

CONSTRUÇÃO DO OBJETO DISCUTÍVEL: ARGUMENTAÇÃO E INTERAÇÃO

Maria Rosa Petroni* (UFMT)

Também podemos conceber que todo o processo do uso de palavras... seja um daqueles jogos por meio dos quais as crianças aprendem sua língua natal. A estes jogos quero chamar jogos de linguagem... Chamarei também ao todo formado pela linguagem com as actividades com as quais ela está entrelaçada o 'jogo de linguagem' (Wittgenstein, 1995: 177).

RESUMO: Discute-se, neste artigo, a complexidade das operações envolvidas na construção do discurso argumentativo elaborado, cujo referente é construído no discurso e pelo próprio discurso. Essa complexidade apresenta-se sob duas ordens específicas de dificuldades: a discutibilidade do objeto (rede de argumentos que constroem o objeto discutível) e a consideração do destinatário desse discurso (interação e negociação de pontos de vista).

PALAVRAS-CHAVE: argumentação escrita, operação de negociação, confrontação.

* Maria Rosa Petroni é professora de Língua Portuguesa e Lingüística, da Universidade Federal de Mato Grosso, no Campus de Rondonópolis e no Programa de Mestrado em Estudos de Linguagem (MeEL). Desenvolve pesquisa na área de ensino-aprendizagem, com enfoque em gêneros do discurso, argumentação e subjetividade. Doutora em Semiótica e Lingüística Geral pela FFLCH/USP, com a tese intitulada "Produção do Texto Argumentativo Escrito: Aspectos Lingüísticos e Discursivos". Desenvolve o projeto de pesquisa "Leitura e Escrita em Práticas de Linguagem no Ensino Fundamental e Médio: Gêneros do Discurso, Argumentação e Subjetividade". Suas mais importantes publicações são: "Confronto de opiniões: seleção lexical e movimentos argumentativos na escrita", *Polifonia*, nº 6, 2003, p. 145-158; "Interação leitura e escrita: ensino em perspectiva textual-discursiva". *Cadernos de Educação*, vol. 9, n. 1, 2005, p. 49-66.

CONSTRUCTION OF THE DISCUSSIBLE OBJECT:
ARGUMENTATION AND INTERACTION

ABSTRACT: This paper aims to discuss the complexity of operations involved in elaborated argumentative discourse construction. This complexity shows forth two specific orders of difficulties: the discursive topic discussability (the organisation of the arguments which produce the object of controversy) and the expressions used to involve the addressee (the negotiation operations between opposite points of view).

KEYWORDS: Written argumentation, negotiation operations, confrontation.

Considerada uma forma particular de interação, a argumentação se caracteriza como uma situação de confrontação discursiva. É essa a perspectiva defendida, por exemplo, por Plantin (1996:8), para quem a argumentação é um processo interativo do qual resulta o discurso argumentado — *conjunto de atos de linguagem planejados, finalizados, dirigindo-se a um público em um quadro institucional definido* — que dá origem a uma atividade lingüística contextualizada, caracterizada por um determinado modo de organização discursiva, inserida numa situação comunicativa que se apresenta sob a forma de *diálogo argumentativo*. Só existe argumentação em presença de desacordo, de divergência de opinião e de oposição de discursos, enfim, no confronto entre um *discurso* e um *contradiscurso*. Em tal situação dialógica, “o objetivo da atividade argumentativa é a ativação e o aprofundamento do dissenso”, já que “a dissonância é uma condição da renovação do pensamento” (Plantin, 1996:19).

Partindo do princípio de que *argumentar* seja “dirigir a um interlocutor um argumento, quer dizer, uma boa razão para fazê-lo admitir uma conclusão e incitá-lo a adotar comportamentos adequados” e de que a *argumentação* seja “uma operação que se apóia em um enunciado garantido (aceito), o argumento, para atingir um enunciado menos garantido (menos aceitável), a conclusão”, Plantin (1996:24) afirma que o diálogo argumentativo compõe-se de algumas etapas, nas quais um *argumentador* organiza os pontos de vista de um *proponente* e de um *oponente*. Assim, o diálogo argumentativo desenvolve-se com a apresentação de uma *proposição*, ou de um ponto de vista, por um

locutor, ou *proponente*, seguida de uma oposição ou *contradiscurso*, por um *oponente*, dando origem a um *questionamento* ou *problema*, que resultará na produção e coordenação de *argumentos*, em uma dada prática interativa.

