

RESENHA

PERELMAN, CHAÏM & OLBRECHTS-TYTECA, LUCIE. *TRATADO DA ARGUMENTAÇÃO – A NOVA RETÓRICA*. Trad. Maria E.G.G. Pereira. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

Resenhado por
Luzinete Carpin NIEDZIELUK

Chaïm Perelman e Lucie Obrechts-Tyteca retomam os estudos sobre a retórica na sua obra *Tratado da Argumentação. A Nova Retórica*, publicado originalmente em Bruxelas, 1992.

Tratado da Argumentação. A Nova Retórica é uma obra consagrada à argumentação e possui vinculação à tradição da retórica e da dialética gregas, consequentemente *uma ruptura com uma concepção da razão e do raciocínio, oriunda de Descartes*, que marcou com seu cunho a filosofia ocidental dos três últimos séculos¹ pois o “saber persuadir e convencer” foi menosprezado depois de Descartes, pelos lógicos e teóricos do conhecimento.

Segundo os autores “*Nosso tratado só versará sobre recursos discursivos para se obter a adesão dos espíritos: apenas a técnica que utiliza a linguagem para persuadir e para convencer será examinada a seguir.*”³

Nesta obra, os autores demonstraram várias técnicas utilizadas por alguns oradores para persuadir seus auditórios e introduzem novos conceitos que, segundo Ulhoa Coelho², os autores ao introduzirem esses conceitos que são os de auditório interno e universal ampliam de modo significativo o conhecimento acerca do discurso argumentativo.

Cabe ressaltar que este tratado demonstra o condicionamento do auditório mediante o discurso. A obra é composta por três partes: a primeira denomina-se: "Os Âmbitos da Argumentação". Nesta os autores fazem críticas aos lógicos formalistas, alertam, assim, como Aristóteles já o fazia, para os cuidados que o orador deve ter ao discutir com certas pessoas para que este não perca a qualidade de sua argumentação, relacionam o orador e seu auditório⁴ afirmando que para que uma argumentação se desenvolva, é preciso, de fato, que aqueles a quem ela se destina lhe prestem alguma atenção. Prossseguindo, demonstram a dificuldade de se precisar o auditório para quem se vai falar, o que suscitará interesse deste auditório tendo em vista que existem diversos auditórios. Sugerem que para persuadir um auditório heterogêneo, deve-se utilizar argumentos múltiplos pois o orador deve adaptar-se ao seu auditório tendo em vista que a retórica envolve o raciocínio ordenado e muitos auditórios não o tinham. Segundo Perelman e Tytca este é um dos motivos pelos quais a retórica ficou em descrédito. Os autores diferenciam persuadir de convencer. Para eles chama-se persuasiva a uma argumentação que pretende valer só para um auditório particular e, convincente, àquela que deveria obter a adesão de todo ser racional. Dando continuidade, dizem que existem três tipos de auditórios: o auditório universal, formado por homens adultos e normais; o auditório formado no diálogo pelo interlocutor a quem se dirige e o auditório constituído pelo próprio sujeito, quando ele delibera ou figura as razões de seus atos. O orador, quando se dirige ao auditório universal, busca convencer a todos para suas opiniões, mas quando isso não ocorre busca desqualificar o recalcitrante, considerando-o estúpido ou anormal. Existe a argumentação dirigida a um único ouvinte; como: o debate, as discussões, a conversa cotidiana. Um dos principais objetivos da argumentação é aumentar a adesão dos espíritos às teses que se apresentam a seu assentimento, ou seja, criar uma disposição

para ação. Nesse momento mencionam que Aristóteles escreve dois tratados consagrados à argumentação: *Tópicos* e *Retórica*: o primeiro referente à discussão teórica de teses; o segundo referente a considerações sobre as particularidades dos auditórios. Passam a falar sobre o gênero oratório qualificado pelos antigos de epidíctico no qual os ouvintes são somente espectadores. Finalizam essa primeira parte relacionando argumentação e violência e, argumentação e envolvimento. Para eles, a idéia de resolver todos os problemas (ações) através da razão fracassou e argumentação é entendida nesse momento como uma ação que tende sempre a modificar um estado de coisas preexistente.

