

# ARGUMENTAÇÃO RETÓRICA E ARGUMENTAÇÃO LINGÜÍSTICA<sup>3</sup>

Oswald Ducrot (EHES-S-PARIS)\*

**RESUMO:** Neste artigo, minha primeira tarefa é o de fazer uma distinção entre as noções de argumentação retórica e argumentação lingüística. Acredito, entretanto, que a reflexão apresentada não somente facilite a leitura de certos textos, mas principalmente contribua para um aprofundamento sobre a problemática da argumentação. Para tanto, não diferencio somente os fenômenos discutindo as diversas acepções do termo *argumentação*, visto que não se trata aqui de um trabalho de terminologia, mas os contrasto, mostrando que a argumentação lingüística não tem nenhuma relação direta com a argumentação retórica. Tal afirmação parece constituir uma tese que diz alguma coisa sobre esses dois tipos de *argumentações*.

**PALAVRAS-CHAVE:** argumentação lingüística, argumentação retórica e teoria dos blocos semânticos.

**ABSTRACT:** In this paper, my first task is to differentiate between the notions of rhetoric argumentation and linguistic argumentation. Nonetheless, I hope that the reflection presented here not only can facilitate the reading of certain texts, but mainly contribute for a deeper understanding of the issue of argumentation. To do that, I do not distinguish only the phenomena by discussing about the various acceptations of the term *argumentation*, as this is not a study about issues of terminology, but I contrast the notions showing that linguistic argumentation has no direct relationship with rhetoric argumentation. Such assertion seems to constitute a thesis that says something about these two types of *argumentations*.

**KEYWORDS:** linguistic argumentation, rhetoric argumentation, theory of semantic sets.

A teoria da argumentação na língua (ADL), tal como Jean-Claude Anscombe e eu a propusemos, e tal como Marion Carel a vem desenvolvendo atualmente, com sua teoria dos blocos semânticos (TBS), considera a palavra *argumentação* num sentido pouco usual, o que pode dar margem a muitos mal-entendidos. É esse sentido pouco usual que aplico aqui à expressão *argumentação lingüística*, que reduzirei algumas vezes a *argumentação*. Os mal-entendidos resultam de nossa tendência para ler nossas pesquisas atribuindo à palavra *argumentação* um sentido totalmente diverso, ao qual reservarei aqui a expressão *argumentação retórica*. Minha primeira tarefa será, portanto, elaborar uma distinção entre essas duas noções. Espero, entretanto, que esta minha reflexão não somente facilite a leitura de certos textos, mas principalmente que contribua também para um aprofundamento sobre a problemática da argumentação. Com efeito, não distinguirei somente os fenômenos discutindo essas acepções do termo *argumentação* (visto que não se trata aqui de um trabalho de terminologia), mas os contrastarei, mostrando que a argumentação lingüística não tem nenhuma relação direta com a argumentação retórica. Tal afirmação me parece constituir uma tese que diz alguma coisa sobre esses dois tipos de *argumentações*. Assim, em primeiro lugar, impõe-se precisar o sentido que atribuo às duas expressões que constituem o título de meu trabalho.

Entenderei por *argumentação retórica* a atividade verbal que objetiva fazer com que alguém acredite em alguma coisa. Com efeito, essa atividade é um dos objetos tradicionais de estudo da retórica. Farei agora dois pequenos comentários sobre essa definição. Ela exclui voluntariamente a atividade que visa mandar alguém fazer alguma coisa. Mais exatamente, essa definição só leva em consideração o dever-fazer se ele estiver embasado num fazer-creer. Isso se constitui numa grande limitação, pois certamente há outros meios de mandar alguém fazer alguma coisa ao invés de se utilizar da estratégia um pouco ingênua que consiste em fazer creer a esse alguém que é bom para si mesmo fazer tal coisa. Uma segunda limitação da minha definição é que considero somente a atividade verbal, ou seja, aquela do escritor ou do orador, que utiliza a fala para fazer creer. Essa limitação é também muito importante, pois há muitas

outras maneiras de fazer crer que não se restringem em falar : bastaria colocar o destinatário numa situação em que ele tem interesse em crer naquilo que queremos fazê-lo crer. Contudo, não trabalharei com esse tipo de situação, considerarei unicamente a persuasão pela fala, pelo discurso.

