

A Nova Retórica de Perelman

Tito Cardoso e Cunha
Universidade Nova de Lisboa

Em 1958, no mesmo ano em que S. Toulmin publicava o seu *The Uses of Argument*, no continente e reclamando-se de uma outra tradição filosófica, Ch. Perelman, Professor na Universidade Livre de Bruxelas, publica um livro que terá pelo menos o mesmo relevo no renascimento contemporâneo da retórica: *Traité de l'Argumentation. La Nouvelle Rhétorique*.

Só a expressão deste sub-título denota e acentua uma linhagem de que o autor se quer reclamar: a herança aristotélica. Mas o 1º parágrafo da introdução é também ele muito significativo dessa intenção do autor. Escreve Perelman, a iniciar o seu tratado: "A publicação de um tratado consagrado à argumentação e a sua ligação a uma velha tradição, a da retórica e da dialéctica gregas...". Esta 1ª parte do 1º § serve obviamente para afirmar com toda a clareza, e desde o início, uma genealogia que coloca a obra na directa sucessão da problemática grega sobre a retórica. As raízes são claramente afirmadas e remontam aos gregos, particularmente a Aristóteles. Essa referência helénica é um reatar de uma tradição rompida e o reatar dessa tradição e em si mesmo a ruptura com uma outra tradição da modernidade: "... (a publicação e a ligação) constituem uma ruptura com uma concepção da razão e do raciocí-

nio saídos de Descartes, que marcam com o seu selo a filosofia ocidental." (TA.1)

Em suma, o reatamento da tradição grega é uma ruptura com a tradição da modernidade cartesiana.

Em embrião, estas palavras, escritas em 1958, trazem quase uma premonição do que será a crítica pós-moderna da razão. Em vez da necessidade do encadeamento das ideias no raciocínio e da evidência com que estas se impõem ao espírito, o vocabulário privilegiado é outro e nele avultam termos como "verosímil", "plausível", "provável". A verosimilhança tem de distintivo em relação à verdade que essa semelhança ao vero se decide apenas na instância interlocutória que é um auditório. Há que obter uma "adesão" e é para isso que as "provas" são necessárias. Sendo que estas não mais poderão aspirar do que ao estatuto aproximativo da probabilidade e do plausível.

A verdade, que cartesianamente se impõe pela evidência, não resulta, por isso mesmo, de uma deliberação argumentada nem é por isso também objecto de um consenso. Deliberação e evidência são duas expressões quase contraditórias, porque, como exemplarmente escreve Perelman, "não se delibera quando a solução é necessária e não se argumenta contra a evidência." (TA.1)

Em suma, o diferendo é o campo de eleição da retórica, ao menos da sua vertente argumentativa. Contrariamente ao que se pretendia, Descartes, para quem o diferendo era impossível, há que retoricamente pensar a possibilidade de soluções diferentes sem que o erro seja inevitável. Com efeito, no espírito cartesiano, o diferendo era o mais e mais óbvio dos sinais do erro. Porque, no passo célebre das Regras... (TA.2): "De cada vez que dois homens fazem sobre uma mesma coisa um juízo contrário, é certo que um dos dois se engana. Mas há mais, nenhum dos dois possui a verdade; porque se tivesse uma visão clara e distinta, podê-la-ia expor ao seu adversário de tal modo que acabaria por forçar a sua convicção."

Este forçar da convicção, esta violência simbólica que impõe à mente do outro a verdade das coisas segundo um critério universal, é o oposto de uma dialéctica doxológica/doxologia/dialéctica opinativa em que prevaleceu apenas a regra do melhor argumento e de onde a violência, mesmo simbólica, está ausente.

Com efeito, argumentar sustentando uma opinião contra um adversário num diferendo é já reconhecê-lo como interlocutor, renunciando à violência da imposição e reconhecer no outro a dignidade de quem pode ser racionalmente convencido. É um reconhecimento da outra consciência de si e da sua liberdade.

Afastamo-nos, portanto, aqui da rigidez logico-formal centrando inevitavelmente a atenção sobre o modo mais comum de utilização da razão na interacção social. Porque há uma racionalidade in-formal que não tem de, obrigatoriamente, pela sua não-formalidade, soçobrar na emocionalidade irracional.

Sem querer aqui levantar em toda a sua dimensão a discussão sobre a legitimidade dessa exclusão mútua entre razão e emoção, com a qual A.Damáσιο certamente estaria em desacordo ¹ digamos que as provas fundadoras de uma convicção não têm quotidianamente a exactidão de uma prova dedutiva (ou científica). Basta pensar no sistema jurídico e na sua codificação de um conhecimento procedimental em que a prova tende, e é tudo o que lhe é permitido, a fundar um saber, é certo, mas que o é sobretudo do verosímil, do plausível ou do provável.

"Toda a prova seria redução à evidência e o que é evidente não teria necessidade de prova."(TA.5)

A noção de evidência tem de ser entendida, para que uma teoria da argumentação seja possível, como uma força de persuasão que se insere numa escala proporcional. A evidência marcando um grau extremo de força persuasiva atribuível a um argumento.

Como o sublinha Perelman (p. 5) há que não confundir "evidencia" com "verdade", uma vez que a "evidencia" se referirá apenas à adesão por parte do espírito que uma ideia merece. Estaremos portanto aqui, e no limite, num campo puramente psicológico (Cf. Toulmin e a recusa do psicologismo pela lógica). Enquanto que a questão da verdade, pelo menos na tradição racionalista cartesiana, contra a qual Perelman se inscreve em ruptura, implica uma necessidade e um constrangimento lógico.

Em ruptura com um certo projecto da modernidade encarnado pelo racionalismo cartesiano, Perelman reclama-se muito naturalmente, de uma outra tradição mais antiga que remonta a Aristóteles. Ao Aristóteles sobre-

¹ António Damásio, Descartes's Error

tudo da Retórica mas também da dialéctica enquanto esta é definida como "arte de razoer" a partir ² de opiniões geralmente aceites (eulogon) (TA.6). Ora, estas "opiniões geralmente aceites" são detidas por um conjunto de indivíduos que a técnica retórica constitui em auditório. Essa é, aliás, a noção central que Perelman retira aos gregos, fazendo dela uma instância central, que já o era em termos helénicos, para a compreensão da discursividade persuasiva: "é em função de um auditório que toda a argumentação se desenvolve." (TA.7)

Essa tradição antiga em que Perelman se insere, Cf. Platão, Górgias, vê como meio exclusivo da persuasão a palavra. É pelo discurso, o "razoamento" no dizer de Vieira, que a adesão dos espíritos constituintes do auditório, se conquista.

