

O ESPAÇO TENSIVO DA CONTROVÉRSIA: UMA ABORDAGEM DISCURSIVO-ARGUMENTATIVA

Lineide Salvador Mosca*

RESUMO: Partindo do princípio de que a argumentação se desenvolve onde não há consenso diante de uma questão polêmica, serão focalizados alguns pontos centrais na Teoria da Argumentação/Nova Retórica: sua relação com o discurso da demonstração; a opinião e o fator credibilidade; a construção dialogal e argumentativa do sentido; o enfrentamento do conflito e as mediações negociadas e, por último, o investimento de valor na constituição das identidades. O quadro teórico adotado se coloca dentro dos estudos sêmio-discursivos, uma vez que a teoria da argumentação por si só não abarca todo o fenômeno discursivo, fazendo parte de uma semântica global mais ampla. O propósito do presente trabalho é mostrar a contribuição, em nossos dias, da Nova Retórica para aquilo que constitui o seu campo de ação: o terreno da controvérsia e do conflito, com vistas a possíveis soluções.

PALAVRAS-CHAVE: Argumentação; controvérsia; opinião; conflito; negociação; valor; identidade.

1. INTRODUÇÃO

Situamo-nos dentro de uma teoria da argumentação, conhecida como a *Nova Retórica*, em que o conceito de Retórica é tomado em sua plenitude, tal como era concebido na Antigüidade pelos filósofos greco-latinos, quando esta era uma ciência das mais prestigiadas, em que o saber e a palavra não se separavam, o cultivo de um implicando o da outra.

* Universidade de São Paulo.

Sabe-se que o início dessa Retórica se deu quando os habitantes da Sicília, no esforço de expulsar os invasores de suas terras, serviram-se da força das palavras para a coerção do inimigo. Fiel às suas origens, a Retórica mantém em nossos dias esse caráter de luta por meio das palavras, de embate, que pode conduzir a tomadas de decisão, enfim, a mudanças de atitudes.

Os cultivadores da Nova Retórica identificam, assim, Retórica e Argumentação, tal como se vê na introdução de *O Império Retórico*, de Chaïm Perelman (1993). Assim, a produção de qualquer manifestação comunicativa é uma construção retórica e, de igual forma, a sua leitura/interpretação. Fazer uma leitura retórica significa exatamente deslindar como se dá essa construção, em que circunstâncias ela se faz, o que a preside, razão pela qual se pode colocar a argumentação dentro de um quadro da análise e teoria do discurso que, por sua vez, integra também um sistema de significação mais amplo, do qual trata a Semiótica.

Superando as limitações impostas ao conceito de Razão e de atividade racional pelo racionalismo clássico do Iluminismo, do Positivismo, a reabilitação e a renovação da Retórica trouxeram novas perspectivas críticas no que toca à racionalidade e a seus domínios. Perelman propôs uma terceira via, a do razoável, que propicia um uso prático da razão, permitindo lidar com valores, organizar preferências, orientar decisões, sem que haja submissão à lógica formal. Trata-se, pois, de uma filosofia do razoável, aliada a uma teoria da argumentação. Colocam-se questões de como conceber a faculdade de raciocinar e de provar, ou então, no que consiste essa competência e qual o seu alcance.

2. DEMONSTRAÇÃO X ARGUMENTAÇÃO

Partindo-se do que é a demonstração, torna-se mais evidente o campo da argumentação, que não prescinde daquela, mas tem o seu modo particular de existência e de operação. A demonstração,

que na filosofia aristotélica correspondia ao apodítico, é o domínio dos axiomas, dos princípios e das hipóteses indiscutíveis, em que as regras são formalizadas e explicitadas, não havendo espaço para a ambigüidade. A argumentação volta-se para o verossímil, aquilo que é plausível e razoável e não da esfera das certezas absolutas, lógico-matemáticas, comportando pontos controvertidos e passíveis de discussão. Como a linguagem natural é seu instrumento, a ambigüidade não lhe é estranha.

A argumentação movimenta-se, pois, das evidências racionais ao não-racional (crenças, paixões, preferências), podendo-se falar em *racionalidade argumentativa*, uma vez que ela transita na junção desses dois pólos.