O segundo termo a definir é a expressão *argumentação lingüística*, ou abreviadamente, *argumentação*. Neste artigo<sup>4</sup>, assim denominarei os segmentos de discursos constituídos pelo encadeamento de duas proposições **A** e **C**, ligadas implicita ou explicitamente por um conector do tipo *portanto*, *então*, *em consequência*, ...<sup>5</sup> Chamarei **A** de argumento e **C** de conclusão. Essa definição pode ser estendida aos encadeamentos que ligam não duas proposições sintáticas, mas duas seqüências de proposições, por exemplo dois parágrafos de um artigo. Os gramáticos e os lingüistas geralmente interpretam estes encadeamentos **A portanto C**, dizendo que **A** é apresentado como que justificando **C**, como que tornando **C** verdadeiro, válido, ou pelo menos mais aceitável do que ele era antes de seu encadeamento a **A**. Uma grande parte deste meu trabalho será destinada a contestar essa interpretação de **A portanto C**, até mesmo quando ela é atenuada pela formulação **A é apresentado como justificando C**, ou ainda **a língua faz com que A justifique C**. A crítica que vou propor não impede, contudo, que essa interpretação **A portanto C** faça parte, por assim dizer, dos conhecimentos metalingüísticos dos sujeitos falantes, e até mesmo não-lingüistas, e que ela constitua um nível incontestável da compreensão dos encadeamentos com *portanto*.

Na medida em que a argumentação a que chamo *retórica* é definida como um esforço verbal para fazer que alguém acredite em alguma coisa, parece que a argumentação lingüística poderia ser seu meio direto, sobretudo se esta última receber a interpretação habitual que acabo de mencionar. Na verdade, parece que um meio evidente para os fazer aceitar uma proposição **C** é justificá-la (mostrar-lhes que ela é verdadeira) e que para justificar uma proposição, possa existir o interesse em apresentar inicialmente uma proposição **A** a qual vocês estão prontos a aceitar e que mantém com **C** uma relação conclusiva, uma relação em *portanto*. A confiança de vocês em **A** corre o risco de se completar por uma crença em **C**, isto é, a validade de **A**, de certa forma, se transportando sobre **C**. Trata-se de uma concepção

inteiramente banal e, possivelmente, até inevitável, do papel da argumentação lingüística na argumentação retórica. Vou tentar mostrar, por meio de argumentos de um lingüista, que essa concepção é não apenas insuficiente, mas totalmente ilusória e que os encadeamentos conclusivos do discurso não constituem, enquanto tais, meios diretos de persuasão nem mesmo meios parciais.