As práticas comunicativas propiciadas pelo fenômeno da interação social dão origem a processos funcionais e discursivos de construção dos sentidos. Tais processos combinam o universo lingüístico com o pragmático. Por essa razão, envolvem operações lingüísticas e cognitivas. Para Schneuwly (1994), essa situação materializa o caráter tripolar da atividade comunicativa (locutor, linguagem, situação).

Golder (1996) apresenta o discurso argumentativo como uma *conduta lingüística* que articula duas dimensões: a *situação* e as *operações psicológicas*. Assim, no contexto da situação de uma produção argumentativa, a *finalidade do discurso* assume papel relevante, pois é considerando essa finalidade que o locutor o constrói. Quanto às operações $\frac{3}{4}$ *lingüísticas*, *cognitivas* $\frac{1}{4}$ implicadas na produção desse gênero do discurso, elas se apresentam integradas. A articulação dessas duas dimensões representa-se, via de regra, como de difícil domínio para os alunos, em diferentes faixas etárias e graus de escolarização. Tal dificuldade se explica em razão de ser a produção do discurso argumentativo uma atividade complexa, uma vez que se deve levar em conta as características da situação de produção, para que o funcionamento desse discurso seja adequado.

1 – Argumentar: construir o objeto discutível

Uma primeira condição para a produção do discurso argumentativo é a *discutibilidade* do objeto de discurso. Para Golder (1996:14), “essa discutibilidade deve traduzir-se no discurso”, por meio da *justificação* e da *negociação*, operações fundamentais para a produção desse gênero do discurso. Essas operações se constroem sobre a base dos “sistemas de valores dos locutores”. A produção do discurso argumentativo é o resultado da articulação de operações lingüísticas específicas que caracterizam um “discurso elaborado”, ou seja, “um discurso que, para responder a seu objetivo, faz intervir operações mais ou menos específicas, as quais se traduzem em unidades lingüísticas” (Golder, 1996:15).

Assim, a construção do objeto de discurso, então, obedece à seleção e organização de seus aspectos discutíveis. Para que um discurso argumentativo seja aceito ou, pelo menos, aceitável, seu locutor deve considerar as características da situação em que se encontra, uma vez que, na situação comunicativa, os interlocutores devem sempre antecipar tanto o discurso quanto as crenças, os saberes, os desejos e valores de seus parceiros. Nessa perspectiva, deve-se ressaltar a importância do *modo discursivo* na construção do objeto de discurso, com o qual o locutor pretende modificar as crenças de seu interlocutor, particularmente por meio do emprego de *enunciados axiológicos* (que exprimem julgamento), em oposição ao emprego de *enunciados factuais* (que exprimem um fato). Este último tipo de enunciados impede ou, pelo menos, reduz a possibilidade de intervenção do interlocutor e, conseqüentemente, impede, “de fato, uma real negociação entre os participantes” dessa atividade comunicativa. Portanto, “o discurso argumentativo elaborado é um discurso negociado; o locutor, pelo emprego de certas formas languageiras, deve preparar um espaço de negociação para seu interlocutor” (Golder, 1996:39).

Nessa perspectiva, argumentar é modular uma crença, instaurando, no discurso e por ele, distâncias entre a realidade exterior e as representações que se pode fazer dela graças ao universo de crenças do locutor, isto é, graças ao conjunto de mundos possíveis que o locutor pode evocar nessa representação. Desse modo, assumindo o caráter discutível de seu objeto de discurso, o locutor deve, por um lado, estabelecer uma certa distância entre ele e seu discurso e, por outro lado, apresentar argumentos os mais aceitáveis, apoiados em valores e crenças compartilhados por ele e seu interlocutor.

Golder (1996:87) indica três aspectos sob os quais a discutibilidade do objeto de discurso pode apresentar-se. O primeiro deles caracteriza o tema como *socialmente* discutível, isto é, “uma posição social dominante ‘impede’ a discussão”; o segundo, identifica esse tema como *pessoalmente* discutível – “a discussão é determinada pelo modo como o locutor se sente implicado no debate”; finalmente, o terceiro indica o tema como sendo *comunicativamente* discutível, ou seja, “a discutibilidade é determinada pela finalidade atribuída à situação de comunicação”.

Segundo essa autora, existem temas mais fortemente marcados socialmente que outros, isto é, sobre os quais a polêmica é menos autorizada. Nesse caso, o locutor não poderá ignorar essas posições sociais fortes e deverá, portanto, “apresentar seu discurso de modo ‘negociado, refletindo, assim, a consideração da posição dominante”. Já nos casos em que a polêmica é mais amplamente autorizada, ou seja, para os quais várias posições são aceitáveis, “o locutor se sente autorizado a defender firmemente uma posição sem debatê-la” (Golder, 1996:88).

