

Os Domínios da Argumentação

Zilda Gaspar Oliveira de Aquino

A Argumentação pode ser entendida como função característica da língua que reestrutura as três funções primárias de Bühler (1934): *exprimir quem sou; descrever o mundo; agir sobre o outro*. Apontada como um recurso utilizado em qualquer gênero do discurso, corresponde a todos os expedientes utilizados numa situação discursiva que arrasta o interlocutor a acreditar numa ideia, numa ação.

Destacamos a perspectiva de que só há argumentação porque existem pontos de vista diferentes entre os interlocutores. Então, é preciso produzir uma realidade ou transformá-la para conseguir a adesão dos outros participantes, o que só é possível por meio de ação. Ação com tal carga de eficácia que provoca, incita, predispõe o interlocutor também a agir, mas numa direção determinada.

Essas são as razões de não podermos desvincular a argumentação de uma atividade pessoal e situada; matizada de um teor intelectual, distante da relação de forças. Trata-se do melhor momento do jogo discursivo em que é preciso, antes de tudo, levar em consideração a reação do outro. A argumentação deve ser oportuna, justa e equilibrada para que se obtenha êxito; contamos com a força que um determinado argumento comporta e, nos domínios da argumentação, precisamos observar, administrar os usos de um argumento para saber de sua eficácia.

Um discurso argumentativo situa-se em relação a outro discurso argumentativo, implícito ou explícito; corresponde a defender um ponto de vista contra outro, o que significa, segundo Erlich (1993), polemizar. Para Möeschler (1986), entrar em polêmica não é indicativo de que somente existe um desacordo, mas toda a possibilidade de ocorrerem contra-argumentos. Por tal motivo, a argumentação fica propensa a ser refutada, diferenciando-se, assim, do discurso demonstrativo, lógico, dedutivo que é irrefutável.

O discurso persuasivo carrega o auditório a sentir-se identificado com o comunicador e nisto reside a busca do acordo, a procura do ajuste. Parece-nos que não há melhor maneira de se conseguir a adesão que não seja por intermédio de um acordo; a

argumentação depende de acordos entre os interlocutores e eles são colocados como condições de eficácia do discurso argumentativo, sendo considerados em relação às premissas da argumentação.

O estabelecimento de acordos sobre os sistemas de valores é condição para o exercício da argumentação e determina critérios de seleção e de apresentação dos dados e ainda as formas de argumentação. Em 1973, Ducrot já definira a argumentação como a tentativa do locutor de levar o interlocutor a transformar suas opiniões graças a princípios que reconhece. A teoria da argumentação assenta-se sobre a ideia de reconhecimento, dos acordos sobre os valores entre os interlocutores.

Tal fato encaminha para a questão do reconhecimento em que se destaca a formação de lugares no espaço. Coloca-se que essa formação deve partir do grau zero, já que não se pode exigir que o outro nos reconheça, antes é preciso criar condições para que isto ocorra; as próprias relações durante a interação podem ir concorrendo para que isto se verifique. Desse modo, podemos dizer que a palavra comporta uma autorização, ainda que implícita.

Há casos em que a persuasão é velada, é dissimulada e não se localizam, na estrutura de superfície, os argumentos de forma explícita; nessas circunstâncias, os interlocutores precisam ser hábeis; um para serem capazes de construir uma formulação dessa ordem, outro para serem capazes de detectá-la e, para isso, é preciso que estejam muito atentos. Nos domínios da dialética - arte do diálogo em que não é necessário apenas persuadir, mas conhecer os argumentos - localiza-se a possibilidade de se utilizar a argumentação, seja de modo pejorativo, seja por meio de sutilezas.

Ao centrarmos nosso campo de observação na função argumentativa da atividade enunciativa, detectamos o modo como os usuários do sistema linguístico organizam suas falas de maneira a conseguir levar o interlocutor a trilhar os caminhos determinados por aquele e, é preciso lembrar que muitas vezes há um interlocutor direto e outros – o auditório, a terceira parte.

Além disso, o auditório pode não ser o mesmo do princípio ao fim de um discurso e o orador precisa estar atento para este fato. O auditório vai sofrendo transformações de acordo com a habilidade do locutor e, além disso, é preciso considerar que, muitas vezes, num discurso, ocultam-se desigualdades, neutralizam-se oposições e que inúmeros

recursos podem ser utilizados para tal fim. Nesse sentido, torna-se necessária a observação atenta do locutor no que diz respeito às estratégias empregadas por ele e pelo interlocutor; a direção argumentativa pode mudar e pode ser detectada a presença de certos recursos retóricos, das modalizações, dos abrandamentos para a consecução desse empreendimento.

Recurso utilizado em qualquer gênero do discurso, a argumentação instaura o jogo da interlocução em que ocorre o apelo do outro, da alteridade e, dessa forma, é passível de observação pelo interlocutor. Corresponde à *consideração do discurso como algo que produz e transforma a realidade* e, para isso, são utilizados todos os expedientes possíveis para que se acredite numa ideia, numa ação. Entram em jogo os fatores credibilidade e emoção, o que nos permite dizer que a argumentação mexe com as paixões.

Para Perelman e Olbrechts-Tyteca (1983) discurso é ação e elemento modificador do meio. Nesse sentido, a argumentação age por meios discursivos, provocando uma ação sobre o espírito dos ouvintes que se pretende modificar. Lembrando a posição de Vigneaux (1976), a argumentação transforma e o indivíduo nunca sai o mesmo. Ela constrói, desconstrói, destrói e podemos dizer que, em situações de conflito mais exacerbadas, o interlocutor pode não conseguir se reconstruir, embora tente muitas vezes.