Poderíamos, hoje, questionar este pressuposto. Basta pensar na publicidade, "métier" por excelência da persuasão, para nos dar-mos conta do papel decisivo que a imagem pode ter no processo persuasivo.

Barthes, primeiro, num pequeno texto anunciador e de tentativa, "Retórica da imagem"³ e mais recentemente o Grupo m⁴ exploraram a via da persuasão imagética. Perelman recusa explicitamente tomar esse caminho ("o nosso tratado só se ocupará de meios discursivos de obter a adesão dos espíritos: só a técnica que utiliza a linguagem para persuadir e para convencer será aqui examinada" Perelman 10). Será porventura uma lacuna, se o objectivo fosse tratar a totalidade dos meios persuasivos ou até se

o objectivo fosse tratar a persuasão mediática. Não é essa a intenção de Perelman. O discurso dos media é-lhe relativamente indiferente ou secundário. A sua obra pretende inscrever-se sobretudo no domínio da filosofia.

Aí aproxima-se de S. Toulmin cuja análise privilegia também a discursividade. Embora de uma diferente maneira que se centra sobre a análise do processo argumentativo, a sua disposição e desenvolvimento numa perspectiva dinâmica. Perelman, pelo contrário, presta uma atenção minuciosa e uma determinação exaustiva à classificação, à taxinomia, à estrutura dos argumentos ("porque nos interessa menos ao desenvolvimento completo de um debate do que aos esquemas argumentativos postos em jogo" TA.11).

Um outro aspecto em que os dois autores se aproximam e na relação crítica que constantemente mantêm com a lógica. Talvez mais dependentes no caso de Perelman que explicitamente se propõe "inspirar-se" e "imitar os métodos" da lógica. A recusa da lógica é bem mais radical e Toulmin.

**

Seja como for, o movimento de Perelman em relação à lógica vai no mesmo sentido da distinção que também preocupa, mesmo se com mais intensidade ou radicalismo, um Toulmin.

Perelman serve-se de dois termos para vincar esta diferença: atribui o de "demonstração" para designar o que de específico se passa no campo da retórica.

A demonstração lógica (formal), baseada na estrita unicidade da linguagem "artificial" utilizada, cujo fundamento é comum à matemática, designa uma démarche intelectual necessariamente diferente daquela que

²raisonner. Cf. A.J.Saraiva, O discurso engenhoso.

³in R. Barthes, O óbvio e o obtuso, Lisboa, Ed. 70

⁴Grupo m, Retórico da imagem.

se usa no campo retórico com a argumentação. Aqui não é a univocidade que se procura, mas antes se joga com a polissemia e sobretudo, sendo o objectivo a persuasão, a argumentação, na sua pretensão de eficácia, não pode ignorar os factores psicológicos, sociais, ideológicos intervenientes na esfera pública, seu lugar de eleição.

Será uma mera convenção terminológica, esta a de Perelman, mas útil para partilhar os dois campos, atribuindo "demonstração" à necessidade do formalismo lógico e "Argumentação" à publicidade (no sentido habermasiano) da discursividade /do razoamento/ retórico.

Se a demonstração se impõe necessariamente ao espírito, a argumentação procura, e é um esforço que toda ela se concentra, a adesão modalizada dos espíritos. A mais não pode aspirar, mas é esse o seu terreno de eleição.

Por isso também, e contrariamente à lógica formal que se situa num outro universo de funcionamento, a argumentação retórica pressupõe o contexto de um espaço público, entendidos nos exactos termos em que Habermas o define como "o conjunto das pessoas privadas fazendo uso público da razão." Cf. rf.)⁵ O que a existência de um Espaço Público argumentativo pressupõe e implica é o reconhecimento (no sentido hegeliano da Fenomenologia do Espírito) do Outro como interlocutor válido, a quem é possível e vale a pena aduzir argumentos. Isto é, todo o contrário da relação hierárquica em que a palavra interlocutiva circula, não horizontalmente entre iguais, mas verticalmente sobre

⁵Sobre as condições de possibilidade de um discurso retórico cf. Tito Cardoso e Cunha, Prefácio in F.Nietzsche, Da retórica.

a forma do comando, da ordem ou do mandamento.

Por isso o auditório é tão importante na consideração da retórica feita por Perelman (sê-lo-ia sempre). A noção de auditório passa pela de reconhecimento o que implica a renúncia à violência, mesmo se simbólica. Aliás, os termos em que Perelman define o (seu) auditório, aproximam-no singularmente da já referida definição do Espaço Público. Diz ele: "... (o auditório é) o conjunto daqueles que o orador quer influenciar pela sua argumentação." (TA.25). Ora, este "influencia pela sua argumentação" não é mais do que "fazer uso público da razão" também designado no texto habermasiano por "raisonnement" que se pode muito bem traduzir pelo que, como atrás se referiu, Vieira chamava "razoamento", isto é a ideia grega (logos/legein) de uma racionalidade discursiva.

Por outro lado, o reconhecimento do interlocutor por parte do orador/locutor persuasivo faz do auditório, em grande parte, uma construção do orador. Este demarca-lhe os limites e define-lhe a identidade. Assim por exemplo, quando o líder do PC afirma estar disposto a falar "com todos os partidos democráticos", o auditório sabe bem quem ele exclui do universo dos partidos "democráticos". Inversamente, quando o chefe de um partido da direita pronuncia exactamente a mesma frase "estamos dispostos a negociar com todos os partidos "democráticos", sabe-se também que esse universo não inclui o PC.

Em ambos os casos, cada orador delimita e constrói o universo daqueles que admite como seu auditório.

Em boa parte, toda a argumentação tem de ser construída a partir do que se definiu ser o seu destinatário. que dizer o seu auditório.

O conhecimento psicológico, sociológico ou ideológico do auditório é pois essencial à própria eficácia da argumentação.

Compreende-se que assim seja, dado o papel central que a natureza do auditório tem na argumentação. Tendo esta por objectivo, não propriamente a "verdade" mas a verosimilhança, essa "semelhança ao verdadeiro" só pode encontrar um critério de validade ou justeza naquilo que pensa o auditório, qual seja o seu estado de espírito, a força da sua convicção ou crença, eventualmente pela argumentação aduzida.

