabelo ruivo.

Logo Ana tem provavelmente cabelo ruivo.

Este exemplo evidencia particularmente bem o facto de a diferença crucial entre argumentos analíticos e argumentos substanciais residir no grau de conhecimento que temos da situação sobre a qual incide a nossa argumentação. Esta precisão permite compreender por que razão os argumentos matemáticos são os mais analíticos de todos, pois um sistema matemático fornece, por definição, a totalidade dos «conhecimentos» relativos às operações que permite efectuar.

A distinção entre argumentos formalmente válidos e argumentos não formalmente válidos relaciona-se com a explicitação do estatuto do argumento. Para Toulmin, um argumento é formalmente válido se as suas razões são explicitamente formuladas como sendo razões e se é especificada a espécie de inferência que utiliza. Caso contrário, o argumento é não formalmente válido.

A distinção entre argumentos que utilizam uma garantia e argumentos que estabelecem uma garantia é a seguinte: um argumento utiliza uma garantia quando a validade das razões já está estabelecida, ao passo que um argumento estabelece uma garantia quando as suas razões permanecem hipotéticas ou conjecturais. Toulmin dá o seguinte exemplo de argumento que utiliza uma garantia:

Petersen é sueco.

É muito raro os Suecos serem católicos.

Logo Petersen não é católico.

Como exemplo de argumento que estabelece uma garantia apresenta uma previsão astronômica, que fixa o momento de um futuro eclipse a partir das posições presentes e passadas e da trajetória dos planetas implicados. Toulmin admite que a distinção entre argumentos que utilizam uma garantia e argumentos que a estabelecem corresponde, em linhas gerais, à distinção entre **dedução e indução** tal como foi estabelecida pelos lógicos, mas não ao emprego corrente dos dois termos.

A quarta distinção entre argumentos opõe os **argumentos que incluem termos lógicos**, como por exemplo de ligação e quantificação, e aqueles cuja formulação não recorre a tais termos.

A última distinção é a estabelecida entre **argumentos necessários e argumentos prováveis**. A proposição de certos argumentos pode ser inferida de uma maneira necessária ou certa, como no caso de um cálculo geométrico, ou de uma maneira apenas possível ou provável, como no caso de uma apreciação estética.

Segundo Toulmin, as cinco distinções entre tipos de argumentos marcam oposições diferentes e independentes umas das outras, permitindo, pois, classificações cruzadas. Por seu lado, Toulmin procura sobretudo mostrar que a distinção entre argumentos analíticos e argumentos substanciais não corresponde ponto por ponto às outras quatro distinções: um argumento analítico não é, forçosamente, um argumento formalmente válido, um argumento que utiliza uma garantia, um argumento que inclui termos lógicos e um argumento necessário, do mesmo modo que um argumento

substancial também não é, necessariamente, um argumento não formalmente válido, um argumento que estabelece uma garantia, um argumento que não inclui termos lógicos e um argumento provável. Toulmin pretende, particularmente, destruir a suposta identidade entre argumento analítico e argumento necessário (ou *conclusive*), por um lado, e entre argumento substancial e argumento provável (ou *tentative*), por outro. No seu entender, existem argumentos simultaneamente substanciais e necessários (por exemplo, cálculos de matemáticas aplicadas ou ainda deduções à Sherlock Holmes), e argumentos simultaneamente analíticos e prováveis (por exemplo, os quase silogismos, como aquele que conclui que Petersen não é católico, a partir de premissas que afirmam que ele é sueco e que é raro os Suecos serem católicos). Esta dupla possibilidade mostra claramente que a distinção de Toulmin entre argumentos analíticos e argumentos substanciais, longe de corresponder, como pode parecer à primeira vista, à distinção kantiana entre juízos analíticos e juízos sintéticos, pelo contrário opõe-se-lhe.

As insuficiências e os erros da lógica formal

Embora reconheça argumentos lógicos e um campo lógico de argumentação, Toulmin põe objecções à ideia de que os outros tipos de argumentos e os outros campos de argumentação devam ser medidos pela bitola dos argumentos e do campo lógicos. Opõe-se, assim, ao ponto de vista segundo o qual os critérios do campo lógico constituem critérios universais em função dos quais podem ser avaliados os critérios dos outros campos, e à posição que torna esses últimos campos redutíveis ao campo lógico. Em suma, Toulmin ataca a **pretensão da lógica formal de querer governar a razão**.

A contestação da lógica formal ou matemática por Toulmin assume a forma, como tal apresentada, de uma hipótese, segundo a qual existiria uma divergência (*divergence*) fundamental entre as categorias da argumentação prática vulgar (*the practical business of argumentation*) e as categorias da lógica formal. Toulmin localiza essa divergência fundamental mais precisamente na definição restritiva que a lógica formal dá dos critérios e padrões de avaliação da validade dos argumentos: ainda que as modalidades (como, mais uma vez, a possibilidade, a necessidade e outras) sejam efectivamente dependentes do seu campo de utilização, a lógica formal atribui-lhe uma significação invariável.

Toulmin formula um certo número de críticas à lógica formal. A censura central relaciona-se com o facto de incidir exclusivamente no silogismo e, mais precisamente, no único silogismo analítico, do tipo

Ana é uma das irmãs de Jaime.

Todas as irmãs de Jaime têm cabelo ruivo.

Logo Ana tem cabelo ruivo.

Ao fazê-lo, a lógica formal limita-se a um dos dez aspectos diferentes que as cinco distinções entre tipos de argumentos possibilitam: o seu possível carácter analítico. Desse modo, privilegia tão-somente uma dessas distinções, a estabelecida entre argumentos analíticos e substanciais, e escamoteia as outras quatro – entre argumentos formalmente válidos e não formalmente válidos, entre argumentos que utilizam e estabelecem uma garantia, entre argumentos que incluem e não incluem termos lógicos e entre argumentos necessários e prováveis.

De facto, a lógica formal limita-se a ignorar essas quatro distinções; não só não as considera por si mesmas, como

as subsume sob a distinção entre argumentos analíticos e argumentos substanciais. Uma das críticas explícitas que Toulmin formula contra a lógica formal é integrar um dos dois termos das outras distinções na dimensão analítica. Os lógicos procederiam a essa integração particularmente no caso dos argumentos necessários e dos argumentos que utilizam uma garantia. Segundo Toulmin, consideraram erradamente que um argumento cuja proposição não inclui informação que não esteja já contida nas razões também é, por isso, um argumento cuja proposição é inferida de maneira necessária e certa e um argumento em que a validade das razões já está estabelecida. Ora, para Toulmin, os argumentos substanciais, tal como os argumentos analíticos, podem ser necessários ou prováveis e podem utilizar ou estabelecer uma garantia.

Toulmin vai ainda mais longe ao afirmar que os lógicos, aproveitando-se do carácter analítico do silogismo analítico, o caracterizam como sendo também um argumento formalmente válido, um argumento que utiliza uma garantia, um argumento expresso em termos lógicos e um argumento necessário. O silogismo pode efectivamente apresentar estas quatro últimas características, mas não devido ao facto de ser analítico. Mais uma vez, ao contrário dos lógicos, Toulmin pretende que as cinco distinções entre tipos de argumentos são independentes umas das outras.

Porém, esta subsunção das quatro últimas distinções na primeira tem um efeito ainda mais prejudicial. Ao considerarem que a validade formal, a utilização de uma garantia, a expressão em termos lógicos e a necessidade são traços correlativos do carácter de um argumento analítico, os lógicos criam outras tantas condições para um argumento bem formado. Ora, segundo Toulmin, como as cinco dis-

tições entre tipos de argumentos são diferentes e independentes umas das outras, a reunião desses cinco traços típica do silogismo analítico mais não é do que uma combinação entre outras possíveis. Por conseguinte, o silogismo analítico é apenas um tipo de argumento entre outros tipos possíveis. Trata-se, aliás, de um tipo bastante particular pois acumula os traços mais formais e, precisamente por isso, também é bastante pouco representativo do conjunto dos argumentos. O erro inicial da lógica formal consistiria em transformá-lo, não apenas num argumento paradigmático, mas também no único argumento bem formado. Desse modo, o silogismo analítico é promovido à categoria de norma de argumentação, em vista da qual todos os outros tipos possíveis de argumentos parecem, erradamente, deficientes.

Segundo Toulmin, esta restrição possui consequências nefastas para a própria lógica, para a racionalidade e, evidentemente, para a argumentação. Implica, em primeiro lugar, uma limitação importante da lógica, excluindo dos seus modos possíveis de raciocínio outros silogismos que não sejam os analíticos. Esses silogismos diferentes são desacreditados pelo privilégio indevido que é concedido ao silogismo analítico. É o caso, nomeadamente, dos silogismos substanciais das ciências físicas e naturais: por comparação com o silogismo analítico, mais precisamente quando se aponta como condição para um argumento bem formado o seu carácter de argumento analítico, recai sobre eles a suspeita de petição de princípio. Quando se exige de um silogismo que a sua proposição inclua apenas a informação já contida nas suas razões, é-se fatalmente conduzido a considerar que um silogismo substancial é apenas um círculo vicioso. Ao definir a argumentação bem formada

exclusivamente em função do silogismo analítico, a lógica formal amputa as próprias mãos: limita a sua caixa de ferramentas, impedindo-se, assim, de actuar adequadamente fora do domínio estritamente matemático.

Por outro lado, o primado do silogismo analítico decretado pela lógica formal induz também um estreitamento, para não dizer um estrangulamento, do campo da racionalidade. O «tribunal da razão» (*Court of Reason*) restringe-se realmente: a ética e a estética, o direito, a crítica de arte e a avaliação do carácter bem como as ciências com um objecto mais «material» que rigorosamente formal são atingidos por um anátema de deformidade, porque não são constituídas por silogismos ou argumentos analíticos, mas por argumentos substanciais.

Porém, é na argumentação que o reducionismo da lógica formal tem consequências mais desastrosas. O logicismo, que só reconhece como plenamente bem formados os silogismos analíticos, implica pela negativa que todas as espécies de argumentos – tais como os argumentos de ordem ética e estética, as previsões e as relações causais, os enunciados sobre os outros espíritos, os objectos materiais e as nossas recordações, bem como todas as outras formas de argumentação prática e quotidiana – são, de certa forma, não concludentes ou insatisfatórios. Assim, seriam defeituosos, ou porque são substanciais e não analíticos, ou porque são não formalmente válidos, ou porque estabelecem uma garantia em vez de a usar, ou porque se exprimem em termos não lógicos, ou porque são prováveis e não necessários. Toulmin também pretende que a aplicação substancial de termos (ou quantificadores) modais, reificados pela preponderância atribuída em lógica ao silogismo analítico, aos outros tipos de argumentos faz com que eles não sejam

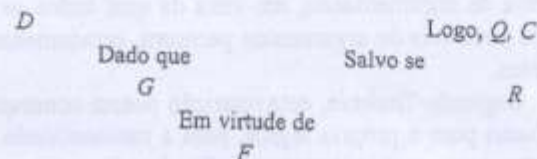
necessários, nem prováveis, nem impossíveis. Devido a esta natureza perfeitamente paradoxal, seria necessário relegá-los para a metafísica.

Não é por se insurgir contra a pretensão da lógica formal de avaliar a validade dos outros argumentos além do silogismo analítico que Toulmin os exclui da lógica. Chega a admitir que a lógica é pertinente em certos argumentos substanciais, mas situa essa pertinência a um nível diferente do dos lógicos. No seu entender, os argumentos, analíticos ou não, estão sujeitos a uma exigência mínima de inteligibilidade: devem fazer sentido, possuir uma certa coerência ou consistência. Um argumento deve ser compreensível e, em particular, não avançar uma proposição que contradiga as suas razões. Para Toulmin, porém, esse requisito depende de uma consideração prévia: diz respeito a uma condição de possibilidade do argumento, independentemente da sua natureza, e não ao reconhecimento do argumento bem formado. Esse requisito só serve para afastar as objecções iniciais que poderiam levantar-se contra o argumento, antes da análise do seu teor.

Para Toulmin, a questão da validade formal do argumento só pode incidir na estrutura «formal», precisamente, da argumentação. O erro do logicismo seria ampliar essa pertinência da lógica para lá do plano estritamente «formal», aplicá-la ao plano do conteúdo da argumentação, ou seja transformar a exigência de coerência ou de consistência numa caução, numa garantia da validade dos argumentos. No que toca aos argumentos analíticos, isto é decerto verdadeiro (embora talvez não totalmente); contudo, não é de forma alguma o caso nos outros tipos de argumentos.

Um modelo do argumento

Para Toulmin, um argumento é algo de dinâmico: decorre de um processo que segue um certo modo de funcionamento e de desenvolvimento, uma certa organização que pode ser representada por um modelo ou esquema de análise (*layout* ou *pattern of analysis*). O modelo que propõe tem um aspecto jurisprudencial, em vez de (quase) geométrico; representa um desenvolvimento progressivo e não uma forma estática. Eis, na sua configuração complexa mais aperfeiçoada, o seu modelo de argumento:



Para Toulmin, um argumento é a estruturação organizada de dados (D) invocados para apoiar uma conclusão (C). Esta conclusão pode eventualmente ser objecto de uma qualificação modal (Q). A passagem dos dados para a conclusão é autorizada por garantias (G) em relação às quais podem ser aplicadas restrições (R). Essas garantias baseiam-se num fundamento (F). Na sua versão original inglesa, o modelo de Toulmin utiliza *data* (D), um *modal qualifier* (Q), uma *claim* ou *conclusion* (C), *warrants* (W), *conditions of exception or rebuttal* (R) e um *backing* (B).

Eis a tradução do exemplo usado por Toulmin para ilustrar o seu modelo de argumento:

d	Logo, Q C
Harry nasceu nas Bermudas	provavelmente Harry é súbdito britânico

Dado que G	Salvo se R
Quem nasce nas Bermudas é geralmente súbdito britânico	os dois progenitores forem estrangeiros ou se o indivíduo se naturalizou americano

Em virtude de
 F

As leis e outras disposições que estipulam que quem nasce nas Bermudas é súbdito britânico.