A *implicação do locutor no debate* – ter o que dizer e ser importante dizê-lo – é fator determinante na construção de um discurso argumentativo elaborado. Além disso, “a *percepção pelo locutor da possibilidade de um debate* entre duas posições é indispensável para que uma argumentação se estabeleça” (Golder, 1996:92), já que a argumentação pressupõe uma situação de desacordo de posições, na qual se constrói a representação de *um domínio fortemente controverso*. Como decorrência, essa implicação do locutor no discurso argumentativo elaborado será tanto mais intensa quanto mais envolvido pelo tema proposto ele estiver, colocando-se em cena em seu discurso por meio da articulação de argumentos e contra-argumentos, para melhor defender seu ponto de vista. Em razão disso, os temas com forte implicação subjetiva dão lugar à maior frequência de negociação nesse discurso. Ao contrário, nos casos em que essa implicação não ocorre, o locutor recorre aos “lugares comuns”, nem sempre adequadamente dominados e articulados, resultando em um discurso por vezes incoerente.

Em relação à atividade discursiva, Kerbrat-Orecchioni (1980:158) descreve o estatuto lingüístico do locutor quanto aos graus e às modalidades de sua presença nessa atividade, estabelece três distinções:

- presença explícita, intervenção direta por meio do significante “eu” (ou de uma de suas variantes);
- presença indireta por meio de expressões afetivas, interpretativas, avaliativas, modalizadoras, axiológicas;
- presença que se manifeste enfim pelo conjunto de escolhas estilísticas e de organização do material verbal.

A autora também observa os procedimentos lingüísticos que marcam a presença do destinatário/interlocutor, dentre os quais destaca as formas “apelativas”, ou vocativos, seguidas de formas imperativas, que incluem

sempre uma segunda pessoa. Além desses traços, a autora relaciona a totalidade do material lingüístico elaborado, o grau de explicitação das informações e o próprio conteúdo do enunciado/texto, elaborado em tipo e gênero distintos.

No discurso argumentativo, seu locutor está engajado no papel de “ator social” que procura fazer admitir seus pontos de vista a partir, primeiramente, da seleção do objeto a discutir e, em segundo lugar, da seleção de argumentos para apoiar a construção desse objeto, objeto e argumentos esses que dependem do seu sistema de valores, eminentemente subjetivo. Em razão disso, caracteriza-se a argumentação como uma “subjetividade marcada”, com a qual o locutor assume uma atitude – de crença ou dúvida – e um certo distanciamento – crença ou certeza – em relação ao objeto de seu discurso, assumindo-o como um “dizer”, uma “opinião” ou como uma “experiência”.

Na concepção Golder (1996:42), o *discurso argumentativo elaborado* é um *discurso assumido*, no qual o locutor toma uma posição, enunciando-a claramente para fazê-la aceitável. Isso se torna possível com a constituição de diferentes enunciadore, cujas teses são consideradas – confirmadas ou refutadas, total ou parcialmente – no discurso. Assim, o locutor marca a distância entre ele e aquilo que ele diz. Ainda que não assuma posição explícita quanto ao objeto em construção ou discussão, a seleção lexical, ao lado dos argumentos apresentados, orienta para a conclusão que quer estabelecer.

Tomado como “operação de negociação” entre diferentes posições, o discurso argumentativo requer a descentração do ponto de vista pessoal para a identificação de pontos de vista diferentes e sua integração em um discurso coerente, “dialogal”, cujos argumentos sejam consistentes para provocar a adesão à tese proposta. O caráter dialógico do discurso argumentativo exige clareza, informações suficientes para a (re)construção do percurso argumentativo, bem como a adequação dos argumentos à situação comunicativa em que se encontram os interlocutores. Em razão disso, na produção do discurso argumentativo elaborado, é preciso não só escolher o objeto da discussão, selecionar as diferentes opiniões sobre ele e organizá-las em enunciados, mas também articular as partes do discurso, transformando-o em texto, dando-lhe *sustentação*.

A articulação entre as partes do discurso é essencial ao discurso argumentativo, pois, segundo Golder (1990:46),

a estrutura de sustentação deve não apenas relacionar uma tomada de posição e um argumento ou argumentos, mas também articular argumentos que tenham uma função particular: os contra-argumentos, ou enunciados de especificação, restrição...

Esse processo de sustentação do discurso argumentativo elaborado baseia-se em dois procedimentos fundamentais, sendo o primeiro deles a escolha e organização dos conceitos a serem discutidos, e o segundo, a sua textualização, ambos determinados pela situação comunicativa em que se encontram os interlocutores. Para a mesma autora, as operações de *justificação* e *negociação* se apresentam como núcleo organizador desse gênero do discurso.