Partindo-se dessa caracterização, vê-se que alguns campos são propícios à argumentação, tal como se vê na Retórica clássica, em que o deliberativo correspondia ao político, à defesa do bem comum, com as tradições de assembleias, hoje parlamentares; o forense, para o trato dos procedimentos judiciais; e o epidítico, para as diversas ocorrências da vida em sociedade, destinando-se a exaltar ou censurar seus costumes e episódios marcantes, aquilo que desperta prazer ou desprazer. Atualmente, são bastante variadas as modalidades que foram surgindo a partir dos tipos básicos e que vieram a satisfazer as mudanças e necessidades que se impuseram.

Toda argumentação terá sempre um ou vários destinatários, em relação aos quais deverá atuar ou agir. No *Tratado da argumentação*, Perelman & Tylteca (1996) definem *auditório* como “o conjunto daqueles que o orador quer influenciar pela sua argumentação”, ou seja, aqueles de quem espera ter a aceitação de suas propostas e a adesão final, resultante da persuasão. Como se encontram as situações mais diversas na vida em sociedade, há ocasiões em que não se visa a todo um auditório que escuta ou lê os pronunciamentos, mas a uma determinada parte dele, o que acontece muitas vezes em parlamentos, assembleias e associações, segundo o alvo sejam os correligionários ou a oposição, conforme a situação e conveniência.

De qualquer forma, tem que haver um “contato dos espíritos”, na visão de Perelman, em que a argumentação cumpra a sua finalidade, mesmo diante de um público heterogêneo, ao que ele se refere como “provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se lhes apresentam ao assentimento” (1996, p. 4). Muitos já terão como aceitas as teses que se lhe apresentam, tratar-se-á, então, de aumentar e reforçar essa adesão. Em outros, será o caso de provocá-la, mobilizando então todos os recursos e técnicas argumentativas, adequadas a esse propósito. Grandes mestres da oratória, como o Pe. António Vieira, seccionavam o seu auditório com a finalidade de ser mais eficaz. Como dirigir-se a um auditório em que se encontravam presentes senhores de engenho e seus escravos, além de representantes das mais diversas profissões liberais?

Fala-se, então, em *auditório universal*, aquele formado por todos os seres razoáveis, capazes de entender o que se lhes endereça, passando por uma infinita variedade de *auditórios particulares*, aos quais são dirigidas teses e métodos que se supõem serem por eles admitidos. Cabe lembrar que se pode, em determinadas circunstâncias, discutir o estatuto de estabilidade das verdades científicas, como se fez em muitos episódios da história da humanidade.

A argumentação constitui uma ação pelo discurso, na intenção de mudança ou de reforço, conforme já foi exposto, e propõe agir sobre um auditório, seja ele uma só pessoa ou um público, ou ainda sobre aquele que a constrói, isto é, sobre si mesmo, no caso da deliberação íntima. Estende-se ela do próprio argumentador consigo mesmo, passando pela argumentação bipolar, havendo ainda situações argumentativas tripolares, quando os protagonistas dialogam ou se defrontam perante um público, caso comum dos debates e painéis da mídia. Torna-se cada vez mais comum a intervenção do público, nessas situações, se não diretamente, pelo menos através dos meios eletrônicos à disposição.

3. OPINIÃO E CREDIBILIDADE

O terreno da argumentação parte dos lugares-comuns, das idéias partilhadas, enfim, da *doxa*, mas o seu campo específico não é o das certezas, e sim do que é suscetível de discordância, visto abarcar a diversidade de opinião e o dissenso, em torno do objeto de discussão.

A argumentação está ligada à idéia de liberdade: liberdade de pensar, de exprimir o pensamento, de contradizer o pensamento do outro. Fato é que a primeira coisa a ser suprimida num regime totalitário é a faculdade de argumentar. Há, entretanto, um impasse, uma vez que convencer é fazer o outro aceitar o seu ponto de vista. A argumentação impositiva não é a argumentação dialética, aquela que integra idéias contraditórias de tese e antítese. Ela fere o julgamento do outro, não respeitando a sua opinião. Argumentar consiste em levar em conta o espírito crítico do outro, reconhecendo a sua liberdade. Sabe-se, todavia, que há formas de manipulação direta ou indireta, que não passam pelos passos da argumentação participativa, que só é eficaz, quando o destinatário a aceita.

Pode-se exemplificar com o que ocorre nos regimes políticos autoritários, no interior dos quais vários setores da população conservam seus pontos de vista, num movimento de resistência ao que se lhes quer impor.

Quando se fala em opinião, a idéia mais diretamente a ela ligada é a de credibilidade.