Assim por exemplo, num processo penal com intervenção de um júri o que processualmente está em causa não é tanto a "verdade" dos factos mas antes a adesão do espírito dos jurados a uma das teses em confronto: culpabilidade ou inocência ⁶. Mas é aqui que tem a sua raiz o que há de problemático na concepção perelmaniana do auditório. Com efeito, resulta do que anteriormente se disse, o inevitável reconhecimento da extrema variação e variedade dos auditórios bem como das suas crenças e convicções, do seu estado de espírito.

A questão agora é de saber se pode existir uma técnica (technê) discursiva retórico-argumentativa válida em todas as circunstâncias e independente da variação dos auditórios.

Perelman tenta resolver, em parte, o problema fazendo uma distinção entre "persuadir" e "convencer", pretendendo que a persuasão se dirige a um auditório particular e o convencimento a um auditório univer-

sal caracterizado pela sua simples racionalidade. (TA.36)

Se é verdade que a noção de "persuasão" é precária e está sempre ligada à volatilidade da doxa, haverá talvez que acentuar sobretudo o seu cariz relacional. Isto é, a persuasão é-o sempre de outrem. É uma acção discursiva que se propõe obter um resultado no âmbito de uma troca relacional. Enquanto que a convicção é algo que se tem, se guarda ou se defende. É o resultado, eventualmente, de uma acção persuasiva ou, pelo contrário, aquilo que, na sua solidez, se opõe a essa acção. A convicção, e o grau da sua solidez, ou força, é certamente o que mais está em causa no processo argumentativo.

Como é que isso se liga à questão da crença e também à sua relativa solidez, os modos da sua aquisição, perda, transformação é algo para cuja análise se teria de mobilizar a magna questão da ideologia que, mais cedo ou mais tarde, terá de regressar do relativo esquecimento a que ultimamente foi votada.

Regressando ao problema da universalidade do auditório, convém referir ou lembrar, por contraste, como esta é uma ideia estranha a Toulmin, para quem até uma boa parte dos argumentos são estritamente dependentes de um determinado "campo de argumentação". É certo que ele não faz alusão à ideia de auditório, mas a diferenciação por si proposta dos "campos de argumentação" leva-nos a pensar que essa dispersão implica uma concomitante dispersão dos auditórios.

Seja como for, Perelman, quanto a ele, pretende reconhecer e apenas admitir três tipos de auditório: universal, individual e íntimo. Mas de certa maneira o único modelo é o auditório universal de que os outros dois

⁶Cf. TA.31: *o importante, na argumentação, não é saber o que o orador considera como verdadeiro ou como probante, mas qual é a opinião daqueles a quem se dirige*

não são mais do que "encarnações sempre precárias"(TA.40).

O problema, ao que nos parece, está no modo como Perelman entende aquilo a que chamava um "auditório universal" como modelo de todos os auditórios particulares, individuais ou íntimos. É que nele reencontramos uma ideia de necessidade que segundo ele próprio caracterizava o formalismo lógico mas não, precisamente, a argumentação retórica. Escreve: "uma argumentação que se dirige a um auditório universal deve convencer o leitor do carácter constringente das razões fornecidas, da sua evidência, da sua validade intemporal e absoluta, independente das contingências locais e históricas."(TA.41) Onde está a diferença relativamente ao que Perelman condenava na "evidencia"cartesiana?

Dir-se-ia que o recalçamento da lógica, que Perelman tinha expulsado pela janela, regressa agora pela janela. O retorno do recalçado.

É esta contradição que Toulmin resolve, nomeadamente com a ideia da distinção entre campos de argumentação e a visão mais processual e menos taxinómica da argumentação.

Quanto ao auditório individual, é constituído dialogicamente por um só interlocutor, a questão acaba por ser a mesma uma vez que se vê nele uma simples declinação do auditório universal (TA.48 "o auditor único encarna o auditório universal.")

O problema também é que Perelman pretende situar-se a um nível puramente filosófico que exige precisamente essa intenção de universalidade no diálogo como oração ao colectivo. Como atrás se disse, a noção de um auditório mediático não está no seu horizonte.

Muito provavelmente a argumentação veiculada pelo discurso mediático não sustenta a mesma pretensão à universalidade que é a do discurso filosófico. Pelo que, uma vez mais a dispersão toulminiana nos parece bem mais adequada.

Finalmente, a deliberação íntima do sujeito consigo próprio num movimento do pensar que se poderá dizer equivaler à própria reflexividade da consciência, adopta também o modelo dialógico da relação ao interlocutor como auditório, num desdobramento reflexivo do eu a si próprio.

Aqui entra-se num domínio particularmente incerto. O razoamento intrasubjectivo, em que medida não releva da simples "racionalização", isto é de uma reconstrução pseudo argumentativa que tem por base o simples desconhecimento, porque inconscientes, das reais "razões"ou "motivações"/fundamentos daquilo de que o sujeito se pretende auto-persuadir. Freud, aqui, aconselhar-nos-ia a mais extrema prudência.

Perelman, aliás, admite que a íntima deliberação serve sobretudo para "intensificar a convicção"já arreigada, do que a receber novas opiniões mesmo que solidamente argumentadas.

Em todo o caso, há pelo menos um aspecto inegavelmente e necessariamente presente em qualquer tipo de argumentação qualquer que seja a sua relação à acção. O discurso argumentativo é sempre constituído por uma palavra performativa, no sentido em que essa palavra cumpre uma acção persuasiva que procura o efeito de "mover a mente"do Outro, "co-movê-la"até criando uma certa "dis-

posição à acção"⁷. O que também significa, uma vez mais, que, se a acção escolhe a palavra para se exercer, é porque renuncia à violência. Como escreve Perelman: "...toda argumentação pode ser encarada como um substituto da força material que, pelo constrangimento, se propõe obter efeitos da mesma natureza."

Habermas (Cf. Teoria da acção comunicativa) envereda também por esta direcção quando distingue a acção comunicativa mediada pela discussão argumentada que pressupõe a aceitação mútua de uma certa "ética da discussão", à acção estratégica que se impõe (instrumentalmente) (Cf.). Essa ética da discussão como pressuposto, está bem definida por Habermas (e Apel Cf.).

