

CHAÏM PERELMAN E A QUESTÃO DA ARGUMENTAÇÃO

Eduardo Chagas Oliveira*

Resumo: *A questão da argumentação, em Perelman, possui um sentido tão específico quanto abrangente. A sua Teoria da Argumentação ganhou reconhecimento e notoriedade, mas o sentido em que se emprega este termo na esfera do pensamento perelmaniano precisa ser revisitado para o entendimento da construção arquitetônica da sua obra. A argumentação, tal como sugere Perelman¹, representa uma construção sistemática e rigorosa das idéias que depende decididamente da anuência do auditório. Mas, em que sentido se entende uma perspectiva de construção sistemática? O que isto sustenta e como se fundamenta?*

Palavras-chave: Perelman; Argumentação; Retórica.

"tão irracional seria exigir de um matemático uma mera probabilidade, como exigir de um orador demonstrações formais".
(Aristóteles, *Ética a Nicômano*)

A construção sistemática dos argumentos, conforme a validação do auditório que lhe confere crédito, ou não, acatando-a ou rejeitando-a, coloca em questão a própria noção de que a *Nova Retórica* representa uma reconstrução da *Retórica* aristotélica. Afinal, sob a ótica de Aristóteles a noção de argumento está ligada aos lugares [topoi] que constituem o objeto de investigação dos *Tópicos*² [numa perspectiva mais direta] e da *Retórica*³ [duma maneira transversal]. A importância atribuída por Aristóteles aos *topoi*, por sua vez, indica a influência que a escolha destes possui na obtenção de resultados efetivos no processo argumentativo.

Ao vincular incondicionalmente a *argumentação* à *adesão*, Perelman mostra que a sua *Teoria* está intimamente ligada à questão do assentimento. Para escapar da amplitude polissêmica da noção de argumentação, cujo sentido é generalíssimo, sugere que apenas há argumentação no campo em que há liberdade de adesão. Neste caso, a noção de *argumentação* se mostra muito próxima da noção de *Diálogo*, visto que o papel do auditório é imprescindível para que se argumente. Deve-se observar, entretanto, que esta vinculação estabelecida por Perelman não define, nem tampouco delimita a sua concepção de argumentação, mantendo-a turva pela carência de certas distinções. Este, aliás, é um traço característico da sua obra, visto que falta clareza em praticamente todos os conceitos centrais da sua *Nova Retórica*.

Suporemos que Perelman está de acordo com Stephen Toulmin, e acredita que a argumentação consiste na “atividade de propor teses, pô-las em questão, respaldá-las produzindo

* Professor Assistente de Filosofia / UEFS; Mestre em Comunicação e Cultura Contemporânea / UFBA; Doutorando em Filosofia / UNICAMP. E-mail: echagas@uefs.br

¹ PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Tratado da Argumentação: A Nova Retórica**. São Paulo: Martins Fontes, 1999, p.5.

² ARISTÓTELES. **Tópicos**. São Paulo: Abril Cultural, 1978. Em Inglês: ARISTOTLE. **Topics**. Clarendon Press: Oxford, 1997.

³ ARISTÓTELES. **Arte Retórica. Arte Retórica e Arte Poética**. Trad.: Antonio Pinto de Carvalho. Rio de Janeiro: Ediouro, s.d.

razões, criticando essas razões, refutando essas críticas, e assim em diante⁴. Seguindo os passos indicados por Perelman, que levam a uma aproximação da concepção de argumentação proposta por Toulmin, encontramos uma idéia que bem reflete o sentido em que Perelman faz uso da expressão. Sendo assim, nos limites desta investigação, suporemos que **argumentar é prover de justificativas uma idéia que se pretende incutir em outrem**. Esta hipótese encontra amparo no pensamento de outros teóricos contemporâneos dedicados ao problema da linguagem, como Habermas, por exemplo, que chama de

argumentação ao tipo de fala em que os participantes tematizam as pretensões de validade que se tornam duvidosas e tratam de aceitá-las ou recusá-las por meio de argumentos. Uma argumentação, [neste sentido]⁵ contém razões que estão conectadas de forma sistemática com as pretensões de validade da manifestação ou emissão problematizadas. A força de uma argumentação se mede, num contexto dado, pela pertinência das razões (HABERMAS, 1987, p.37).

