

A argumentação e a utopia de um modelo ideal

João Paulo Freire Wayhs*
Universidade Federal de Santa Maria

Índice

1 Como argumentar? – a utopia da forma ideal	2
2 Classificando e ordenando os argumentos	3
Referências Bibliográficas	6

ESTABELECEER relações e dessas relações tirar algumas conclusões parece ser uma prática tão antiga quanto o início do pensar. A lógica é natural no mundo do pensamento. Os homens utilizavam a lógica, mas não a tinham como um instrumento que oferecesse meios para realizar o conhecimento (THOMAL, 2001, p.14)

Segundo Peirce (1972), para uma idéia ser clara, ela precisa ser apreendida de tal forma que seu reconhecimento seja possível em qualquer situação, sem margem para confusão. Para Descartes (*apud* Peirce, 1972) as

*Artigo desenvolvido a partir do trabalho de Conclusão de Curso em Comunicação Social – Habilitação em Publicidade e Propaganda, da Universidade Federal de Santa Maria, intitulado “De logos a pathos, da razão à emoção: a argumentação e a redação publicitária”.

verdades fundamentais são oferecidas pela consciência e a esta cabe decidir o que é agradável à razão, mas como nem todas as idéias são verdadeiras, é na sua clareza, no que diz respeito à apresentação, que se tem a primeira condição de verdade.

O argumento é uma construção intelectual de materiais conceituais dados pelas diversas experiências humanas. Estruturar esses materiais é argumentar. É dessa estruturação que se diferencia um argumento logicamente válido ou correto de uma falácia ou sofisma¹, e é a partir do saber estruturar que é possível alcançar a clareza objetivada para a condição de verdade de uma idéia.

Argumento pode ser descrito então como “a exteriorização do raciocínio que pressupõe uma série anterior de passos que o constituem. Tem uma ou mais premissas ou conclusões” (THOMAL, 2001: 22).

As premissas são proposições, que, a partir de seu encadeamento e de suas interconexões levam a uma conclusão (pré + missio = pré, que vem antes, anterior; missio, enviada, mandada, proposta anteriormente). A argumentação baseada na lógica pode ser dividida em dois gêneros: a argumentação

¹ Considerando-se que a falácia é um argumento válido (apesar de tendencioso) e involuntário, e o sofisma é voluntário, induzindo ao erro, diferente da falácia que provém do erro de quem argumenta.

indutiva e a argumentação dedutiva. Na primeira existe um encadeamento lógico de justificativas que enumera várias partes e conduz a uma conclusão que se aplica universalmente. A segunda é a argumentação em que a conclusão é resultado de duas premissas. Seus argumentos partem de afirmações universais e se estabelece um meio termo para se chegar a uma conclusão particular (THOMAL, 2001).

1 Como argumentar? – a utopia da forma ideal

Como já foi visto, se um orador pretende a adesão de seu público deve adaptar-se a ele. Mesmo que em princípio pareçam inverossímeis, para a adaptação é necessário que as teses utilizadas pelo autor sejam de conhecimento e aceitação do público.

Diferente da demonstração, que prova uma verdade através da verdade de premissas lógicas, a argumentação não dá lugar para verdades, e sim, serve para transferir a adesão dada às premissas para a conclusão do argumento. Se não se preocupar com esse fundamento básico da argumentação, o orador corre o risco de cair em uma falácia, apresentando uma proposta como já aceita pelo público, sem apresentar anteriormente seus benefícios nem analisar se esses benefícios servem para o público.

Como numa cadeia, a argumentação é formada por elos, as premissas, e é o encadear dessas premissas que leva à conclusão. Se qualquer uma das premissas não for aceita pelo público, um elo da corrente se rompe, e o objetivo não é atingido.

Segundo Perelman (1955, *apud* ALVES, 2005), para que a adesão surta efeito, deve

estar implantada sobre objetos de acordo. Tais objetos de acordo podem incidir sobre o real, ou seja, fatos e verdades (em argumentos mais lógicos e objetivos), ou incidir sobre o preferível, como os valores, as hierarquias e os lugares.