Isto não significa, obviamente, que essa ética esteja presente necessariamente na interacção social discursiva. Há pelo menos duas posturas que, ao serem adoptadas, anulam a possibilidade de argumentar: 1) o que se recusa a discutir aquilo que se lhe apresenta como indiscutível e assim acha que deve ser para todos: "Não se discute a Pátria... Deus... Autoridade...).

Por outro lado 2) aquele que apenas aceita como válida uma argumentação que provasse, com a necessidade do cálculo lógico, as asserções proferidas. Neste caso também a discussão argumentada, porque con-

tingente nos seus resultados, é igualmente excluída.

Isto é, ambos recusam a interacção dialógica, um porque se acha na posse da verdade necessária e portanto indiscutível, o outro porque, à força de exigir garantias (desproporcionadas) se condena a não acreditar em nada.

Se na base de qualquer processo argumentativo, assente necessariamente na discursividade como modo da racionalidade, está a renúncia à violência, isso significa que o seu ponto de partida, a sua condição de possibilidade, tem de ser um acordo sobre um certo número de coisas.

Se seguirmos as propostas de Perelman, constatamos que esse acordo prévio entre o orador e o interlocutor/auditório diz respeito ao que mutuamente se concede e admite comumente entre o orador e o seu auditório.

Esse acordo exprime-se nas premissas da argumentação. Sem premissas acordadas, explícita ou implicitamente, não há argumentação possível, nem sequer comunicação.

Assim, sendo a argumentação um discurso que se insere numa troca interlocutória recíproca ao nível da sociabilidade, terá de pressupor, ou partir de um acordo sobre o que seja, pelo menos, o real. Isto é, como premissa da argumentação existe um acordo sobre o que seja, e que defina e delimite o que é o real. Mas não só, o acordo prévio abrange também o que seja o preferível.

Se não há qualquer espécie de acordo sobre o que seja o real, dificilmente qualquer troca argumentativa se torna possível de suceder. Mas entendamo-nos, por real não se

⁷Cf. TA: "A finalidade de toda a argumentação é a de provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se apresentam ao seu assentimento: uma argumentação eficaz é aquela que consegue aumentar essa intensidade de adesão de modo a desencadear a acção encarada "

Ou ainda (TA,62): encararemos sobretudo a argumentação nos seus efeitos práticos: virada para o futuro, propõe-se provocar uma acção ou prepará-la, agindo por meios discursivos sobre os espíritos dos auditores.

entende aqui a palavra no seu sentido ontológico mas, mais precisamente, apenas aquilo que um auditório entende ou acredita ser real. Isto com uma pretensão de universalidade, apesar da disparidade de auditórios.

É, mesmo assim, por essa pretensão de universalidade, que Perelman quer distinguir o real do preferível cujo acordo só seria válido para um auditório particular.

Precisando: acordo (que é premissa na argumentação) sobre o real: consenso em torno do que se entende serem factos, verdades e presunções. Quanto ao acordo sobre o preferível, ele refere-se aos valores, hierarquias e aos lugares do preferível (TA.88).

Começando pelos factos. Fiel à centralidade do conceito de auditório, que lhe vem pelo menos desde Aristóteles, um facto é, muito simplesmente, tudo aquilo que um auditório entende como tal. O facto de o Dr. Mário Soares ter sido, no fim do seu mandato, "o presidente de todos os portugueses", resultava da circunstância de as sondagens mostrarem que o auditório universal constituído por "os portugueses" ser consensual acerca desse facto⁸. É claro que este pode não ser um bom exemplo de facto assente num acordo universal que lhe dê esse estatuto. Haverá sempre a possibilidade de uma contestação que ponha em causa o enunciado "todos os portugueses" mas as sondagens de opinião, mesmo se discutíveis, podem pretender fornecer um instrumento de verificação.

Em todo o caso, num determinado momento, o que dura o estado virtual de que a sondagem dá conta, há um amplo acordo so-

⁸... será considerado como um facto (o) que se caracteriza por uma adesão do auditório universal, adesão tal que será inútil reforçá-la.

bre o facto de o Dr. Mário Soares ter sido "presidente de todos os portugueses".

Em suma, factos reais são o que o auditório admite como tal. Mas sendo o auditório, como pretende o próprio Perelman, uma criação do orador, acaba por ser este, ou aquele que o precede, a construir a realidade factual.

Assim, é um facto político, por exemplo, ou mundano, aquilo que os media dão a ver ao seu auditório. Em suma, encontramos aqui perante o magno problema da construção social da realidade pelos media.

Mas se os factos resultam de um acordo por parte do auditório, o mesmo sucede com a verdade. Com uma diferença: os factos referem-se a acontecimentos limitados, enquanto a verdade se refere a enunciações (teorias, construções mentais).

Uma verdade, que o é porque sobre ela o auditório está previamente de acordo, pode enunciar-se acerca de um facto, acontecimento, que também recolha o consenso do auditório.

Para um auditório religioso como a Igreja Católica - universal - a divindade de Cristo é uma verdade que enuncia como um facto a sua ressurreição. O acordo sobre esta matéria é mesmo a condição prévia para pertencer ao auditório universal que é a Igreja Católica.

No entanto, no real aceite pelo auditório nem tudo são factos ou verdades. Há também as presunções. Por exemplo, houve tempos em que o auditório da imprensa escrita estava de acordo para dizer "se vem no jornal é presumível que tenha acontecido". Presumível quer aqui dizer verosímil e essa verosimilhança assenta, neste caso, na credibilidade dos media.

No entanto, quando uma publicação periódica se intitula "jornal do incrível", assegura, à partida e honestamente, o seu auditório que

nada do que escreve é verosímil ou presumível.

É crível, presumível, aquilo que é normal, diz Perelman. Presume-se ser normalidade o que mais probabilidade tem de acontecer. Que o sol se levantará amanhã de novo, é uma presunção tão geralmente partilhada precisamente porque o mais normal é que isso venha a acontecer.

O real, que nos permite viver, está cheio destas presunções.

É também uma presunção ter acontecido o que vem relatado no jornal. Excepto no dia 1º de Abril em que se torna presumível exactamente o contrário disso.

Este exemplo ilustra bem, aliás, o que Perelman afirma quando escreve "... o normal opõe-se ao excepcional"(TA.95). A mentira do 1º de Abril nos media é, simultaneamente, excepcional porque só acontece uma vez por ano e normal porque todos os anos isso acontece.

