

A NOVA RETÓRICA

Alguns pressupostos da teoria de Ch. Perelman*

Maria Helena Lucas Gimeno (UNICAMP)

Os objetivos da nova retórica

Quando hoje, Perelman, na qualidade de filósofo, fala em nova retórica, em argumentação, tem como objetivo, de maneira bem ampla, repropor o problema do conhecimento, reabilitando a arte de persuadir e de convencer, indo ao encontro das preocupações do Renascimento e também dos autores gregos e latinos, em especial de Aristóteles, que é por ele retomado mas de certa forma ampliado.

Já Aristóteles define a retórica como "sendo a faculdade de ver teoricamente o que, em cada caso, pode ser capaz de gerar a persuasão" [1, p.22](1) e por isso mesmo "a Retórica não se enquadra num gênero particular e definido, mas se assemelha à Dialética" [1, p.23], ou ainda, "nem uma nem outra é ciência com seu objeto definido, cujos caracteres se dão ao trabalho de investigar. São apenas faculdades de fornecer argumentos" [1, p.23].

O que vale dizer que a retórica é um meio de, uma techné, uma forma de ação, ação essa que seria especificamente a de persuadir:

"a Retórica parece ser capaz de, por assim dizer, no concernente a uma dada questão, descobrir o que é próprio para persuadir [1, p. 23]

Atendendo a que quem quer persuadir se propõe a persuadir alguém: atendendo a que tudo quanto é persuasivo é crível, o é imediatamente e por si mesmo, ou, pelo contrário, parece ser tal, por efeito de uma demonstração resultante de premissas persuasivas e convincentes: atendendo a que nenhuma arte encara o particular, por exemplo, a medicina não procura o tratamento que convém a Sócrates ou a Calias, mas sim o tratamento que convém ao homem ou aos homens de tal compleição (e essa é a

* Esse texto é parte de uma pesquisa mais ampla apresentada à Faculdade de Educação da Unicamp, em 1984, sob o título A Argumentação no Discurso da Legislação do Ensino Médio, como dissertação de mestrado.

função da arte - ao passo que o particular é indeterminado e não constitui objeto de ciência) - também a Retórica não encarará teoricamente o provável para cada indivíduo, por exemplo, para Sócrates ou Hópias, mas sim provável para homens desta ou daquela condição, nisso se assemelha à Dialética" [1, p. 25].

E ainda

"é pelo discurso que persuadimos, sempre que demonstramos a verdade ou o que parece ser a verdade, de acordo com o que, sobre cada assunto, é suscetível de persuadir" [1, p. 23].

A nova Retórica de Perelman prolonge tout en l'amplifiant a retórica de Aristóteles. Perelman define os objetivos de uma teoria da argumentação, nos seguintes termos:

"Une théorie de l'argumentation a pour objet l'étude des techniques discursives visant à provoquer ou à accroître l'adhésion des esprits aux thèses qu'on présent à leur assentiment. Elle examinera aussi les conditions qui permettent à une argumentation de commencer et de se développer, ainsi que les effets produits par celle-ci." [2, p. 13].

A teoria da argumentação não tem como finalidade o estudo único e exclusivo de técnicas discursivas mas sim e também o das condições que possibilitam o desenvolvimento da argumentação. A persuasão assim concebida recobre um campo muito mais vasto que o da retórica antiga. Para que haja argumentação não é necessário a presença do orador diante de um auditório. O que é imprescindível é a existência de argumentos destinados a convencer e a persuadir:

"l'art de questionner et de répondre, de critiquer et de réfuter" [2, p. 13].

quer sejam eles apresentados oralmente ou por escrito.

O orador e o auditório

A noção de auditório ou público ao qual se dirige o discurso é bastante vasta no sentido de que este pode efetivamente ser constituído por um conjunto de pessoas reunidas, auditórios particulares, o interlocutor do diálogo, o outro da deliberação íntima ou então constituir o que Perelman chama de "auditório universal"

"qui n'est plus une réalité sociale concrète mais une construction de l'orateur à partir d'éléments de son expérience" [2, p. 25]

Embora a variação dos auditórios possa ainda responder a outros tipos de critérios sociais e políticos, tais como a idade, a função social, sexo ou poder aquisitivo, Perelman reduz essa variedade a três tipos basicamente. O primeiro, é o auditório universal, constituído por toda a humanidade, os homens em geral, todo ser de razão; o segundo é o interlocutor do diálogo; e o terceiro, enfim, é constituído pela própria pessoa quando delibera consigo mesma. O que conta para a elaboração do discurso é a representação que o orador faz do público ao qual se dirige. Dessa maneira, mesmo se o orador se dirige ao outro do diálogo, pode fazê-lo como se se dirigisse ao auditório universal, ou seja, se o orador tem a pretensão de dirigir-se ao auditório universal, deve necessariamente convencer o público da evidência das razões apresentadas, da sua validade eterna e absoluta, independentemente das contingências locais ou históricas. O seu discurso deve ser válido, racional, para ser admitido por todos. Levado ao extremo, a retórica que convenceria o auditório universal seria aquela que utiliza a prova lógica.

Sem chegar a esse extremo, Perelman vê o interesse do auditório universal como formador da norma da argumentação objetiva e ao mesmo tempo nos lembra que nós desejamos que o auditório universal seja o de todos os homens e de todos os tempos, mas a idéia que dele fazemos é a idéia de um instante. Somos obrigados, se não quisermos nos enganar, diz Perelman, a reconhecer que o auditório universal é um auditório situado, que é uma extrapolação daquilo que sabemos num dado momento, que ele pode transcender algumas divergências mas que não temos a certeza de transcendê-las todas [2, p. 63].

Pode-se entender o auditório como:

"l'ensemble de ceux sur lesquels l'orateur veut influer par son argumentation" [3, p. 25]

É a partir da noção de auditório que Perelman estabelece uma distinção entre persuadir e convencer. O ato de persuadir se dirige a um ouvinte particular ou a si mesmo, e o ato de convencer se dirige ao ouvinte universal:

"nous nous proposons d'appeler persuasive une argumentation qui ne prétend valoir que pour un auditoire particulier et d'appeler convaincante celle qui est censée obtenir l'adhésion de tout être de raison" [3, p. 36]

Para aquele que se preocupa com o resultado, persuadir é mais que convencer. Para o que se preocupa com o caráter racional da adesão, convencer é mais que persuadir. Perelman diz ainda que a diferença que propõe entre persuasão e convicção

revela, indiretamente, a ligação que se estabelece frequentemente, embora de maneira confusa, entre persuasão e ação, de um lado, e convicção e inteligência de outro [3, p. 38].

Ação argumentativa

A ação argumentativa tem sempre como objetivo provocar alguma mudança no público ao qual se dirige. Trata-se às vezes simplesmente de aumentar ou diminuir a adesão a uma tese já admitida, quando não se trata de inculcar uma nova ideia.