É importante ressaltar que, em análise à nova retórica, tais fatos não podem ser separados ou analisados sem levar em conta o auditório. Se os fatos e verdades são analisados como sendo objetivos, racionais, tais fatos deverão ser admitidos por todo o auditório universal da argumentação, isentando o orador de reforçar uma adesão maior do seu público. Como uma via de dois lados, se o mesmo tipo de argumento for contestado, já não apresenta mais valia, visto que se é fundado em uma verdade, e sua contestação invalida o argumento.

Justamente por isso na publicidade é difícil encontrar textos publicitários que tenham base tão somente em recursos objetivos e racionais, e sim são encontrados aqueles em que ambos os objetos de acordo são utilizados, para que uma simples contestação não invalide todo o argumento.

Mas, para todos os efeitos, "se o acordo a seu respeito for suficientemente geral, ninguém os pode ignorar sem se tornar ridículo, a menos que forneça razões capazes de justificar o cepticismo a seu propósito"(PERELMAN, 1993: 44)

Por isso o uso das presunções, que, mesmo não tendo valor de verdade como os objetos de acordo mais racionais, permitem uma convicção razoável, sem margem para oposição definitiva. Apesar disso, as presunções, constituindo-se de um "bem comum", um consenso, apresentam sempre caráter provisório, pois pode ser confrontada com fatos.

Apesar do uso de presunções ou verdades, no que diz respeito à oposição de idéias pelo público, os valores universais, segundo o autor, continuarão sendo sempre um importante fator de convencimento.

2 Classificando e ordenando os argumentos

Recapitulando o que já foi citado no primeiro capítulo, é possível verificar que várias são as formas de classificação de discursos, assim como são várias as formas de elaboração desses, através de esquemas básicos e complexos, cada qual com objetivos e funções diversas. Aristóteles talvez seja o mais minucioso colaborador nesse sentido, ao esquematizar e sistematizar desde os gêneros de discurso até o tipo de exemplos utilizados na argumentação. E é a partir de seus estudos que é possível analisar e classificar os argumentos e a construção desses.

Aristóteles faz a distinção de três gêneros de discurso: o discurso judicial, que consiste numa acusação ou defesa, com lugar em um tribunal; o discurso deliberativo, que funciona como uma exortação ou numa dissuasão, com lugar em uma assembléia e o discurso epidítico, que nada mais é do que um elogio.

Como meios de prova ou formas de persuasão apresenta três: o *logos* (provas que se baseiam no conteúdo do próprio discurso), o *ethos* (provas que se baseiam no caráter do orador, de modo a inspirar a confiança do auditório) e o *pathos* (provas que se baseiam nas emoções ou paixões provocadas no auditório, de modo a impressionar o público favoravelmente em relação ao orador ou desfavoravelmente em relação ao adversário).

Ainda segundo o filósofo, na organização do discurso podem ser observadas cinco etapas distintas: a invenção / *inventio* (*heuresis*) ou etapa argumentativa, em que se circunscreve o problema, procurando os argumentos que mais eficazmente persuadirão o auditório (e que implica a escolha de um dos três gêneros oratórios); a disposição / *dispositio* (*taxis*), onde se ordenam e estruturam os argumentos de forma plausível e racional, com vista à resolução do problema; a elocução / *elocutio* (*lexis*), que diz respeito aos aspectos formais, estilísticos e finalmente, a ação (*hypocrisis*), apoiada pela memorização (*memoria*).

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

Desde sempre foi reconhecida a necessidade de se ordenar as matérias a tratar a fim de mais facilmente se obter a adesão do auditório. Uma primeira forma de ordenação consiste em proceder à divisão do discurso em partes, segundo a específica função que cada uma delas exerce no contexto do argumento geral.

Assim, o discurso retórico já era dividido em cinco partes: exórdio, narração, prova, refutação e peroração. Aristóteles, entretanto, chegou à conclusão de que um esquema composto por tantas partes, e tão minucioso, acabaria sendo válido apenas para um ou outro gênero oratório mas nunca para todos. A partir disso, o filósofo acabou por creditar apenas duas partes indispensáveis: o enunciado da tese e os meios de prová-la.