Como vimos, Toulmin apreende intuitivamente o argumento como a combinação, com uma função justificadora, de uma proposição e das suas razões. Quando explicita mais concretamente a organização do argumento, a sua perspectiva torna-se mais complexa. A conclusão é o que o argumento pretende fixar ou estabelecer: a proposta expressa (que Harry é súbdito britânico). Essa conclusão é apoiada por dados que constituem as razões que a justificam (o facto de Harry ter nascido nas Bermudas). A relação de justificação entre os dados e a conclusão é assegurada por qualquer princípio ou convenção que garanta a passagem ou a inferência (a regra ou a estipulação segundo a qual quem nasce nas Bermudas é geralmente, por isso mesmo, súbdito britânico). Toulmin caracteriza a distinção entre dados e garantias indicando que é semelhante à distinção jurídica entre questões de facto e questões de direito. As garantias nem sempre autorizam, de forma necessária, a

passagem dos dados à conclusão. Muitas vezes, a inferência não é incondicional, surgindo, pois, excepções. A conclusão pode ser relativizada por um qualificador modal (o carácter provável da conclusão de que Harry é um súbdito britânico) relacionado com as restrições e reservas que se aplicam às garantias, estipulando as condições de refutação (a menos que os dois pais de Harry sejam estrangeiros ou que ele se tenha naturalizado americano). Por fim, as próprias garantias que permitem a passagem dos dados à conclusão apoiam-se numa garantia; exigem um fundamento (as leis e outras disposições que estabelecem que quem nasce nas Bermudas é súbdito britânico). As mais das vezes, o fundamento de um argumento permanece tácito; não tem de ser explicitado enquanto a garantia não for posta em questão.

DIVERSOS ESTUDOS /
LIMITES E ÂMBITOS NA PESQUISA ACERCA
ARGUMENTAÇÃO E RETÓRICA

III AS INVESTIGAÇÕES CONTEMPORÂNEAS EM ARGUMENTAÇÃO E RETÓRICA

LONGE DE CONSTITUIR UM OBJECTO de estudo único, a argumentação dá lugar, hoje em dia, a uma plethora de estudos variados que se desenvolvem em muitas direcções, formando uma nebulosa extremamente dispersa na qual se entrecruzam diferentes interesses teóricos e práticos e abordagens disciplinares distintas (linguística, semiológica, comunicacional, filosófica e outras). No estado actual das coisas, mais do que um campo unificado de investigações, a argumentação é uma série de trabalhos, para alguns aparentados ou limitrofes e, para outros, heterogéneos e mesmo divergentes.

Não é fácil propor uma visão sistemática sem estabelecer complementaridades e oposições artificiais. Contudo, tendo em vista uma exposição puramente didáctica, é possível identificar algumas grandes vias, interligadas ou paralelas, da investigação contemporânea em argumentação. Conquanto bastante menos marcada que num passado ainda recente, a clivagem essencial que continua a prevale-

cer neste aspecto é a da língua ou, mais precisamente, da cultura intelectual: os trabalhos francófonos, por um lado, e anglófonos, por outro, abordam e analisam a argumentação segundo uma concepção de conjunto, um interesse heurístico e um espírito especulativo ou científico largamente dissemelhantes.

1. A investigação anglófona

NO ESTUDO ANGLO-SAXÔNICO da argumentação em que, aliás, participa pessoalmente [Toulmin, Rieke e Janik, 1984], Toulmin continua a exercer uma influência tanto mais profunda quanto permanece, em boa parte, difusa e subterrânea. As reacções a *The Uses of Argument* não foram tão abundantes como se poderia pensar hoje, retrospectivamente. Foram, em grande parte, obra de lógicos desejosos de sustentar o ataque de Toulmin ao logicismo. O seu modelo de argumento deu lugar a algumas aplicações pontuais, mas o projecto que acalentava de uma lógica aplicada ou de uma *working logic* não foi, enquanto tal, alvo de um trabalho sistematizado de investigação. Apesar desta ausência de filiação explícita, os trabalhos anglófonos contemporâneos sobre a argumentação permanecem fundamentalmente tributários do caminho aberto por Toulmin.

Esses trabalhos, que são objecto, além das muitas obras, de artigos em revistas científicas, algumas especificamente consagradas à argumentação tais como *Argumentation* e *Argumentation and Advocacy*, são de dois tipos: análises pontuais de argumentos particulares ou de procedimentos argumentativos típicos, e ensaios mais ambiciosos sobre teorizações de conjunto. As primeiras

articulam-se em torno de dois grandes pólos limítrofes, o estudo daquilo a que chamaremos «falácias» e da lógica informal, com prolongamentos mais aplicados e utilitários, o pensamento crítico e o que se poderia genericamente chamar «argumentação comunicacional».

O estudo das falácias

Ao publicar, em 1970, a obra *Fallacies*, Charles Hamblin relança um objecto de estudo tão antigo como a própria lógica. Para o delimitar bem, urge resolver o problema inicial colocado pela tradução do termo *fallacy*. Propomo-nos traduzi-lo, não pelos termos habituais de *sophisme* ou *paralogisme*, mas pelo neologismo *fallace*, inspirado por Christian Plantin [1990] que sugere *fallacie*. Milita a favor desta escolha um certo número de razões. Por um lado, *sophisme* e *paralogisme* são tecnicamente inapropriados. Estão feridos de uma conotação logicista fortíssima: em rigor, servem para designar um raciocínio, e não um argumento, que é falso e, portanto, carente de regra(s) lógica(s). Adoptá-los comportaria a seríssima desvantagem de fazer pensar que as *fallacies* são apenas de natureza lógica. Ora, como veremos mais adiante, algumas não são formais mas informais, segundo a caracterização de Hamblin. Portanto, para ele e para muitos que se lhe seguiram, o carácter (aparentemente) defeituoso das *fallacies* pode ser devido a uma carência que não tem a ver com a lógica. Logo, *sophisme* e *paralogisme* são redutores: só permitem denotar um tipo possível de *fallacies*. Aliás, o próprio Hamblin escolheu deliberadamente o termo *fallacy*, em vez de *sophism*, que tem sensivelmente o mesmo sentido geral que *sophisme*. Por outro lado, *fallacy* tem por origem etimoló-

gica o adjectivo obsoleto francês *fallace*. Como a língua francesa não possui um termo que corresponda perfeitamente a *fallacy*, seria justo traduzi-lo pelo substantivo *fallace*¹.

Segundo Hamblin, o tratamento das falácias não se desenvolveu desde Aristóteles: devido a uma perspectiva lógica excessivamente restritiva, nunca teriam sido autenticamente teorizadas e sistematizadas. Em virtude de um privilégio indevidamente concedido aos modos válidos de raciocínio, os seus modos inválidos teriam sido considerados como constituindo uma quantidade desprezível. O estudo das falácias teria permanecido um parente pobre da lógica, por ser, aos olhos desta, demasiado excêntrico e com um interesse exclusivamente negativo. Neste aspecto, a renovação do estudo das falácias levada a cabo por Hamblin e também o seu reconhecimento das falácias informais podem ser vistos como uma tentativa, semelhante à de Toulmin, de extensão da lógica formal e de alargamento do campo da argumentação.

Para Hamblin, uma falácia é um argumento não válido mas com uma aparência de validade e, portanto, um argumento defeituoso por definição. Hamblin retoma os mesmos tipos de falácias inventariadas a partir de Aristóteles (nas *Refutações Sofísticas*), como o equívoco, a anfibologia (ou anfibia), a composição e a divisão, o acidente, a petição de princípio, a afirmação do consequente, a falsa causa,

¹ Optou-se pelo termo *falácia* (inferência falsa, não válida) que, também na nossa língua, é mais abrangente do que *sofisma* (argumento ou raciocínio falso formulado com o fim de induzir em erro) ou *paralogismo* (falso raciocínio que, ao contrário do sofisma, não é estabelecido de má-fé). (N. da T.)

a questão múltipla e os diferentes argumentos *ad*, tais como o argumento *ad hominem*, o argumento *ad verecundiam*, o argumento *ad misericordiam* e o argumento *ad ignorantiam*. Embora discorde da distinção, para ele inadequada, entre falácias formais e falácias informais, a principal preocupação de Hamblin não é taxinómica: não se trata tanto de categorizar as diferentes falácias, mas mais de compreender o mecanismo ou, melhor, os mecanismos por meio dos quais um argumento pode parecer válido sem o ser.

A este respeito, o aspecto crucial da teoria das falácias de Hamblin é precisamente a sua caracterização como argumentos. É provável que Hamblin tenha sido o primeiro a tentar extrair todas as consequências deste traço da definição e a tomar realmente a sério a natureza argumentativa das falácias. Para apreender a distorção em jogo na falácia, para compreender como um argumento inválido pode possuir uma aparência de validade, é necessário começar por compreender o que é um argumento e, mais precisamente, o que confere validade à argumentação.

Hamblin define intuitivamente o argumento de maneira absolutamente convencional: para ele, o argumento é constituído por premissas formuladas como base para uma conclusão. Porém, vinca energicamente que a relação entre as premissas e a conclusão não pertence à ordem da implicação lógica e que um argumento pode ser formulado sem que as premissas levem necessariamente à conclusão. Por outras palavras, os argumentos podem ser válidos ou inválidos. O essencial da tese de Hamblin sobre a validade da argumentação é que ela não depende de critérios lógicos relativos à variedade das premissas nem de critérios epistémicos relativos ao reconhecimento da verdade das premissas, mas de critérios dialécticos respeitantes à sua

definição de
argumento p/ Hamblin

aceitabilidade. No seu entender, a argumentação não é uma questão de verdade nem mesmo de adesão à verdade, mas, em última instância, de crença. Depende do objectivo de persuasão por ela visado. Esta finalidade persuasiva é determinante para a validade dos argumentos. De certa forma, o que se poderia chamar «valor persuasivo» de um argumento é mais pertinente para a sua validade do que a verdade ou o âmbito cognitivo efectivo das suas premissas (da sua conclusão e do procedimento de inferência que liga as primeiras à segunda). É isso que explica que um orador que procura persuadir um ouvinte utilize ou, pelo menos, seja conduzido a utilizar premissas que sabe serem aceites pelo ouvinte ou pelo próprio auditório, mesmo que essas premissas não sejam verdadeiras ou reconhecidas como tal. (Hamblin partilha, aqui, a posição de Perelman acerca da importância, na argumentação, da adaptação ao auditório.)

Hamblin qualifica de «dialécticos» os critérios relativos à aceitabilidade do argumento porque dependem do contexto de intercâmbio entre orador e ouvinte, que constitui o quadro obrigatório de qualquer argumentação. A dialéctica, tal como Hamblin a entende, tem a ver com sistemas de regras ou de convenções que delimitam e governam os diferentes tipos de diálogos. Essas regras e convenções, cuja função é prescrever, proibir ou permitir comportamentos discursivos, incidem, além da argumentação, entre outras coisas, nos elementos contextuais do diálogo e na alternância das tomadas de palavra. Como o conjunto desses critérios depende inteiramente dos interlocutores e do contexto do seu intercâmbio, a aceitabilidade, nó focal da argumentação, tem uma natureza variável.

Para Hamblin, a dialéctica não abole a lógica, engloba-a. Deste ponto de vista, as regras lógicas podem ser con-

sideradas como convenções aceites pelos interlocutores. Sem dúvida que a lógica desempenha um certo papel num certo número de argumentos, mas nem mesmo esses argumentos são, enquanto tal, avaliáveis em função do seu rigor formal, mas antes da sua aceitabilidade. A lógica não pode erigir-se como juiz absoluto e «impessoal» da argumentação, porque a validade desta se relaciona, de uma forma mais ampla, com a aceitação dos interlocutores. Estipular que um argumento é válido é simplesmente indicar que as suas premissas, conclusão e processo de inferência são aceites.

Porque recusa qualquer imperialismo da lógica na avaliação da validade dos argumentos, Hamblin defende a impossibilidade de desenvolver uma teoria formal (isto é uma lógica simbólica) das falácias, e mesmo de fornecer uma análise formal para o conjunto das falácias. Por outro lado, reconhece que a lógica pode proporcionar um tratamento adequado de certas falácias. Com efeito, para Hamblin, existem três tipos diferentes de falácias: as falácias formais, as falácias informais e as falácias linguísticas.

As falácias formais são as que infringem as regras do raciocínio dedutivo. Uma primeira série é constituída por silogismos mal formados por não respeitarem regras de distribuição. Por exemplo,

Todos os advogados são diplomados

Alguns diplomados são desonestos

Logo alguns advogados são desonestos

é um raciocínio falacioso ou uma falácia porque, evidentemente, é possível que nenhum advogado figure entre os diplomados desonestos. Outra falácia formal é a afirmação do consequente, uma forma perversa do *modus tolens*. O *modus tolens* é um raciocínio constituído por uma primei-

→ Hamblin
AS INVESTIGAÇÕES CONTEMPORÂNEAS
→ não ponto
sua teoria de
aproximação
de Perelman
- JTTT

→ primeira no
consequente

ra premissa que é uma implicação ($P \rightarrow Q$), por uma segunda premissa que nega o consequente da primeira ($\sim Q$) e por uma conclusão que nega o antecedente da primeira premissa ($\sim P$). Esse raciocínio é perfeitamente válido. Por exemplo,

Quando estou com gripe, tenho dores de cabeça

Não tenho dores de cabeça

Logo não estou com gripe

é um raciocínio que não comporta qualquer vício de forma. O *modus tolens* pervertido ou afirmação do consequente é constituído por uma primeira premissa que é uma implicação ($P \rightarrow Q$), por uma segunda premissa que afirma o consequente da primeira (Q) e por uma conclusão que afirma o antecedente da primeira (P). Ao contrário do *modus tolens*, trata-se de um raciocínio inválido. Por exemplo, de

Quando estou com gripe, tenho dores de cabeça

Tenho dores de cabeça

não posso legitimamente inferir que

Logo estou com gripe

porque, evidentemente, posso ter dores de cabeça por razões que não têm a ver com a gripe, como, por exemplo, ter fumado ou bebido em excesso. As falácias do tipo das anteriores são inválidas porque infringem regras formais. A lógica formal está, pois, em condições de fornecer um tratamento explicativo.

Não é o que se passa com os outros dois grupos de falácias. O primeiro é constituído por falácias informais, cuja invalidade não resulta de uma deficiência lógica. Segundo Hamblin, é o caso das que são classificadas como externas à linguagem por Aristóteles – por exemplo, a petição de princípio (*begging the question*), esse círculo vicioso cuja conclusão se limita a retomar, em termos diferentes, o conteúdo das premissas (por exemplo: «Ele é ino-

cente porque não é culpado»). O terceiro e último tipo é constituído pelas falácias linguísticas, que Aristóteles chama dependentes da linguagem, como a anfibologia (ou equívoco, por exemplo uma expressão de duplo sentido como o «medo do outro», que pode denotar ou o nosso medo do outro ou o medo que o outro pode ter). As falácias informais e as falácias linguísticas não infringem uma regra lógica e, por isso, Hamblin defende que a sua análise não decorre da lógica, mas da dialéctica.

A seguir a Hamblin, o estudo das falácias ganha um ímpeto tal que se transforma, em particular nos últimos vinte anos, num objecto de investigação dominante no estudo da argumentação. Por comparação com Hamblin, que se preocupa sobretudo com a teorização da «falacidade», os investigadores que o seguem interessam-se pelas diferentes falácias em si mesmas. São principalmente duas as problemáticas que merecem a sua atenção: a classificação do conjunto das falácias e a definição, categorização e avaliação de falácias particulares.