Gostaria de insistir primeiramente sobre o caráter radical, absoluto, que vou atribuir à oposição entre argumentação lingüística e argumentação retórica. Se me contentasse em evidenciar a insuficiência da argumentação, tal como a defini para a atividade retórica, eu retomaria somente um tema banal da retórica – e é essencial para mim diferenciar minha crítica do papel persuasivo da argumentação lingüística e a crítica tradicional. Esta última é relativa, e a que vou propor pretende ser radical. A crítica clássica do papel da argumentação se embasa especialmente sobre o fato de que as nossas argumentações nunca são decisivas. Por um lado, quando dizemos **A portanto C**, geralmente nos esquecemos das proposições intermediárias que são necessárias para operar a passagem de **A** para **C**. Por outro lado, ainda que uma vez completos, nossos encadeamentos argumentativos se assentam sobre princípios gerais que admitem exceções. Como saber que não se trata de um caso de exceção? Por último, os conceitos sobre os quais se fundamentam essas argumentações são muito vagos, muito mal definidos. Suponhamos que concluo que alguém é ciumento, dando como argumento que essa pessoa está apaixonada. Nesse caso, utilizo os conceitos *amore* e *ciúme* que ninguém sabe definir. A essa minha conclusão pode-se contrapor que a pessoa de quem falo não está *a bem dizer apaixonada*, objeção que arruína minha argumentação. A esse caráter não-coercitivo das argumentações do discurso se acrescenta o fato de que a persuasão exige que nos apoiemos em outros motivos que não só os racionais. É sobre isso que insiste a retórica tradicional, dizendo que a persuasão exige que apresentemos não somente *razões*, formando aquilo que chamamos de *logos*, mas que desenvolvamos igualmente no ouvinte o desejo do crer verdadeiro (o *pathos*) e enfim, que o ouvinte tenha confiança no orador, que deve lhe parecer alguém confiável, sério e bem intencionado. O orador deve, portanto, oferecer em seu próprio discurso uma imagem favorável de si,

correspondendo àquilo que a retórica clássica chama de *ethos*. Todos sabemos dos debates suscitados, no mundo cristão do século XVII, pela necessidade do pregador religioso em acoplar à convicção o apelo ao sentimento. É legítimo ou não ao pregador, perguntava-se, apelar não somente ao *logos*, mas também às paixões ao passo que as paixões são uma das causas primeiras do mal e do pecado ?

Não falarei mais desse tipo de insuficiência geralmente atribuído à argumentação. Com efeito, todas essas críticas admitem a existência no discurso de um *logos*, isto é, de uma argumentação racional, que seria suscetível de provar, de justificar. Questiona-se apenas se esse *logos* é, ou não, suficiente para a persuasão. Pessoalmente, o que defendo é que a argumentação discursiva não tem nenhum caráter racional, que ela não fornece justificação, nem mesmo tênues esboços, lacunares, de justificação. Em outros termos, o que questiono é a própria noção de um *logos* discursivo que se manifestaria por meio de encadeamentos argumentativos, por intermédio dos *pois* e do *por conseguinte*.

Depois de ter dito porque recuso todo caráter racional à argumentação discursiva, mostrarei que essa argumentação, mesmo não tendo nada a ver com um *logos*, pode, no entanto, servir à persuasão. Seu papel persuasivo existe, mas ele não está ligado a um caráter racional do qual a persuasão seria, ainda que vagamente, dotada. Na parte crítica de minha exposição, vou me apoiar sobre uma teoria lingüística que venho desenvolvendo há vários anos com Jean-Claude Anscombe, a teoria denominada *a argumentação na língua e*, mais precisamente, sobre a nova forma dada a essa teoria pelos trabalhos recentes de Marion Carel, forma que ao mesmo tempo explicita e radicaliza as idéias que Jean-Claude Anscombe e eu apresentáramos.

A idéia de base é que, num encadeamento argumentativo **A portanto C**, o sentido do argumento **A** contém em si mesmo a indicação de que ele deve ser completado pela conclusão. Assim sendo, o sentido de **A** não pode se definir independentemente, uma vez que que **A** é visto como aquilo que leva a **C**. Não ocorre, a bem dizer, passagem de **A** a **C**, não há justificação de **C** por um enunciado **A**, que seria compreensível em si mesmo, independentemente de sua seqüência *portanto C*.

Por conseguinte, não há transporte de verdade, transporte de aceitabilidade, de **A** à **C**, visto que o encadeamento apresenta o *portanto C* como já inserido no primeiro termo **A**.