Por isso o auditório constituído pelos consumidores dos media presume tanto a normal regularidade das notícias como a excepcional mentira do 1º de Abril. E pela mesma razão de ambas obedecerem à norma.

Em suma, a presunção da normalidade é constitutiva do real no espírito do auditório e como tal, a par dos factos e das verdades, será um bom ponto de partida para a argumentação⁹. Tanto as verdades como os factos ou as presunções que constituem o acordo sobre o real, não são percebidas como opiniões, a que os antigos chamavam doxa. O enunciado da verdade como da factualidade ou da

⁹"O acordo baseado na presunção do normal é tido por válido pelo auditório universal ao mesmo título que o acordo sobre os factos estabelecidos e as verdades"(TA.98).

presunção, anunciam-se como um dizer do real.

Já quanto aos valores, mesmo quando sobre eles existe o acordo do auditório que deles faz premissa de argumentação, dizem, não o real, mas uma "atitude perante o real"(TA.101).

Se a democracia é, para mim, um valor, isso designa uma atitude perante um certo tipo de organização política, mesmo que eventualmente, ela não fizesse manifestamente parte do meu real.

Isto é, um auditório pode estar de acordo sobre um valor como a democracia, definindo assim uma atitude perante o real, sem que dê o seu acordo (à afirmação do reconhecimento) da democracia como um facto naquela situação precisa.

Uma consequência da utilização dos valores é o estabelecimento de hierarquias determinadas por esses valores. Uma maior valorização da realidade humana estabelece uma hierarquia que a coloca acima de todos os outros seres existentes sobre a terra. Do mesmo modo que, mais abstractamente, uma maior valorização, por exemplo, da rentabilidade sobre a justiça social coloca no topo da hierarquia os valores da competitividade acima dos valores do bem estar, emprego, etc.

Muitos outros critérios de hierarquização são possíveis: a anterioridade, por exemplo. Quando um grupo de pessoas se dispõe, por ordem de chegada, numa paragem de autocarro, estabelece-se uma hierarquia que valoriza a anterioridade. No caso de atropelo à regra será sempre esse o argumento invocado.

Outro exemplo ainda de hierarquização: o que está na origem valorizado relativamente àquilo que se lhe segue. Num partido po-

lítico, o fundador ou fundadores terão tendência a invocar esse argumento hierárquico para justificar a sua precedência sobre os que chegaram depois.

A hierarquização dos valores é portanto determinante numa argumentação, não tanto pelo valores em si serem ou não aceites pelo auditório mas porque este adere com diferente intensidade aos diferentes valores, estabelecendo assim uma diferenciação hierárquica entre eles (TA.109).

Um outro aspecto decisivo para o discurso argumentativo é a questão dos lugares (topoi) ditos "comuns". Também aqui alguns equívocos têm sido constantes. A expressão "lugar comum" evoca-nos a ideia pejorativa de banalidade desinteressante, algo que já se sabe e que toda a gente pensa irrefletidamente. E no entanto a expressão tem originalmente, nomeadamente em Aristóteles, um significado bem diferente. A expressão "lugar do discurso" designa um argumento por assim dizer "pré-fabricado" e que se encontra à disposição do orador. Foram mesmo construídos elencos mais ou menos exaustivos desses lugares (do discurso). A ideia do lugar comum servia a Aristóteles para o distinguir do lugar específico. Sendo que o lugar comum era utilizável em qualquer domínio da argumentação (campos de argumentação, diria Toulmin) enquanto que o lugar específico só tem lugar num campo determinado.

Na terminologia de Toulmin, dir-se-ia que o lugar comum é invariante relativamente ao campo de argumentação enquanto que o lugar específico é dependente de um determinado campo.

Os lugares, sejam eles comuns ou específicos, têm uma função predominante nas premissas de qualquer argumentação uma vez

que, por definição, são o tipo de argumentos relativamente aos quais o orador pode ter por assegurado o acordo do auditório. Esse acordo já anteriormente teria sido estabelecido, senão esse argumentos não seriam lugares (topoi).

Com Perelman, distinguir-se-ão, de entre a multiplicidade de lugares possíveis, duas grandes categorias: os lugares da quantidade e os da qualidade.

Os lugares da quantidade afirmam a preferência por algo baseado numa valorização da quantidade. A noção de quantidade aqui pode ter várias declinações, nomeadamente a declinação temporal em que se valoriza a quantidade de tempo e portanto a durabilidade ou estabilidade.

Por exemplo na publicidade de uma casa comercial, pôr em evidencia a sua antiguidade / durabilidade escrevendo sobre a porta ou no logotipo "estabelecido desde 1769" é uma utilização corrente do lugar comum da quantidade que neste caso valoriza a antiguidade, durabilidade, estabilidade, tudo isso aqui passando a ser sinónimo de qualidade.

É claro que tudo depende do tipo de mercadoria. Se porventura se trata de propor algo que se quer caracterizar pela sua novidade, esse lugar não seria o mais adequado. Aliás, o lugar comum da quantidade, nesta sua declinação temporal, está por vezes no centro da argumentação sobre a retórica. No *Górgias* de Platão a verdade é preferida à opinião precisamente através da valorização que o lugar da quantidade faz da estabilidade da verdade em contraste com a inconstância da opinião da opinião.

Já na argumentação em defesa da democracia e ao estabelecer-se a regra da prevalência da maioria, está-se a utilizar o lugar

da quantidade, e da sua preferência, fora já da dimensão temporal.

É claro que a utilização do lugar comum da quantidade, ao acentuar a estabilidade temporal ou a maioria puramente quantitativa, terá tendência a valorizar sobretudo o que é normal, habitual em detrimento do que é excepcional. A partir daí torna-se curto o passo que vai da valorização da normalidade ao estabelecimento da norma: "só o lugar da quantidade autoriza esta assimilação, um aspecto quantitativo das coisas, à norma que afirma que esta frequência é favorável e que nos devemos conformar"(TA.118).

Quanto aos lugares da qualidade, normalmente servem para contestar os lugares da quantidade. Nomeadamente quanto à valorização da durabilidade, como da maioria, por exemplo.

O lugar da quantidade valorizará o acontecimento único relativamente ao que perdura e a qualidade da minoria - unicidade, identidade, raridade - relativamente à quantidade da maioria.