Como vimos, apesar de tomar como ponto de partida as diferentes classificações anteriores de falácias e apesar de chegar a uma distinção entre três tipos de falácias, Hamblin não assume a sua categorização como objectivo primordial. É esse o caso de um grande número de outros investigadores que propõem classificações rivais de falácias baseadas em diferentes princípios de distinção.

A distinção entre falácias formais e falácias informais continua a ser pertinente aos olhos de muitos. É abordada com frequência, pelo menos parcialmente, em função de outra distinção entre argumentos dedutivos e argumentos indutivos. William Halverson [1984], por exemplo, opõe as

Relação entre as
premissas e a conclusão

falácias formais, que são para ele os argumentos dedutivos inválidos devido a uma deficiência de forma, às falácias informais, que identifica como argumentos dedutivos ou indutivos cuja invalidade é atribuível a qualquer razão que não se relacione com a forma. Pelo contrário, outras classificações, como por exemplo a de Richard Purtill [1972], opõem directamente as falácias de dedução e as de indução, distinguindo-as de outros tipos de falácias.

Certas tipologias são, de facto, subcategorizações. Morris Engel [1980], sem as definir por oposição a presumíveis falácias formais, distingue três tipos de falácias informais: as falácias de ambiguidade, relativas à clareza do argumento; as falácias de presunção (*presumption*), relativas ao que é invocado no argumento; e as falácias de pertinência (*relevance*), relativas à validade do raciocínio seguido no argumento.

Outras classificações baseiam-se em critérios de distinção que não se relacionam com a oposição entre formal e informal. Ralph Johnson e Anthony Blair [1983], por exemplo, propõem uma categorização de cinco tipos de falácias: falácias de fundamento (*basic*), falácias de diversão, falácias de personalização, falácias linguísticas e falácias de intimidação.

As classificações das falácias tornam-se cada vez mais volumosas e complexas. Por exemplo, a de Stephen Downes [1996] inventaria e trata treze tipos diferentes, abarcando um total de cinquenta e duas falácias (que, curiosamente, Downes considera lógicas).

Como se pode constatar, as classificações das falácias entram em conflito num determinado número de pontos. Essa concorrência repercute-se na definição, na categorização e na avaliação que convém fornecer acerca de cada

falácia. Limitar-nos-emos a analisar o exemplo do argumento *ad hominem*.

John Locke, o primeiro a tratar deste tipo de argumento no seu *Ensaio sobre o Entendimento Humano*, definiu-o restritivamente: como a contestação de um oponente por este se recusar a aceitar a conclusão que se impõe a partir de premissas às quais declara aderir. Para Locke, o argumento *ad hominem* incide, pois, numa contradição lógica e, embora não se pronuncie explicitamente sobre a questão, não é difícil concluir que se trata, aos olhos dele, de um argumento perfeitamente válido. Actualmente, o argumento *ad hominem* assumiu uma extensão muito maior: designa, seguindo neste aspecto a sua etimologia, qualquer forma de argumentação sobre a pessoa de um adversário. Contudo, no seu sentido mais corrente, um argumento *ad hominem* é um argumento *contra* o homem: um ataque à pessoa do adversário, mais do que às suas ideias, opiniões ou argumentos (a ponto de haver quem proponha como contrapartida do argumento *ad hominem* o argumento *ad laudatory*, para preservar uma forma não negativa da argumentação acerca do homem).

Os principais debates sobre o argumento *ad hominem* centram-se nas questões da sua natureza lógica, do seu carácter falacioso e da sua tipologia. A seguir a Locke, houve quem considerasse que, por apontar uma contradição lógica, o argumento *ad hominem* é lógico. Opostamente, em algumas das classificações das falácias que apresentámos mais atrás, este argumento enquadra-se, explicita ou implicitamente, em categorias informais. Para Engel [1980], o argumento *ad hominem* é uma falácia de pertinência (*relevance*), uma subcategoria das falácias informais, opinião essa partilhada por Halverson [1984]. Nas

tipologias de Purtil [1972] e de Downes [1996], diz-se que pertence a categorias de falácias aparentemente informais pois que, em ambas as tipologias, surge igualmente uma categoria de falácias formais.

Definido globalmente como um ataque à pessoa mais do que às posições de um adversário, o argumento *ad hominem* é geralmente considerado como uma falácia. É assim que o encaram Warner Morse [1973], Michael Scriven [1987], Bruce Waller [1988], Francis Watanabe Dauer [1989], Howard Kahane [1988], David Cornay e Ronald Munson [1990], entre muitos outros. Porém, para certos investigadores, o ataque à pessoa do adversário não constitui, necessariamente, um argumento inválido. É o caso, quando não é uma tática de diversão, de R. J. Fogelin [1978], de Peter Minkus [1980], de Trudy Govier [1988] e de John Woods e Douglas Walton [1989 e 1992]. Gilles Gauthier [1998a e b] propõe um conjunto de três critérios – veracidade, justificação e pertinência – em função dos quais podem ser discriminados os usos legítimos e os usos especiosos dos argumentos *ad hominem*.

A questão de saber se o argumento *ad hominem* constitui sempre uma falácia é frequentemente abordada em relação com a questão da sua natureza formal. Segundo alguns investigadores, é precisamente por não serem formalmente válidos que certos argumentos *ad hominem* são falácias. Trudy Govier [1988] e Irving Copi [1978] consideram que o chamado «argumento dos caçadores» (*hunters' argument*) é uma falácia porque lhe falta consistência lógica. No seu entender, a réplica que os caçadores dão aos que os acusam de ser cruéis e bárbaros para com os animais de que eles também consomem carne estabelece um nexa, que não é evidente, entre a caça e o consumo de carne. Em con-

trapartida, aos olhos de outros investigadores como Cragan e Curbirth [1984], certos argumentos *ad hominem* são perfeitamente válidos se respeitarem (entre outros) o mesmo critério de consistência lógica. Invocar a incompetência ou a desonestidade de um político a fim de se opor à sua candidatura a um cargo seria perfeitamente adequado, pois que a competência e a honestidade dos candidatos são atributos pertinentes na decisão de lhes confiar ou não mandatos públicos.

Uma parte importante da investigação realizada sobre o argumento *ad hominem* consiste em tentar estabelecer uma tipologia. A categorização mais clássica e mais generalizada ainda hoje, aceite entre outros por Robert Baum [1975], Parley Hurley [1982], Stephen Barker [1985], Robert Churchill [1986], Vincent Barry e Douglas Socio [1988], Douglas Walton [1984, 1987, 1989a, 1989b e 1992] e Stephen Downes [1996], distingue três tipos diferentes de argumentos *ad hominem*: os argumentos injuriosos ou ofensivos (*abusive*), que atacam de maneira directa e injustificada a pessoa de um adversário; os argumentos circunstanciais (*circumstantial*), que evocam qualquer traço da personalidade de um adversário ou da sua relação com um qualquer aspecto do contexto para o desacreditar; e os argumentos *tu quoque* (*you also*), que sublinham a contradição entre as intenções e a conduta de um adversário.

Insatisfeitos com esta tipologia, alguns investigadores propõem classificações diferentes. John Woods e Douglas Walton [1989 e 1992] identificam quatro tipos diferentes de argumentos *ad hominem* que dizem respeito ou a uma inconsistência lógica (por exemplo, defender duas posições contraditórias), ou a uma inconsistência assertiva (por exemplo, afirmar que não se faz precisamente o que se está

Argumento ad hominem

a fazer: «Neste momento, não digo nada»), ou a uma inconsistência praxeológica (uma contradição entre o que é dito e o que faz), ou uma inconsistência deontico-praxeológica (uma contradição entre o que se diz que deve ser feito e o que é efectivamente feito). Por seu lado, Gilles Gauthier [1995] propõe a distinção entre três tipos de argumentos *ad hominem*: argumentos lógicos, que consistem em atacar a pessoa de um adversário em virtude de uma contradição entre duas posições ou proposições às quais adere, desejaria aderir ou seria obrigado a aderir; argumentos circunstanciais, que consistem em pôr em causa um opositor em virtude de uma suposta inconsistência entre uma posição que ostenta e um traço da sua personalidade ou do seu meio; e argumentos pessoais, que consistem num ataque formal ao adversário, sem que seja explicitamente evocada uma inconsistência formal ou pragmática.

A lógica informal

Na esteira do estudo das falácias, constituiu-se um campo de investigação mais amplo e englobante, o da lógica informal (à qual se consagra expressamente a publicação científica *Informal Logic*). Tendo constatado, na sequência de Hamblin, a incapacidade de a lógica formal tratar as falácias, alguns investigadores lançaram-se na busca de um sistema de raciocínio ou de articulação do pensamento menos restritivo e mais capaz de explicar a argumentação «natural», a da vida quotidiana. Segundo a descrição da sua génese feita por Ralph Johnson e Anthony Blair [1978], a lógica informal foi-se constituindo gradualmente quando se pretendeu generalizar ao conjunto dos argumentos, e não apenas àqueles cuja validade causa aparentemente proble-

mas, a análise iniciada a propósito das falácias. A lógica informal resulta, pois, de um movimento de expansão do estudo das falácias ao da argumentação no seu conjunto.

Segundo Wayne Grennan [1997], a lógica formal comporta três deficiências cruciais para a análise da argumentação. Demasiado centrada na inferência (o que Grennan chama «dedutivismo», *deductivism*), não formula a questão da validade das premissas e despreza os argumentos indutivos e os argumentos materiais. Para tentar remediar as suas lacunas, a lógica informal desenvolve-se em quatro frentes de investigação principais: a linguagem, o diálogo, a esquematização e a avaliação.

Segundo Ronald Munson [1976] e, ainda mais explicitamente, R. J. Fogelin [1978], a argumentação é uma actividade essencialmente linguística: é uma das acções que podemos efectuar por meio da linguagem e, também, uma acção cuja realização exige o recurso à linguagem. Deste ponto de vista eminentemente pragmático, a lógica formal, que só pode tratar modelos (*patterns*) da argumentação, não basta para a análise dos argumentos e deve ser completada por uma lógica informal dedicada ao estudo da utilização argumentativa da linguagem. Fogelin examina um certo número de constituintes linguísticos usados na argumentação, como os «performativos argumentativos» (*argumentative performatives*), esses verbos que, quando são utilizados na primeira pessoa do presente do indicativo, assinalam explicitamente um comportamento argumentativo (por exemplo, «afirmo que...», «defendo que...», «admito que...» e «concluo que...»), e «conectores de garantia» (*warranting connectives*), por meio dos quais se realizam inferências argumentativas (por exemplo, «logo», «então», «porque» e «pois que»).

Estudo das falácias

Adoptando também uma perspectiva resolutamente pragmática, Douglas Walton [1989b] propõe que se considere o argumento num contexto de intercâmbio de um diálogo interactivo. Após ter caracterizado diferentes tipos de diálogo (a querela, o debate, a persuasão, a pesquisa, a negociação, a difusão de informação, a incitação à acção e a educação), Walton identifica quatro fases sucessivas desses diálogos: uma fase de abertura, uma fase de confronto, uma fase de argumentação propriamente dita e uma fase de encerramento. À luz deste modelo, reexamina diferentes tipos de argumento, como a dedução, e algumas falácias, como o apelo às emoções, o argumento *ad hominem* e o argumento *ad verecundiam*.

Duas preocupações importantes (frequentemente ligadas) da lógica informal são a esquematização e a avaliação. Num intuito utilitário que já anuncia o pensamento crítico, alguns investigadores, como John Nolt [1984] por exemplo, ao introduzirem o dispositivo conceptual dos *mundos possíveis*, propõem modos de representação esquemática da argumentação. Invocam dois motivos para justificar a junção desses diagramas de argumentos. Em primeiro lugar, longe de serem todos simples ou elementares, os argumentos são muitas vezes complexos e combinados. Em segundo lugar, e sobretudo, se é verdade que a formulação de argumentos requer a expressão de enunciados, a relação entre uns e outros nem sempre é unívoca: muitas vezes, não é fácil detectar e isolar o argumento expresso numa série de enunciados. Então, torna-se vantajoso dispor de grelhas de interpretação que permitam extrair os argumentos do magma da expressão.

É um espírito de operacionalização semelhante que conduz alguns investigadores a elaborarem sistemas de

avaliação dos argumentos. O de Wayne Grennan [1997] é constituído por uma combinatória de cinco elementos: um método de descrição da estrutura dos argumentos, estratégias de avaliação das inferências que os regem, estratégias de avaliação das premissas, estratégias de avaliação da qualidade global dos argumentos e um procedimento formal que incorpora esses diferentes tipos de estratégias.

A lógica informal desenvolve-se actualmente em campos de investigação que ultrapassam o quadro restrito da argumentação. Fred Feldman [1986], por exemplo, esboça uma lógica informal deontica na qual desenvolve uma teoria ética utilitarista em torno das diferentes noções de *obrigação*.

O pensamento crítico

A análise das falácias e a lógica informal instrumentalizaram-se parcialmente no chamado «pensamento crítico» (*critical thinking*), por vezes também designado «raciocínio crítico» (*critical reasoning*) ou «pensamento racional» (*rational thinking*), que, hoje em dia, é objecto de uma abundante literatura e se estende numa multiplicidade, igualmente impressionante, de direcções (para uma perspectiva de conjunto, ver Jeris Cassel e Robert Congleton [1993]).

Se certos trabalhos sobre pensamento crítico adoptam um ponto de vista bastante logicista, por exemplo os de John Bennett [1980] e J. B. Cederblom e D. W. Paulsen [1982], a maior parte articula-se sobretudo em torno da argumentação. O pensamento crítico tem uma origem essencialmente pedagógica. Como recorda Richard Paul [1990], serve inicialmente um fim educativo: inculcar o

sentido crítico nos estudantes e desenvolver a sua capacidade de pensar. Visa ser, ao mesmo tempo, resistência contra o conformismo das ideias feitas e criatividade no desenvolvimento de um pensamento original. O pensamento crítico, pelo menos em certas investigações, assume um aspecto bastante normativo, ao basear-se no que poderíamos chamar um «axioma de desconfiança» segundo o qual a linguagem é enganadora e a organização social favorece a manipulação, perante a qual os indivíduos estariam desprotegidos.

Os trabalhos mais sistemáticos sobre pensamento crítico – Linda Little e Ingrid Greenberg [1991], Francis Watanabe Dauer [1989], Frederick Little, Leo Groarke e Christopher Tindale [1989], e David Hitchcock [1983], para mencionar apenas alguns de entre um grande número – retomam elementos da lógica e da argumentação, como os raciocínios dedutivo e indutivo e as falácias, aplicam-nos a situações concretas de discurso e propõem exercícios. Desse modo, procuram desenvolver nos estudantes uma maior capacidade de formulação, de identificação e de avaliação dos argumentos.