Primeiramente um exemplo simples, aquele em que o segmento **A** contém uma palavra como *demais*. Seja, por exemplo, o encadeamento *you drive rapidly demais, you run the risk of suffering an accident* (nesse exemplo, está implícito um *portanto* entre as duas proposições encadeadas). Alguns semanticistas pensam, e até mesmo escrevem, que se trata realmente de uma espécie de raciocínio, que passa de uma premissa *you drive rapidly demais*, a uma conclusão *you run the risk of suffering an accident*. Tal raciocínio estaria fundamentado num princípio geral implícito *quando se dirige rápido demais, corre-se o risco de acidente*. Mas essa descrição parece-me absurda, pois a própria palavra *demais* presente no antecedente, só se faz compreender em relação ao conseqüente. O que é dirigir *rápido demais*, senão dirigir a uma velocidade com o risco de levar a conseqüências indesejáveis? A velocidade em si é aqui caracterizada pelo fato de que ela deve provocar um acidente: *rápido demais* significa aqui *a uma velocidade perigosa*. Em outros termos, o próprio conteúdo do argumento não pode ser compreendido senão pelo fato de que ele conduz à conclusão. Considerado fora desse encadeamento, expresso ou subentendido, ele não significa nada. Um sinal dessa interdependência, à qual denomino *radical*, é que esse *rápido demais* significa uma coisa totalmente diferente no meu exemplo e em discursos, como por exemplo:

*You drive rapidly demais, you run the risk of committing a violation.*

Não se trata, necessariamente, da mesma velocidade nos dois casos – ainda que se interesse apenas pelo aspecto quantitativo da velocidade. Por outro lado, o que acabo de dizer sobre o segmento geralmente chamado *argumento* vale igualmente para a *conclusão*. A contravenção a que o último encadeamento alude é uma contravenção por excesso de velocidade, isto é, o tipo de contravenção fundado sobre o argumento dado. Suponhamos, com efeito, que meu interlocutor tenha cometido uma contravenção, mas uma contravenção por não ter usado o cinto de segurança. Existe uma pitada de ironia em lhe dizer « *tá vendo, eu tinha razão* ».

Concluirei dizendo que os encadeamentos analisados, apesar de ligarem duas proposições assertivas por meio do conector *portanto* (eventualmente implícito), não assinalam em nada uma inferência indo de uma afirmação a outra. Cada uma dessas aparentes *afirmações* contém, na verdade, o conjunto do encadeamento no qual ela se situa. É o *portanto* que permite imaginar o tipo de velocidade e de contravenção de que se fala. Desse modo, não há passagem de um conteúdo factual, *objetivo* a um outro. Mesmo se meu discurso associa duas expressões bastante diferentes, *rápido demais* e *contravenção*, ele manifesta uma representação semântica única (na terminologia de Marion Carel, um *bloco*), que exprime a única idéia de velocidade proibida (ou, no exemplo precedente, de velocidade perigosa). Portanto, para quê serve o encadeamento argumentativo ? Não para justificar certa afirmação a partir de uma outra, apresentada como já admitida, mas para qualificar uma coisa ou uma situação (neste caso, a velocidade), por ela servir de suporte a uma certa argumentação. O *portanto* é um meio de descrever e não de provar, de justificar, de tornar verossímil.

De uma maneira geral, o que impede ver uma espécie de raciocínio num encadeamento argumentativo do tipo **A portanto C**, é que os segmentos **A** e **C** não exprimem fatos fechados sobre si mesmos, compreensíveis independentemente do encadeamento e passíveis de serem em seguida ligados entre si. Essa conclusão pode se confirmar até com palavras menos evidentemente *argumentativas* do que *demais* e aparentemente mais *objetivas*. Suponhamos que eu lhes preveja que Pedro vai ser reprovado em seu exame, e que minha previsão toma a forma de encadeamento *Pedro trabalhou pouco, ele vai, portanto, reprovar*. Seria possível descrever meu discurso dizendo que eu os informo inicialmente de um fato **A** (Pedro trabalhou pouco) e que, a partir dele, deduzo um outro fato **C** (Pedro vai reprovar) ? Essa descrição que busca a uma racionalização parece-me ainda absurda, pois a palavra *pouco* não se prestaria para descrever um fato. Ela indica já de antemão à que conclusão se dirige. Com efeito, para prever a aprovação de Pedro, teria bastado lhes dizer que *Pedro trabalhou um pouco. Ele vai, portanto, conseguir*. Ao qualificar o trabalho de Pedro por meio da expressão *um pouco*, eu já os teria orientado, mediante um *portanto*, em direção à eventualidade de seu êxito futuro. Ora, ninguém jamais