“Cet art d’argumenter ... concerne toujours l’adhésion à des thèses qui se trouvent confrontées: on renforce cette adhésion ou on la diminue au moyen d’arguments de toute espèce, on présente des raisons pour et des raisons contre, pour influencer, en fin de compte, sur l’individu tout entier qui doit, grâce au discours, être incité à agir ou devenir prédisposé à une action éventuelle. Dans l’argumentation, on ne sépare pas la raison de la volonté ni la théorie de la pratique” [2, p. 23]

De uma forma ou de outra, a argumentação gera sempre ação, virtual ou efetiva. E é bem por isso que o seu exercício é às vezes favorecido ou dificultado, mas sempre regulamentado pelos que detêm o poder. A prova disso é que nem todos podem fazer uso da palavra impunemente. A sociedade regula seu uso. Pode ocorrer que esta só possa ser exercida por determinados setores da sociedade, aqueles que tenham sido educados para isso, que seja monopólio de pessoas ou organismos especialmente habilitados para seu exercício. Há ainda domínios em que a argumentação pode ser considerada ilegal por violar uma legislação que protege interesses públicos ou privados. Não é sempre que se pode ter o direito de tomar a palavra: há de haver uma instituição, uma qualidade ou categoria que possibilite esse uso. O professor em sala de aula, o padre no sermão, o advogado no julgamento, são alguns exemplos. A sociedade alimenta determinados ritos protegidos pela lei ou pela tradição que determinam quem pode fazer uso da palavra, por quanto tempo ou quando. Vale lembrar que a legislação é um dos mecanismos utilizados para que se possa regulamentar o uso da palavra e mesmo vigiá-lo, pois mesmo outorgando a palavra, pode decidir punir aqueles que a utilizaram indevidamente, ou melhor, o que a sociedade considera como sendo uso indevido. Não posso deixar de lembrar dois casos recentes e notórios: o dos padres franceses e o de Juruna. A palavra outorgada foi usada indevidamente.

A argumentação é uma ação. Ação essa que, proveniente de um agente tem sempre como objetivo mudar alguma coisa, transformar o auditório, incitá-lo à ação. Nesse sentido ela é sempre uma agressão.

Há argumentação se não houver concordância, não se discute se há possibilidade de se resolver objetivamente uma questão. Quando há evidência, não há lugar

para a argumentação. A argumentação não cria a evidência e só existe quando esta é contestada:

“Une argumentation n’est jamais capable de procurer l’évidence, et il n’est pas question d’argumenter contre ce qui est évident. (...) l’argumentation ne peut intervenir que si l’évidence est contestée” [4, p. 20]

Da mesma forma, há incompatibilidade entre a argumentação e uma perspectiva dogmática ou cientista (scientiste). Historicamente foi justamente quando o dogmatismo ou o cientificismo imperou que a dialética e a retórica transformaram-se em meras técnicas que pretendiam conseguir a adesão a verdades estabelecidas por outros processos. É importante salientar o caráter social da argumentação. A argumentação se ancora no social da mesma forma que se desenvolve no tempo, na história. Para haver argumentação é necessário que um determinado contexto seja propício para que alguém possa ou queira persuadir alguém a respeito daquilo em que não há acordo entre os dois interlocutores. A teoria da argumentação tem necessariamente de levar em conta as condições de produção do texto.

O tempo na demonstração e na argumentação

Perelman faz uma distinção pertinente entre demonstração e argumentação. É pela distinção-oposição entre as duas que delineia o campo da argumentação, seu raio de ação. A demonstração é objeto da lógica formal, parte de premissas verdadeiras ou supostamente verdadeiras e deve necessariamente chegar a conclusões verdadeiras ou de uma probabilidade calculável. Ela permite concluir a partir da verdade de certas proposições outras proposições, ou ainda passar, com a ajuda de regras definidas de transformação, de algumas teses de um sistema, a outras teses do mesmo sistema:

“la démonstration, sous sa forme la plus parfaite, est une enfilade de structures et de formes dont le déroulement ne saurait être récusé” [2, p. 41]

Dessa forma a demonstração escapa ao condicionamento social porque ela escapa ao tempo. É como se a sucessão de estruturas da demonstração fosse dada uma vez por todas, de maneira instantânea ou eterna. Para Perelman a demonstração diz respeito à contemplação: ela se situa no instante ou ao menos num tempo vazio. Ela tem as características de uma mística [2, p. 41]. Já a argumentação se desenvolve no tempo que a possibilita e transforma.

O que dá, na verdade, a diferença entre a argumentação e a demonstra-

ção, é a intervenção do tempo na argumentação. E são muitos os aspectos da inserção temporal.

A argumentação se insere num contexto perpetuamente modificável, em função não só do público ao qual se dirige, mas também da ação modificadora que o próprio tempo pode exercer sobre o público, sobre os argumentos e também sobre aquele que argumenta. O argumento válido para um dado momento pode já não ser válido no momento seguinte, ou melhor, argumentos totalmente diferentes podem ser usados para se conseguir de um público, que já não é o mesmo, a adesão a uma mesma tese. A argumentação, vivida temporalmente, dura, tem um começo e um fim. Muitas vezes deve ser revivida, renovada, para que realmente possa obter os efeitos desejados: l'argumentation doit être vécue à nouveau [2, p.44] já que o orador cobra de seu público um compromisso de adesão, exigido na qualidade de uma confissão, um julgamento ou outro procedimento qualquer. É justamente porque a argumentação depende das modificações temporais, não tendo nunca o caráter de acabada, que é sempre útil reforçá-la, reavivá-la, presenciá-la:

“Liée à tous les changements qu'entraîne le temps, changement de la personne, changement du contexte argumentatif, l'argumentation n'est jamais définitivement close; il n'est jamais inutile de la renforcer” [2, p.44]

A duração, ou melhor, a delimitação da duração de um discurso, no caso de um julgamento, por exemplo, pode ser decisiva para o mesmo. A própria decisão do júri pode ser influenciada pelo tempo de que dispõe para o julgamento. Deve o julgamento ser obrigatoriamente efetuado dentro de um prazo e se o juiz não aceitar proferi-lo no prazo devido, pode ser culpabilizado por isso [2, p.47]. Pode-se tentar vencer os limites temporais da argumentação, recorrendo-se a subentendidos, deixa-se supor que se dispõe de outros argumentos apenas aludidos e deixa-se ao auditório o cuidado de desenvolvê-los.

A argumentação limitada de um lado pelo tempo no qual se desenvolve, de outro lado, ultrapassa necessariamente esse tempo, quer seja pelos efeitos do tempo nos acontecimentos que a argumentação deve influenciar ou considerar, quer seja pela sua própria estrutura.