De fato, argumentar é levar a aceitar o que está sendo posto, tanto pelo convencimento, com as devidas provas, como pela persuasão, na qual entram elementos como a sedução e outros de natureza passional. Em matéria publicada na obra coletiva *Chaim Perelman: direito, retórica e teoria da argumentação* (2004), em sua homenagem, na qual tratei do lugar da afetividade em sua teoria, fica ressaltada a idéia de que o autor se recusa a separar os componentes da trilogia retórica (*logos*, *ethos* e o *pathos*), fiel ao projeto da retórica aristotélica, segundo a qual um discurso bem construído e equilibrado conjuga o *docere* (ensinar), o *movere* (emocionar) e o

delectare (agradar) e considera a influência que as paixões possam ter nos julgamentos.

Uma vez que a mídia ocupa hoje lugar importante na vida das pessoas, não de forma única e absoluta, mas fermentadora de opiniões, é impossível não reconhecer a sua influência nesse papel. No jornal, por exemplo, atrelado a interesses políticos, mercadológicos e corporativos, as suas posições se manifestam de modo implícito ou velado em todo o espaço disponível, pela priorização dos assuntos e pelo próprio favorecimento da diagramação, mas é nos cadernos especiais que a voz discordante da opinião tem a possibilidade de se manifestar.

A título de ilustração, veja-se no caderno *Aliás*, de *O Estado de São Paulo* de 29/10/06, em pleno processo eleitoral, a chamada da manchete HORA DE CONVERSAR, tendo na página inicial a imagem um grupo de sombras de pessoas, gesticulando como numa discussão. No pé da página, as seguintes frases:

Concertação, acordo, pacto, coalizão, consenso – o que virá? Computados os votos, a República do Conchavo se prepara para enfrentar tempos difíceis. Haverá entendimento ou sobrá animosidade?

.....

No Congresso, crivado de escândalos, o jogo vai ser decidido.

No interior do mesmo caderno, a seção “Entrevista” traz como manchete e subtítulo:

CONCERTO PARA VOZES DISSONANTES

Especialistas refletem se o novo governo deve esperar um acordo de cavalheiros ou um duelo.

Conforme se pode observar, o espaço tensivo da controvérsia está aí delineado, retoricamente expresso por metáforas, ambigüidades e jogo com a polissemia das palavras (antanaclase), além da imagem que dialoga com o texto verbal, ocupando hiperbolicamente dois terços da página.

É evidente que o jornal (e a mídia em sentido amplo) deveria ser um lugar de debate e de discussão, portanto, um espaço de argumentação, mas acaba muitas vezes perseguindo a persuasão quando, na realidade, essa não seria a sua legítima função.

4. CARÁTER DIALÓGICO E INTERACIONAL DA ARGUMENTAÇÃO

A existência de interesses antagônicos na vida social impede uma interação absoluta das partes implicadas nas questões. Pode-se falar, de preferência, numa interatividade restrita, o que não deixa de ser uma manifestação de dialogismo, por pessoal e unilateral que seja. Haveria uma interação propriamente dita se houvesse uma interação de perspectivas enunciativas. Pode-se, então, pensar a argumentação como uma forma de interação caracterizada pelo encontro de pontos de vista divergentes.

As coisas, os enunciados não possuem um estatuto próprio de verdade, em si mesmos. O que há é um sistema de relações entre sujeitos, entre os signos e os seus sentidos, na relação desses com o mundo, em termos semióticos, propriamente falando. Decorre daí a constante acomodação ou ajustamento que fazem parte do processo interativo. Sob essa perspectiva, a *enunciação* ocupa um lugar importante na constituição das representações, dos pontos de vista, da opinião, como lugar do preferível, colocando em cena o nível dialógico da argumentação e a gestão dos diferentes componentes da situação: imagem do locutor/interlocutor, do objeto em discussão, dos discursos dos outros.

As técnicas também são utilizadas de modos diferentes, conforme os interesses do argumentador, sendo neutras em si mesmas. Um recurso argumentativo (ou retórico, visto que a argumentação é tradicionalmente ligada à retórica) que pode ser um êxito em determinadas circunstâncias, poderá ser um mau negócio numa outra situação. Pode-se exemplificar com o *Górgias*, de Platão, em que não é sem razão a escolha do diálogo como estraté-

gia discursiva, já que pretende apresentar toda a construção argumentativa feita pelas personagens em interação no texto, constituindo um diálogo metadiscursivo para chegar ao seu intento. Trata-se, pois, de um simulacro de interação e de diálogo.