Outras investigações abordam aspectos mais pontuais. Patricia King e Karen Kitchener [1994] interessam-se sobretudo pelo juízo reflexivo (de que se deve dar provas quando não se dispõe de todos os dados ou informações relativas a uma questão). Vincent Ruggiero [1990] propõe um guia que incita a privilegiar a razão contra a irracionalidade – os sentimentos (*feelings*) – transmissora de resistência à mudança, de conformismo, de simplificação e de estereótipos. Diane Halpern [1984] aborda o pensamento crítico em relação ao conhecimento, elucidando, assim, o seu alcance epistemológico. Frederick Little [1980] rela-

ciona o pensamento crítico com o processo de tomada de decisão (*decision making*).

Como o pensamento crítico tem uma finalidade principalmente educativa, não surpreende que um grande número de obras trate do seu próprio ensino, como, entre outras, as de John McPeck [1990], Stephen Norris e Robert Ennis [1989], Harvey Siegel [1988] e James Stice [1987].

A argumentação comunicacional

Alguns trabalhos contemporâneos sobre argumentação esforçam-se por apreender directamente em função da comunicação: a argumentação, ou antes a difusão ou transmissão da argumentação, é caracterizada pelo seu contexto comunicacional, ou é analisada nos modos particulares de aplicação que adopta nas diferentes práticas de comunicação pública.

Barbara Warnick e Edward Inch [1994] e Vernon Jensen [1981] são dois bons exemplos da primeira maneira de estabelecer uma ligação entre argumentação e comunicação. Warnick e Inch definem o argumento essencialmente em função de uma situação de desacordo: para eles, surge e é utilizado quando existe uma divergência entre duas posições possíveis. Identificam quatro elementos contextuais relativos a esta situação de desacordo: a cultura, os campos argumentativos (os mesmos de Toulmin), a «ocasião» (*argument occasion*) e a incidência ética. De uma maneira bastante semelhante, Jensen interessa-se pelo domínio particular de aplicação da argumentação que é o debate, o que o leva a integrar na análise dos argumentos alguns factores originais como a credibilidade e a refutação.

def.
de
Argumentação

Quanto à análise da argumentação específica das práticas de comunicação pública, pode ser realizada indirectamente, como acontece nos trabalhos de Richard Rieke e Malcolm Sillars [1984], ou mais explicitamente, como em Howard Kahane [1988] e Michael Sproule [1980]. Rieke e Sillars caracterizam o argumento como um instrumento de tomada de decisão (*decision making*) em diferentes domínios de actividade – direito, educação, política, religião e negócios. Uma dimensão primordial de todos estes domínios é a comunicação. Por exemplo, é manifesto que a argumentação política diz essencialmente respeito à comunicação política. Kahane procura analisar a utilização contemporânea da razão na vida de todos os dias. Assim, é levado a examinar o modo como as inferências formais válidas e também as falácias são utilizadas em publicidade e na informação jornalística. Sproule, que distingue três grandes tipos de argumentos – as descrições, as interpretações e as avaliações –, também estuda a argumentação das diferentes práticas de comunicação pública ou social: em ciência, na literatura, na canção, em comunicação política, bem como em publicidade e jornalismo.

Até ao momento, o estudo das falácias, a lógica informal, o pensamento crítico e a argumentação comunicacional deram lugar essencialmente ao exame de argumentos ou de procedimentos argumentativos particulares. É certo que algumas dessas análises pontuais reflectem uma concepção mais ou menos precisa da argumentação ou articulam-se em torno de um quadro conceptual mais ou menos nítido, mas não se apresentam com um saber global, organizado e sistemático. No mundo anglófono, só recentemente surgiram as primeiras tentativas de elaboração de verdadeiras teorias

da argumentação. Os traços mais explícitos de um tal projecto podem ser encontrados em E. M. Barth e J. L. Martens [1982], nas actas de uma conferência realizada em Groningue em 1978, onde os participantes, interessados em argumentação mas a partir de horizontes de investigação diferentes, eram convidados a trocar impressões tendo em vista uma síntese. Para Barth e Martens, tratava-se claramente de examinar se e de que modo a argumentação pode emergir como disciplina específica e dar, assim, origem a uma tentativa de teorização.

Desenvolveram-se a seguir algumas teorias diferentes sobre argumentação. As mais elaboradas são as de Trudy Govier [1988 e 1987], de Douglas Walton [1996 e 1989], de Charles Willard [1989 e 1983] e de Frans Eemeren e Rob Grootendorst [1992 e 1983] (e com Tjark Kruiter [1987]). Estas teorias da argumentação comportam um certo número de diferenças e até de pontos de divergência, embora todas partilhem duas grandes características: abordam a argumentação e o argumento numa perspectiva pragmática, mais precisamente em função de um contexto comunicacional, e são mais ou menos normativas.

Nas quatro teorias, a argumentação é considerada em relação com o contexto enunciativo e o argumento é caracterizado em função da sua utilização. Este ponto de vista pode ser chamado «pragmático» por oposição a um ponto de vista «semântico», segundo o qual a análise da argumentação e do argumento poderia reduzir-se ao exame de proposições (no sentido lógico do termo) e dos seus valores de verdade. As quatro teorias não tomam por objecto argumentos abstractos, mas sim argumentos «naturais» (*natural arguments*) ou «práticos» (*practical arguments*), ou seja argumentos tal como são efectivamente formulados na vida

Teorias da Argumentação

quotidiana. Neste aspecto, situam-se muito claramente na linha da lógica informal e do pensamento crítico, além de prolongarem e sistematizarem os trabalhos da argumentação comunicacional.

Por outro lado, as quatro teorias comportam igualmente uma parte normativa bastante acentuada. Além de visarem a destrinça entre argumentos válidos e inválidos, também se desenvolveram em função de um ideal de sociedade, político, epistemológico ou, no sentido mais lato, comunicacional.

Govier: uma teoria prática

Trudy Govier é quem se esforça mais por explicitar e justificar o estatuto teórico da sua teoria «prática» da argumentação (o subtítulo de uma das duas obras que a expõe é *A Practical Study of Argument*). Opõe-se a três teorias ou abordagens concorrentes: a abordagem formal, segundo a qual a lógica formal basta para dar conta dos argumentos; a abordagem dedutivista (*deductivist theory*), para a qual só são válidos os argumentos cujas premissas são verdadeiras e cuja conclusão é inferida dedutivamente delas; e a abordagem espectral (*spectrum theory*), segundo a qual é variável a força da inferência entre premissas e conclusão, e que reconhece, portanto, a existência de tipos de argumentos para além dos argumentos dedutivos.

De uma maneira perfeitamente ortodoxa, Govier define o argumento como um conjunto de proposições (*claims*) articuladas em premissas e conclusão, com uma função justificadora e uma finalidade persuasiva. Põe em evidência outras duas propriedades concomitantes do argumento: o seu carácter racional e a sua natureza não violenta. Para ele, o argumento distingue-se por um recurso à

razão e pelo primado concedido à discussão na gestão das controvérsias. A seus olhos, a argumentação constitui uma forma particular de actividade comunicacional (que distingue de outros usos da linguagem, como a pergunta, a descrição e, sobretudo, a explicação).

Govier detém-se muito especialmente na questão da validade do argumento. No seu entender, para ser válido, um argumento deve preencher três condições diferentes (a que chama *ARG conditions*): uma condição de aceitabilidade, uma condição de pertinência e uma condição de justificação. A condição de aceitabilidade estipula que as premissas de um argumento devem ser aceitáveis, a condição de pertinência que as premissas devem ser relativas à conclusão, e a condição de justificação que elas devem fornecer um ou mais fundamentos suficientes para uma adesão racional à conclusão.

Govier propõe um certo número de características ou modalidades para cada uma destas condições. Estabelece, assim, uma lista de critérios que garantem a aceitabilidade de uma premissa. Segundo ele, além do caso em que não tem de ser aceite mas apenas pressuposta, como num argumento condicional ou numa redução pelo absurdo, uma premissa de um argumento é aceitável, consoante os diferentes contextos possíveis, se a sua verdade é estabelecida por um argumento anterior (considerado então como um subargumento do argumento), se constitui uma verdade necessária (analítica), se decorre do conhecimento comum, se é atestada pela credibilidade de quem a apresenta ou se se apoia numa autoridade apropriada. *A contrario*, estes critérios permitem a Govier estabelecer as condições que tornam inaceitáveis as premissas: uma premissa é inaceitável se é falsa; um conjunto de premissas é inaceitável se elas são inconsis-

tentes (isto é, se produzem uma contradição); uma premissa é inaceitável se se baseia numa pressuposição falsa ou controversa; uma premissa é inaceitável se a sua verdade não pode ser reconhecida por quem não adira imediatamente à conclusão que ela justifica; e, finalmente, uma premissa é inaceitável se é menos plausível do que a conclusão.

Por outro lado, Govier distingue quatro tipos de pertinência: a pertinência positiva, quando a verdade de uma conclusão é relativa à da sua ou das suas premissas; a pertinência negativa, quando a falsidade de uma conclusão é relativa à verdade da sua ou das suas premissas; uma pertinência normativa, quando a verdade ou a falsidade de uma conclusão avaliativa é relativa à verdade da sua ou das suas premissas factuais; e uma pertinência nula, quando nem a verdade nem a falsidade de uma conclusão são relativas à verdade da sua ou das suas premissas. Em função destes diferentes tipos de pertinência, Govier caracteriza um certo número de falácias como o argumento *ad hominem*, o argumento de culpabilidade por associação e o apelo à ignorância.

Quanto à condição de justificação, Govier passa em revista os princípios e regras tradicionalmente estabelecidos a respeito do raciocínio dedutivo, analógico e indutivo, inferindo uma caracterização de outras falácias, incluindo a da não-distribuição do termo médio, do falso dilema, da afirmação do consequente, da negação do antecedente, da falsa analogia e da questão complexa.

Walton: uma teoria dialógica

Além de realizar trabalhos sobre as falácias com John Woods, Douglas Walton propõe uma teoria totalizadora da argumentação. É possível chamar-lhe «dialógica» pois que

Walton, ao abordar a argumentação na perspectiva da lógica informal e do pensamento crítico, a caracteriza essencialmente em função do contexto de intercâmbio no qual ocorre.

Aliás, Walton propõe uma definição de argumento directamente relacionada com o diálogo: para ele, o argumento consiste numa proposição (*claim*) pertinente para o estabelecimento de uma conclusão segundo um procedimento característico de um diálogo racional (*appropriate procedures of reasonable dialogue*). Ele próprio opõe essa definição, que chama «pragmática» (o subtítulo da sua obra de 1996 é *A Pragmatic Theory*), à definição semântica convencional do argumento, que o concebe como a articulação formal de premissas apresentadas para apoiar uma conclusão. Segundo Walton, essa concepção semântica é redutora: entre outras coisas, oculta o facto de que os argumentos podem servir tanto para refutar e pôr em causa uma opinião, como para a fundamentar, de que existem argumentos condicionais e indirectos e de que os argumentos podem ajustar-se uns nos outros em arranjos discursivos amplos. Para ele, o aspecto constitutivo fundamental de um argumento não é o seu carácter justificativo – e nesse aspecto, opõe-se directamente a Hamblin e a Govier – mas a sua utilização num contexto dialógico.

Nó mesmo espírito de Toulmin, Walton não estabelece a sua teoria da argumentação contra a lógica, muito pelo contrário. A seus olhos, a argumentação diz respeito a uma pragmática lógica (*logical pragmatics*): de certa forma, um argumento é realmente um conjunto de proposições, mas tal como é utilizado numa situação de intercâmbio discursivo. Num certo sentido, a iniciativa de Walton consiste em indexar a lógica em contexto.

Com efeito, existem diferentes tipos de diálogo para Walton: a querela pessoal, o debate público, a procura em comum, a negociação, a pesquisa de informação, a investigação-acção e outros que se distinguem pelo contexto de realização, o método ou o quadro de intercâmbio que impõem e a finalidade que visam. Por exemplo, o debate público resulta de um desacordo entre posições possíveis sobre uma questão, dá lugar a um confronto e visa suscitar a adesão de um auditório, ao passo que a negociação parte de uma divergência de interesses, abre-se a uma permuta e desemboca num compromisso. Sempre segundo Walton, um diálogo, independentemente do tipo, desenvolve-se em quatro fases sucessivas: abertura, fase de confronto, fase de argumentação e fase de encerramento. Existem regras particulares para cada uma das fases: por exemplo, na abertura, há regras que especificam os tipos de locuções admissíveis (perguntas, asserções e outras) e regem o intercâmbio dialógico (tomar a palavra, reacções permitidas e outros aspectos do mesmo tipo). Além disso, ao conjunto das quatro fases impõem-se regras gerais de argumentação, que são de três tipos: regras de pertinência (*relevance*), relativas ao que pode contar como argumento; regras de cooperação (*cooperativeness*), por exemplo a obrigação de responder a uma pergunta; e regras de informação (*informativeness*), por exemplo a obrigação de dar todas as informações necessárias ao intercâmbio sem acrescentar nada que seja supérfluo.

Embora sejam de natureza processual, estas regras implicam um modelo canónico da argumentação porque especificam as condições argumentativas de um diálogo ideal. É nisto que a teoria de Walton é normativa: conduz à destrinça entre os argumentos aceitáveis e os argumentos

inaceitáveis tendo em vista um diálogo tipo. É inválido um argumento que transgrida uma regra de pertinência, de cooperação ou de informação. Segundo Walton, a essas regras positivas correspondem regras negativas que permitem caracterizar os erros, as faltas e as falhas argumentativas. O próprio Walton dedica-se a definir as falácias relativamente a essas regras negativas. Por exemplo, explica o carácter falacioso de certos argumentos *ad hominem* e *ad verecundiam* por uma falta de pertinência.

Willard: uma teoria «oposicional»

A teoria da argumentação de Charles Willard é, incontestavelmente, a que decorre da maior ambição heurística. Para Willard, o argumento é uma noção fundamentalmente multidisciplinar, que teria estado desde sempre, explícita ou implicitamente, no centro de domínios de estudo tão diferentes e variados como a filosofia, a sociologia das ciências, a sociologia do conhecimento, a lógica informal, a epistemologia, a ética, a ciência política e o pensamento crítico. A teoria de Willard (ou antes, e sem dúvida melhor dizendo, a sua «metateoria») visa o duplo objectivo de mostrar, numa perspectiva sociológica, o modo como a argumentação estrutura as relações entre os indivíduos e os grupos e, numa perspectiva epistemológica, a maneira como regulariza os saberes. Devido à extensão do seu empreendimento, a finalidade de Willard é mais especulativa do que empírica e técnica. Ao seu interesse analítico, centrado na estruturação social da argumentação, acresce um interesse crítico, centrado, por sua vez, nas condições e possibilidades do discurso público bem sucedido. Deste modo, Willard constrói um quadro teórico muito vasto em

torno do interaccionismo e do construtivismo, que o leva a interessar-se menos pela argumentação e os argumentos enquanto tais e mais pelas suas consequências epistémicas – por exemplo, a racionalidade – e políticas – por exemplo, o exercício da liberdade.