encontrou diferença factual, quantitativa, entre *pouco* e *um pouco*. A única diferença entre essas duas expressões reside nos tipos de encadeamentos possíveis a partir delas mesmas. Como no exemplo de *demais*, o argumento **A** já anuncia a conclusão no sentido de que a própria significação de *pouco* ou *um pouco* comporta a indicação do que é possível encadear às proposições que contêm tais palavras. Desse modo, não há raciocínio, progresso cognitivo, transmissão de verdade, já que o *portanto C* já faz parte do sentido de **A**.

Tomarei agora como exemplo um adjetivo que pertence ao próprio léxico, portanto à parte da língua reputada como a mais informativa, o adjetivo *longe*. Imaginemos a seguinte situação : X e Y devem ir juntos a um certo lugar E. Ambos sabem exatamente a que distância estão de E. X propõe a Y ir a pé até E. Se estiver de acordo, Y pode responder : *sim, é perto*. Ao contrário, se Y não concordar, ele poderá dizer : *não, é longe*. O que é que muda entre as qualificações *perto* e *longe* ? Embora X e Y a conheçam, não é a distância o fator que determina uma ou outra qualificação. É somente a exploração argumentativa dessa distância. Ao dizermos *perto* o apresentamos como que permitindo a caminhada. Ao contrário, ao dizermos *longe*, é como se colocássemos um obstáculo a essa caminhada. De maneira que a escolha das conclusões *sim* ou *não* já está inscrita no próprio sentido dos argumentos *é perto* ou *é longe*. Viramos que *demais* aplicado à *rápido* qualifica a velocidade por um certo tipo de conclusões desfavoráveis ; da mesma forma, *longe* qualifica a distância como obstáculo e *perto*, por sua vez, a qualifica como um não-obstáculo. Em todos esses casos, não é possível haver por detrás do encadeamento do discurso um *logos* demonstrativo, pois o encadeamento já está dado pelo argumento. Esse encadeamento constitui o valor semântico do argumento.

Alonguemo-nos um pouco mais. Disse anteriormente que as proposições que contêm palavras como *demais*, *pouco*, *um pouco*, *perto*, *longe*, já indicam que tipo de seqüências podem ser encadeadas por intermédio de um *portanto*. Mas isso é apenas uma parte da verdade, uma vez que sua significação não obriga necessariamente uma continuação por um *portanto*, ela permite igualmente um encadeamento por uma palavra do tipo *contudo*. Se a expressão *é longe* autoriza a seqüência *portanto, não irei a pé*, ela também torna possível encadear *é longe, contudo irei a*

*pé*. Do mesmo modo, é possível dizer tanto *ele trabalhou um pouco, portanto vai conseguir* e *ele trabalhou um pouco, contudo vai fracassar*. De uma maneira geral, se uma proposição **A** contém na sua significação a possibilidade de ter encadeado a *si portanto C*, ela também contém a possibilidade de lhe ter encadeado *contudo não C*. Por conseguinte, se para provar a vocês uma proposição **C**, utilizo um argumento **A** que, por seu valor próprio leva a dizer *portanto C*, ele está em total conformidade com a significação de **A** em continuar *contudo não C*<sup>6</sup>. Nessas condições, é impossível dizer que, apresentando o argumento **A** e sendo ele seguido por *portanto C*, eu justifico **C**. Com efeito, o mesmo argumento, em virtude da sua significação intrínseca, poderia perfeitamente ser seguido por *não C*, com a condição de mudar de conector. Desse modo, é um *golpe de sorte* que faz escolher **C** em detrimento de *não C* após **A**. Essa escolha não é determinada pela significação de **A**, que não favorece mais **C** do que **não C**. A única coisa que ela impõe, é escolha de um *portanto* em um caso ou de um *contudo* em outro. Eu não vejo, então, como a proposição **A** poderia levar a aceitar **C** como verdadeiro. A alternância de *portanto* e de *contudo* parece-me, portanto, desmentir uma vez mais a própria idéia de uma prova discursiva, de um *logos* argumentativo.