É de suma importância a ordem escolhida na argumentação. Ela pode realizar um verdadeiro condicionamento do auditório. O que é dito inicialmente serve para preparar o que se segue e que será diferentemente recebido pelo auditório, porque este terá, nesse espaço de tempo, sido modificado pela própria argumentação. O lugar dos argumentos fortes e dos argumentos fracos, o lugar das concessões, tudo isso adquire uma importância máxima. A necessidade de se ocupar terreno, de se deixar uma impressão favorável que possa agir ainda muito tempo sobre os indivíduos são alguns dos aspectos que a tática argumentativa deve levar em consideração se quiser efetivamente influenciar o auditório. Alguns tipos de argumentos só têm sentido, inclusive,

se levada em conta a perspectiva temporal: dizer que é preciso não adotar tal decisão porque ela pode acarretar uma outra não desejável é reconhecer que a nova situação será outra em função dessa primeira decisão. Dizer que se deve continuar a fazer o que se faz a fim de não perder os benefícios do que já se fez, é colocar-se numa perspectiva em que o passado condiciona o futuro.

O tempo age porque faz intervir o que Dupréel chama de intervalo "l'intervalle, indétermination qui s'insere entre les termes qui constituent un ordre" [2, p. 52]. Na medida em que o discurso tem o objetivo de persuadir um auditório, a ordem dos argumentos deve visar esse fim preciso: cada argumento deve aparecer na ordem em que supostamente exercerá mais efeito. Em última instância trata-se da adaptação do discurso ao auditório:

"l'ordre proprement rhétorique, est l'ordre le mieux adapté à un auditoire donné, quel qu'il soit" [4, p.163]

A própria natureza de uma argumentação, depende em grande parte de argumentos já desenvolvidos, pois o condicionamento já realizado, do auditório, altera os sentidos dos argumentos. A força desses mesmos argumentos pode depender da maneira como o público os recebe. De qualquer forma esta alteração não é sempre previsível, ela também está sujeita ao tempo. Da mesma forma que não há operação lógica influenciada pelo tempo, não há argumento que não receba seu significado no tempo e pelo tempo, ou sua força do lugar que ocupa e do momento em que é ativado.

A força dos argumentos depende da situação dos mesmos na história. Essa força é determinada entre outras coisas pela regra de justiça: o que foi considerado válido numa dada situação, será considerado também válido numa situação semelhante [2, p. 54]. A regra de justiça quer que se trate da mesma maneira seres, situações e objetos pertencentes a uma mesma categoria essencial. É a inércia que explica a aplicação da regra de justiça. A regra de justiça se insere entre as técnicas argumentativas quase lógicas. A utilização da regra de justiça, baseada na identidade dos elementos apresenta um aspecto racional indiscutível. Dessa maneira os argumentos anteriormente utilizados constituem, em cada disciplina particular, espécie de precedente dos quais o valor é reconhecido graças ao seu sucesso, quer seja pela adequação ao que se considera como realidade, ou pela fecundidade ulterior como base de novos raciocínios, ou pelo consenso que se estabelecer a propósito deles. De qualquer forma, tornaram-se modelos, moldes a partir dos quais pretende-se poder partir. Se bem que a inércia transforme uma conduta em modelo, isso não significa que esses modelos, notadamente os modelos argumentativos, não possam ser modificados. O precedente, em direito é um modelo que se segue até que seja substituído por outros. A lei é obedecida até que outra seja promulgada. É dessa forma que o raciocínio que em determinadas sociedades ou em determinada disciplina pareceu forte, não mais o será em novas circunstâncias. Da mesma forma que um precedente, na justiça, pode ser substituído por uma decisão não conforme que por sua vez se transformará em precedente. Basta que o tempo

tenha trazido modificações suficientes no espírito de uma jurisdição ou nos seus meios de investigação.

Não se deve, contudo, concluir que na argumentação tudo seja movimento, incerteza, imprevisibilidade, escolha arbitrária. Ela é, pelo contrário, estruturada por uma série de fatores de estabilidade, mais se assemelhando a uma sucessão de nós do que a um escoamento fluído [2, p.55].

Em regra geral é a mudança que deve ser justificada, quer seja uma mudança de comportamento, quer seja uma mudança de valoração, pois mesmo se é verdade que o tempo modifica, traz o imprevisível, é importante que essa mudança seja atestada, reconhecida para que possa propiciar outras mudanças. A mesma inércia que explica a regra de justiça é a que exige que toda mudança seja justificada.

Do ponto de vista do comportamento, três podem ser as atitudes, segundo Perelman para com o condicionamento temporal [2, p.60]. A atitude lógica: consiste em formular normas tão precisas, tão claras que possam ser aplicadas a toda e qualquer situação futura. Não leva em conta circunstâncias imprevisíveis, fixa os dados para que se possa reconhecer previamente os seus aspectos, prevê as dificuldades e prepara previamente a solução.

A atitude prática não ignora as dificuldades que possam surgir mas se reserva o direito de, diante de cada problema, fazer a melhor escolha, encontrar as soluções que nascidas no tempo são válidas somente para o momento presente sem por isso deixar de representar um esforço de criação adaptada ao problema colocado.

A atitude diplomática: a que evita resolver as dificuldades, procurando não ver que a dificuldade da qual se procura escapar suscita assim uma nova dificuldade. Ela espera que o tempo as limite ou um momento mais oportuno traga a solução menos trabalhosa.

Instrumentalização da argumentação

A argumentação é um ato de comunicação:

"L'argumentation est essentiellement un acte de communication. Elle implique communion des esprits prise de conscience commune du monde en vue d'une action réelle; elle suppose un langage vivant, avec tout ce que cela comporte de tradition, d'ambiguïté, de permanente évolution" [2, p.50].

A argumentação utiliza a linguagem natural. As noções utilizadas, inseridas nessa linguagem natural, a de uma comunidade social, não podem ser isoladas de sua história e é essa mesma carga histórica que, segundo os auditórios, estará menos ou mais presente ou será interpretada de maneira diferente.

Para que alguém, no caso o orador, possa falar e ser ouvido há um ponto

de partida que seria o do contacto entre orador e ouvinte, entendidos esses dois termos em sentido amplo: o que escreve ser lido, por exemplo. A sociedade, de maneira geral, reconhece a necessidade desse contacto, não só os organiza mas os torna obrigatórios. A missa permite que o padre encontre os fiéis, o ensino obrigatório garante ao professor a presença de alunos a ele submissos, os procedimentos jurídicos asseguram o desenvolvimento normal de um processo [4, p.24].