A segunda parte chama-se: “O Ponto de Partida da Argumentação” e compõe-se de três capítulos. O acordo, A escolha dos dados e sua adaptação com vistas à argumentação e A Apresentação dos dados e forma do discurso. O primeiro trata da premissas da argumentação do orador, sua escolha referente à categoria do real: fatos, verdades e as presunções; categoria preferível: valores (abstratos = justiça ou veracidade/ concretos = igreja, escola) e hierarquias. A questão dos lugares (são premissas de ordem muito geral, das quais derivam os tópicos) pois em um auditório existem diversos lugares: o da quantidade, o da qualidade, da ordem, do existente, da essência, da pessoa. O lugar não é um contexto vazio. O lugar da quantidade é aquele em que afirmam que alguma coisa é melhor que a outra por razões quantitativas; o lugar de qualidade é aquele quando se contesta a virtude do número pois para que uma ação seja irreparável é preciso que não possa ser repetida. O lugar da ordem é o que afirma a superioridade do anterior sobre o posterior, o lugar do existente é o que afirma a superioridade do que existe, do que é atual, do que é real, sobre o possível, o evento ou o impossível. Ainda neste capítulo os autores referem-se à redução desses lugares pois pode-se persuadir o auditório a dar preferência a um em vez de outro e vice versa e

referem-se aos acordos de certos auditórios particulares, os quais possuem uma linguagem própria e acordos próprios de cada discussão. O orador deve assegurar para si certos acordos e não certas rejeições por isso deve cuidar com a ordem de sua argumentação para não correr o risco de ser desqualificado. Finalizando essa parte, os autores falam da argumentação *ad hominem* que é baseada na opinião (adesão) e a petição de princípio que é referente à verdade e se opõe a anterior.

No segundo capítulo os autores falam da seleção de dados e a presença (de argumentos) pois para cada auditório existe um conjunto de coisas admitidas que têm, todas, a possibilidade de influenciar-lhe as reações portanto as escolhas do orador devem ser minuciosas. A presença dessas escolhas deve atuar na sensibilidade do auditório. Já a interpretação dos dados deve proporcionar um só sentido e não ser ambígua (só quando é da intenção do orador). Falam ainda da qualificação ou desqualificação dos dados através dos epítetos (escolhas) como, por exemplo: capitalismo selvagem ou livre-empresa. Perelman e Tytca dizem que “A linguagem não é somente meio de comunicação, é também instrumento de ação sobre as mentes, meio de persuasão.”(p.150) Ainda neste capítulo demonstram as noções, como elas podem ser modificadas ou substituídas por outras dentro de grupos especializados. Mencionam também a sua flexibilidade podendo ser valorizadas ou desvalorizadas.

Já o terceiro capítulo trata dos elementos (matéria e forma) nos quais o orador centraliza sua argumentação. Discorre também sobre os problemas técnicos da apresentação dos dados; às vezes o signo que contraria recebe maior atenção, não enunciar premissas ridículas, tentar criar emoção especificando o dado e utilizando formas verbais precisas. Atribuir qualidades a objetos, utilizar o vocabulário adequado ao auditório, utilizar máximas, figuras de retórica (sinédoque, antonomásia, prolepse, retificação, onomatopéia), utili-

zar silogismos, figuras de presença, amplificação, alusão, citação.

A terceira parte do livro intitulada: "As Técnicas Argumentativas" apresenta as generalidades e é composta por cinco capítulos: Os argumentos quase-lógicos; Os argumentos baseados na estrutura do real; As ligações que fundamentam a estrutura do real; A dissociação das noções; A interação dos argumentos.