*Contudo ela gira*, disse Galileu. Vocês poderiam então me responder da seguinte forma : *há, entretanto, alguns portanto no discurso que objetiva ser persuasivo, quer seja ele político, publicitário, filosófico, etc... bem como, no discurso das crianças a partir dos três anos (sob a forma de 'por que')*. Então, para que servem essas argumentações ? Como é que elas contribuem para a persuasão, visto que para mim elas não constituem nem mesmo esboços de justificação ?

Uma primeira resposta consiste em dizer que a maior parte das expressões, empregadas ou não com objetivos persuasivos, comportam em seu sentido argumentações – compreendendo por isso, como eu fiz até aqui, encadeamentos com *portanto* ou *contudo*. Uma frase predicativa simples como *os culpados foram punidos* coloca um *portanto* entre o fato de ser culpado e o fato de ser punido. Todavia, além disso, segundo Marion Carel e eu, é possível detectar argumentações na significação interna de muitas palavras. Desse modo, procuramos atualmente descrever a maior parte possível do léxico francês,

caracterizando cada palavra por uma paráfrase que tem a forma de um encadeamento discursivo com *portanto* ou em *contudo*. O que significa, por exemplo, um adjetivo como *interessado* (no sentido moralmente negativo do termo) ? Para nós, é constitutivo da semântica desse adjetivo evocar encadeamentos do tipo *é de seu interesse portanto ele faz* e também *não é de seu interesse portanto ele não faz*. Ou ainda, o quê se quer dizer quando se considera a expressão verbal *ter sede* como indicando, segundo a terminologia lingüística habitual, um *estado* ? Para nós, dizer que é um estado, não é nada mais do que dizer que é possível encadear com *portanto* a indicação de que alguém tem sede no momento T1 e a de que ele tem sede no momento seguinte T2 (seria preciso um *contudo* para encadear a indicação de que alguém tem sede em T1 e que esse alguém não tem mais sede em T2). Assim, para nós, existem encadeamentos argumentativos na significação até das palavras e dos enunciados de que o discurso é construído. Nessas condições, toda fala, tenha ela ou não objetivos persuasivos, faz necessariamente alusão a argumentações. O que mostra ao menos que não há relação privilegiada entre a argumentação retórica e a argumentação lingüística.

É evidente que se espera de mim uma resposta mais específica à questão *porque existe argumentação lingüística na argumentação retórica ? (mais específica significa, aqui, mais ligada ao caráter particular do discurso persuasivo)*. Apresentarei três respostas possíveis. Primeiramente, a argumentatividade está ligada a uma estratégia persuasiva tida como eficaz: a concessão. Descreverei primeiramente a concessão da seguinte maneira. Suponhamos que um locutor queira que uma conclusão Z seja admitida. Suponhamos também que ele disponha de um argumento Y que permite encadear *Y portanto Z*, mas que ele saiba, por outro lado, que existem argumentos X que permitem encadear *X portanto não-Z*. Desse modo, eu quero levar um amigo à conclusão Z = (*você não deve fumar*). Para tanto, disponho, entre outros, de um argumento Y = (*fumar faz você tossir*), mas sei também que os fumantes possuem o argumento X = (*fumar diminui o stress*) que pode ser encadeado por *portanto* à conclusão *não-Z* = *não precisa parar de fumar*. O quê fazer ? Posso em meu discurso esquecer o argumento desfavorável à minha posição X e simplesmente apresentar o argumento Y que lhe é favorável. O