Willard propõe, ainda assim, uma certa definição do argumento e uma certa caracterização das falácias. Define o argumento como uma forma de interacção em que os actores adoptam posições incompatíveis. Para ele, o argumento surge num contexto de dissensão (*dissensus*), de desacordo (*disagreement*) e, portanto, de debate e de confronto, e é nesse aspecto que o termo «oposicional» é idóneo para caracterizar a sua teoria. Com efeito, a noção de *argument* tal como a concebe combina os dois sentidos possíveis que lhe atribui a língua inglesa: o de um raciocínio utilizado com uma finalidade persuasiva (a única acepção da palavra *argument* em francês) e o de uma disputa, de um desacordo.¹ Para Willard, a argumentação é, ao mesmo tempo, o confronto de dois pontos de vistas opostos e as justificações ou demonstrações desenvolvidos para os apoiar. Neste aspecto, verifica-se, em Willard, um certo resvalar da retórica para a dialéctica ou antes uma certa integração da dialéctica na retórica.

O carácter pragmático da teoria de Willard surge claramente à luz dos pormenores que fornece à definição de argumento. A seus olhos, a interacção argumentativa tem uma natureza coloquial e comunicacional. Assim, formula como condições para o intercâmbio argumentativo uma competência comunicacional dos protagonistas, o recurso a

¹ Em português, existem os dois sentidos, embora o primeiro seja mais corrente. (N. da T.)

enunciados compreensivos e o respeito pelas regras coloquiais e mesmo metacomunicacionais (relativas ao quadro conflitual da argumentação).

A teoria da argumentação de Willard também é normativa: tal como as caracteriza, as condições e regras da argumentação constituem ou, pelo menos, participam em outras tantas normas de uma comunicação ideal. Neste aspecto, o seu ponto de vista aproxima-se bastante, centrando-se essencialmente na argumentação, da filosofia de Habermas.

A concepção sociológica que tem da argumentação leva Willard a adoptar uma posição original acerca da questão das falácias, pelo menos em relação aos trabalhos realizados em lógica informal. No seu entender, as falácias, enquanto procedimentos argumentativos, devem ser consideradas como imperfeições não lógicas, mas morais, processuais ou relacionais. Nesse aspecto, a lógica informal revela-se, a seus olhos, incapaz de lhes dar um tratamento adequado, e o próprio termo *fallacies* é inapropriado para as designar correctamente pois implica uma conotação lógica original. Segundo Willard, as chamadas «*fallacies*» e «falácias» são procedimentos argumentativos usados durante os debates, cuja legitimidade é um problema à partida: sobre elas recai logo a suspeita de serem potencialmente enganadoras, sob um aspecto exterior formalmente admissível. Além de as considerar exteriores à lógica, Willard sustenta que as falácias não possuem necessariamente um carácter falacioso: no seu entender, a sua utilização pode, em certos contextos, ser perfeitamente aceitável. Willard fornece uma caracterização do argumento *ad hominem* segundo a qual ele constitui um procedimento potencialmente defeituoso num plano não lógico mas rela-

cional. Para ele, existem casos em que é impossível distinguir a avaliação de uma pessoa da avaliação das suas ideias e em que é oportuno pôr em causa a pessoa do opositor se tal for pertinente para o ataque às suas ideias.

Eemeren e Grootendorst: uma teoria «pragmadialéctica»

Entre todas as teorias contemporâneas anglófonas da argumentação, a de Frans van Eemeren e Rob Grootendorst (e também, parcialmente, de Tjark Kruiter) é a que alia mais intimamente os aspectos pragmático e normativo. Com efeito, procuram intencionalmente combinar uma descrição técnica da argumentação com a sua avaliação: parece-lhes que a caracterização de um argumento implica necessariamente uma reflexão sobre a sua aceitabilidade e, inversamente, que a determinação da validade do argumento se baseia na sua descrição adequada.

Aos olhos de Eemeren e Grootendorst, a argumentação é um processo de resolver uma divergência de opiniões no quadro de uma discussão crítica. Compreende-se por que motivo chamam «pragmadialéctica» (*pragma-dialectical*) à sua abordagem: para eles, a argumentação comporta uma dimensão pragmática, dado que se desenvolve num contexto de comunicação em que os actores tentam resolver os seus desacordos, e uma dimensão dialéctica, no sentido aristotélico do termo, pois que o seu processo de persuasão se baseia no intercâmbio racional. Por outro lado, é devido a este último traço que a teoria de Eemeren e Grootendorst é normativa: o carácter racional da discussão na qual a argumentação tem lugar determina as condições da sua validade.

Os elementos mais interessantes da teoria de Eemeren e Grootendorst são as suas propostas de definição da argu-

mentação, a tipologia dos argumentos, a descrição das fases da discussão crítica, a identificação de regras de discussão e o tratamento das falácias. Eemeren e Grootendorst são indubitavelmente os investigadores que se esforçam por fornecer a definição mais precisa e completa da argumentação. Com efeito, propõem duas definições complementares. A primeira, muito geral, decorre do conjunto das sete considerações ou constatações que formulam acerca da argumentação: tem lugar numa inter-relação discursiva, é uma actividade da razão, requer o uso da linguagem, visa promover uma opinião num contexto de divergência de opiniões, a sua função mais concreta é defender ou atacar uma opinião, incarna nos enunciados e visa convencer o auditório da legitimidade de uma opinião. Tendo em conta estas sete condições, Eemeren e Grootendorst definem a argumentação como uma actividade social, intelectual e verbal que serve para justificar ou refutar uma opinião, que consiste numa constelação de enunciados e que visa a adesão do auditório («Argumentation is a social, intellectual, verbal activity serving to justify or refute an opinion, consisting of a constellation of statements and directed towards obtaining the approbation of an audience» [1987, 7])

A sua segunda definição é mais técnica, caracterizando a argumentação como um acto de discurso, tal como é definido por John Austin (*How To Do Things With Words*) e John Searle (*Speech Acts*). Essencialmente, um acto de discurso é a acção que o recurso a um enunciado permite efectuar: uma asserção, uma pergunta, uma promessa, uma ordem, ou qualquer outro acto. Para Eemeren e Grootendorst, argumentar também é um acto de discurso, mas mais complexo do que esses actos elementares, pois que a sua função comunicativa se exerce, não ao nível do

enunciado, mas ao nível mais elevado da organização de enunciados. Todos os enunciados utilizados na argumentação permitem, singularmente, a realização de um acto de discurso elementar – por exemplo, uma asserção, uma pergunta, uma promessa ou uma ordem. Agrupados, servem, além disso, para realizar um acto de certa forma colectivo: argumentar. A argumentação não é o único acto de discurso complexo: explicar, amplificar e elucidar seriam também actos de ordem superior.

Eemeren e Grootendorst distinguem três tipos de argumentação que dependem de outros tantos esquemas argumentativos distintos, isto é de maneiras diferentes de transferir a aceitabilidade das premissas para a conclusão. O primeiro esquema diz respeito a uma relação de concomitância entre as premissas e a conclusão: as premissas são encaradas como sendo, de certa forma, sintomáticas da conclusão. Embora Eemeren e Grootendorst não se dêem ao trabalho de o referir, a argumentação dedutiva e a argumentação indutiva pertencem muito claramente a este primeiro tipo. O conjunto de argumentos analógicos, como a comparação, o exemplo ou a referência a um modelo, dizem respeito ao segundo esquema argumentativo assente na similaridade: a inferência das premissas para a conclusão estabelece-se devido a uma semelhança ou correspondência. Finalmente, o terceiro esquema argumentativo recorre a uma relação instrumental entre as premissas e a conclusão: as primeiras são apresentadas como conducentes à segunda. Como é evidente, os argumentos de causalidade, mas também os argumentos de consequência e todos os argumentos sobre qualquer aspecto da relação geral entre meios e fim pertencem a este terceiro esquema.

Além da distinção dos tipos de argumentos, Eemeren e

Grootendorst fornecem uma descrição do desenvolvimento da discussão crítica, quadro da argumentação. Segundo eles, existem quatro etapas sucessivas: confronto, abertura, argumentação e conclusão. Na primeira etapa, de confronto, estabelece-se ou reconhece-se a divergência de opiniões: uma posição é assumida, de um lado, e contestada, do outro. Na segunda etapa, a abertura, inicia-se o debate, isto é toma-se a decisão de tentar resolver a divergência de opiniões por meio da discussão crítica ou, por outras palavras, da argumentação. É nesta etapa que os protagonistas se apresentam como proponente e opositor, e acordam regras mais concretas de discussão. Na terceira fase, a da argumentação propriamente dita, os protagonistas trocam argumentos e contra-argumentos: fornecem razões e justificações em defesa da posição que assumiram ou contra a posição que contestam. Finalmente, na última etapa, a conclusão, a controvérsia é (idealmente) resolvida ou pela retirada da posição assumida ou pelo abandono da sua contestação.

O contributo teórico indubitavelmente mais original de Eemeren e Grootendorst é a identificação de regras de discussão crítica. Formulam dez prescrições, estabelecidas tecnicamente tendo em vista condições de realização do acto de discurso complexo que a argumentação constitui para eles, que os participantes num debate argumentativo devem respeitar (ver quadro seguinte).

2. A investigação francófona

POR COMPARAÇÃO COM OS TRABALHOS ANGLÓFONOS, os estudos francófonos contemporâneos da argumentação têm uma natureza mais filosófica do que empírica, embora

AS DEZ REGRAS DE EEMEREN E GROOTENDORST

Regra 1	Os protagonistas não devem impedir-se um ao outro de assumir e de contestar posições.
Regra 2	Um protagonista que assume uma posição é obrigado a defendê-la a pedido do opositor.
Regra 3	A contestação de uma posição deve incidir efectivamente sobre essa posição (tal como é afirmada).
Regra 4	Um protagonista só deve defender uma posição fornecendo argumentação relacionada com ela.
Regra 5	Um protagonista não pode atribuir ao opositor uma premissa implícita nem negar uma premissa que ele próprio deixe implícita.
Regra 6	Um protagonista não pode falsamente apresentar uma premissa como ponto de partida nem negar uma premissa que constitua um ponto de partida aceite.
Regra 7	Um protagonista não pode considerar que uma posição está estabelecida se ela não foi defendida por intermédio de um esquema argumentativo apropriado e adequadamente aplicado.
Regra 8	Na sua argumentação, um protagonista só pode recorrer a argumentos logicamente válidos ou susceptíveis de serem validados pela explicitação de premissas implícitas.
Regra 9	O malogro da defesa de uma posição deve conduzir à sua retirada e o êxito da defesa ao abandono da sua contestação.
Regra 10	Um protagonista não deve recorrer a uma formulação confusa ou ambígua e deve interpretar as palavras do oponente da maneira mais cuidada e pertinente.

alguns possuam uma certa dimensão pedagógica. No plano teórico, é possível distinguir quatro abordagens diferentes: uma abordagem retórica na linha directa de Perelman, cujos principais representantes são Michel Meyer e Olivier Reboul; uma abordagem epistemológica ou, mais amplamente, intelectual, explorada sobretudo por Jean-Blaize Grize e Georges Vignaux; uma abordagem socioenunciativa, animada principalmente por Christian Plantin e Uli Windisch; e uma abordagem, a de Philippe Breton, que, embora se inspire na de Perelman, insiste na dimensão ética da argumentação.

Grize: uma teoria da lógica natural

Jean-Blaize Grize [1982, 1990, 1996] (e com Borel e Miéville [1983], bem como com Apothéoz, Borel, Miéville e Péquegnat [1984]) não desenvolve, exactamente, uma teoria da argumentação, antes propondo, numa perspectiva exploradora e heurística, um certo número de prolegómenos que considera necessários para a sua justa compreensão.

O ponto de partida de Grize é, sob muitos aspectos, semelhante ao de Toulmin: devido a uma preocupação de natureza essencialmente epistemológica, contesta a pretensão da lógica matemática a governar o saber. Constatando os limites da abordagem lógico-matemática no desenvolvimento do conhecimento científico, em particular nas ciências sociais e humanas e também no exercício corrente do pensamento, defende o desenvolvimento de uma lógica «natural», de uma lógica «do quotidiano», de uma lógica «laica». Opondo-se assim ao imperialismo do formalismo, isto é à restrição da lógica exclusivamente à lógica

matemática, apelando a um alargamento ou, como prefere escrever, a um «abrandamento» da lógica formal, Grize não só adopta o mesmo ponto de vista de conjunto que Toulmin, como também, por isso mesmo, se demarca sensivelmente de Perelman: para ele, não se trata de rejeitar a lógica mas de a reformar, completar e melhorar. A própria expressão de «lógica natural» exprime muito bem esse designio reformador. A seus olhos, essa lógica natural distingue-se da lógica formal por três traços fundamentais. Em primeiro lugar, além de não ser apenas formal, ela possui, precisamente, um conteúdo; não funciona no vazio, não é apenas simbólica, mas incide em «factos». Em segundo lugar, a lógica natural é criadora: dá lugar a operações originais e não apenas mecânicas. Finalmente, a lógica natural desenvolve-se num quadro discursivo, dialógico e comunicacional.

Para Grize, a argumentação é, de certa forma, uma manifestação particular da lógica natural. Constitui um dos seus quatros domínios de estudo, ao lado das línguas naturais, das modalidades e do tempo. Na sua abordagem essencialmente pragmática, Grize elucida alguns traços explícitos da argumentação. Também faz um certo número de observações acerca da lógica natural e da actividade essencial que ela produz, a «esquematização».

Tecnicamente, Grize caracteriza a lógica natural pelo facto de ser, ao mesmo tempo, lógica de sujeitos e lógica de objectos. Como se concretiza no uso da linguagem (mais precisamente, de uma língua natural) e se desenvolve, portanto, num contexto de interlocução e de comunicação, a lógica natural exige que se tome em consideração aspectos relativos aos sujeitos enunciadore, por exemplo o seu estatuto, as suas intenções, o uso que fazem do que não é dito. Por outro lado, a lógica natural também é uma lógica

dos objectos pois que recorre a referentes comuns aos interlocutores, a objectos de pensamento que, segundo Grize, são construídos pelos interlocutores. Enquanto a lógica formal visa descrever as regras aferentes às demonstrações, a lógica natural pretende caracterizar as operações sobre enunciados e os seus processos de encadeamento.

Grize chama «esquematização» à actividade desenvolvida no exercício da lógica natural (com efeito, a lógica natural é, para ele, o estudo das operações de esquematização). A esquematização designa ao mesmo tempo a produção e o resultado do universo de discurso da actividade linguística de comunicação: a representação global da situação discursiva. Essa representação é a do próprio locutor, do seu ouvinte ou auditório (das suas atitudes e comportamentos), das suas inter-relações, do assunto do diálogo e do seu contexto de formação. Grize insiste energeticamente no facto de que a esquematização é uma criação de sentido sobre o pano de fundo de «pré-construções sociais» (ou «representações sociais»), submetida, por outro lado, a condições de coesão e de coerência.