Nas generalidades, os autores referem-se à interpretação do discurso do orador e das inferências que os interlocutores devem fazer para poder preencher seus elos faltantes. Seriam os processos de ligação – esquemas que aproximam elementos distintos - e os processos de dissociação – técnicas de ruptura, objetivando dissociar, separar elementos. O primeiro capítulo desta parte trata dos argumentos quase-lógicos que são aqueles que visam a fundar a estrutura do real. Primeiramente, o orador demonstra os argumentos formais e a seguir insere as operações de redução. Também trata da contradição de certas asserções ou proposições e de incompatibilidades de pontos de vista. Menciona os procedimentos para se evitar incompatibilidades que são: a) lógica – resolver todas as dificuldades e todos os problemas que podem surgir nas mais variadas situações; dedução. b) do homem prático – só resolve os problemas à medida que aparecem, repensa suas noções e suas regras consoantes às situações reais. c) atitude diplomática – é aquela que não se desejando, pelo menos em um momento e em determinadas circunstâncias põe-se em oposição a uma regra e resolve o conflito nascido da incompatibilidade entre duas regras. Os autores tratam de técnicas que visem a apresentar teses como compatíveis e incompatíveis, referem-se à antofagia dizendo que é um tipo de incompatibilidade, na qual a generalização de uma regra conduziria ao impedimento da sua aplicação, à sua destruição e ao princípio da não-contradição – ato que implica o que as palavras negam pois uma proposição pode ser a negação da outra. O ridículo segundo E. Dupréel é chamado de "riso da exclusão" e é a arma pode-

rosa de que orador dispõe contra os que podem abalar-lhe a argumentação, recusando-lhe, sem razão, a aderir a uma ou outra premissa do discurso. Na definição da argumentação, o orador deve fazer uma escolha e só introduzir signos novos para trocar os velhos. As expressões sinônimas podem ser consideradas analíticas e, segundo J. Wisdom, existem três espécies de análises: material, formal e filosófica. Na análise material quando se diz: "A descende de B" significa que A é filho (a) de B. Na análise formal a proposição "O rei da França é calvo" equivale que há um ser, e um só, que é rei da França e que é calvo. Já a análise filosófica opera em uma direção, é direcional quando dizemos: "A floresta é muito densa" significa que as árvores estão muito próximas umas das outras. Ainda nesta parte é mencionada a tautologia que é uma análise resultante do próprio sentido dos termos utilizados como, por exemplo: "Crianças são crianças", o mesmo termo é tomado para significar a pessoa e para significar o comportamento. Dando continuidade a este capítulo, os autores passam a tratar da regra da justiça que seria uma mesma regra aplicada a seres ou situações que são integrados a uma mesma categoria. Também falam dos argumentos da reciprocidade e argumentos de transitividade; estes permitem passar da afirmação de que existe a mesma relação entre os termos *a* e *b* e entre os termos *a* e *c* que seria o silogismo da retórica chamado por Aristóteles de entinema e por Quintiliano de epíqurema; aqueles visam a aplicar o mesmo tratamento a duas situações correspondentes, ou seja, relação simétrica – mesma relação entre *a* e *b* e entre *b* e *a*. Ainda são mencionados os argumentos que incluem a parte no todo e a divisão do todo em suas partes. Os argumentos de comparação e os pelo sacrifício também são tratados; enquanto este está na base de todo sistema de trocas, aqueles podem dar-se por oposição, por ordenamento (o que é mais pesado que) e por ordenação (no caso, a pesagem por meio de unidades). Encerram fazendo referência às probabilidades que são argumentações não-qualificáveis, baseadas

na redução do real ou séries ou coleções de seres ou fatos semelhantes por certos aspectos e diferenciados por outros.