risco é que meu amigo me responda invocando X. Felizmente para mim (e, talvez para sua saúde), há uma outra estratégia : indicar inicialmente o argumento desfavorável X, seguido de um *mas Y* : (*sim, fumar diminui o estress, mas faz tossir*). A palavra *mas* é, entre outras coisas, especializada nessa função - é por isso que ela é uma espécie de vedete do discurso persuasivo. Graças a ela é possível considerar os argumentos contrários à conclusão a que se visa. Basta que sejam seguidos por um *mas* sem ter nem mesmo necessidade de refutá-los, manobra que não é muito árdua e que tem vantagens persuasivas eminentes.

Ao indicar X, que é desfavorável à tese que sustento e favorável a meu interlocutor, eu o impeço primeiramente de utilizar esse X, argumento que seria ridículo explorar contra mim, uma vez que eu mesmo tive a generosidade de enunciá-lo e, já que decidi, após tê-lo considerado, que ele não mereceria uma consideração mais séria. A essa vantagem da concessão para a estratégia polêmica, acrescenta-se o fato de que ela permite melhorar a imagem que o orador produz de si no seu discurso. O orador possui o ar de um homem sério, por isso confiável, já que antes de escolher sua posição Z, ele tem também prestou atenção às objeções possíveis contra Z. O enunciado concessivo poderia ser comparado àquilo que se passa num jogo de futebol quando um jogador marca um gol contra sua própria equipe. O orador que diz X antes de continuar *mas Y* marca, por assim dizer, um gol contra a sua própria posição argumentativa. Mas há uma diferença essencial. O gol marcado pelo inábil jogador está definitivamente marcado : não há *mas* possível. Por outro lado, no discurso persuasivo, tira-se proveito dos gols que foram marcados contra a sua própria equipe. Esse benefício não quer de modo algum que o argumentador tenha demonstrado racionalmente alguma coisa. Ele preza, sim, para que o argumentador tenha melhorado sua imagem pessoal ou, em termos retóricos, o seu *ethos* (é como se o jogador de futebol usufruísse o prestígio por ter marcado um gol contra a sua equipe). Visto que a concessão, tal como a descrevi, manipula argumentações, implícitas ou explícitas, é preciso atribuir a elas toda a utilidade que se atribui à concessão, no que diz respeito à atividade persuasiva.

Um segundo ponto : o próprio fato de enunciar uma argumentação com *portanto* (isto é, a enunciação dessa

argumentação) apresenta por si só vantagens para a persuasão. Assim, o interlocutor é obrigado, por seu turno, a fornecer um argumento se ele recusar a conclusão. Suponhamos que vocês me dissessem **A portanto C** (*a estação é longe, portanto tomemos um táxi*). Se desejo recusar sua conclusão, não posso simplesmente me contentar em negá-la radicalmente (*não, não tomemos um táxi*). Sou obrigado, por minha vez, a dar um argumento que suplante o de vocês. Contudo, corro o risco ou de dar um motivo perigoso à minha imagem, ou que vocês se voltem contra mim. Por exemplo : se sou obrigado, devido a seu *portanto*, a confessar minha avareza, dou-lhes como argumento que não quero pagar o táxi. É como no jogo de xadrez, em que se desloca uma peça para obrigar o adversário a responder por uma manobra que o deixará em dificuldade. Uma segunda vantagem que existe para vocês para enunciar um encadeamento argumentativo fornecendo uma razão para a sua decisão, é que por intermédio dele, vocês constituem uma imagem favorável de si próprios: aquela de um homem que aceita a discussão, que não tenta se impor brutalmente. Desse modo, vocês melhoram o próprio *ethos*, como no caso da concessão, sobretudo se houver alguém que assiste à nossa discussão, e vocês se dão oportunidades para persuadir mais facilmente essa terceira pessoa. Se algum dia vocês tiverem uma discussão em conjunto (imagine que há sempre uma terceira pessoa participando dos diálogos, mesmo quando, materialmente houver apenas duas ; essa terceira pessoa se constitui numa espécie de superego abstrato, que os interlocutores tomam como árbitro ideal, personagem que encontramos o tempo todo e que é preciso a todo custo domesticar).