Em estudo apresentado no México, na obra coletiva *Escritos, La argumentación*, Christian Plantin (1999, p. 7-21) localiza a argumentação entre a enunciação e a interação e prefere tratar como deslocamento a conceituação da retórica/argumentação diante das considerações sobre as lógicas formais e o cientificismo, e não como negligência ou esquecimento. A grande quantidade de estudos nos últimos tempos sobre argumentação revela a sua legitimação e revalorização. A nova função da retórica, segundo Barilli (1985, p. 158), é identificada com o “fazer-nos tomar consciência do discurso”.

5. CONFLITO E NEGOCIAÇÃO

A argumentação, enquanto domínio da controvérsia e da plurivocidade, está presente nas mais diversas situações polêmicas e conflituais. A sociedade, cada vez mais complexa e envolta em problemas, vê-se acossada por jogos de interesses antagônicos, dominados pelos conflitos, ainda que de forma muitas vezes velados.

O grande paradoxo da argumentação, constituindo mesmo um dilema para o cidadão ético, reside no fato de que se corre o risco de ser impositivo, no desejo de êxito e eficácia, embora tenha consciência de que na outra ponta está o outro, detentor também de uma identidade e zeloso de sua liberdade. É esse, pois, um espaço tensivo em que se há de modalizar o próprio *querer* e de entrar em conflito com o *dever*. Sair desse impasse faz parte do trabalho constante da diplomacia, mas que está também presente nas relações profissionais e pessoais de modo geral. Como sair-se dessa situação, respeitando o outro e, ao mesmo tempo, defendendo seus interesses próprios, sejam eles da nação, de seu povo ou de sua própria pessoa?

Os estudos da argumentação contribuem para o estudo do conflito, numa escala que vai do menos planejado, o casual, passando pelo relativamente planejado, o conflito acidental e, por fim, a uma etapa fortemente argumentativa, em que o conflito estrutura as relações. Paul Ricoeur, em capítulo muito oportuno para o tema que aqui se desenvolve, “Dois anteparos ideológicos”, de *Interpretação e ideologias* (1988, p. 158), considera que não se pode negar a existência do conflito e que seria uma ilusão pensar em poder eliminá-lo, sobretudo no exercício do poder, em que há escolhas, planificação, decisões políticas. Esse exercício se reveste de uma natureza irredutivelmente polêmica e conflitual, conforme se pode ver ao longo da História em autores como Maquiavel, Rousseau, Hegel, M. Weber, K. Marx e os contemporâneos.

Segundo Paul Ricoeur (op. cit., cap. 2), admitir essa estrutural conflitual é armar-se contra certas irregularidades, que ele considera patologias, colocadas em dois extremos: o pacifismo e o terrorismo. Ele refuta essas duas posições: uma, que prega a reconciliação a todo preço (ideologia do diálogo) e outra, o conflito a todo preço (ideologia do conflito), postulando uma nova estratégia do conflito, baseada no equilíbrio e nas reflexões sobre a natureza do político. Uma vez que as rupturas são cada vez mais improváveis, cabe ver os deslocamentos e atentar para as novas formas de conflito. O ponto de base é o de que o conflito não advém exclusivamente do econômico, mas das contradições da esfera econômico-social. Entre os vários tipos encontrados em nossos dias, têm-se os conflitos de prioridade, ligados à previsão, e os conflitos de competição, ligados ao exercício da decisão.

Diante das divergências políticas que se apresentam aos governos atuais, em situações muitas vezes de calamidade pública, o pragmatismo tem imperado na resolução dos problemas. Vejam-se os apelos feitos por presidentes de importantes nações para que se faça o que se tiver que fazer, independentemente das posições políticas das partes implicadas.

O cidadão comum também tem sido chamado a tomar parte na solução de conflitos, conforme se pôde ver numa experiência de justiça comunitária feita no Brasil por uma comunidade que se organizou para resolver seus problemas, antes mesmo que estes cheguem ao tribunal e que se formem processos. Foram preparados 30 voluntários, para essa finalidade, por promotores e juizes, os quais deveriam enfrentar os mais diversos tipos de problemas e chegar a uma conciliação entre as partes. A experiência chamou a atenção de observadores internacionais, que vieram constatar os resultados.

A idéia de comunidade argumentativa, formada em torno de princípios comuns (crenças, propostas, aspirações), postulada por Chaim Perelman, é um elo que reforça a identidade, porque movida por aquilo que há de comum entre os seus membros, compreendendo-se aqui a afetividade e os valores que a integram. Perelman, ofereceu-se para mediar a situação de litígio entre a Palestina e Israel, na tentativa de diminuir a distância entre os dois povos em conflito. Apesar dos esforços despendidos, a situação tem caminhado a passos lentos e dolorosos para ambas as partes.