Esta noção habermasiana, eminentemente dependente do ouvinte – que designaremos preferencialmente pelo nome de *auditório* – pode encontrar amparo no pensamento de Perelman, para quem todo argumento consistia numa manifestação da *argumentação ad hominem*.

Há casos em que o termo *argumento* se aplica para indicar o próprio processo argumentativo, mas no campo da *Nova Retórica*, a *argumentação* se apresenta como um procedimento para sustentação de uma ou mais idéias que se pretende submeter à anuência do *auditório*, visto que na perspectiva retórica de Perelman e Olbrechts-Tyteca, a argumentação implica num processo de adução de *razões* capaz não apenas de sustentar as premissas de uma proposição⁶, mas capaz de transpor a aceitação concedida às premissas para a conclusão. A *argumentação*, então, seria uma espécie de mecanismo discursivo passível de transportar a anuência das justificativas à conclusão e vice-versa. Os *argumentos*, sob esta perspectiva, consistem em meios através dos quais os indivíduos expressam, inferem ou provam suas idéias no intuito de captar a audiência ou assentimento do seu interlocutor para daí *persuadi-lo* ou *convencê-lo*⁷. Embora o termo *argumento* também seja empregado para designar o assunto de um discurso, ou mesmo o conteúdo acerca do qual o discurso versa, é necessário observar-se que tal designação implica em demasiada limitação da amplitude cognitiva que o termo propicia no campo da *Teoria da Argumentação*. Assim, uma concepção mais abrangente e compreensiva da

⁴ Nas palavras de Toulmin: “The term argumentation will be used to refer to the whole activity of making claims, challenging them, backing them up by producing reasons, criticizing those reasons, rebutting those criticisms, and so on” (Cf. TOULMIN, Stephen; RIEKE, Richard; JANIK, Allan. **An introduction to reasoning**. 2ª ed. London: Collier Macmillan Publishers, 1978, p.14.

⁵ grifo nosso.

⁶ Costuma-se utilizar a palavra proposição para designar o significado de uma sentença ou oração declarativa, sendo que uma “proposição não é peculiar a nenhuma linguagem em que possa ser expressa. Uma proposição é, deste modo, a afirmação de que algo tem um valor de verdade. Ou seja: uma proposição é uma afirmação que ou é verdadeira ou é falsa. Desse modo, pode-se dizer que as frases *exprimem* proposições, embora nem toda frase seja uma proposição: ordens, perguntas, conselhos só em casos especiais contêm proposições. Nesse sentido, pode-se dizer que uma proposição indica o *significado* de uma frase – independente do seu teor denotativo, conotativo ou enfático.

⁷ Essa distinção entre o *persuadir* e o *convencer* é nodal, tal como se pode perceber em atividades especialmente destinadas a investigá-la (Cf. OLIVEIRA, Eduardo Chagas (org.). **Chaïm Perelman: Direito, Retórica e Teoria da Argumentação**. Feira de Santana: NEF/UEFS, 2004).

idéia de *argumento*, tal como a sugerida por Perelman, parece ser a mais adequada, porque retoma, de certa maneira, a noção tradicional de que um “argumento é o que convence a mente a assentir em alguma coisa”.⁸

A argumentação se distingue claramente da exposição, porque os argumentos se configuram como elementos imprescindíveis para evidenciar se uma afirmação é *razoável*. Quando tomamos os argumentos como objeto de investigação verificamos que, no âmbito da argumentação, nem tudo é permitido indiscriminadamente. Faz-se necessária, portanto, uma minuciosa análise das palavras do orador, pois os maus argumentos — sofismas ou falácias — são capazes de suscitar a audiência e *persuadir* como se fossem *razoáveis*. A *argumentação ad hominem*, por exemplo, é habitualmente associada a um tipo de raciocínio inválido [falacioso], motivo pelo qual a afirmação presente no *Tratado* — de que toda argumentação é uma *argumentação ad hominem* — costuma gerar mal entendidos e contestações a priori. Mas, o sentido em que Perelman faz uso da expressão, pretende evidenciar que o homem é o alvo de qualquer forma de argumentação enunciada. Afinal, o homem vive em sociedade, discute com seus semelhantes e tenta, intencionalmente ou não, levá-los a compartilhar de algumas opiniões e realizar certas ações. É relativamente raro que recorra, para tanto, unicamente à coação. Em geral procura *persuadir* ou *convencer* e, com esse intuito, raciocina — na acepção mais ampla deste termo — e administra provas, donde decorre a importância (vital) da sua argumentação. Ante a afirmação aristotélica de que o homem é um animal político (*zoon politikon*), poderíamos considerá-lo um animal argumentador, pois a sua vida política (na *pólis*) depende diretamente de sua habilidade argumentativa.