Uma boa parte da argumentação estética utiliza os lugares comuns da qualidade ao valorizar, por exemplo, a originalidade. O que é original é único, distinto, irrepetível. Basta lembrar a valorização do original relativamente à reprodução de que nos fala Walter Benjamin no seu célebre ensaio sobre "A obra de arte na era da sua reproductibilidade técnica."

Toda a lógica do valor signo de que fala Baudrillard assenta também discursivamente no lugar da qualidade ao valorizar precisamente a diferenciação, a unicidade, a identidade única. O que não deixa de suscitar alguns paradoxos como é o da moda, por exemplo. A moda, valorizando discursivamente, pelo lugar da qualidade, a originali-

dade, o diferente e o único, suscita a adesão da maioria que é precisamente o que mais contradiz a diferença, a originalidade e a unicidade. Quando toda a gente anda vestida da mesma maneira, a moda exige a invenção de outra coisa.

Daí também a valorização qualitativa do raro, da escassez ou do que é irrepetível e único enquanto acontecimento (cf. O aniversário) que é a própria vida.

Toda a discursividade ecológica sobre a protecção das espécies assenta no lugar da qualidade valorizando o que é único e raro.

Ironicamente, a valorização da unicidade pelo emprego sarcástico do lugar da qualidade, tem sido utilizado para denegrir aquilo a que recentemente, neste fim da história a acreditar em Fukuyama, se tem designado por "pensamento único".

Muitos outros lugares se poderiam distinguir e os antigos o fizeram. Escapando à tentação de exaustividade, enumerem-se apenas os possíveis lugares da ordem, do existente, da essência: a ordem anterior/posterior; a existência preferível ao possível (mais vale um pássaro na mão do que dois a voar); a essência (A essência humana relativamente às diferenças étnicas), etc.

Uma questão prévia essencial a toda argumentação e que a condiciona à partida é a selecção dos factos ou dados relevantes, pertinentes ou assim considerados.

A problemática do agenda-setting mostrou que a selecção dos factos por parte das instancias próprias nos media, determina o conteúdo do que é a actualidade. São notícia, e portanto existem, os factos que os media tornam visíveis. A actualidade como construção.

Ora, a selecção dos factos, mas não só... também a selecção de toda a espécie de noções utilizáveis na argumentação, resultando de uma escolha que implica exclusões, torna esses factos presentes, literalmente visíveis no caso da TV. Presença que lhes dá uma força de convicção que torna muito mais eficaz a sua utilização na argumentação¹⁰. Numa discussão sobre a pena de morte por exemplo, a descrição "eloquente" feita por um bom orador do sofrimento das vítimas; a selecção, pela evocação, de vítimas infantis, a descrição expressiva da perversidade do assassino, tudo isso torna presente uma abjecção que só pode condicionar o espírito do auditório a aderir a tese da pena de morte. É claro que aí se faz uma escolha de factos que omite, por exemplo, os estudos sérios e rigorosos demonstrando a fraca capacidade dissuasória da ameaça da pena de morte.

As técnicas argumentativas

É possível construir, a partir de Perelman uma grelha de análise que permita identificar os argumentos, classificá-los e compreender a sua articulação tentando medir a sua eficácia persuasiva.

Perelman distingue três grandes grupos de argumentos: argumentos quase-lógicos, argumentos baseados na estrutura do real e argumentos que fundam a estrutura do real.

Os primeiros, como o nome indica, constroem-se à imagem de princípios lógicos como que numa versão mais fraca destes.

Os argumentos baseados na estrutura do real constroem-se a partir, não do que o real é, no sentido ontológico, mas do que o audi-

tório acredita que ele seja, isto é aquilo que ele toma por factos, verdades ou presunções.

Finalmente, os argumentos que fundam a estrutura do real. É um tipo de argumentação que opera como que por indução estabelecendo generalizações e regularidades, propondo modelos, exemplos, ilustrações a partir de casos particulares. Mas antes disso há que referir as premissas da argumentação.

Premissas da argumentação

Todo o movimento da argumentação consiste em transpor a adesão inicial que o auditório tem relativamente a uma opinião que lhe é comum para uma outra de que o orador o quer convencer. Daí a importância do kairós e do conhecimento que o orador deve possuir do seu auditório, das suas opiniões, das suas crenças, enfim de tudo aquilo que ele tem por admitido.

Essas devem ser as premissas da argumentação: as teses sobre as quais há um acordo. É claro que se pode sempre utilizar o estratagemas da petição de princípio simulando tomar por acordado precisamente aquilo que se trata de demonstrar. No entanto não é esse o procedimento habitual.

Segundo Perelman há dois tipos de acordo presentes nas premissas da argumentação: acordo sobre o Real e sobre o Preferível.

O acordo sobre o real exprime-se em juízos sobre o real conhecido ou presumido: tudo o que é admitido pelo auditório como facto, verdade ou presunção.

O acordo sobre o que é preferível exprime-se em juízos que estabelecem uma preferência em termos de valor, hierarquia ou ainda nos lugares (comuns) do preferível: quantidade (a maioria preferível à minoria), qualidade (o que é raro preferível ao que é banal), existente (prefere-se o que

¹⁰"Não chega uma coisa existir para que se tenha o sentimento da sua presença"(TA.156).

existe: "mais vale um pássaro na mão...), etc.

Argumentos quase-lógicos

Este tipo de argumentos vão buscar toda a sua eficácia persuasiva aos princípios lógicos à semelhança dos quais são construídos. A evidência da demonstração lógica serve aqui de suporte a uma persuasão que daí retira toda a sua força. Tal como Aquiles correndo atrás da tartaruga, o argumento quase-lógico persegue a certeza do princípio lógico de que é a imagem retórica sem jamais a alcançar.

a) Contradição e incompatibilidade

O princípio lógico da não - contradição enuncia-se assim: se a proposição A é verdadeira, a sua negação ($\sim A$) é falsa e vice-versa. Esta é uma das regras fundamentais do pensamento racional. Mas a lógica lida com noções unívocas, sem ambiguidade, o que não é o caso do discurso retórico que não é redutível a uma linguagem formalizada.

As premissas, na argumentação, muitas vezes não se explicitam e mesmo quando não é o caso, dificilmente se definem de maneira unívoca.

Assim, funcionando à maneira do princípio lógico da não - contradição, temos o argumento da incompatibilidade que estabelece a necessidade de opção entre duas asserções.