O esboço da teoria da argumentação de Grize comporta dois traços marcantes: é pragmático e construtivista. Em primeiro lugar, a argumentação é essencialmente uma «actividade lógico-discursiva». Depende da lógica — da lógica natural, bem entendido. Tal como Grize a encara, uma teoria da argumentação deverá elucidar os processos de natureza lógica e os «tipos de encadeamentos de 'ideias' diferentes dos demonstrativos» utilizados na comunicação interdiscursiva. Em seguida, porque é um domínio de investigação da lógica natural, a argumentação decorre de uma actividade de esquematização, tanto mais que esta não incide no verdadeiro mas no verosímil. A argumentação

desenvolve-se, assim, sobre o pano de fundo de uma representação construída.

Aproximando-se finalmente de Perelman, Grize reconhece duas grandes características na argumentação: a sua finalidade persuasiva e a coexistência, no seu interior, de dois «níveis», o dos «factos» e o dos «valores». Um dos contributos originais de Grize é a definição de um «plano de argumentação» em dois eixos: o primeiro vai do auditório à finalidade do orador e o segundo das suposições («juízos prévios ao discurso») aos factos.

Vignaux: uma teoria da lógica discursiva

Na linha de Grize, prolongando certas ideias e contestando outras, Georges Vignaux [1988 e 1976] propõe, não tanto uma teoria acabada, mas mais um programa de investigação de uma «gramática da argumentação». Reagindo ao mesmo tempo a Aristóteles e a Perelman, Vignaux desenvolve uma concepção muito ampla da argumentação.

O seu ponto de partida assemelha-se bastante ao de Grize. Vignaux recusa a distinção radical entre argumentação e demonstração. A oposição, que exprime por meio do aforismo «Premissas certas: demonstração; premissas prováveis: argumentação», afigura-se-lhe enganadora e perigosa. Leva a pensar erradamente que, por um lado, a argumentação está ferida de imperfeição por comparação com a demonstração apresentada como modelo ideal e que, por outro, a demonstração exclui qualquer elemento de natureza argumentativa. Contra esta dicotomia excessivamente pronunciada, Vignaux advoga o reconhecimento da argumentação como motor comum de qualquer actividade da inteligência. Ao fazê-lo, procura explicitamente destruir

o antagonismo instaurado hoje em dia entre a retórica e a dialéctica, por um lado, e a lógica, por outro. É certo que a argumentação e a demonstração não tratam o mesmo objecto, pois que a argumentação se desenvolve a partir e a respeito de um problema, e a demonstração a partir e a respeito de um teorema. Contudo, segundo Vignaux, elas são aparentadas: são duas formas de raciocínio que se interpenetram em qualquer raciocínio. Vignaux chega mesmo a pretender que não está estabelecido que a argumentação seja irredutível ou refractária a todo o formalismo.

Os aspectos essenciais da argumentação são, a seus olhos, a incarnação no discurso e o enraizamento na relação com o auditório. Distingue, por conseguinte, dois eixos de investigação: o estudo das estratégias discursivas e o estudo das suas condições de utilização. Situando-se no primeiro eixo, o próprio Vignaux lança as bases do que chama uma «lógica da argumentação discursiva», revisitando o campo teórico e conceptual da argumentação e da retórica. Para ele, a argumentação não é tanto, como para Perelman, um raciocínio sobre o verosímil, que se opõe ao raciocínio sobre o necessário da lógica, mas mais uma representação construída por um locutor tendo em conta um auditório. Esta representação é feita de proposições, asserções e juízos organizados mais num «esquema lógico» do que num sistema, sendo a representação, ao mesmo tempo, motivada por e orientada para uma finalidade em termos de posições e de acções.

Admitindo, evidentemente, que a argumentação se realiza sempre em contexto e que nela intervêm «valores» – regras, princípios, crenças, pressupostos e mesmo preconceitos – partilhados pelo orador e o seu auditório, Vignaux tenta, no entanto, detectar e analisar as operações

lógicas e as operações retóricas que presidem à argumentação. As primeiras têm a ver com as modalidades da coerência dos argumentos e dizem respeito, entre outros aspectos, aos modos de inferência e às funções da argumentação: o facto, por exemplo, de um argumento consistir sempre num ou noutro modo de prova. Ao examinar as operações lógicas, Vignaux sublinha, no espírito da sua contestação da distinção excessivamente radical entre argumentação e demonstração, a compatibilidade e a continuidade entre noções aparentemente opostas como as de «factos» e de «valores». Quanto às operações retóricas, têm a ver com a preparação dos argumentos. Para Vignaux, a representação argumentativa decorre, neste aspecto, de uma operação fundamental de «ordem» (é assim que lhe chama).

Esta explicitação permite-lhe fundamentar a sua ideia indubitavelmente mais original, a da argumentação (e, mais amplamente, da linguagem e do discurso) como *teatralidade*. Por meio deste conceito, Vignaux procura evidenciar dois pontos. Em primeiro lugar, pretende patentear que o discurso argumentativo é um produto de condições sociais e, portanto, fruto de uma selecção e de uma ênfase particulares. Em seguida, pretende assinalar que o seu funcionamento comporta uma conformação digamos «estilística», ou seja, como ele próprio sublinha, que o discurso tem ambições de «elegância», de «redundância» e mesmo de «música». Como a relação entre o próprio conteúdo da argumentação e a exterioridade para a qual se orienta é uma relação de representação, a argumentação é «encenação». Esta ideia faz da concepção de Vignaux a concepção provavelmente mais construtivista da argumentação, conferindo-lhe, por outro lado, um alcance extremamente amplo.

Para ele, as estratégias discursivas em que a argumentação se desenvolve são também estratégias cognitivas ou concorrem para elas; de certa forma, a argumentação é o quadro no qual se desenvolve qualquer forma de conhecimento.

Plantin: uma teoria linguística

Christian Plantin [1996, 1993 e 1990] aborda a argumentação de um ponto de vista essencialmente linguístico: define-a como uma operação linguística por meio da qual um locutor tenta levar os interlocutores a aderirem a uma conclusão, produzindo uma razão para a aceitação dessa conclusão. A fim de compreender o modo como o argumento se desenvolve na enunciação e na elocução, Plantin começa por se dedicar a uma análise dos diferentes trabalhos consagrados à argumentação. Importa sublinhar a excelência deste notável trabalho de síntese: Plantin descreve exhaustivamente um grande número de investigações francófonas e anglófonas, a partir das quais oferece uma problematização de diferentes conceitos e de diferentes questões.

A seguir, adopta uma perspectiva que ele próprio chama «crítica», mas que também poderia ser qualificada, pelo menos parcialmente, de «meta-argumentativa». Realiza uma pesquisa lexicológica minuciosa sobre os usos correntes de termos essenciais como «argumentação», «argumento», «convencer» e «persuadir». No fim desse estudo, Plantin apresenta, entre outras propostas, uma perspectiva de conjunto da argumentação, distinguindo as seis principais acepções.

Numa primeira acepção, geral e encabeçando todas as outras, a argumentação pode ser entendida como uma ope-

ração enunciativa por meio da qual um locutor tenta transformar o sistema de crenças e de representações do seu interlocutor ou do seu auditório. Este sentido geral pode ser precisado em cinco acepções subsidiárias.

A primeira é o fruto ou o efeito de uma oposição entre os dois lugares possíveis da actividade linguística de argumentação – a língua e o discurso. Na primeira maneira de ver as coisas, um enunciado só possui conteúdo semântico relativamente aos seus encadeados com outros enunciados. Considera-se que é a própria língua, e toda ela, que possui uma natureza argumentativa. Segundo a concepção distinta da argumentação como efeito de discurso, um argumento consiste numa relação de inferência entre dois enunciados e exige, portanto, uma forma discursiva mínima – o que implica que nem todos os enunciados, nem mesmo todas as combinações de enunciados, sejam argumentos. Coloca-se então a questão da norma argumentativa, que faz surgir uma nova oposição entre razão científica e acção prática. Esta relaciona-se com uma avaliação pragmática do argumento em função da sua eficácia, que leva ao aparecimento de um segundo sentido da argumentação, segundo o qual ela é uma operação linguística que visa influenciar um auditório. Por seu lado, a razão científica é concomitante com uma avaliação lógica do argumento. Essa avaliação pode ser flexível e surge então o terceiro sentido derivado da argumentação, o da lógica informal, que Plantin define simplesmente como uma operação discursiva visando fornecer boas razões. A avaliação também pode ser formal e dar origem aos dois últimos tipos subsidiários de argumentação: a argumentação sobre a experiência e a argumentação lógica. A primeira consiste numa operação discursiva tendente a testar uma hipótese, ao passo que a

segunda é um raciocínio, no sentido restrito do termo, e, mais precisamente, uma dedução: o estabelecimento de uma conclusão a partir de premissas consideradas verdadeiras.

Windisch: uma teoria sociológica

Uli Windisch [1990, 1985 e 1982] aborda a argumentação numa perspectiva fundamentalmente sociológica mas, tal como Plantin, por meio da sua incarnação enunciativa. Interessa-lhe examinar o modo como toma forma e como funciona aquilo a que se poderia chamar, globalmente, a «razão social»: os modos de apreensão e de explicação que os actores sociais produzem a respeito das situações e fenómenos sociais. Partindo desta preocupação inicial, só ao cabo de um certo percurso é que Windisch se interessa pela argumentação: esse percurso, como indicam os próprios termos constantes nos títulos e subtítulos das suas obras, vai do «pensamento» ao «raciocínio» e desemboca, finalmente, na «argumentação».

Animado por uma dupla preocupação taxinómica e empírica, Windisch propõe um certo número de classificações. As que têm a ver com a argumentação dizem respeito às formas lógico-discursivas de explicação causal, aos paradigmas da atribuição causal e aos estilos de argumentação.

No entender de Windisch, os actores sociais, na sua vida quotidiana, fornecem explicações causais segundo cinco formas lógico-discursivas ou modelos ideais de explicação: a causalidade segmentada, a causalidade circular, a causalidade contingente, a sobressaturação causal e a causalidade mútua. Na causalidade segmentada, um actor,

por associação de ideias, cria espontaneamente uma série de pares causa/consequência ligados uns aos outros. Na causalidade circular, o actor esforça-se por fundamentar a relação entre uma causa e uma consequência, estabelecendo, *a contrario*, a relação entre a causa oposta e a consequência oposta. A causalidade contingente estabelece umnexo causal entre fenómenos simultâneos ou temporalmente próximos. A sobressaturação causal imputa a um número limitado de causas, no limite a uma única, uma grande quantidade de consequências. Pelo contrário, a causalidade múltipla explica um fenómeno por uma série de causas diversas.

Os paradigmas da atribuição causal são os modos de aplicação das formas lógico-discursivas de explicação causal a conteúdos. Windisch identifica três diferentes: o paradigma do desvio, o paradigma materialista e o paradigma de indeterminação. Em linhas gerais, o paradigma do desvio explica os fenómenos sociais pela acção original ou invulgar de indivíduos ou de grupos, o paradigma materialista pelas condições práticas e o paradigma da indeterminação por factores impessoais globais.

Finalmente, Windisch identifica três estilos argumentativos «vulgares», isto é três modalidades gerais segundo as quais um actor social se esforça por fornecer uma justificação para a sua percepção dos fenómenos sociais: o estilo pseudo-argumentativo, o estilo de argumentação psicologizante e o estilo de argumentação dialógica. A argumentação de estilo pseudo-argumentativo reduz-se a uma justaposição descontínua ou mesmo incoerente entre proposições, em que o que é apresentado como fundamento de uma posição não mantém, com esta última, qualquer relação justificativa. Na argumentação psicologizante, o

actor projecta a sua subjectividade (pontos de vista e atitudes) na sua explicação de fenómenos sociais. Na argumentação de estilo dialógico, os fenómenos sociais são apreendidos tendo em conta uma pluralidade de pontos de vista confrontados uns com os outros.

Michel Meyer, argumentação e filosofia da problematicidade

Professor na Universidade de Bruxelas, defensor, para Alain Lempereur, da «escola de Bruxelas» ao lado de Chaïm Perelman e de Émile Dupréel, Michel Meyer aborda a argumentação a partir de uma reflexão filosófica que situa em ruptura com a ontologia e a metafísica. A sua abordagem da retórica, cujo carácter argumentativo é para ele determinante, também rompe com a «razão proposicional» [Meyer, *in* Lempereur, 1990] e, de maneira geral, com toda a filosofia da necessidade e da evidência.

Meyer situa o seu pensamento no quadro de uma renovação actual da retórica, ligada, no seu entender, ao fim dos grandes sistemas de pensamento: «A retórica renasce quando os sistemas ideológicos se afundam» [Meyer, 1986, p. 7]. Assiste-se, nesse contexto, a uma «dessubstancialização do comunitário» que faz deste o seu próprio fim» [1986, p. 8] e que coloca a linguagem e a retórica no centro da modernidade. Particularmente optimista neste ponto, o filósofo belga não acredita que «a necessidade matemática como modelo de discurso e de pensamento» possa impor-se novamente.

Para ele, a retórica é sempre a escolha do «discurso contra a força» e, na definição que dará dela, «não se distingue em nada da argumentação [...] trata-se de um pro-

cedimento racional de decisão em situação de incerteza, de verosimilhança, de probabilidade» [1986, p. 13].

Como ponto de partida para a sua definição, mais do que a Aristóteles, cuja retórica considera excessivamente submetida à lógica proposicional e à ontologia, Meyer recorrerá a Quintiliano, que faz da retórica «a ciência de bem-dizer [...] que abarca ao mesmo tempo todas as perfeições do discurso e a própria moralidade do orador, pois que não é possível falar verdadeiramente sem se ser homem de bem» [*Institution oratoire*, II, XV]. Porém, esse «bem-dizer», ou «bem-falar», oculta uma grande quantidade de objectivos, que Michel Meyer descreve assim:

- Persuadir e convencer, criar o assentimento
- Agradar, seduzir ou manipular, justificar (por vezes a qualquer preço) as suas ideias para as fazer passar por verdadeiras, ou porque o são ou porque se crê nisso
- Fazer passar o verosímil, a opinião e o provável com boas razões e argumentos, sugerindo inferências ou realizando-as para o outro
- Sugerir o implícito por meio do explícito
- Instituir um sentido figurado, inferir do literal e utilizar, para o efeito, figuras de estilo, histórias
- Utilizar uma linguagem figurada e estilizada, o literário
- Descobrir as intenções de quem fala ou escreve, poder atribuir razões às suas palavras, por meio, entre outras, do que é dito.