A associação da *Teoria da Argumentação* à *Retórica* pode suscitar uma aproximação do processo argumentativo ao entrave dialógico, diante do qual, em um clima bélico, duas pessoas se armam de palavras e travam uma espécie de disputa verbal com o intuito de fazer prevalecer o seu ponto de vista. Entretanto, essa “batalha de palavras” ou idéias não se constitui necessariamente na exposição de argumentos. Numa perspectiva razoável, tal como a proposta por Perelman, apresentar um argumento consiste em fornecer um conjunto de razões que favoreçam a aceitação de uma conclusão. Assim sendo, a idéia de que um argumento seja visto como a afirmação da cosmovisão de um indivíduo específico deve ser descartada, assim como não é possível concebê-lo como uma mera *disputa ideológica*. Os argumentos são tentativas de fundamentação de certas opiniões de maneira *razoável*. Neste sentido os argumentos, e conseqüentemente o estudo deles, são de importância fundamental.

Uma boa argumentação possibilita, dentre outras coisas, uma explicação concisa de uma idéia, ou de um conjunto delas, fazendo com que alguns pontos de vista prevaleçam em relação a outros que sejam menos fundamentados. Um bom argumento oferece elementos para que o interlocutor seja cativado e creia que as idéias fornecidas são capazes de possibilitar a formação de uma nova opinião acerca daquilo que se discorre. Se o argumentador possibilita a mudança de itinerário do pensamento do seu auditório e faz com que seu ouvinte seja movido a mudar de idéia, em função da organização racional dos seus pontos de vista, diremos que o argumento foi bem sucedido e a argumentação foi eficiente.

A sustentação de que *toda argumentação é uma argumentação ad hominem* permite desvelar o que se encontra encoberto pela freqüente imprecisão e ambigüidade que perpassa a exposição de alguns oradores. Algumas hipóteses sugeridas por um orador nem sempre são apoiadas com boas razões e sua obscuridade faz perder a exata dimensão da utilidade delas.

⁸ A esse respeito cabe uma apreciação do relatório-síntese das discussões ocorridas no II Colóquio da Associação dos Sociólogos de Língua Francesa, ocorrida em Royaumont, em 18 de Março de 1959. Este relatório foi publicado nos *Cahiers Internationaux de Sociologie* [Paris, 1959, v. XXVI, p.123-135].

Muitas vezes não é possível sequer identificá-las como *provas*. Diante disso, torna-se comum solicitar a apresentação de outros argumentos. Quanto mais argumentos são necessários para se conseguir a anuência de um auditório, menos relevantes são as *provas* que apóiam suas diferentes conclusões.

A argumentação, no campo da *Nova Retórica*, é uma habilidade desenvolvida com o objetivo de defender e sustentar opiniões, e a obtenção da audiência é um sinal dessa capacidade. Perelman sugere, por sua vez, a inexistência de idéias evidentes (óbvias), que se sustentem por si mesmas, motivo pelo qual apresenta a argumentação como um processo de fundamentação de idéias que se torna possível por meio de uma organização articulada das palavras, com base no reconhecimento dos valores e dos lugares (topoi). Por meio da argumentação se oferecem, de forma encadeada, determinadas razões para sustentar uma tese e buscar adesões a esta última. Essas razões são susceptíveis de múltiplas interpretações e freqüentemente marcadas pela subjetividade de quem argumenta e do contexto em que o faz. A preocupação e importância do auditório na aplicação dos argumentos desvela a estreita relação que existe entre o processo argumentativo e o campo da *Retórica*.

De qualquer forma, alguns questionamentos continuam sendo imprescindíveis: Quais os pontos de partida de uma argumentação? Por que se argumenta? Qual a finalidade da argumentação? Para quem se argumenta? Sob certo aspecto, a finalidade da argumentação é buscar o assentimento do auditório acerca de algumas premissas capazes de sustentar a conclusão que o orador pretende compartilhar com os seus ouvintes, ou seja, visa promover o acordo entre as premissas para sustentar o assentimento acerca da conclusão. Assim, o processo da argumentação é diferente daquele da demonstração, onde a finalidade é produzir a “verdade”. Nesse sentido, a argumentação é um meio e não o fim da retórica. Nas palavras de Perelman, “o alvo da argumentação não é, como ocorre na demonstração, provar a verdade da conclusão por meio das premissas, mas transferir à conclusão a *adesão* acordada para as premissas⁹”.