A negociação se apresenta como uma alternativa à violência e apresenta a tolerância como meio de amainar as hostilidades, o que só é possível mediante concessões das partes envolvidas. A refutação das teses adversas não é incompatível com concessões, que incidem, entretanto, mais sobre modalidades ou detalhes que sobre questões de fundo. Preocupado com a questão da violência, Perelman dá-lhe um lugar de destaque no *Tratado da Argumentação*, reforçando ainda mais o papel que cabe à argumentação no que toca ao seu combate, confiando no poder transformador desta: “O recurso à argumentação supõe o estabelecimento de uma comunidade dos espíritos que, enquanto dura, exclui o uso da violência” (p. 61).

Estamos considerando aqui a negociação propriamente dita, que conta com o entendimento e a boa vontade, diferente da que se dá pelo jogo de forças, pela dominação, pela manipulação perversa. A desqualificação do outro, por exemplo, liga-se à represen-

tação que dele se faz e transgride o princípio de integridade e de legitimidade das pessoas que se defrontam. Ela ultrapassa as interdições admitidas pela Ética, pelo sistema de valores e também pelo sistema jurídico, como é o caso da calúnia e da difamação. Sabe-se que as pressões ou coerções podem se exercer sobre o próprio corpo, como têm sido os freqüentes casos de prisão de reféns, de seqüestros e de atentados.

O argumento *ad hominem*, que consiste em responder ao argumento de alguém, dirigindo a atenção para o seu próprio autor, com ataques pessoais sobre seu caráter, interesses ou sua inconsistência, é considerado pelos estudiosos do assunto como um caso de falácia. Tal como o concebe Eemeren e Grootendorst (2004), esse tipo de argumento seria uma falácia no âmbito do que ele considera uma discussão crítica. Porém não é fácil saber quando se está de fato diante de uma discussão dessa natureza, com empenho de ambas as partes, em que prevaleça a cláusula de confiança e de credibilidade, necessária a todo acordo ou pacto. Pode-se sim sondá-la observando os comentários feitos após conclaves e reuniões dessa natureza e que revelam o modo de interação ocorrido, tais como: “Nós os tivemos nas mãos”, “Não cedemos em nada”, “Levaram uma lavada” etc, para a negociação de dominação, de oposição; “Cada um vai se beneficiar de algo”, “Foi produtivo para ambas as partes”; “Foi bom negociar com pessoas responsáveis”, no caso de uma negociação construtiva ou participativa.

Que recursos tem a retórica/argumentação para administração dos conflitos, já que não se pode falar, de modo absoluto, em resolução, em término deles. Fatores subjetivos como o ressentimento, que pode chegar ao ódio, tocam o domínio das paixões e como tais têm que ser tratados. A Retórica toma as paixões como elemento de análise e se vale dos movimentos passionais na construção do sentido, em movimentação, em situação de enunciação e comunicativa. Veja-se a posição de Meyer (1998, p. 31) a esse respeito:

A retórica não fala de uma tese, de uma resposta-premissa que não responde a nada, mas da problematidade que afecta a condição humana, tanto nas suas paixões, como na sua razão e no seu discurso.

A tensividade das trocas comunicativas liga-se aos efeitos produzidos no processo de construção da argumentação. Pode-se aumentar o problema através da hipérbole ou exagero ou então minimizar a questão pela litote (dizer menos para sugerir mais) ou pelo eufemismo, ou ainda usar da preterição, negando para afirmar (denegação), usar da implicação ou da ironia. Um recurso retórico que reenquadra o outro, desbancando a sua provocação, é quando se explicita o implícito, por exemplo, com a questão: “A que é que você quer chegar” Nesse caso, há um constrangimento para revelar os reais interesses.

Evitar afrontar uma questão diretamente através de figuras é também uma eficaz técnica argumentativa. Michel Meyer (1998, p. 130) coloca ênfase no papel argumentativo dos *tropos* e aponta a questão da figuralidade como resultante das relações do sujeito com o mundo, consigo mesmo e com o outro e traça, a seguir, os principais domínios a partir dos quais se criam as figuras, no que ele retoma a contribuição de Lakoff e Johnson: espaço, tempo, corpo, continente/conteúdo, causalidade etc. As palavras que seguem condensam o pensamento de Meyer a esse respeito:

Este jogo em que si, outrem e o mundo evoluem em passagens permanentes, por vezes de modo incerto, confere plena potência aos tropos, que operam sobre a identidade a partir das diferenças maiores ou menores.