É o caso, por exemplo, das disposições legais que estabelecem a incompatibilidade entre o exercício de cargos públicos e o prosseguimento de actividades privadas. Há mesmo, no nosso ordenamento jurídico, uma lei dita "das incompatibilidades" que define a contradição entre o exercício de cargos nas

autarquias e a prossecução de certas actividades privadas.

Muita polémica tem surgido na imprensa a propósito e utilizando este argumento. Basta recordar o diferendo a propósito da incompatibilidade, definida por lei, entre a presidência de uma autarquia e as funções de deputado no parlamento europeu. Ou ainda, mais recentemente, o projecto de decreto-lei que impõe a incompatibilidade entre a presidência do tribunal de contas e a actividade docente na Universidade Católica.

Estes exemplos mostram bem a diferença que há entre um princípio lógico de aplicação necessária e uma incompatibilidade que é sempre relativa a circunstâncias contingentes que, nestes casos, dependem de uma decisão política sempre revogável ou reformulável.

Em suma, da lógica à argumentação vai toda a diferença que há entre a necessidade e a contingência.

b) Identidade e definição

O princípio de identidade enuncia-se assim: "A é A". A identificação lógica não está, obviamente, sujeita a discussão. Não é o caso com o correspondente argumento retórico.

Na discursividade argumentativa a identidade é posta pela definição que estabelece a identidade do que é definido com o que o define. Por exemplo, quando um dirigente do PCP define o seu partido como "o partido da classe operária" está a identificar o PCP com a classe social dos operários determinando que a sua essência está nessa classe.

Mas o uso argumentativo da definição supõe a possibilidade de múltiplas definições entre as quais é preciso escolher. E o mesmo

dirigente definirá também o mesmo PCP como "partido democrático".

O debate surge, no entanto quando nos deparamos com diferentes definições de um mesmo termo. É aí que o carácter argumentativo da definição se torna mais nítido. Assim o de "democracia" é utilizado diferentemente na argumentação consoante a definição que dele é pressuposta: sendo a democracia identificada à liberdade, resta que a definição de liberdade também diverge consoante o interlocutor. É antigo o debate sobre o "conteúdo" da liberdade: formal ou concreta?

Um caso particular do argumento fundado no princípio de identidade pela definição é a regra de justiça assim enunciada: "a regra de justiça exige a aplicação de um tratamento idêntico a seres ou a situações que se integram numa mesma categoria"¹¹.

São disso exemplo as asserções como: "Todos os cidadãos são iguais (idênticos) perante a lei", "a trabalho igual, salário igual".

Trata-se aqui de uma identidade que não é total, como quando se identifica PCP e classe operária, mas apenas parcial uma vez que a igualdade/identidade postulada é-o apenas relativamente a determinados aspectos e não todos. Assim, quando se diz que todos os cidadãos são iguais perante a lei, a identidade é apenas postulada relativamente à lei. Da mesma maneira que, no segundo caso, a igualdade se refere apenas ao trabalho e ao salário.

Noutros aspectos as pessoas diferem e todo o debate se processa de modo a decidir quais são as diferenças e se elas são

essenciais.

c) Reciprocidade

O argumento da reciprocidade funda-se no estabelecimento de uma relação de simetria entre duas situações. É frequente a utilização deste argumento, por exemplo, à relação entre o contribuinte e o Estado quanto ao pagamento dos impostos. Quando o cidadão se atrasa no pagamento o Estado obriga ao pagamento de juros e o cidadão utiliza este argumento quando é o Estado que se atrasa no pagamento. Embora se deva dizer, em abono da verdade, que o Estado, entidade abstracta, não tem por costume ser muito sensível a este tipo de argumentação!

Para rejeitar o argumento da reciprocidade é preciso provar que duas situações não são simétricas.

d) Transitividade

Perelman define assim este tipo de argumento: "A transitividade é uma propriedade formal de certas relações que permite passar da afirmação que a mesma relação que existe entre os termos a e b, e entre os termos b e c, à conclusão de que ela existe entre os termos a e c."¹²

Um exemplo: "Os amigos dos meus amigos meus amigos são" ou "Os aliados dos meus aliados são meus aliados".

e) Inclusão, divisão

A relação entre um todo e as suas partes está na base de dois tipos de argumentos que

¹¹Idem, ibidem, p.294

¹²Idem, ibidem, p.305

operam acentuando ora a inclusão das partes no todo, ora a divisão do todo em partes.

Assim, por exemplo, e frequentemente, quando se quer argumentar a favor do centralismo e contra a regionalização acentua-se a inclusão das diversas regiões no todo nacional. Pelo contrário, quando aquilo que se quer defender é a regionalização, faz-se notar que o todo nacional se divide em partes com a sua identidade própria e as suas diferenças relativamente ao todo.

A maior parte das vezes, porém, este tipo de argumento valoriza o todo em detrimento das partes; não há nenhum dirigente partidário (et pour cause..., precisamente um "partido" é apenas uma parte) que não ponha os interesses do País acima do interesse partidário, nenhum presidente que não o seja "de todos os portugueses" ou nenhum militante que não ponha os interesses do todo partidário acima dos seus interesses próprios ou da sua facção.

No entanto o argumento da divisão também tem a sua eficácia quando se quer pôr em relevo as partes que constituem o todo obtendo um efeito retórico certo pela enumeração exaustiva das partes constituintes do todo: "Portugal do Minho ao Algarve". Antigamente ia até Timor.

Procura-se assim provar a existência do conjunto obtendo o efeito de aumentar a presença das partes pela sua enumeração mais ou menos exaustiva.

f) Comparação

A comparação como argumento põe em confronto realidades diferentes para as avaliar umas em relação às outras. Quando se diz que Aveiro é a Veneza de Portugal está-se a comparar as duas cidades para

obter um efeito de valorização do elemento mais fraco da comparação.

Argumentos baseados na estrutura do real

Enquanto os argumentos quase-lógicos procuram beneficiar da sua proximidade com princípios lógico-matemáticos dos quais retiram alguma força e credibilidade, os argumentos de que a seguir se tratará utilizam a estrutura do real para estabelecer uma ligação entre opiniões estabelecidas acerca dessa estrutura e outras de que se procura convencer o interlocutor.