O segundo capítulo desta terceira parte trata das generalidades dos argumentos baseados na estrutura do real. Nestes existe um vínculo simbólico que relaciona o símbolo com o que ele simboliza, ou seja, o valor das palavras varia no discurso encarado como realidade. Essas generalidades são divididas em dois sub-itens: as ligações de sucessão e as ligações de coexistência. O primeiro sub-item menciona o vínculo causal que permite três tipos de argumentação: a) as que tendem a relacionar dois acontecimentos sucessivos dados entre eles, por meio de um vínculo causal. b) as que, sendo dado um acontecimento, tendem a descobrir a existência de uma causa que pode determiná-lo. c) as que, sendo dado um acontecimento, tendem a evidenciar o efeito que dele deve resultar. Ainda nesta parte menciona-se o argumento pragmático dizendo que esse não transfere uma dada qualidade da consequência para a causa, mas permite passar de uma ordem de valores a outra. Existe um vínculo causal como relação de um fato com sua consequência ou de um meio como um fim, pois um mesmo acontecimento pode ser interpretado de maneiras diferentes - diz-se o fim valoriza os meios, mas nem sempre ele os justifica. Finalizando a terceira parte, os autores tratam o argumento do desperdício, do supérfluo, da direção, da vulgarização, da consolidação e da superação. Enquanto o argumento do desperdício incita a continuar a ação começada até o êxito final, o argumento do supérfluo incita a abster-se, pois um acréscimo de ação teria efeito nulo. O argumento de direção consiste em um alerta contra o uso do procedimento de etapas: se você cede uma vez poderá ceder na seguinte e sabe Deus aonde você vai parar. Quanto ao argumento da vulgarização e da consolidação, este alerta contra as repetições que conferem pleno significado e valor ao que não passava de esboço, fantasia e que se tornará mito, legenda; aquele alerta contra a propagação que desvalorizaria, tornando comum e vulgar, o que é distinguido porque raro, limitado, secreto. O argumento

da superação é aquele que insiste na possibilidade de ir sempre mais longe em um certo sentido.

O segundo sub-item: ligações de coexistência inicia examinando as relações da pessoa e seus atos e a interação entre o ato e a pessoa. A moral e o direito julgam simultaneamente o ato e o agente e as pessoas modificam suas concepções para com outras pessoas através de seus atos. O argumento de autoridade é influenciado pelo prestígio do orador e das autoridades à que recorre na sua explanação; em pesquisas científicas, este argumento é o modo de raciocínio retórico. Existem técnicas de ruptura e de refreamento opostas à interação ato-pessoa. Segundo os autores, a técnica mais eficaz para impedir a reação do ato sobre o agente é considerar este um ser perfeito, no bem e no mal e a técnica para impedir a reação do agente sobre o ato é considerar este último uma verdade ou a expressão de um fato. Quanto à técnica de refreamento esta restringe a ação e uma delas é o preconceito ou a prevenção. Um papel fundamental na argumentação é a interação entre o orador e seu discurso pois as palavras alheias ditas pelo orador mudam de significação. Importante também é a ligação do grupo e seus membros, pois estes são a manifestação do grupo. Nestas relações existem ligações de coexistência relativas ao ato e à essência e ligações simbólicas envolvendo ideologias. Há nesta parte referência aos argumentos de hierarquia dupla que podem ser quantitativos e qualitativos. Os primeiros apresentam entre seus termos diferenças numéricas, diferenças de grau de intensidade, já nos qualitativos se estabelece uma graduação no interior dos juízos de valor, se faz uma aproximação entre juízos de valor e juízos de realidade.