Acrescentaria: para que alguém possa ser ouvido e entendido, para que a comunicação possa efetivamente se produzir, além do contacto, que não deixa de ser uma prévia predisposição para a comunicação, há a necessidade de uma linguagem comum, sem a qual todo e qualquer contacto é impossível. Não é por acaso que, comumente, quando há contacto mas não há verdadeira comunicação, dizemos que o outro não fala a mesma língua. Relembro que a argumentação utiliza a linguagem natural como instrumento. Ela se dá numa linguagem que é necessariamente ambígua, é essa a sua característica.

Aliás, para Perelman, a lógica utiliza uma linguagem formalizada pois esta teria sido, historicamente, a saída por ela encontrada "pour se mettre à l'abri contre toute intrusion des données sensibles", por isso "le logicien formaliste en arrive à construire des systèmes à l'aide de signes dont la forme seule importe" [2. p.80]. Só assim ela pode trabalhar com axiomas e regras de dedução para os quais não tem necessariamente que dar justificativas quanto à escolha nem explicações quanto à origem dos dados que propõe. Também não se coloca o problema das controvérsias quanto às conclusões: as deduções normalmente se apresentam como necessárias e a elas não se fazem objeções.

Os objetos de acordo

Para que a argumentação possa ser eficaz o orador deve-se adaptar ao seu auditório. Isso significa, entre outras coisas, que só pode escolher como ponto de partida do seu raciocínio teses admitidas por aqueles aos quais se dirige. A argumentação deve "transférer sur les conclusions l'adhésion accordée aux prémisses" [4, p.35]. Essa é a condição sine qua non para que sua argumentação obtenha sucesso. Se a adesão às teses não é suficiente, sua primeira preocupação deve ser a de reforçá-la, de torná-la suficiente. Se assim não o faz comete uma "petição de princípio" ou seja, admite como aceito pelo auditório o que, em verdade, não o é e com isso compromete sua argumentação.

Deve-se fazer uma diferença entre a verdade de uma tese e a adesão a essa tese. Não é porque uma tese seja verdadeira que tem necessariamente a adesão do auditório.

O ponto de partida da argumentação é, pois, o acordo que os ouvintes devem emprestar às premissas. Que tipos de objetos de acordo ("objets d'accord") existem?

Perelman os reúne em duas categorias, uma que diz respeito ao real: fatos ("les faits"), verdades ("les vérités"), de um lado; e presunções ("les présomptions"), de outro; e ainda outra categoria relativa ao "preferível": valores ("des valeurs"), hierarquias ("des hiérarchies") e os lugares do preferível ("les lieux du préférable") [3, p.88]. Embora Perelman recorra a uma classificação de tipos de objetos de acordo, ele nunca nos apresenta uma definição ("qui permette en tous temps et en tous lieux de classer telle ou telle donnée concrète comme étant", por exemplo, "un fait") [2, p.89]. E isso pelo próprio caráter da argumentação.

A linguagem comum designa os fatos e verdades como elementos objetivos. É um fato o que pode conseguir de um "auditório universal" uma adesão unânime, sem controvérsias: "ce que est commun à plusieurs êtres pensants et pourrait être commun à tous" [3, p.39]. Contudo, na argumentação, o estatuto de fato ou verdade, também não é definitivo. Só que, uma vez admitido pelo auditório, ele constitui um acordo que embasa a argumentação: - "personne ne peut les écarter sans se rendre ridicule, à moins de fournir des raisons capables de justifier le scepticisme à leur égard" [2, p.38].

Vejamos as presunções (2): embora não sejam tão seguras quanto os fatos e verdades, fornecem contudo bases suficientes para se conseguir uma convicção razoável. As presunções se associam àquilo que se produz normalmente, à experiência comum, ao senso comum. Parte-se do princípio de que o que acontece normalmente, é o normal. A noção de normal também admite interpretações variadas.

Perelman relaciona algumas presunções de ordem geral:

"la présomption que la qualité d'un acte manifeste celle de la personne qui l'a posé; la présomption de crédulité naturelle qui fait que notre premier mouvement est d'accueillir comme vrai ce que l'on nous dit, et qui est admise aussi longtemps et dans la mesure où nous n'avons pas de raison de nous méfier; la présomption d'intérêt d'après laquelle nous concluons que tout énoncé porté à notre connaissance est censé nous intéresser; la présomption concernant le caractère sensé de toute action humaine" [3, p.94].

Ao lado dos julgamentos que dizem respeito a uma realidade conhecida ou presumida, Perelman opõe os julgamentos que exprimem uma preferência, os valores e as hierarquias, ou indicam o que é preferível, os lugares do preferível [4, p.39].

Os julgamentos de valor têm como características serem desprovidos de toda e qualquer objetividade.

"Être d'accord à propos d'une valeur, c'est admettre qu'un objet, un être ou un idéal, doit exercer sur l'action et les dispositions à l'action une influence déterminée, dont on peut faire état dans une argumentation, sans que l'on considère cependant que ce point de vue s'im-

pose à tout le monde" [3, p.99].

Valores positivos ou negativos, marcam uma atitude favorável ou desfavorável a respeito daquilo que apreciam ou depreciam. O que é qualificado como bom, justo, belo, verdadeiro ou real é valorizado, o que é qualificado como mau, injusto, feio ou aparente, é desvalorizado.

Mas existem os chamados valores universais, admitidos por todos, sem exceção, tais como o Verdadeiro, o Bem, o Belo, o Justo. Eles são objetos de um acordo universal na medida em que são indeterminados, em que se trata de noções confusas: desde que se tente precisá-los, aplicando-os a uma situação, ou a uma ação concreta, os desacordos e as oposições de grupos particulares podem aparecer.

Segundo Dupréel, citado por Perelman, os valores universais merecem ser considerados "valores de persuasão" porque são:

"des moyens de persuasion qui, au point de vue du sociologue, ne sont que cela, purs, sorte d'outils spirituels totalement séparables de la matière qu'ils permettent de façonner, antérieurs au moment de s'en servir, et demeurant intacts après qu'ils ont servi, disponibles, comme avant, pour d'autres occasions" [3, p. 102].

Esses valores erbasam a argumentação dos domínios jurídico, político e filosófico. A eles se recorre para levar o auditório a fazer uma escolha em vez de outra, e sobretudo, justificar a escolha feita, tornando-a admissível.

A escolha feita é inserida numa espécie de quadro vazio, o valor universal, mas a propósito do qual há um acordo prévio. Esses valores universais, que são noções confusas, têm seu uso justificado justamente pelo fato de serem noções confusas, de apontarem para um quadro vazio que pode ser preenchido à guisa dos interlocutores, mas que garantem a adesão inicial.

A escolha do seu uso também revela algo interessante. Com o uso dos valores universais, aquele que assim o faz, indica que está decidido, ou tem a intenção de ultrapassar acordos particulares, reconhecendo, pois, a importância do acordo universal que esses valores permitem realizar [3, p.103].