Embora as conclusões da argumentação possam ser incertas, contingentes, e inaceitáveis a uma audiência, o processo de argumentação começa com as premissas que a audiência aceita. Ainda que a reivindicação dos arguidores possa ser controversa, o argumento deve começar com as premissas supremas. Por exemplo, numa argumentação sobre um tratado que visa à proibição dos testes nucleares, o valor da paz deve servir como ponto de partida da argumentação. “O orador, utilizando as premissas que servirão de fundamento à sua construção, conta com a adesão de seus ouvintes às proposições iniciais”.¹⁰ Uma vez que a audiência aceita as premissas, a etapa seguinte deve incentivar os membros do auditório a aderir à conclusão da mesma maneira que concorda com as premissas.¹¹ Isto é realizado “pelo estabelecimento de uma ligação entre as premissas e as teses cuja aceitação o orador quer conseguir”.¹²

⁹ “the aim of argumentation is not, like demonstration, to prove the truth of the conclusion from premises, but to transfer to the conclusion the *adherence* accorded to the premises.” (PERELMAN, Chaïm. **The Realm of Rhetoric**. Notre Dame: Notre Dame Press, 1982, p. 21).

¹⁰ PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, L. **Tratado da Argumentação: A Nova Retórica**. São Paulo: Martins Fontes, 1999, p.73.

¹¹ Nesse sentido prevalece o critério da Lógica formal segundo o qual a aceitação das premissas implica no assentimento da conclusão; no entanto, o procedimento se distingue porque no processo argumentativo não há uma constringência, mas um procedimento voltado à transferência de acordos prévios (de aceitação das premissas) à conclusão.

¹² “the establishment of a bond between the premises and the theses whose acceptance the speaker wants to achieve.” (PERELMAN, Chaïm. **The Realm of Rhetoric**. Notre Dame: Notre Dame Press, 1982, p. 21).

Os mais variados tipos de premissas servem como pontos de partida da argumentação,¹³ mas Perelman e Olbrechts-Tyteca distinguem, essencialmente, os pontos de partida que tratam da realidade e os que concernem ao preferível, sendo, estes últimos, destacados como foco da investigação dos autores do *Tratado*.

REFERÊNCIAS

- ARISTÓTELES. *Arte Retórica*. **Arte Retórica e Arte Poética**. Trad.: Antonio Pinto de Carvalho. Rio de Janeiro: Ediouro, s.d.
- ARISTÓTELES. **Tópicos**. São Paulo: Abril Cultural, 1978. Em Inglês: ARISTOTLE. **Topics**. Clarendon Press: Oxford, 1997.
- HABERMAS, Jürgen. **Teoría de la acción comunicativa I: Racionalidad de la acción y racionalización social**. Trad.: Manuel Jiménez Redondo. Madrid: Taurus, 1987.
- PERELMAN, Chaïm. **The Realm of Rhetoric**. Notre Dame: Notre Dame Press, 1982.
- PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Tratado da Argumentação: A Nova Retórica**. São Paulo: Martins Fontes, 1999.
- PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **The New Rhetoric**. Notre Dame: University of Notre Dame, 1969.
- TOULMIN, Stephen; RIEKE, Richard; JANIK, Allan. **An introduction to reasoning**. 2^a ed. London: Collier Macmillan Publishers, 1978.
- WALLACE, Karl R. *Topoi' and the Problem of Invention*. **Quarterly Journal of Speech**, n. 58 (December) 1972.

¹³ Uma boa abordagem acerca dessa discussão sobre pode ser encontrada em: WALLACE, Karl R. *Topoi' and the Problem of Invention*. **Quarterly Journal of Speech**, n. 58 (December) 1972, p.387-96; PERELMAN, Chaïm. **The Realm of Rhetoric**. Notre Dame: Notre Dame Press, 1982, p. 21-47; PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **The New Rhetoric**. Notre Dame: University of Notre Dame, 1969, p. 65-114; p. 287-89.