Enfim, perceber as estratégias retóricas equivale a ter a chave da interpretação. Em seu livro *Langage et littérature*, Michel Meyer (1992) coloca a questão de saber se a descoberta da significação é um processo argumentativo. Para ele, a apresentação não literal de determinada significação é que é uma argumentação, uma vez que constitui um convite a concluir alguma coisa que não é dito, o que ele chama de *retórica da textualidade*. Essa situação é válida tanto para o escrito como para o oral.

Na questão do conflito e da negociação, se se parte da idéia de que há vontade em diminuir as distâncias entre os sujeitos ou de minimizá-las, as figuras serão de determinado tipo; caso contrário, outras figuras estarão em jogo, como a amplificação, por exemplo. Veja-se o caso da alusão, que faz apelo a elementos de acordo e de partilha, em que a valorização e a desvalorização estarão sempre presentes, na dependência do tipo de troca interativa.

6. A QUESTÃO DO VALOR E DA IDENTIDADE

É das posições aceitas, isto é, daquilo que é partilhado e reconhecido como *valor*; que se pode partir para as diferenças e para aquilo que distanciam os sujeitos, enfim, para uma argumentação convincente. Uma vez assentados os princípios de base, tem-se já de antemão um acordo inicial que pode atuar como uma espécie de *captatio benevolentiae*. A predisposição do auditório para aceitar “as teses que se apresentam ao seu assentimento”, cláusula fundamental do *Tratado da argumentação*, mencionada anteriormente, fica desde o início convocada e aberta às propostas que serão feitas a seguir.

Num procedimento argumentativo, depois de descrever e narrar o fato, segue-se a fase da sua discussão, mediante a apresentação das provas e das contraprovas, antes de o discurso ser direcionado para o epílogo ou peroração. Como os valores investidos não são os mesmos para as partes envolvidas, sobretudo no encontro de culturas diferentes, a fase central desse procedimento é bastante tensa e nela os sujeitos se valem de todos os recursos à sua disposição: basicamente, argumentos de dissociação (ruptura de noções, tal como aparência/realidade) e argumentos de ligação, estando entre estes os argumentos quase-lógicos (proximidade com os argumentos formais, tais como a contradição, a definição etc.), argumentos baseados no real (baseados nas conexões entre coisas e fatos, tais como o argumento de autoridade, o argumento pragmático etc.) e argumentos que fundamentam o real (lidam com o

recurso ao particular, tais como a analogia, o exemplo etc.), estando compreendidos nesse arcabouço as figuras e *tropos*.

Entra aqui a questão da identidade dos interlocutores, das representações mútuas que se fazem uns dos outros, assim como dos valores culturais sob os quais se dão as trocas comunicativas. Numa negociação com os japoneses, por exemplo, há que compreender os seus gestos para não interpretar erroneamente as suas posições: um aceno com a cabeça não significa concordância, mas o fato de que entenderam apenas.

Ao falar em *ethos discursivo*, incluem-se as instâncias que entram na interlocução, a fonte de enunciação, os participantes ou atores sociais da cenografia que constitui o evento enunciativo. Dado que o caráter daquele que argumenta, o seu *ethos*, incluindo nele valores éticos, é fundamental para a aceitação de seu discurso, constitui este, logo de partida, um forte argumento para facilitar a adesão aos seus propósitos. O argumento de autoridade, usado para reforçar o seu ponto de vista mediante citações, referências e outros expedientes, estabelece um jogo de relações que vai delineando o seu caráter, a sua atitude, finalizando por atribuir-lhe o crédito requerido.

No centro das questões aqui tratadas, está a preocupação social que se liga à noção de auditório, uma vez que cabe àquele que fala a adequação aos que o ouvem, incluindo-se as suas crenças e valores. Trata-se, evidentemente, de uma representação que o orador faz de seu auditório ou público e que este também faz daquele que tem diante de si. Não só o auditório é uma construção do orador, como também este constrói a própria imagem, baseando-se nos valores que considera positivos e aceitos por aquela coletividade. Portanto, o saber prévio de ambas as partes entra nessa construção mútua de imagens, podendo confirmar-se ou recriar-se no fazer discursivo, o que possibilita um espaço em que a força persuasiva tem o seu lugar e o poder de agir. Veja-se, no discurso dos políticos, a tentativa de manutenção da imagem, em caso de êxitos, e a de captação de novos valores, quando esta se vê atingida por insucessos e críticas.