Perelman considera fundamental a distinção entre valores abstratos, a beleza, a justiça, e valores concretos, a França ou a Igreja. O valor concreto é o que remete a um ser particular, um objeto, um grupo ou uma instituição, considerados na sua unicidade e dessa forma valorizados [4, p.41].

"Les écrivains romantiques en nous révélant le caractère unique de certains êtres, de certains groupes, de certains moments historiques, ont provoqué, même dans la pensée philosophique, une réaction contre le rationalisme abstrait, réaction qui se marque par la place éminente accordée à la personne humaine, valeur concrète par excellence" [3, p. 103]

O raciocínio argumentativo deve-se apoiar em valores concretos e abstratos.

Os valores abstratos, relacionados com o racionalismo e o classicismo, apresentam regras válidas para todos e em todas as circunstâncias. A justiça, a verdade ("la veracité"), o amor da humanidade, a moral definida pelo universalizável (universalisable, Kant), o princípio do utilitarismo que entende o bem como sendo o mais útil ao maior número (Bentham) são valores abstratos [4, p.41].

Perelman faz ainda um relacionamento interessante entre os valores concretos e a atitude conservadora de um lado, e os valores abstratos e o espírito revolucionário, de outro.

Ao lado dos valores, a argumentação se apoia em hierarquias, ora concretas, ora abstratas, ora homogêneas, ora heterogêneas.

Os homens são superiores aos animais, e os deuses aos homens. Valores relativos às pessoas são superiores a valores relativos às coisas [4, p.42].

Hierarquias abstratas: a superioridade do justo sobre o útil, da causa sobre o efeito. A superioridade do uno sobre o múltiplo, por exemplo, embasa a ontologia de Plotino.

As hierarquias heterogêneas relacionam valores diferentes. O valor que é fim julgado superior ao que é meio, o valor que é causa superior ao que é efeito.

A hierarquia dos valores é mais importante para a estrutura argumentativa que os próprios valores. O que caracteriza um auditório é menos os valores que ele admite do que a maneira como os hierarquiza [3, p.109].

Existem ainda premissas de ordem muito mais geral, no domínio dos valores, são os lugares. Aristóteles distinguia os lugares comuns que podem servir indiferentemente em qualquer ciência, e os lugares específicos próprios a uma ciência particular ou de um gênero oratório bem definido [3, p.112].

Perelman considera os lugares como sendo premissas de ordem geral que permitem fundar valores e hierarquias, o que Aristóteles estuda entre os lugares do acidente. Esses lugares constituem as premissas mais gerais, frequentemente subentendidas, que intervêm para justificar a maioria das nossas escolhas [3, p.113].

Quando existe um acordo podemos presumir que ele se baseia em lugares mais gerais, cuja indicação fica apenas ao nível da hipótese.

Perelman considera toda uma série de grandes grupos de lugares: o da quantidade, da qualidade, da ordem, do existente, da essência, da pessoa.

Uma coisa vale mais que outra por razões quantitativas, é o lugar da quantidade: um maior número de bens é preferível a um menor, o bem que serve a um maior número de fins é preferível ao que não tem tanta utilidade, o que é mais durável e mais estável é preferível ao que é menos (Perelman cita Aristóteles). A superioridade pode se aplicar a valores positivos bem como a valores negativos: um mal durável é maior que um mal passageiro. "O todo vale mais que a parte" parece trans-

por, em termos de preferência, o axioma "O todo é maior que a parte" [3, p.116].

O lugar da quantidade, a superioridade do que é admitido pelo maior número de pessoas, erba alguns conceitos de democracia. Também a assimilação da razão ao senso comum, responde ao lugar da quantidade. A assimilação do normal à norma, ao normativo, também é explicável pelo lugar da quantidade. A passagem do normal, que exprime uma frequência, um aspecto quantitativo das coisas, à norma, que afirma que essa frequência é favorável e que é necessário realizá-la, "une norme de conduite à une conduite normale", só é explicada pelo lugar da quantidade [3, p. 118].

O lugar da qualidade se opõe ao da quantidade e remete à valorização daquilo que é único, raro, insubstituível. Da mesma forma que o normal, é um dos pivôs da argumentação. O único se opõe ao banal, comum, vulgar, é original, distinto e agrada inclusive à multidão. A ocasião única: carpe diem. Tudo que é ameaçado adquire um outro valor. O que é difícil e raro, o que deve ser feito no momento, com urgência. Todos esses exemplos são lugares da qualidade.

Outros lugares ainda podem ser considerados: o lugar da ordem (a superioridade do anterior sobre o posterior), o lugar do existente (o que existe é superior ao que é possível, eventual, ou impossível), o lugar da essência, o lugar da pessoa, que implica na superioridade do que se relaciona com a dignidade e a autonomia da pessoa.

As noções na argumentação

A argumentação trabalha com noções que não são unívocas. E isso porque a linguagem pode ser unívoca se as noções com as quais trabalha forem definitivamente elaboradas, o que nem sempre é possível e o que não interessa ao processo argumentativo. Perelman faz questão de ressaltar que o fato de que as noções não sejam unívocas não é um resultado "de la faible portée de nos moyens conceptuels mais de la nature même des choses" [2, p. 81].

Com efeito, a formalização de uma noção implica em que os critérios de sua aplicação sejam prescritos. O que é fácil no caso das noções convencionais, o que é possível no caso de noções científicas que têm precisamente a característica de aplicar-se à experiência de tal maneira que só se retém delas um certo número de traços facilmente isoláveis e convencionalmente escolhidos. Por outro lado, as noções empíricas nunca estão ao abrigo de surpresas de experiências futuras.

A linguagem também não pode ser unívoca em todos os domínios em que uma conclusão deva ser necessariamente obtida: o juiz deve decidir, sob pena de ser acusado se não decidir.

Ora, num sistema lógico, toda fórmula que tem um sentido no sistema não é necessariamente verificável quanto à verdade ou falsidade. Se uma conclusão é exigida, não poderemos nos ater a um sistema formalizado: é necessário fazer intervir as interpretações do sistema que permitem a obtenção de uma conclusão, ou seja, dar às noções uma significação que não pode ser completamente previsível. Não pode haver

univocidade quando há sempre a possibilidade de nos depararmos com uma nova experiência ou ainda a presença de se chegar a uma conclusão.

A imprecisão de algumas noções pode vir ainda da existência e utilização de noções que sintetizam não nossos conhecimentos mas sim nossas ignorâncias. Isso ocorre quando opomos a classes definidas, os seus complementares que se situam num conjunto indeterminado. A imprecisão é de alguma forma dissimulada pelos complementares. Frequentemente é pela negação que definimos os complementares: não é vivo é uma noção complementar, outro tipo de noção complementar seria por exemplo a oposição entre as coisas e os seres.