A história da retórica cabe inteiramente no desenvolvimento de um ou outro destes aspectos. Existe, contudo, segundo o autor, uma «unicidade definicional da retórica», já detectada na divisão clássica entre *ethos*, *logos* e *pathos*. Porém, a partir da constatação de que a retórica é

sempre «encontro de homens e da linguagem na exposição das suas diferenças e das suas identidades», Meyer vai mais longe e define-a como «negociação da distância entre os sujeitos» [Meyer, 1986, p. 22].

Semelhante distinção, que faz da distância o desafio da retórica, não bastará, no entanto, se não for qualificada antes do objecto do debate, que é sempre, para Meyer, uma «questão». Nesse sentido, aproxima-se de Aristóteles, na famosa definição que dá da retórica como a «faculdade de considerar, para cada questão, o que pode ser adequado para persuadir». A partir daí, Meyer propõe uma definição geral da retórica como «negociação da distância entre os homens no que respeita a uma questão, a um problema» [1986, p. 22].

Desse modo, o filósofo concede um grande espaço ao pensamento, introduzindo e sistematizando o que chama «problematicidade». Em vez da divisão clássica de problemas, herdada do período antigo (judicial, deliberativo e epidictico), propõe uma classificação em função da maior ou menor problematicidade das questões levantadas. A retórica passa a estar inserida num conjunto mais vasto, a menos que ela própria seja esse conjunto mais vasto e sintético, construindo, assim, segundo Lempereur, um pensamento cuja «ambição fundadora e globalizante é privilegiada desse modo» [Lempereur, 1990]. A ambição dessa «problematologia» [Meyer, 1986] é sair finalmente dessa falsa alternativa herdada de Platão e com a qual nem mesmo Aristóteles, que fez da retórica e do seu *logos* uma simples expectativa da proposição demonstrável, um parente pobre da procura da verdade, soube romper completamente. Michel Meyer inscreve-se assim, com força e originalidade, na reflexão fundadora da modernidade que pretende

reconhecer e construir uma racionalidade finalmente indiferente à ideia de verdade. A renovação da retórica constituiu o método indispensável a essa elaboração.

Olivier Reboul

Inscrevendo-se incontestavelmente, mas com uma tonalidade própria, na tradição iniciada pela «escola de Bruxelas», Olivier Reboul, professor na Universidade de Ciências Humanas de Estrasburgo até à sua morte, assinou uma *Introduction à la rhétorique*, publicada pelas Presses universitaires de France [1991].

Reboul enquadra-se no espaço teórico aristotélico, definindo a retórica como a «arte de persuadir pelo discurso», mas recusará a divisão entre as duas correntes iniciadas nos anos sessenta (a «nova retórica» de Perelman, por um lado, e o grupo MU, bem como Roland Barthes e Gérard Genette, por outro). Como é sabido, a primeira possui uma ampla tonalidade argumentativa e a segunda é herdeira da poética antiga. Para Reboul, a retórica deve fazer uma síntese e articular a argumentação e o estilo numa mesma função. O autor apresenta-nos, assim, um esquema muitíssimo interessante que separa as três funções do discurso – demonstrativa, argumentativa e oratória (o estilo) –, agrupando-as, ao mesmo tempo, em dois grandes campos – o racional (demonstrativo e argumentativo) e o retórico (argumentativo e oratório).

Em conformidade com a definição que dá da retórica, o autor consagra grandes capítulos às figuras de estilo e à tipologia dos argumentos. Neste último ponto, não se afasta dos trabalhos de Perelman, que sintetiza com muita clareza. O único desvio consiste em classificar a compara-

ção, não entre os argumentos quase lógicos, como faz Perelman, mas entre os argumentos que fundamentam a estrutura do real, em nome do facto de se tratar de uma «estrutura que a realidade não impõe e que, por vezes, é necessário inventar» [Reboul, 1991, p. 183].

Reboul aponta uma pista de investigação que não seguiu, sobre o tema da «não-substituibilidade do argumento», para explicar o seu carácter apropriado numa determinada situação. O manual de Olivier Reboul está repleto de exemplos muito actuais e retoma *in extenso* muitos excertos de textos retóricos. O seu estilo muito claro não é uma qualidade menor entre as outras que evidencia. Reboul também é autor de um «Que sais-je?» um pouco mais sintético sobre o mesmo tema [Reboul, 1983].

Philippe Breton

Na sua obra *L'Argumentation dans la communication* [1996], Philippe Breton, na linha de pensamento iniciada por Aristóteles e Perelman, insere a análise da argumentação numa perspectiva comunicacional. Para o autor, trata-se, por um lado, de insistir indissociavelmente na argumentação como «raciocínio de comunicação» e, por outro, de sublinhar o papel de «acordo prévio» nesse raciocínio. A argumentação demarca-se nitidamente da «manipulação», variedade do acto de convencer que «não respeita a liberdade de recepção do auditório» (esta questão é amplamente desenvolvida noutra obra [Breton, 2000]). A obra apoia-se numa tipologia de argumentos que inclui o argumento de autoridade, o argumento analógico (associação, analogia, metáfora), o apoio nos pressupostos comuns (valores, crenças e lugares), os argumentos de

enquadramento (a definição, a qualificação, a amplificação, a dissociação).

Para Philippe Breton, argumentar resume-se, *in fine*, a «modificar o contexto de recepção do auditório». A argumentação limita-se, contudo, aos debates do espaço público (judicial, político, debates da sociedade) e a racionalidade argumentativa não diz respeito ao mundo das ciências, da informação, da religião ou dos sentimentos, que se relacionam com outras racionalidades. A obra, escrita com clareza, compreende numerosos exemplos retirados dos debates políticos e dos debates actuais da sociedade.

Gilles Declercq e Jean-Jacques Robrieux

Numa perspectiva próxima da de Reboul, visando pois integrar num mesmo conjunto solidário a parte argumentativa e a parte ligada ao estilo oratório e literário da retórica, Gilles Declercq propõe um manual intitulado *L'Art d'argumenter. Structures rhétoriques et littéraires* [1993]. O autor parte da constatação de que «se a prática da argumentação é uma realidade social de hoje, convém devolver à teoria e ao método a sua dignidade cultural» [*ibid.*]. Propõe uma «obra de iniciação metodológica às estruturas da argumentação tais como são formalizadas pela teoria retórica e a observação da sua aplicação e efeitos na literatura». De facto, o manual compõe-se de duas grandes partes, a primeira sobre a retórica de Aristóteles e sobre a nova retórica de Perelman, e a segunda consagrada à «argumentologia» como método de análise de textos literários.

Numa linha semelhante, chama-se a atenção para o manual de Jean-Jacques Robrieux, *Éléments de rhétorique et d'argumentation*, publicada pela Dunod, construído como

um léxico bem pormenorizado das figuras de estilo e dos argumentos e que abre com um desenvolvimento histórico sobre a retórica a partir de Aristóteles.

Pierre Oléron

Na colecção dos «Que sais-je?», das Presses universitaires de France, além da obra já citada de Olivier Reboul, encontra-se o livro de Pierre Oléron, *L'Argumentation*. O autor, especialista universitário da actividade intelectual, da inteligência e do raciocínio, oferece uma abordagem original embora não se demarque fundamentalmente da linha traçada por Aristóteles e Perelman. O seu ponto de partida não é tanto a retórica, mas antes o procedimento intelectual e social da argumentação, que define como o «procedimento por meio do qual uma pessoa, ou um grupo, visa levar um auditório a adoptar uma posição, recorrendo a apresentações ou asserções – argumentos – destinados a mostrar a sua validade ou legitimidade» [Oléron, 1993, p. 4]. Por conseguinte, na sua obra, concede a prioridade às «realidades da utilização» da argumentação, como «componente da vida social» [1993, p. 14].

A semelhança de Perelman, Oléron nega a pretensão de universalidade da racionalidade cartesiana e apresenta a argumentação como decorrente, ao mesmo tempo, «do raciocínio e da influência», «do rigor e da imprecisão». A sua tipologia dos argumentos distingue seis categorias:

1. O despertar e a orientação das motivações, no quadro, por exemplo, do recurso às emoções
2. O apelo aos factos, cuja importância está ligada ao tipo de cultura predominante numa sociedade

3. O apelo aos pressupostos, por exemplo as normas e os valores

4. A implicação do emissor, cuja autoridade pode ser transmitida para o que diz

5. A selecção, qualificação, interpretação, nomeadamente dos factos ou situações

6. A assimilação e a dissociação, a amálgama.

A obra de Pierre Oléron, clara e precisa, comporta, além disso, elementos de análise da dimensão argumentativa da imagem.

Os manuais de argumentação

Encontramos igualmente, para falar de argumentação, um certo número de «manuais», obras pedagógicas com exemplos e exercícios. Por exemplo, na colecção «Formation permanente en sciences humaines» das ESF, importa sublinhar a obra de Lionel Bellenger, *L'Argumentation, principes et méthodes* [1992], que retoma, com uma intenção pedagógica muito vincada, a ideia de uma formação prática em argumentação. A vantagem desta obra é a sua extrema preocupação pragmática, embora o autor pareça, por vezes, complicar inutilmente uma matéria que outros conseguem apresentar com clareza e simplicidade. Assinalaremos igualmente as obras de Alain Canu, *Rhétorique et communication en 12 questions et 19 exercices* [1992], de Bernard Meyer, *Maîtriser l'argumentation* [1996], e também as obras, publicadas no Quebeque, de Pierre Blackburn, *Logique de l'argumentation* [1994 e 1989] e de Nicole Toussaint, Gaston Ducasse e Georges A. Legault, *Apprendre à argumenter, initiation à l'argumentation rationnelle écrite: théorie et exercices* [1996].

A leitura destas diferentes obras e manuais, todos redigidos na última década, não poderia, contudo, dispensar um interesse legítimo pelos quatro «manuais» que pontuaram a evolução retórica antiga, a *Retórica* de Aristóteles, o *De oratore* de Cícero, a *Rhétorique à Herennius* (anónimo) e *De Institutione Oratore* de Quintiliano. A julgar pela influência que tiveram na renovação contemporânea da argumentação, a sua universalidade percorreu séculos sem enfraquecer.

CONCLUSÃO

N O FIM DESTA OBRA ESCRITA A DOIS e que reflecte, como vimos, duas sensibilidades diferentes no campo da argumentação, é possível, apesar de tudo, apresentar uma constatação comum. Independentemente da entrada teórica escolhida para abordar esta questão, os dois autores concordam em que ela se encontra hoje em dia praticamente ao abandono, nomeadamente nos sistemas de educação. As sociedades ocidentais modernas, que se definem como democráticas, evidenciam formalmente uma grande exigência para com os seus cidadãos, que são intimados, não apenas a compreender a maior parte dos problemas que lhes são apresentados, nomeadamente no quadro das votações políticas, mas também a participar nos debates correspondentes. Ora estes apelam maciçamente às técnicas da argumentação.

Neste sentido, a situação actual não é nada diferente, nos seus fundamentos, da dos Gregos da Antiguidade que inventaram ao mesmo tempo a democracia e a retórica argumentativa. Porém, para eles, as duas caminhavam lado a lado. A ausência quase geral, salvo preciosas e raras

exceções, de um ensino sólido e estruturado da argumentação, apoiado numa cultura geral ampla e interessada na utilização prática, transforma os nossos jovens em cidadãos lançados à água sem aprendizagem prévia e posteriormente censurados por não saberem nadar. Ensinar sistematicamente a argumentação seria mais do que acrescentar uma disciplina a programas já bem carregados: permitiria, ao mesmo tempo, diminuir a desigualdade flagrante neste domínio e proporcionar um pouco mais de racionalidade a um mundo onde talvez ela escasseie.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACHARD Guy, *La Communication à Rome*, Payot, Paris, 1994.
- ANÔNIMO, *Rhétorique à Herennius*, texto fixado e traduzido por Guy Achard, Les Belles Lettres, Paris, 1989.
- ARISTÓTELES, *Réfutations sophistiques*, 183b16, tradução de J. Tricot, Vrin, Paris, 1987.
- ARISTÓTELES, *Rhétorique*, t. I, II e III, texto fixado e traduzido por Médéric Dufour, Les Belles Lettres, Paris, 1967.
- BARKER Stephen, *The Elements of Logic*, McGraw-Hill, Nova Iorque, 1985.
- BARRY Vincent e SOCCIO Douglas, *Practical Logic*, Holt, Rinehart & Winston, Nova Iorque, 1988.
- BARTH E. M. e MARTENS J. L., *Argumentation. Approaches to Theory Formation*, John Benjamin, Amesterdão, 1982.
- BARTHES Roland, «L'ancienne rhétorique», *Communications*, «Recherches rhétoriques», n° 16, Seuil, Paris, 1970.
- BAUM Robert, *Logic*, Holt, Rinehart & Winston, Nova Iorque, 1975.
- BELLENGER Lionel, *La Persuasion*, PUF, «Que sais-je?», n° 238, Paris, 1985.
- BELLENGER Lionel, *L'Argumentation, principes et méthodes*, ESF, Paris, 1992.