Perelman (1993) concordando com a di-

visão de Aristóteles, recorre uma vez mais ao confronto com a demonstração para justificar a importância que se deve atribuir à ordenação dos argumentos.

Notemos, desde já, que numa demonstração puramente formal a ordem não tem importância; trata-se, com efeito, graças a uma inferência correta, de transferir para os teoremas o valor da verdade, atribuída por hipótese, aos axiomas. Ao invés, quando se trata de argumentar, tendo em vista obter a adesão de um auditório, a ordem é importante. Com efeito, a ordem de apresentação dos argumentos modifica as condições da sua aceitação. (PERELMAN, 1993: 159)

Mas o fato de se olhar para a divisão do discurso em duas partes verdadeiramente essenciais não significa que a primeira das divisões – exórdio, narração, prova, refutação, peroração – se revele totalmente inútil em termos de ordenação dos argumentos, e sim, apenas que não é um esquema inquestionável e aplicável à todos os discursos, e sim um modelo ideal de ordenação.

No exórdio é que o interesse do auditório é despertado, e a partir do interesse é criada nele uma predisposição favorável ao orador (e, conseqüentemente, à sua tese). O exórdio pode ser suprimido, por exemplo, se o orador já é bem conhecido do seu auditório. De qualquer modo, sempre que tenha lugar, o exórdio incidirá sobre o orador, o auditório, o tema ou sobre o adversário. No que diz respeito ao orador e ao adversário, Aristóteles diz que, de acordo com os ca-

sos, o exórdio visa fazer desaparecer um preconceito desfavorável ao orador ou criar um preconceito desfavorável ao adversário. No primeiro caso, é indispensável que o orador comece por aí; no segundo caso, ou seja, quando se trata de enfraquecer o adversário, o orador deve colocar os seus argumentos no fim do discurso, de modo que os o público dê maior destaque e se lembre mais da peroração.

O lugar de um argumento deverá então ser determinado a partir de sua finalidade e do meio mais eficaz de alcançá-la. A narração pode ser indispensável na maioria dos casos, mas quando o fato já é conhecido do público, pode ser descartada. Não é, inclusive, indicado exagerar na descrição de fatos que o público já domina, numa sucessão de redundâncias, principalmente quando o interesse do público já é reconhecido. Já no discurso epidítico, tratando-se tanto de um elogio como de uma censura, a narração só se tornará indispensável se tais fatos forem ainda desconhecidos do público a que o discurso se dirige.

Qualquer que seja a divisão do discurso escolhida, acima de tudo, sempre estará a questão de se determinar, mesmo no interior de cada uma das partes, qual a ordem pela qual se devem apresentar os diversos argumentos. Trabalhando com a força dos argumentos e sua relação com a ordem em que estão dispostos dentro do texto, Perelman analisa as três principais ordens: a *ordem da força crescente*, a *ordem da força decrescente* e a *ordem nestoriana*.

As três ordens apresentam vantagens e desvantagens. Na ordem crescente, o fato de se começar pelos argumentos mais fracos pode instalar uma certa letargia no auditório, que não fixa o que foi lido primeiro na se-

qüência de argumentos. Na ordem decrescente, ao terminar o discurso com os argumentos mais fracos, o orador deixa no auditório uma impressão igualmente fraca, no sentido de, de forma oposta à ordem crescente, que todos os argumentos oferecidos anteriormente ao último e de mais força sejam ignorados.