Mais uma vez há que sublinhar que quando se fala aqui de "realidade" não se está a referir o sentido ontológico do termo mas apenas as opiniões que existem e se formulam acerca da realidade; aquilo que é o resultado de uma construção social da realidade.

Há que distinguir dois grupos:

1º- Os argumentos que se aplicam a relações de sucessão que ligam um acontecimento quer às suas causas quer às suas consequências.

2º- Os argumentos que usam relações de coexistência entre uma essência e as suas manifestações.

1 – Relação de sucessão

A relação causal é, por assim dizer, o protótipo da relação de sucessão. Dado um acontecimento procura-se encontrar uma ou várias causas antecedentes que o determinam.

Assim em Portugal ainda hoje se discute sobre a descolonização de 1975 e o modo como ela aconteceu relacionando-a, em termos de causalidade, segundo as correntes,

quer à própria revolução do 25 de Abril, quer ao imobilismo salazarista que não soube preparar em devido tempo as independências.

A mesma argumentação se aplica correntemente ao relacionar a criminalidade (efeito) com a droga (causa).

Por outro lado, o mesmo argumento pode ser usado para defender algo pondo em evidência os efeitos que daí resultam: eram deste tipo alguns dos argumentos que se utilizaram para defender a integração de Portugal na Comunidade europeia. Dizia-se que ela traria como efeito a irreversibilidade da democracia e o desenvolvimento. Partia-se obviamente do princípio que a esmagadora maioria do auditório perfilhava a opinião de que esses efeitos eram desejáveis.

Um outro exemplo de argumentação fundada numa relação de sucessão entre causa e consequências, entre meio e fim, é o que se utiliza frequentemente nos debates sobre as vantagens e desvantagens dos diferentes sistemas eleitorais. Era costume utilizar o argumento das consequências desse regime quer para o criticar, quando se lhe atribuía a consequência da instabilidade governativa, quer para o apoiar quando se sublinhava como consequência uma maior representatividade democrática.

2 – Relação de coexistência

Enquanto na ligação de sucessão os elementos se situam a um mesmo nível dentro de uma relação temporal, na relação de coexistência os elementos estão em níveis distintos e a dimensão temporal é irrelevante.

O argumento fundado na relação de coexistência estabelece uma ligação de coexistência entre uma essência e as suas manifestações. Assim se argumenta que os actos

praticados coexistem com a pessoa que os pratica. Assim qualquer político, primeiro-ministro ou presidente de câmara, estabelecerá a ligação de coexistência entre a sua pessoa e os actos que lhe convém fazer ressaltar como manifestação de si: as estradas, as pontes, etc. E lá fica a placa para perpetuar essa coexistência.

É também com este argumento que estabelece a relação de coexistência entre um criminoso e os seus actos, a menos que seja considerado ininputável, caso em que a argumentação consistirá em mostrar que essa coexistência não existe. Será preciso então mostrar que, no momento do crime, o indivíduo em causa não estava "no pleno uso das suas faculdades mentais". Isto é que o acto cometido não era manifestação da sua essência enquanto pessoa consciente e livre.

Argumentos que fundam a estrutura do real

Neste tipo de argumentação um caso particular é utilizado, generalizando-o como que indutivamente, para estabelecer aquilo que se acredita ser uma estrutura do real socialmente construído.

Mas há que distinguir variantes deste tipo de argumento:

1 – Exemplo

O exemplo pretende generalizar estabelecendo uma regra a partir de um caso concreto: o exemplo de um indivíduo de etnia cigana implicado num caso de tráfico de droga é utilizado como argumento para generalizar e estabelecer uma regra segundo a qual todos os ciganos são traficantes. O que justifica a sua expulsão de Ponte de

Lima, por exemplo.

2 – Ilustração

A ilustração como argumento procura reforçar a adesão à crença numa regra já estabelecida. Ilustra-se a regra com casos particulares que tornam a regra mais presente. Como diz Perelman, "os exemplos servem para provar a regra, as ilustrações para a tornar clara."¹³

3 – Modelo

O uso do modelo na argumentação propõe a sua imitação. O comportamento de um grande homem é frequentemente utilizado como modelo que se pretende deve suscitar a imitação: "o valor da pessoa, previamente reconhecido, constitui a premissa de onde se tirará uma conclusão preconizando um comportamento particular."¹⁴

Analogia e metáfora

A analogia é, consabidamente, um dos procedimentos mais utilizados pelo raciocínio. Estabelece uma relação de similitude entre duas relações que unem duas entidades. Não se trata portanto de uma semelhança entre as entidades mas entre as relações que ligam cada um dos pares: "não é uma relação de semelhança; é uma semelhança de relação". A analogia postula que a relação entre A e B é semelhante à relação entre C e D.

Por isso a analogia pode fundar uma metáfora. Aliás, na perspectiva de Perelman o

valor argumentativo da metáfora vem-lhe da analogia que lhe subjaz e ela esconde.

Assim por exemplo, o verso de Rui Veloso que diz: "A primavera da vida é bela de viver" esconde uma analogia que sustenta a metáfora "primavera da vida" referida à adolescência. A analogia enunciar-se-ia assim: "a primavera está para a natureza como a juventude está para a - vida". Isto é:

Primavera A C Juventude

..... =

Natureza B D Vida

Há pois uma assimilação do que é desconhecido (a juventude da vida) ao que é desconhecido (a primavera da natureza).

Pode-se assim fazer um uso argumentativo da analogia na medida em que desloca a adesão do espírito daquilo que é conhecido para o que é desconhecido. A metáfora é aliás, classicamente, definida precisamente como um transporte de sentido de uma palavra para outra.

Argumentar pode também consistir em sustentar uma analogia mostrando a sua adequação.

É pois função da analogia esclarecer o segundo termo da comparação (juventude, vida) pelo primeiro (primavera, natureza).

A relação entre primavera e natureza é análoga à relação entre juventude e vida. A mesma analogia poderia sustentar uma outra metáfora menos habitual do género "juventude da natureza".

Acontece no entanto que as metáforas se usam, perde-se-lhes a origem e esquece-se o seu carácter metafórico. Perelman dá como exemplo a expressão "o ~ da cadeira" que se

¹³Idem, ibidem, p.481

¹⁴Idem, ibidem, p.488

tornou a única maneira de designar o objecto em causa.

Este procedimento tem uma grande eficácia na argumentação uma vez que a analogia não é perceptível e aquilo que originalmente era uma metáfora parece agora ser natural.