Se a argumentação age por meios discursivos, torna-se necessário considerar a importância da adaptação do discurso aos efeitos procurados e, nesse sentido, Perelman e Olbrechts-Tyteca (op.cit.) indicam que a organização do discurso se processará em função desse ponto para o qual convergem a escolha, a apresentação dos argumentos, a amplitude e a ordem da argumentação.

A tarefa não parece ser de fácil execução, já que uma série de questões precisam ser observadas e colocam-se como imprescindíveis para que a argumentação ocorra numa escala mínima de ruídos de modo a não se deixar instaurar um discurso pleno de conflitos.

É necessário lembrar que a presença de pontos de vista diferentes possibilita a ocorrência da argumentação, mas não basta que apenas o momento seja propício; além disso, a dificuldade de argumentar não está somente relacionada ao valor e à qualidade que um argumento deva apresentar para produzir determinado efeito, ao auditório que se

tem ou à existência de divergências nesse auditório, mas ao fato de que as próprias palavras não têm uma significação estrita; acabam comportando em si mesmas uma plasticidade, uma pluralidade de significados capazes de suscitar diferentes significações. Há uma luta do homem com as palavras e isto se pode constituir num início de ambiguidade que conduz ao conflito.

Na argumentação, há o domínio da ambigüidade e do conflito porque, quando argumentamos, estamos entre a busca do acordo e a possibilidade de ocorrência de divergências. Isto cria um clima conflituoso, ambíguo que faz parte da essência do discurso argumentativo.

Além disso, torna-se necessário apontar que a noção de estratégia é diametralmente oposta àquela de lei; não há um modelo ideal que comporte um sistema de regras, mas há regularidades no discurso que se processam a partir de uma rede de estratégias.

As estratégias argumentativas mesclam-se com as de negociação, que são responsáveis pelos ajustes durante o processamento da interação. Consegue-se o acordo ou não e, segundo Kerbrat-Orecchioni (1992), o discurso polêmico situa-se nesse espaço do processo de negociação em que se verificam não o acordo, a aceitação, mas a refutação, a modificação das atitudes do(s) interlocutor(s) no sentido de se observar que ele(s) pontua(m) o discurso de forma mais veemente, já que mexeram com suas paixões.

Na verdade, os diversos argumentos interagem. Não ocorrem aleatoriamente, da mesma forma que nada na conversação é aleatório. Há escolha, ordem e amplitude na apresentação dos argumentos.

ESTRATÉGIAS ARGUMENTATIVAS – ALGUMAS POSSIBILIDADES:

1) Figuras retóricas (indicadas por Perelman e Olbrechts-Tyteca, 1983):

- a) **de caracterização:** definição, perífrase, prolepse, correção;
- b) **de presença:** repetição;
- c) **de comunhão:** pronome de primeira pessoa do plural.

II) Outras figuras /recursos:

- metáfora
- paródia/ironia
- pergunta retórica
- inter-relação de campos lexicais
- silêncio
- prosódia

Registro das estratégias que podem fortalecer o locutor, em oposição àquelas que tendem a enfraquecê-lo (de acordo com o *corpus* utilizado).

Podem fortalecer o locutor

- Antecipar objeções
- Recordar ao interlocutor um conhecimento que este não tem ou uma ocorrência que não houve, deixando -o, às vezes, em dúvida
- Apelar à razão
- Refutar
- Formular concessão
- Entrar em desacordo com o ato enunciativo
- Atacar a imagem do interlocutor
- Apelar para as emoções
- Apelar para certas habilidades/ atitudes, como o uso da ironia (embora aja inversamente se empregada em demasia), da repetição, da correção.
- Promover a relação de inclusão
- Estabelecer relação de comparação ou de analogia
- Proceder à relação de causa e efeito
- Observar a relação de coexistência
- Imprimir a relação de direcionalidade
- Utilizar argumento de autoridade
- Utilizar argumento baseado em dados documentados fidedignos
- Formular pergunta retórica

- Elaborar pergunta assimilável à negação.

Podem enfraquecer o locutor

- Evitar (mudando-o) ou retardar o desenvolvimento do tópico
- Desprezar o debate
- Proceder a observações generalizantes
- Proceder à invalidação do que foi enunciado
- Fazer uso da retificação
- Impor um acordo
- Utilizar dados documentados não fidedignos

Referências

BÜHLER, Karl. **Theory of language: the representational function of language**. Amsterdam: John Benjamins Publishing Co., 1934.

DUCROT, Oswald. **La preuve et le dire**. Paris: Mame, 1973.

ERLICH, Frances D. de. **La interacción polémica**: estudio de las estrategias de oposición en francés. Caracas: Universidad Central de Venezuela, 1993.

KERBRAT-ORECCHIONI, Catherine. **Les interactions verbales**. Tome II. Paris: Armand Colin Éditeur, 1992.

MÖESCHLER, Jacques. **Argumentation et conversation**: éléments pour une analyse pragmatique du discours. Paris: Hatier-Crédif, 1986.

PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Tratado da argumentação**: a nova retórica. Trad. Maria Ermantina Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 1983 [1958].

VIGNEAUX, George. **La argumentación**: ensayo de lógica discursiva. Buenos Aires: Hachette, 1976.