A ordem nestoriana, um meio-termo entre as outras duas ordens, não apresenta nenhum desses dois inconvenientes, na medida em que começa e acaba com argumentos fortes, mas tem contra si o fato de pressupor a força dos argumentos como uma grandeza imutável, não levando em consideração que a força de um argumento varia sempre em função do auditório e que este, por sua vez, também muda com o desenrolar do próprio discurso. É o que Perelman pretende mostrar quando afirma:

(...) se a argumentação do adversário impressionou o auditório, interessa refutá-la de início, em aplanar, por assim dizer, o terreno, antes de se apresentar os próprios argumentos. Ao invés, quando se fala em primeiro lugar, a refutação dos eventuais argumentos do adversário nunca precederá a prova da tese que se defende. Haverá muitas vezes, aliás, interesse em não as evocar para não dar aos argumentos do adversário um peso e uma presença que a sua evocação antecipada acaba, quase sempre por reforçar (PERELMAN, 1993: 151)

O que é importante é não perder de vista que a eficácia do discurso muda com o seu

próprio desenrolar e que por isso mesmo, cada argumento deve surgir no momento em que possa exercer mais efeito e mostrar-se devidamente ajustado ao modo como os respectivos fatos vão sendo interpretados. Se a finalidade do discurso é persuadir o auditório, então a ordem dos argumentos não pode deixar de ser constantemente adaptada a tal finalidade.

Além da ordem dos argumentos, é preciso também delimitar-se de que forma tais argumentos serão expostos para o público receptor da mensagem. Perelman propõe que existem dois tipos de argumentação, por associação e dissociação, e é através desses tipos de argumentos que se consegue maior ou menor relação com o público, de acordo com suas experiências, além de contribuir na construção do roteiro de leitura e sua relação com os objetivos propostos pelos emissores na construção das mensagens.

Na argumentação por associação, (PERELMAN, 1993) é preciso se considerar, por exemplo:

- a) os argumentos quase lógicos – aqueles cuja estrutura os aproxima dos raciocínios lógicos.
- b) os argumentos fundados sobre a estrutura do real — a maior parte destes convoca as ligações de sucessão (causa-efeito), em que se enquadra o argumento pragmático, e as ligações de coexistência (pessoa-atos). Os argumentos do desperdício, do supérfluo e do decisivo fundamentam-se também na relação meio-fim, que, por sua vez, se liga ao argumento da direção (em que se apresenta determinado ato apenas como uma etapa), suscetível de ser completado pelo argumento da ultrapassagem

(uma dada situação particular não constitui mais do que um ponto de partida para outra situação).

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

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

Para Toulmin (2003), numa visão mais ligada à lógica, a disposição dos argumentos segue um esquema básico, onde as asserções levam a uma conclusão. Toulmin concebe como argumentos toda a espécie de conteúdos proposicionais (*claims*), vazados em asserções: apresenta-se uma tese que convoca uma justificação (*grounds*). O interlocutor pode, em qualquer momento, pedir esclarecimentos quanto às justificações sobre que se edifica a tese proposta, sendo que essas justificações podem ser de várias ordens: dados, fatos/evidências, considerações, características. Um argumento, que é, para Toulmin, formalmente a articulação de, pelo menos, uma razão e de uma proposição que a prova, pertencerá a um *campo* específico; a articulação entre os elementos discursivos que desenham o esquema argumentativo de Toulmin formam uma *célula argumentativa*.

A construção do discurso baseia-se na importância e na força dos argumentos esco-

lhidos em contraponto à ligação entre locutor e auditório – a adesão às teses propostas é passível de reforço através de argumentos que se vão conduzindo, dependendo da amplitude da argumentação e até da ordem dos argumentos, e é isso que deve ser levado em consideração na construção de textos, que, como já dizia Descartes, antes de pretenderem levar alguma verdade ao auditório, devem ter clareza para apresentar suas propostas.

Referências Bibliográficas

- ALVES, M. A. *A argumentação filosófica: Chaïm Perelman e o auditório universal*. Belo Horizonte, MG: [s.n], 2005
- PERELMAN, C. *O império retórico*, Porto: Edições ASA, 1993
- PIERCE, C. S. *Semiótica e Filosofia*. Trad. Octanny Silveira da Mota e Leônidas Hegenberg. São Paulo: Cultrix, 1972.
- THOMAL, A. *O desafio de pensar sobre o pensar*. Florianópolis: Sophos, 2001.
- TOULMIN, S. *Os Usos do Argumento*. São Paulo: Martins Fontes, 2003