Uma terceira razão para utilizar a argumentação na estratégia persuasiva alude a que modelos de encadeamentos argumentativos estão, eu o disse o tempo todo, já presentes, a título de representações estereotipadas, na significação das palavras do léxico. Assim, ao dizer *é longe, portanto não iremos*, eu explicito a representação da distância como obstáculo, representação que para mim faz parte do próprio sentido da palavra *longe*. De modo semelhante, para mostrar que Pedro não fará nada, posso dizer que *não há interesse, portanto ele não fará nada*. Nesse enunciado, construí um encadeamento que é o próprio sentido de uma palavra da língua, a palavra *interessado*,

tal como a analisei anteriormente. Ao argumentar (no sentido lingüístico do termo), pode-se, portanto, apresentar freqüentemente seu discurso como a explicitação de palavras da língua e como tão livre de dúvidas quanto essas palavras. Senhor Larousse tem sempre razão, e existe interesse em apoiar seu próprio discurso sobre o Senhor Larousse : apresentando-se assim como um simples utilizador desse tesouro comum que é o vocabulário. Ao mesmo tempo dá-se a seu dizer um aspecto modesto, colorindo o seu dito com uma espécie de evidência.

Para resumir essas explicações da freqüência dos *portanto* na fala considerada persuasiva, diria que eles servem para melhorar a imagem do orador, seu *ethos*. Uma estratégia que pode tornar a fala mais eficaz. Desse modo, as pesquisas que Marion Carrel e eu conduzimos atualmente sobre os encadeamentos argumentativos na língua levam a uma visão da retórica persuasiva um pouco diferente daquela que é tradicional no pensamento ocidental. A concepção habitual coroa a estratégia persuasiva com um *logos* que seria uma forma enfraquecida da racionalidade. Esse *logos*, manifestado pelos encadeamentos argumentativos, teria necessidade, em vista de suas insuficiências, de ser completado pelo recurso a fatores irracionais, o *ethos* e o *pathos*. Procurei mostrar, de um ponto de vista puramente lingüístico, que esse *logos* não é apenas ilusório, mas que sua própria existência é uma ilusão. Os encadeamentos argumentativos do tipo *portanto* revelam tanto do golpe de sorte quanto as mais brutais das afirmações. Sua eficácia persuasiva, que não é em nada negligenciável, revela, antes de tudo, o efeito que eles têm sobre o *ethos*. Se há tempos o *ethos* vem suprir as insuficiências do *logos*, é o *logos* (se por isso entendemos os encadeamentos com *portanto*) que é explorado pelo *ethos* : é somente nisso que ele pode estar a serviço da argumentação, no sentido retórico desse último termo.

Para simplificar, chamemos de platônica a pesquisa de uma verdade absoluta que exigiria que fôssemos além da linguagem, isto é, em que se tentasse, mesmo sem saber se é possível, *sair da Caverna* (pois a verdadeira caverna, aquela que nos proíbe a ligação com a realidade, é a que nos obriga a viver no meio das *sombras*, é, para mim, a linguagem). Chamemos de *aristotélica* de maneira bastante esquemática, a esperança de encontrar no discurso, isto é, *no interior da Caverna*, uma espécie

de racionalidade imperfeita, insuficiente, mas acima de tudo aceitável, *suportável*. Mediante essas aproximações, minha reflexão se inscreve numa oposição sistemática ao otimismo retórico de Aristóteles e de seus inumeráveis sucessores; ela desejaria promover um retorno a Platão e a uma desconfiança radical em relação ao discurso.