O processo de estereotipagem vem aqui implícito, havendo sempre um modo de pensar o real por meio de uma representação cultural, que produz os seus parâmetros e modelos, dentro dos quais as coletividades se situam com as suas categorias e classificações aceitas ou contestadas. Esse modo de pensar, entretanto, pode ser modificado se se altera o modo como as coisas são percebidas, enfim, a percepção de si e do outro.

Quando se fala de imagem de si ou de auto-representação e também quando entra a imagem do outro, há que contar com os estereótipos que circulam nas sociedades em questão e que fazem parte de seu acervo, isto é, de sua memória discursiva. Igualmente, tudo que se projeta, isto é, as expectativas e desejos, têm como pano de fundo as idéias e sentimentos comuns. A força persuasiva estará, em grande parte, voltada para as imagens sociais que circulem como modelos, ditando padrões de comportamento e de aspirações.

Nesse ponto, é forte a atuação dos estereótipos como fonte de conhecimento do outro, facilitando o reconhecimento imediato, mas podendo também ser fonte de distorções e de manipulações.

A partilha de valores, portanto, é fundamental se se quer delinear determinada comunidade e estamos então no domínio da opinião, uma vez que pontos de vista diversos podem se defrontar e também disputar o espaço predominante. Pensa-se numa comunidade argumentativa, que questiona os princípios sobre os quais está erigida, que negocia os afastamentos e distorções de que ela é alvo como instituição social, subordinada a decisões políticas.

A autoridade e a força das palavras é que irão determinar a sua eficácia. À força ilocutória verbal, juntam-se igualmente as forças externas, provenientes tanto das instituições, em que se consubstanciam, quanto dos ritos e protocolos sociais que lhe dão forma, constituindo um espaço simbólico de representações. Tenta-se, hoje, reintegrar as duas dimensões, interna e externa, tal como se vê nos trabalhos de Meyer (1998, 1992) Amossy (2003, 2005), Maingueneau (2005, 2006) e muitos outros.

De qualquer forma, numa negociação há sempre um jogo de influências e relações de poder. Nesses embates, desigualdades sociais, étnicas e religiosas são, com muita frequência, manipuladas politicamente, não sendo uma tarefa fácil deslindar os interesses implicados e que se dissimulam sob diversas formas, que vão da generosidade à indignação, tocando-se novamente a questão das modalizações do sujeito e das paixões.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Na atualidade, pode-se dizer que a argumentação ocupa o espaço tensivo que lhe cabe, ou seja, o lugar da controvérsia, do conflito, do confronto, mas, por outro lado, o do acordo, do contrato, enfim, da negociação, com vistas a diminuir as diferenças entre as partes envolvidas e chegar a um possível consenso e neutralização das tensões que permeiam as situações polêmicas. Deixo aqui uma citação extraída de conferência de abertura, pronunciada no Congresso Virtual do Departamento de Literaturas Românicas: Retórica, da Universidade de Lisboa em 2005 e que vem reafirmar o conteúdo da matéria que ora apresentamos:

Nas situações de interdependência internacionais em que vive o mundo contemporâneo, faz-se necessário gerenciar e superar os conflitos, construindo normas negociadas de convivialidade. É quando se faz sentir o conceito de *retórico* como o lugar onde se cruzam, se separam e se confrontam diferentes pontos de vista, diversas visões de mundo, de tendências e de preferências. (Mosca, CD-ROM)

Muito já se caminhou no campo teórico desses estudos, observando-se hoje uma multidisciplinaridade maior, dada a necessidade de confluência com diversas disciplinas. Não mais se aceitam as restrições impostas ao longo da história do pensamento no que toca à racionalidade, assim como a separação da dimensão teórica e formal em relação à dimensão pragmática. De fato, constitui a argumentação o terreno da tomada de decisões, em que a lingua-

gem cumpre, além das funções representativa e comunicativa, a função de ação sobre as mentes, as vontades, os sentimentos e afetos.