Existem certas noções que têm seu uso justificado justamente por apresentarem proposições incompatíveis: são as noções confusas. A noção de mérito é um excelente exemplo.

"Pareilles notions présentent ceci de caractéristique que leur usage ne se conçoit, dès que l'on y regarde de plus près, qu'en fonction de cette confusion même. La notion de mérite doit faire place conjointement à des exigences incompatibles: évaluer en se référant au sujet agissant et en se référant au résultat obtenu" [2, p.82]

Entre as noções confusas, temos os valores universais anteriormente tratados no presente artigo.

Numa língua viva, Perelman distingue:

- 1) as noções formalizadas, tais como a noção de bispo no jogo de xadrez;
- 2) as noções semi-formalizadas, tais como as noções científicas, jurídicas;
- 3) as noções da experiência empírica vulgar, como a noção de ouro;
- 4) as noções confusas no sentido estrito do termo, como a noção de mérito, de Bem;
- 5) e enfim as noções que dizem respeito a totalidades indeterminadas ou complementares em relação a estas como as noções de universo, de coisa ou de não vivo.

Mas essa classificação não é definitiva nem imutável. Para que uma noção se classifique num ou noutro grupo, é sempre necessário tomar como referência as condições de seu emprego, ou seja, o sistema no qual se insere. Mesmo a maior ou menor clareza advém de um dado domínio de aplicação. Noções claras em determinados empregos, não o são em outros. O próprio emprego de uma noção, na prática argumentativa, pode contribuir para modificá-la.

Não devemos nos esquecer de que toda argumentação tem seu ponto de partida nos "objetos de acordo" (fatos, verdades, presunções, valores, hierarquias de valores, lugares comuns no sentido que lhe davam os antigos). Esses objetos de acordo se exprimem através de noções que constituem "une donnée dont il faut se servir au mieux" [2, p.86].

"Tout phénomène se décrit par son insertion dans des classifications préexistantes" [2, p.86].

É a partir dessas classificações que o orador argumenta. Por exemplo em vez de separar os indivíduos em pobres e ricos, ele insistirá na oposição entre brancos e negros o que será suficiente para que o pobre branco, ou melhor, o branco pobre, se sinta valorizado.

Normalmente, quando o orador quer defender uma noção que concorre para sustentar sua tese, ele a apresenta não como confusa, mas sim como flexível, rica, podendo inclusive dar conta de possíveis mudanças que adviriam de uma nova experiência. Previamente ele já vê nela todas as qualidades que pretende que os adversários vejam quando tiver concluído sua argumentação. Por outro lado, as noções ligadas às teses dos adversários, são rígidas, imutáveis.

Para Perelman, essa técnica consiste não só na apresentação de noções ditas flexíveis, mas também na insistência em dizer que são flexíveis.

Essa técnica permite ainda assimilar às noções que favorecermos algo que é característico da pessoa: a flexibilidade, a maleabilidade são próprias do que é vivo, de um pensamento vivo, enquanto que a rigidez é própria da morte.

Outra técnica é a que consiste em qualificar de atual o que defendemos e de ultrapassado, de fora de moda, o que defende o adversário. Esse procedimento explica o mal estar que sentimos quando ouvimos falar de nós mesmos. Quando falam de nós, somos vistos como algo acabado e rígido, não passível de mudança, evolução, não mais corrigível.

Se é o orador que utiliza a técnica de tornar rígido o conceito do adversário, ele o faz inconscientemente; já se é o adversário que a utiliza, o orador tem todo interesse em evidenciá-la. Isso lhe permite reprovar no adversário o fato de considerar rígido o que não é, e a partir daí apresentá-lo como portador de má fé ou como pouco inteligente pois incapaz de compreender os conceitos tais como eles se apresentam.

Essa técnica é aplicável quando a apreciação sobre o conceito utilizado será resultado da argumentação feita em torno dele. Quando o valor da noção já é admitido e portanto anterior à argumentação, o que se faz normalmente é insistir sobre a extensão da noção empregada. Pode-se estender o alcance do sentido que se empresta ao termo "fascismo" de nuance pejorativa, por exemplo, para poder englobar os adversários; ou então restringir o sentido de "democracia" que tem sempre uma nuance positiva para dela excluir os adversários. E mesmo o contrário.

A técnica de extensão ou restrição das noções se relaciona com as técnicas da flexibilidade ou rigidez das noções.

Perelman relaciona ainda a partir das técnicas de extensão ou restrição, as técnicas de transposição.

As noções, na sua grande maioria, se definem pela oposição a outras noções. Há casos, contudo, em que a transposição de umas e outras pode se dar quase indefinidamente, numa direção determinada. É o caso, por exemplo, das classificações das doutrinas políticas pelo fato de serem sempre "plus à gauche" [3, p.388].

Perelman acredita que o trabalho da argumentação sobre as noções pode ser extremamente criativo.

Além de utilizar uma noção já elaborada, a argumentação pode através do uso de "e", "ou", "nem", da aproximação (e) ou dissociação (ou, nem) entre duas tendências, autores, livros, coisas enfim, colocá-los em classes semelhantes criando a partir daí uma espécie de homogeneização entre os dois elementos. A inserção dos elementos numa classe é dada como óbvia, evidente, se bem que ela seja formada pela reunião dos dois feita pelo orador. Gide introduz a Bíblia e As Mil e Uma Noites numa mesma classe. Outro procedimento: quando se fala de "crime, crime premeditado" ou "crime de um sádico" temos, nos três casos, inserção numa classe.

Um problema colocado por essa evolução das noções é o seguinte: a prática argumentativa age sobre as noções tornando-as mais claras ou mais obscuras? As duas coisas são possíveis.

No domínio das ciências uma noção torna-se mais clara quando há incompatibilidade entre a experiência feita e o sistema admitido. As noções de ar e de gás acabaram se dissociando por esta razão.

Já no domínio jurídico o processo é outro. Uma noção comum, num momento de conflito, torna-se mais técnica, mais clara. Esse sentido mais claro só existe, contudo, dentro do sistema e desde que novos conflitos surjam, a noção exigirá novo esclarecimento. Aqui não se pode dizer que a noção tenha se tornado realmente mais clara: é no momento em que novas interpretações são possíveis que a confusão aparece e que a noção deixa de ser clara. A confusão nasce no momento em que essa ou aquela compreensão da noção implica num ou noutro tipo de aplicação. A decisão jurídica, explicando a noção, tornando-a mais clara, não consegue torná-la unívoca, num outro momento nova confusão pode se instaurar. A decisão jurídica não pode tornar a noção clara uma vez por todas, porque o sistema de valores do qual ela parte não está definido uma vez por todas.

No caso das ciências, uma vez tornada clara uma noção, esta não tornará a ser confusa.

No uso quotidiano temos um vai e vem constante entre a clarificação e a confusão das noções, que às vezes se tornam ainda mais confusas dado o esforço que é feito para torná-las mais claras.