O terceiro capítulo desta terceira parte da obra é subdividido em dois sub-itens: o fundamento pelo caso particular e o raciocínio por analogia. O primeiro sub-item trata da argumentação pelo exemplo e da argumentação da aproximação progressiva; aquela supõe um acordo prévio sobre a própria possibilidade de uma generalização a partir de casos particulares, pelo menos, sobre os efeitos da inércia

e, esta consiste em levar os auditórios a pensar o fato invalidante, ou seja, a reconhecer que os fatos que admitem contrariam regras que eles também admitem. Ex.: "Todos os povos veneram os sábios". A ilustração na argumentação é outro item importante pois tem a função de reforçar a adesão a uma regra conhecida e aceita, fornecendo casos particulares que esclarecem o enunciado geral. A argumentação, às vezes, se fundamenta em modelos, aos quais se pedem que se amoldem, promovendo certas condutas; já o antímóvel permite afastar-se dessas condutas. Para tornar-se um modelo deve ter-se prestígio e normalmente o ser perfeito (Deus) é um modelo, heróis e arquétipos também o são.

O segundo sub-item desta parte trata da analogia e suas relações. Por analogia entende-se identidade, semelhança, esta é ligada a uma tradição desde Kant a Cournot. Existem diversos tipos de analogia A está para B assim como B está para C ou analogia rica onde deve haver uma relação entre A e C e entre B e D; deve haver confrontação do tema A e B com o foro C e D, também há analogias de sentido oposto. As analogias provocam efeitos sobre os auditórios e o seu papel é fundamental na argumentação pois podem ser prolongadas ou justapostas. Existem oradores que rejeitam utilizar analogias por entenderam que essas são instáveis. A metáfora é outro tropo muito utilizado por alguns oradores que dizem que esta pode intervir para tornar plausível a analogia. As metáforas que se encontram em desuso podem ser revividas por oradores de prestígio e vir a se tornarem novamente utilizadas.

O quarto capítulo faz menção à dissociação das noções, 'a ruptura de ligação e dissociação, que seriam a recusa de reconhecer certas ligações argumentativas. Esta técnica consiste em afirmar que são indevidamente associados elementos que deveriam ficar separados e independentes. Ao analisar o par "aparência-realidade" percebe-se que enquanto as aparências podem opor-se ao real, o real é coerente: sua elaboração terá como efeito dissociar, entre as apa-

rências, as que são enganosas das que correspondem ao real. Existem vários pares filosóficos que se justificam, constituindo o objeto próprio da investigação filosófica como, por exemplo: meio/fim, ato/pessoa, acidente/essência, relativo/absoluto linguagem/pensamento. Há também pares opostos pertencentes a outras tradições filosóficas como: abstrato/concreto, forma/conteúdo. Existem pares antitéticos como: alto/baixo, bem/mal, etc. Pares sem intenções argumentativas que subdividem um conjunto em partes distintas (o passado em épocas, um gênero em espécies). Alguns pares podem apresentar dissociações e vir a serem transformados e aceitos por auditórios que até então os rejeitavam. Existem enunciados que incentivam à dissociação e essa só se opera para remover uma incompatibilidade. Para os autores, a retórica é considerada como expediente, ou seja, um modo de operar para obter um certo resultado.

O quinto capítulo refere-se à interação dos argumentos e de sua força; esses devem estar em interação com o auditório, e existem argumentos fortes e fracos. A força dos argumentos é utilizada pelo orador como fator argumentativo. O orador pode utilizar a técnica de atenuação que dá uma impressão favorável de ponderação, de sinceridade; nesta se usam as figuras de linguagem como a insinuação, a reticência, a litotes, a diminuição, o eufemismo. Pode-se aumentar ou diminuir a força dos argumentos; uma técnica para diminuir-lhe é a de salientar o caráter genérico, previsto, fácil de encontrar, já ouvido. Para se proporcionar a interação entre argumentos convergentes deve-se enumerá-los ou expo-los de maneira sistematizada. Dependendo do número de argumentos que o orador utilize ele pode acumulá-los, pois argumentos variados, que redundam em uma mesma conclusão, se reforçam mutuamente. Alguns argumentos podem ser renunciados, principalmente aqueles que podem ocasionar no ouvinte uma interpretação desfavorável ou os que causam refutação, ou os incompatíveis. Quando se teme a utilização de certos argumentos, deve-se deixá-los subentendidos. Essa