- BENNETT John B., *Rational Thinking: a Study in Basic Logic*, Nelson-Hall, Chicago, 1980.
- BENOIT Charles, *Essai historique sur les premiers manuels d'invention oratoire jusqu'à Aristote*, 1846, Vrin reprise, Paris, 1983.
- BLACKBURN Pierre, *Logique de l'argumentation*, Éditions du Renouveau pédagogique, Saint-Laurent (Quebec), 1994 (1989).
- BRETON Philippe, *L'Argumentation dans la communication*, La Découverte, «Répères», Paris, 1996.
- BRETON Philippe, *L'Utopie de la communication*, La Découverte/Poche, Paris, 1997.
- BRETON Philippe, *La Parole manipulée*, La Découverte/Poche, Paris, 2000 (prêmio 1998 de filosofia moral e política da Académie française des sciences morales et politiques).
- CANU Alain, *Rhétorique et communication en 12 questions et 19 exercices*, Éditions d'Organisation, Paris, 1992.
- CASSEL Jeris F. e CONGLETON Robert J., *Critical Thinking: an Annotated Bibliography*, Scarecrow Press, Metuhen, 1993.
- CASSIN Barbara, «Consensus et création des valeurs. Qu'est-ce qu'un éloge?», in *Les Grecs, les Romains et Nous, l'Antiquité est-elle moderne?*, textos reunidos por Roger-Pol Droit, Le Monde éditions, Paris, 1991.
- CASSIN Barbara, artigo «Sophistique», in *Encyclopaedia Universalis*.
- CEDERBLUM J. B. e PAULSEN David W., *Critical Thinking: Understanding and Criticizing Arguments and Theories*, Wadsworth, Belmont, 1982.
- CHARBONNEL Nanine, *La Tâche aveugle. Les aventures de la métaphore*, Presses universitaires de Strasbourg, Strasbourg, 1991.
- CHURCHILL Robert Paul, *Becoming Logical*, St. Martin's Press, Nova Iorque, 1986.
- CÍCERO, *De l'orateur*, livros I e II, texto fixado e traduzido por

- Edmond Courbaud, Les Belles Lettres, Paris, 1922.
- COMPAGNON Antoine, *La Troisième République des lettres*, Seuil, Paris, 1983.
- COPPI Irving M., *Introduction to Logic*, Macmillan, Nova Iorque, 1968.
- CORNAY David e MUNSON Ronald, *The Elements of Reasoning*, Wadsworth, Belmont, 1990.
- CRAGAN J. F. e CURBITH C. W., «A Revisionist Perspective on Political Ad Hominem Argument: a Case Study», *Central States Speech Journal*, vol. 35, n° 1, 1984.
- DAHAN Gilbert e ROSIER-CATACH Irène, *La Rhétorique d'Aristote, traditions et commentaires de l'Antiquité au XVIIe siècle*, Vrin, Paris, 1998.
- DAUER Francis Watanabe, *Critical Thinking. An Introduction to Reasoning*, Oxford University Press, Oxford/Nova Iorque, 1989.
- DECLERCQ Gilles, *L'Art d'argumenter. Structures rhétoriques et littéraires*, Éditions universitaires, 1992.
- DESBORDES Françoise, *La Rhétorique antique*, Hachette supérieur, Paris, 1996.
- DOWNES Stephen, *Stephen's Guide to Fallacies*, <http://www.assiniboine.mb.ca/user/downes/fallacy/attack.htm>, 1996.
- DUMARSAIS, *Traité des tropes*, Le Nouveau Commerce, Paris, 1977.
- EEMEREN Frans VAN e GROOTENDORST Rob, *Speech Acts in Argumentative Discussions. A Theoretical Model for the Analysis of Discussions Directed towards Solving Conflicts of Opinion*, Foris, Dordrecht/Cinnaminson, 1983.
- EEMEREN Frans VAN e GROOTENDORST Rob, *Argumentation, Communication, and Fallacies. A Pragma-Dialectical Perspective*, Lawrence Erlbaum, Hillsdale, 1992 (trad. francesa *La Nouvelle Dialectique*, Kimé, Paris, 1996).
- EEMEREN Frans VAN, GROOTENDORST Rob e KRUIJGER Tjark, *Handbook of Argumentation Theory. A Critical Survey of*

- Classical Backgrounds and Modern Studies*, Foris, Dordrecht/Cinnaminson, 1987.
- ENGEL Morris, *Analysing Informal Fallacies*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1980.
- FELDMAN Fred, *Doing the Best We Can. An Essay in Informal Deontic Logic*, Reidel, Dordrecht, 1986.
- FLACELIÈRE Robert, *La Vie quotidienne en Grèce*, Hachette, Paris, 1959.
- FOGELIN R. J., *Understanding Arguments. An Introduction to Informal Logic*, Harcourt, Nova Iorque, 1978.
- FONTANIER Pierre, *Les Figures du discours*, Flammarion, «Champs», Paris, 1977.
- FUMAROLI Marc, *L'Âge de l'éloquence*, Albin Michel, Paris, 1994.
- GAUTHIER Gilles, «L'argumentation périphérique dans la communication politique: le cas de l'argument *ad hominem*», *Hermes*, vol. 16, 1995.
- GAUTHIER Gilles, «Éthique, argumentation et communication politique. L'éthique de la publicité politique: le cas de la publicité négative», *Éthica*, vol. 10, n° 2, 1998.
- GAUTHIER Gilles, «L'argument *ad hominem* politique est-il moral? Le cas des débats télévisés», *Communication*, vol. 18, n° 2, 1998.
- GOVIER Trudy, *Problems in Argument Analysis and Evaluation*, Foris, Dordrecht/Providence, 1987.
- GOVIER Trudy, *A Practical Study of Argument*, Wadsworth, Belmont, 1988 (1985).
- GRENNAN Wayne, *Informal Logic. Issues and Techniques*, McGill-Queens's University Press, Montreal/Kingston, 1997.
- GRIMAL Pierre, *La Civilisation romaine*, Arthaud, Paris, 1968.
- GRIZE Jean-Blaise, *De la logique à l'argumentation*, Librairie Droz, Genebra, 1982.
- GRIZE Jean-Blaise, *Logique et langage*, Ophrys, Gap, 1990.

- GRIZE Jean-Blaise, *Logique naturelle et communications*, PUF, Paris, 1996.
- GRIZE Jean-Blaise, APOTHÉLOZ Denis, BOREL Marie-Jeanne, MIÉVILLE Denis e PÉQUEGNAT Catherine, *Sémiologie du raisonnement*, P. Lang, Berna, 1984.
- GRIZE Jean-Blaise, BOREL Marie-Jeanne e MIÉVILLE Denis, *Essai de logique naturelle*, P. Lang, Berna, 1993.
- HALPERN Diane F., *Thought and Knowledge: an Introduction to Critical Thinking*, Eribaum, Hillsdale, 1984.
- HAMBLIN Charles L., *Fallacies*, Vale Press, Newport News, Virginie, 1970.
- HAVELSON William H., *A Concise Logic*, Random House, Nova Iorque, 1984.
- HITCHCOCK David, *Critical Thinking. A Guide to Evaluating Information*, Methuen, Toronto, 1983.
- HURLEY Parley, *A Concise Introduction to Logic*, Wadsworth, Belmont, 1982.
- JENSEN Vernon J., *Argumentation. Reasoning in Communication*, Wadsworth, Belmont, 1981.
- JOHNSON Ralph H. e BLAIR Anthony J., «The Recent Development of Informal Logic», *Informal Logic. The First International Symposium*, Edgepress, Inverness, 1978.
- JOHNSON Ralph H. e BLAIR Anthony J., *Logical Self-Defense*, MacGraw-Hill, Toronto, 1983.
- KAHANE Howard, *Logic and Contemporary Rhetoric: the Use of Reason in Everyday Life*, Wadsworth, Belmont, 1988 (1973).
- KING Patricia M. e KITCHENER Karen S., *Developing Reflective Judgment: Understanding and Promoting Intellectual Growth and Critical Thinking in Adolescents and Adults*, Jossey-Bass, São Francisco, 1994.
- LAMY Bernard, *La Rhétorique ou l'Art de parler*, PUF, Paris, 1998.
- LEMPEREUR Alain (ed.), *L'Homme et la Rhétorique*, Méridiens Klincksieck, Paris, 1990.

- LITTLE Frederick J., *Critical Thinking and Decision Making*, Butterworths, Toronto, 1980.
- LITTLE Frederick J., GROARKE Leo A. e TINDALE Christopher W., *Good Reasoning Matters. A Constructive Approach to Critical Thinking*, McClelland, Toronto, 1989.
- LITTLE Linda W. e GREENBERG Ingrid A., *Problem Solving. Critical Thinking and Communication Skills*, Longman, White Plains, 1991.
- MCPECK John E., *Teaching Critical Thinking: Dialogue and Dialectic*, Routledge, Nova Iorque, 1990.
- MEYER Bernard, *Maîtriser l'argumentation*, Armand Colin, Paris, 1996.
- MEYER Michel (ed.), *De la métaphysique à la rhétorique*, Éditions de l'Université de Bruxelles, 1986.
- MEYER Michel, *Questions de rhétorique*, Le Livre de poche, «Essais», Paris, 1993.
- MINKUS Peter A., *Informal Logic*, Edgepress, Inverness, 1980.
- MORSE Warner, *Study Guide for Logical Philosophy*, Wadsworth, Belmont, 1973.
- MUNSON Ronald, *The Way of Words. An Informal Logic*, Houghton, Atlanta, 1976.
- NOLT John E., *Informal Logic. Possible Worlds and Imagination*, McGraw-Hill, Nova Iorque, 1984.
- NORRIS Stephen e ENNIS Robert H., *Evaluating Critical Thinking*, Midwest Pub., Pacific Grove, 1989.
- OLÉRON Pierre, *L'Argumentation*, PUF, «Que sais-je?», n° 2087, Paris, 1993.
- PAUL Richard, *Critical Thinking: What Every Person Needs to Survive in a Rapidly Changing World*, Center for Critical Thinking and Moral Critique, Rohnert Park, 1990.
- PERELMAN Chaïm, «Logique formelle, logique informelle», in Michel MEYER (ed.), *De la métaphysique à la rhétorique*, Éditions de l'Université de Bruxelles, 1986.
- PERELMAN Chaïm, *L'Empire rhétorique*, Vrin, Paris, 1988.

- PERELMAN Chaïm, OLBRECHTS-TYTECA Lucie, *Traité de l'argumentation, la nouvelle rhétorique*, 1ª ed. Presses universitaires de France, Paris, 1958; a seguir: Éditions de l'Université de Bruxelles, 1970.
- PLANTIN Christian, *Essais sur l'argumentation. Introduction à l'étude linguistique de la parole argumentative*, Kimé, Paris, 1990.
- PLANTIN Christian, *Lieux communs, topoï, stéréotypes, clichés*, Kimé, Paris, 1993.
- PLANTIN Christian, *L'Argumentation*, Seuil, Paris, 1996.
- PLATÃO, *Phèdre*, Garnier-Flammarion, Paris, 1997.
- PURTILL Richard L., *Logical Thinking*, Harper & Row, Nova Iorque, 1972.
- QUINTILIANO, *Institution oratoire*, Les Belles Lettres, Paris, 1980.
- REBOUL Olivier, *La Rhétorique*, PUF, «Que sais-je?», Paris, 1984.
- REBOUL Olivier, *Introduction à la rhétorique*, PUF, col. «Premier cycle», Paris, 1991.
- RICOEUR Paul, *La Métaphore vive*, Seuil, Paris, 1975.
- RIEKE Richard D. e SILLARS Malcolm O., *Argumentation and the Decision Making Process*, Scott, Foresman, Glenview, Illinois, 1984 (1975).
- ROBIN Léon, *La Pensée grecque*, La Renaissance du livre, Paris, 1923.
- ROBRIEUX Jean-Jacques, *Éléments de rhétorique et d'argumentation*, Dunod, Paris, 1993.
- RUGGIERO Vincent R., *Beyond Feelings a Guide to Critical Thinking*, Mayfield Pub., Mountain View, 1990.
- SCHOPENHAUER Arthur, *L'Art d'avoir toujours raison*, Mille et une nuits, Paris, 1998.
- SCRIVEN Michael, «Fallacies of Statistical Substitution», *Argumentation*, vol. 1, n° 1, 1987.
- SIEGEL Harvey, *Educating Reason: Rationality, Critical Thinking, and Education*, Routledge & Methuen, Nova Iorque, 1988.
- SPROULE Michael J., *Argument. Language and Its Influence*,

- McGraw-Hill, Nova Iorque, 1980.
- STICE James E., *Developing Critical Thinking and Problem-solving Abilities*, Jossey-Bass, São Francisco, 1987.
- TÁCITO, *Dialogue des orateurs*, Les Belles Lettres, Paris, 1985.
- TERRAY Emmanuel, «Égalité des anciens, égalité des modernes», in *Les Grecs, les Romains et Nous, l'Antiquité est-elle moderne?*, textos reunidos por Roger-Pol Droit, Le Monde éditions, Paris, 1991.
- TOULMIN Stephen E., *An Examination of the Place of Reason in Ethics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1950.
- TOULMIN Stephen E., *The Uses of Argument*, Cambridge University Press, Cambridge, 1958 (trad. francesa *Les Usages de l'argumentation*, PUF, Paris, 1993).
- TOULMIN Stephen E., RIEKE Richard e JANIK Allan, *An Introduction to Reasoning*, Macmillan, Nova Iorque/Collier Macmillan, Londres, 1984 (1978).
- TOUSSAINT Nicole, DUCASSE Gaston e LEGAULT Georges A., *Apprendre à argumenter, initiation à l'argumentation rationnelle écrite: théorie et exercices*, Le Griffon d'argile, Sainte-Foy (Quebec), 1996.
- VERNANT Jean-Pierre, *Les Origines de la pensée grecque*, PUF, Paris, 1962.
- VIGNAUX Georges, *L'Argumentation. Essai d'une logique discursive*, Librairie Droz, Genebra, 1976.
- VIGNAUX Georges, *Le Discours acteur du monde. Énonciation, argumentation et cognition*, Ophrys, Gap, 1988.
- VOILQUIN Jean, *Les Penseurs grecs avant Socrate*, Garnier-Flammarion, Paris, 1964.
- WALLER Bruce N., *Critical Thinking: Consider the Verdict*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1988.
- WALTON Douglas N., *Logical Dialogue-Games and Fallacies*, University Press of America, Lanham, 1984.
- WALTON Douglas N., *Informal Fallacies: Towards a Theory of Argument Criticisms*, John Benjamin, Amsterdão, 1987.

- WALTON Douglas N., *Informal Logic: a Handbook for Critical Argumentation*, Cambridge University Press, Nova Iorque, 1989.
- WALTON Douglas N., *Question-Reply Argumentation*, Greenwood Press, Nova Iorque, 1989.
- WALTON Douglas N., *The Place of Emotion in Argument*, Pennsylvania State University Press, University Park, 1992.
- WALTON Douglas N., *Argument Structure. A Pragmatic Theory*, University of Toronto Press, Toronto, 1996.
- WARNICK Barbara e INCH Edward S., *Critical Thinking and Communication. The Use of Reason in Argument*, Macmillan, Nova Iorque, 1994 (1989).
- WILLARD Charles A., *Argumentation and the Social Grounds of Knowledge*, University of Alabama Press, Alabama, 1983.
- WILLARD Charles A., *A Theory of Argumentation*, University of Alabama Press, Tuscaloosa e Londres, 1989.
- WINDISCH Uli, *Pensée sociale, langage en usage et logiques autres*, L'Âge d'homme, Lausanne, 1982.
- WINDISCH Uli, *Le Raisonnement et le Parler quotidiens*, L'Âge d'homme, Lausanne, 1985.
- WINDISCH Uli, *Le Prêt-à-penser. Les formes de la communication et de l'argumentation quotidiennes*, L'Âge d'homme, Lausanne, 1990.
- WINDISCH Uli, «L'argumentation politique: un phénomène social total. Pour une sociologie radicalement quotidienne», *L'Année sociologique*, Junho de 1995.
- WOODS John e WALTON Douglas, *Argument: The Logic of the Fallacies*, McGraw-Hill Ryerson, Toronto, 1982.
- WOODS John e WALTON Douglas, *Fallacies*, Foris, Dordrecht, 1989.
- WOODS John e WALTON Douglas, *Critique de l'argumentation. Logique des sophismes ordinaires*, Kimé, Paris, 1992.
- YATES Frances, *L'Art de la mémoire*, Gallimard, Paris, 1975.