No caso da filosofia, a maioria das noções filosóficas são retiradas do uso comum. São objeto de análises e definições numa filosofia determinada, e nessa

filosofia adquirem uma clareza relacionada com esse sistema. Certas noções filosóficas são, contudo, mais confusas do que as noções que serviram para formá-las; elas adquirem uma clareza relativa enquanto inseridas no sistema que as adotou mas só enquanto conceitos inerentes a esse sistema, ligadas a outros conceitos do sistema.

Todo signo linguístico carrega, mesmo para uma leitura pouco elaborada, uma significação etimológica, verdadeira ou falsa, que acaba contaminando o seu sentido em outras áreas. E isto é válido, sobretudo, quando se trata de noções que, elaboradas num sistema filosófico, continuaram, contudo, a serem empregadas num uso comum mais abrangente. Essas noções fazem parte de uma herança comum a toda uma civilização e contém infinitas nuances. As noções não formais são sempre abertas, no sentido de que uma nova situação pode se produzir que exija novas especificações: a noção nesse caso deve poder se adaptar a esse papel imprevisível. É no âmbito de uma argumentação e por meio dela que as noções se transformam e que se criam novas configurações no pensamento.

Há uma cooperação entre a linguagem e o pensamento. A criação do pensamento feita pela linguagem. Perelman cita como exemplos notórios desse procedimento o discurso de Mirabeau e também o discurso de Antônio "Brutus is an honorable man". O discurso exerce no auditório uma tal ação, que na medida em que este se desenvolve, a maneira do auditório reagir e também a compreensão das noções se modifica.

A estrutura dos argumentos

A apresentação dos dados não é independente dos problemas da linguagem. A escolha dos termos, sua ordem, sua apresentação, a expressão do pensamento pela linguagem sempre tem um alcance argumentativo. A teoria da argumentação quer desmontar a engrenagem do raciocínio para mostrar como funciona.

Se bem que o discurso argumentativo só possa produzir efeitos "par son insertion, comme un tout, dans une situation, elle-même le plus souvent assez complexe", Perelman após os "acordos" e o trabalho da argumentação sobre as noções, relaciona ainda longamente o que chama de técnicas argumentativas "la structure des arguments isolés" [3, p.251].

A esse respeito, diz Osakabe, Perelman "apenas organizou a herança da antiga retórica" [5, p.164].

Algumas dessas estruturas já foram por mim relacionadas nesse passeio retórico. Restaria apontar ainda aquelas que julgo mais frequentes.

Os argumentos quase lógicos, como o nome indica, são comparáveis aos raciocínios formais, lógicos ou matemáticos mas deles se diferenciam pois a aparência demonstrativa só resulta de uma redução ou precisão de natureza não formal [3, p.259].

O que os caracteriza é o fato de utilizarem o prestígio das demonstrações formais como recurso argumentativo.

Ser acusado de contradição, de fazer um discurso passional e não um discurso lógico, são acusações explícitas de que se está cometendo um erro de lógica, e já são argumentações quase lógicas..

A aproximação do discurso lógico pode ser feita pelo uso de termos considerados unívocos ou pelo uso de estruturas semelhantes às relações lógicas ou matemáticas.

Entre os procedimentos que utilizam as estruturas lógicas, interessa-me inicialmente a incompatibilidade.

A incompatibilidade se relaciona com a contradição. Enquanto a contradição só é possível no raciocínio demonstrativo, a incompatibilidade é sua equivalente no raciocínio argumentativo. Na argumentação só encontramos incompatibilidades

“elle consiste (l’incompatibilité) en deux assertions entre lesquelles il faut choisir, à moins de renoncer à l’une et à l’autre” [3, p.263].

Se bem que o esforço seja no sentido de apresentar a incompatibilidade como sendo conforme à razão e à lógica, ou seja, como necessária, ela não apresenta a rigidez da contradição pois depende ou da natureza das coisas, ou de uma decisão humana. Muitas vezes tida como imposta, necessária, ela é, ao contrário, posta (“posée”) e pode ser eventualmente retirada.

A incompatibilidade exige sempre uma escolha que é “toujours pénible” [3, p.264]. Há sempre implicitamente a necessidade de sacrificar uma regra, um valor, para que se possa aderir ao outro. Mas as incompatibilidades podem ser evitadas, pois só existem em função de determinadas circunstâncias. Para Perelman as técnicas que permitem tornar incompatíveis dois enunciados, bem como as que permitem restabelecer a compatibilidade entre eles, se situam entre as mais importantes da argumentação. Vários são os artifícios de que a argumentação pode se valer para apagar ou atenuar as incompatibilidades: uma divisão no tempo ou uma divisão quanto ao objeto a que se aplicam, permite evitar o conflito.

A relação de sequência lógica é muito utilizada na prática argumentativa. Perelman coloca o raciocínio silogístico como fundado na transitividade. Aristóteles chama de entimema o silogismo da retórica.. Assimilar certos argumentos ao raciocínio formal é um argumento quase lógico utilizado pelos juristas quando pretendem dar a seus raciocínios a forma do silogismo.

“Des chaînes transitives peuvent ainsi se bâtir sur des relations de conséquence logique, elles-mêmes diverses: c’est le cas normal de la plupart des raisonnements” [3, p.310].

A relação entre o todo e as partes compreende dois grupos de argumentos: os que incluem a parte no todo e os que subdividem o todo em partes. O todo que compreende as partes e que lhes é por isso superior, é uma técnica argumentativa que

utiliza o lugar da quantidade. A valorização do todo se dá porque este compreende e explica as partes.

Os argumentos de comparação "ou l'on confronte plusieurs objets pour les évaluer l'un par rapport à l'autre" [3, p.326] dão lugar a uma série de procedimentos que nos permitem valorizar ou desvalorizar pelo simples fato de comparar. Para o poeta medíocre é uma honra ser declarado inferior ao escritor célebre. Já o escritor célebre é desqualificado se o confrontamos com o medíocre, mesmo dizendo que aquele é superior. Na comparação colocamos os elementos comparados num mesmo grupo. O superlativo pode servir para o argumento de comparação. A valorização é dada pelo fato de que o uso do superlativo torna, o que é assim classificado, superior a todos os seres de um grupo, ou então o considera único no gênero. Essa técnica tem a vantagem de dispensar a prova de que a comparação é feita a partir de algo que tem valor. É o caráter peremptório da afirmação que dispensa a prova [3, p.331].

O argumento pragmático é o que permite apreciar um ato ou um acontecimento em função de suas consequências favoráveis ou desfavoráveis [3, p.358]. É um argumento fácil pois o valor da consequência se transfere para a causa sem dificuldade. Mesmo que as consequências sejam só previsíveis, desde que a relação fato-consequência é constatada, a argumentação é válida, qualquer que seja o embasamento da relação.