semi-renúncia a certos argumentos ocasiona figuras de renúncia como: reticências – evoca-se uma idéia ao mesmo tempo que deixa o seu desenvolvimento ao ouvinte; preterição – sacrifício imaginário de um argumento, dispensa-se um argumento; concessão – acolhida de argumentos do adversário. Existe uma ordem na explanação dos argumentos que deve ser: exposição, disposição ou método. Em uma demonstração formal parte-se dos axiomas para terminar nos teoremas. No discurso persuasivo três pontos de vista podem ser adotados na escolha da ordem persuasiva: o da situação argumentativa, ou seja, da influência que terão sobre as possibilidades argumentativas de um orador, as etapas anteriores da discussão (o que o auditório é levado a admitir); o do condicionamento do auditório, ou seja, das modificações de atitude geradas pelo discurso (pensa-se nos sucessivos efeitos sofridos pelo auditório); enfim, o das relações suscitadas no auditório, pela apreensão de uma ordem no discurso (ordem do discurso como matéria para reflexão). Na argumentação o agrupamento dos argumentos, notadamente, acentuará o efeito de convergência, ao passo que a dispersão o atenuará. Todo orador deve ter preocupação com a ordem de seu discurso e com o condicionamento do auditório. Perelmam e Tyteca citam como exemplo um discurso judiciário que comporta: exórdio, narração, prova, refutação, conclusão, epílogo. O exórdio objetiva conquistar o auditório e para isso o orador deve utilizar técnicas como: fazer alusões a um fato cultural em comum, uma citação bem escolhida. Deve-se adaptar o exórdio às circunstâncias do discurso, ao orador, ao auditório, ao assunto tratado, aos eventuais adversários. Cuidar da ordem não só a de exposição dos argumentos, mas também a cronológica e a exterior.

Na conclusão desta obra, os autores referem-se que a lógica e a filosofia abandonaram a argumentação e enfatizam o aspecto social da linguagem, instrumento de comunicação e de ação de outrem.

Partindo desse pressuposto de que a concepção de linguagem passa a ser entendida como “instrumento de

comunicação e ação sobre o outro", os autores desenvolvem, a meu ver, seu *Tratado da Argumentação*, entendendo argumentação como uma ação que tende sempre a modificar um estado preexistente de coisas, pois a argumentação, quando apresentada a um auditório particular, procura persuadir o ouvinte a realizar uma ação imediata ou futura.

As condições de eficácia do fazer argumentativo dependem da competência do enunciador (o orador) e da recepção do(s) enunciatário(s) (diferentes auditórios) e de uma interação entre ambos e, entre o sujeito da enunciação e seu próprio discurso. Para que ocorra esta interação, os autores do tratado pontuam diversos recursos discursivos e técnicas a serem utilizados para que a argumentação atinja um de seus objetivos que consiste na persuasão, pois persuadir é /fazer-fazer/; dessa forma demonstram a importância desta nova teoria sobre a argumentação.

Referências bibliográficas

BAKHTIN, Mikhail. (1979) *Marxismo e Filosofia da Linguagem*. São Paulo: Hucitec.

CITELLI, Adilson. (1991) *Linguagem e Persuasão*. 6^aed. São Paulo: Ática.

DUBOIS, Jean et alii. (1974) *Retórica Geral*. São Paulo: Cultrix.

Notas

¹ Cf. Ch. PERELMAN, Raison éternelle, raison historique, *Actes du VI^o Congrès des Sociétés de Philosophie de Langue Française*, Paris, pp.347-54

² PERELMAN, Chaïm & OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. *Tratado da Argumentação. A Nova Retórica*. São Paulo: Martins Fontes, 1996, p. 08.

³ Estudioso que escreve o prefácio.

⁴ Por auditório entende-se o conjunto daqueles que o orador quer influenciar com sua argumentação.