A procura do entendimento, propiciada pela negociação/argumentação, consiste num modo interativo de troca, que envolve não só uma prática social, mas uma competência comunicativa e seu fazer retórico: há que contar com a intencionalidade, podendo-se falar em boa vontade daquele que inicia e mantém o modo interativo (seu *ethos*), o efeito produzido no interlocutor (seu *pathos*) e o próprio processo em ação, isto é, a coisa, a questão (o *logos*). O fato de que esses componentes ocorrem juntos mostra que não se pode separar o objeto de referência da imagem daqueles que o produzem, isto é, aquele que o enuncia e aquele a quem a mensagem é dirigida. As discussões se voltam ora para os sujeitos, ora para a questão em si da contenda. Entretanto, esses se misturam também capciosamente, o que pode ser produto de um agir manipulador e envolvente.

Assim como há uma construção retórica do mundo, há também uma leitura retórica a empreender, ligada aos conhecimentos prévios das partes em questão, aos seus universos de representações e às projeções de suas expectativas e anseios, numa fusão de passado, presente e futuro.

Pautamo-nos nessa confluência de dados, portanto, ligada a modelos culturais a que as teses e idéias a serem transmitidas se prendem. A ênfase recai, dessa forma, na ancoragem social do aparato enunciativo, que irá, por sua vez, iluminar o ato da interlocução. Sem a eficácia da mediação, ou seja, da competência argumentativa, num plano comunicacional, contudo, nada disto se concretiza e o que resta são os equívocos e os desencontros, quando não, as desilusões. Ao nos situarmos dentro de uma teoria da argumentação, confiamos nessa competência que cabe a todos desenvolver e valorizar para uma melhor convivialidade entre as pessoas.

MOSCA, Lineide Salvador. O espaço tensivo da controvérsia: uma abordagem...

BIBLIOGRAFIA

- AMOSSY, R. (2005) (org.) *Imagens de si no discurso: a construção do ethos*. São Paulo: Contexto.
- AMOSSY, R.; PIERROT, A. H. (2003) *Estereótipos y clichés*. Buenos Ayres: Eudeba.
- BARILLI, R. (1985) *Retórica*. Lisboa: Presença.
- EEMEREN, F.; GROOTENDORST, R. (2004) *A systematic theory of argumentation. The pragma-dialectical approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MAINGUENEAU, D. (2005) *Gênese dos discursos*. Trad. Sírio Possenti. Curitiba: Criar.
- MEYER, M. (1998) *Questões de retórica: linguagem, razão e sedução*. Lisboa: Ed. 70.
- _____. (1992) *Langage et littérature*. Paris: Presses Universitaires de France.
- MOSCA, L. S. (2005) Atualidade dos estudos retóricos: encontros e desencontros. *I Congresso Internacional do Departamento de Literaturas Românicas: Retórica*. Lisboa: Universidade de Lisboa, CD-ROM (Conferência).
- _____. (2004). A teoria perelmaniana e a questão da afetividade. In: CHAGAS OLIVEIRA, E. (org.). *Chaim Perelman: direito, retórica e teoria da argumentação*. Feira de Santana: Universidade Estadual de Feira de Santana/Núcleo Interdisciplinar de Estudos e Pesquisas em Filosofia, p. 129-40.
- PERELMAN, C. H. (1993) *O império retórico: retórica e argumentação*. Porto: ASA Ed. [orig. *L'Empire Rhétorique*. Paris: Vrin, 1977].
- PERELMAN, C. H.; TYTECA, L. O. (1996) *Tratado da argumentação; a nova retórica*. Trad. Maria Ermantina Galvão. São Paulo: Martins Fontes. [orig. *Traité de l'Argumentation. La Nouvelle rhétorique*. Paris: Presses Universitaires de France, 1958].
- PLANTIN, CH. (1999) La argumentación entre enunciación e interacción. *Escritos*, 17/18. Revista del Centro de Ciencias del Lenguaje, p. 7-21.
- RICOEUR, P. (1988) *Interpretação e ideologias*. 3. ed. Rio de Janeiro: Francisco Alves.

ABSTRACT: Based on the principle that argumentation develops when there is no consensus about a controversial issue, this paper will focus on some central aspects of Argumentation Theory/New Rhetoric: its relationship to demonstration; the opinion and the credibility factor; the dialogic and argumentative construction of meaning; conflict resolution and negotiation of agreements and, last, the attribution of value in the making of identities. The theoretical framework adopted is that of "semio-discursive" studies, since argumentation theory alone does not cover the entire discursive phenomenon, which is part of a wider global semantics. The purpose of this essay is to show the current contribution of the New Rhetoric to the area it acts upon: the field of controversy and of conflict, aiming at possible solutions.

KEYWORDS: Argumentation; controversy; opinion; conflict; negotiation; value; identity.