Esse argumento permite que se passe de uma ordem de valores a outra, do valor inerente ao fruto ao valor inerente à árvore, da consideração de uma conduta superior a outra por causa da utilidade de suas consequências. Um uso característico desse argumento é o que consiste em propor o sucesso de alguma coisa como critério de objetividade, de valor: por exemplo, a felicidade pode ser apresentada como a justificativa final de certas teorias filosóficas, religiosas e mesmo educacionais. A felicidade, no caso, seria o sinal (índice) de uma conformidade com o real, de um acordo com a ordem universal [3, p.360].

Para Perelman podemos considerar a sucessão causal a partir da relação "fato-consequência" ou "meio-fim". No primeiro caso o que aparece como mais importante é o fato; no segundo é o fim. "Si l'on veut minimiser un effet, il suffit de le présenter comme une conséquence, si l'on veut en grandir l'importance, il faut le présenter comme une fin", continuando "la valorisation est-elle due à ce que dans le premier cas on oppose l'unicité du fait à la pluralité de ses conséquences, dans le deuxième, l'unicité de la fin à la multiplicité des moyens, peu importe" [3, p.364].

De qualquer maneira é um argumento depreciado pois faz com que algo pareça unicamente como meio em vista dos resultados que se quer obter. A crítica feita ao argumento pragmático é a de que ele reduz outros dados a um denominador comum, o utilitarismo [3, p.363].

Praticamente existe uma interação entre os fins buscados e os meios para consegui-los. Os meios podem mesmo tornar-se fins, sendo que o verdadeiro fim é camuflado. No caso da publicidade, lembra-nos Perelman, os fins são desejáveis porque os meios de realizá-los são criados e tornam-se acessíveis; os fins são invariáveis e

universais, enunciados de maneira geral e imprecisa, e é pelo exame dos meios que se descobre, frequentemente, o fim (3, p.368). O acordo sobre os fins desejados é visto como o acordo sobre o que parece ser essencial

“un accord sur des fins, c’est-à-dire, sur ce qui paraît essentiel” [3, p.370].

A incessante volta do texto legislativo aos objetivos primeiros do ensino, contidos na lei, é um procedimento que obedece a essa técnica argumentativa. O essencial é o acordo sobre os fins primeiros.

Se é verdade que os fins valorizam os meios, nem sempre os fins justificam os meios [3, p.370]. Para que um meio seja valorizado pelo fim, é preciso que este seja eficaz. Por outro lado, se um meio é reconhecido como ineficaz para o fim desejado, aquele que defende esse meio, aquele que o utiliza, poderá ser acusado de buscar um outro fim, não confessado.

O argumento de autoridade e o discurso como ato do orador

O argumento de autoridade é o que utiliza os atos ou julgamentos de uma pessoa ou de um grupo de pessoas como meio de prova em favor de uma tese. As autoridades invocadas podem variar: a unanimidade de opinião a respeito de um assunto pode ser uma delas, mas também categorias tais como os sábios, os filósofos, os educadores, os papas, escritores célebres; ou ainda domínios diversos: a física, a doutrina, a religião, a Encíclica; uma autoridade específica ou ainda autoridades impessoais. A autoridade é valorizada se concorda com a tese que o orador defende e desvalorizada, em caso contrário. Se a ela se recorre é porque o acordo a respeito daquilo que é dito é passível de discussão. Dessa maneira quanto maior a autoridade tanto menos discutível o seu testemunho, mas também maior a necessidade de respaldo. Por exemplo, a autoridade de um ministro da educação pode ser invocada em última instância, quando se trata do discurso legislativo sobre o ensino. Nesse domínio sua autoridade é supostamente reconhecida.

O discurso é um ato do orador. Ele é manifestação da pessoa do orador, a interação entre o orador e seu discurso tem um papel importante na argumentação

“la personne est le contexte le plus précieux pour apprécier le sens et la portée d’une affirmation” [3, p.426]

e ainda

“l’énoncé n’est pas le même, quand il émane de tel auteur ou de tel autre, il change de signification; il n’y a pas simple transfert de va-

leurs, mais réinterprétation dans un nouveau contexte, fourni par ce que l'on sait de l'auteur présumé" [3, p.426].

A vida do orador, na medida em que é pública constitui uma espécie de longo preâmbulo ("long préambule") ao seu discurso [3, p.430].

Estamos aqui diante da relação entre a pessoa e seus atos. São os atos que configuram uma imagem da pessoa, mas uma vez uma certa imagem criada, essa imagem pode ser suficiente para explicar ou desculpar determinado ato não-conforme com a pessoa. Isso é válido sobretudo para aqueles que queremos defender. A interação entre a pessoa e o grupo também é semelhante, com a diferença de que a noção de grupo é mais indeterminada que a de pessoa.

Algumas implicações da teoria da argumentação para a análise do discurso

Considerando que esse passeio teórico tenha situado o leitor na teoria da argumentação, tal qual a desenvolveu Perelman, gostaria de concluir lembrando, de maneira sucinta, algumas implicações da teoria da argumentação para a análise do discurso.

Para Perelman o discurso é ação. A linguagem não é apenas um meio de comunicação, é também um instrumento de ação, meio de persuasão. A função da linguagem é a de provocar uma outra ação ou pelo menos uma disposição à ação. A argumentação se desenvolve em função do auditório-público ao qual pretende se dirigir. A argumentação só pode ser entendida em função do contexto sócio-político em que é produzida. Ela é histórica e se desenvolve na história. A argumentação não se dá num quadro fechado, ela é aberta, evolui, é dinâmica. Leva em conta e contribui para o dinamismo da linguagem e do pensamento.

NOTAS

1. A numeração corresponde às obras indicadas nas Referências Bibliográficas.
2. Presunção, juridicamente, é a consequência que a lei deduz de certos atos ou fatos, e que estabelece como verdade por vezes até prova em contrário. O sentido que Perelman dá ao termo é próximo desse sentido jurídico, encontrado no Aurélio.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARISTÓTELES, Arte Retórica e Arte Poética, (Trad. Antônio Pinto de Carvalho), São Paulo, Difusão Européia do Livro, 1964.
- PERELMAN, Chaim. Le Champ de l'argumentation, Bruxelles, Presses Universitaires de Bruxelles, 1970.
- PERELMAN, Chaim e OLBRECHTS-TYTECA, L. Traité de l'argumentation, 3e éd., Bruxelles, Ed. de l'Université de Bruxelles, 1976.
- PERELMAN, Chaim. L'Empire rhétorique, Paris, Librairie Philosophique J. Vrin, 1977.
- OSAKABE, Haqira. Argumentação e Discurso Político, São Paulo, Kairós Livraria e Editora, 1979.