2 – Argumentar: justificar e negociar

Golder (1996) reconhece a complexidade das operações envolvidas na construção do discurso argumentativo elaborado, uma vez que o referente desse gênero do discurso é construído no discurso e pelo próprio discurso, o que exige o domínio de diferentes processos, tais como planificação, coerência, transcrição, dentre outros. Ainda para a autora, essa complexidade de organização do discurso argumentativo elaborado apresenta-se sob duas ordens específicas de dificuldades: a discutibilidade do objeto, já comentada, e a consideração do destinatário desse discurso.

A primeira ordem relaciona-se à necessidade de identificar e articular argumentos coorientados e antiorientados, hierarquizados em uma rede de argumentos que constroem o objeto do discurso. A segunda, por sua vez, diz respeito à consideração do interlocutor e de suas crenças, já que o discurso argumentativo deve ser baseado em representações comuns aos interlocutores, que garantem a validade e a aceitabilidade dos argumentos.

Golder (1996) enfatiza o caráter comunicativo das operações de justificação (defesa de um ponto de vista) e de negociação (abertura de espaço para a contra-argumentação), considerando o objetivo de

“modificar as crenças do interlocutor”, ou seja, provocando uma mudança no comportamento observável que direciona todo discurso argumentativo. Na elaboração desse gênero do discurso, a operação de justificação “permite a construção de uma rede de argumentos interconectados” e está ligada ao processo de planificação, de construção de um conjunto “lógico-interativo” que permita ao interlocutor aceitar ou não a argumentação desenvolvida. Já a negociação “contribui de preferência para a admissibilidade dessa rede de argumentos” e está ligada ao aspecto da “sedução” da argumentação. A complexidade envolvida nesse processo de construção do discurso argumentativo elaborado varia em relação ao tipo de estrutura (de uma estrutura simples à contra-argumentação) e à escolha do tema argumentativo (da referência a um único tema àquela de temas variados).

Tomando como exemplo a contra-argumentação, percebemos que ela remete à dimensão da justificação ao mesmo tempo em que participa da construção de um discurso negociado. São dimensões linguisticamente interdependentes, estando a negociação subordinada à justificação. Para a autora, argumentar é justificar uma posição, levando em conta o destinatário do discurso, seu ponto de vista, seus interesses, o que constitui uma dimensão interlocutória que ela denomina de “negociação”.

A justificação, por sua vez, materializa-se por meio da complexificação, da planificação, da diversidade de argumentos e é um componente específico da argumentação, presente em todos os discursos argumentativos, e variável de acordo com as finalidades desse discurso. Um discurso argumentativo elaborado distingue-se dos demais tipos de discurso por apresentar “tomadas de posição sistematicamente justificadas”, sustentadas por argumentos admissíveis, isto é, partilhados ou partilháveis pelo grupo social a que o locutor pertence. A aceitabilidade desses argumentos depende da maneira como o locutor os organiza em seu discurso para torná-los aceitáveis para seu interlocutor. Assim, para realizar a operação de justificação, o locutor recorre, essencialmente, à operação de sustentação, enquanto na negociação utiliza-se de meios muito diversos, tais como “expressões de julgamento, distanciamento em relação ao discurso, modulação de julgamento, contra-argumentação, especificação/restrrição da abrangência dos argumentos, ...ironia, subentendido” (Golder, 1996:59).

A manipulação dessas duas operações varia de acordo com a situação de produção do discurso argumentativo – gestão monogerada ou poligerada. Em uma situação de diálogo, com a presença física do interlocutor, uma estrutura argumentativa se concebe no conjunto de turnos de fala de um locutor dado e a consideração do interlocutor é quase automática. Já em situação monologal, o locutor deve fazer um esforço de descentração para imaginar o(s) ponto(s) de vista do interlocutor e a negociação torna-se, assim, textualmente mais elaborada, já que o locutor deve não apenas antecipar a contra-argumentação de seu interlocutor, mas também coordenar várias perspectivas. Essa conduta argumentativa requer a utilização de componentes textuais mais ou menos específicos, cujo domínio evolui com a idade, mas também com a prática sistemática e sistematizada (Dolz, 1996).

3 – Argumentação escrita: polifonia e negociação

Para Landsman (1998:60), “a escrita afeta a nossa maneira de pensar nos processos de leitura, na interpretação, na discussão e na produção de textos. E isso sucede fundamentalmente em situações nas quais diferentes propósitos vão delimitando as escolhas de formas lingüísticas concorrentes”. Esse fato decorre da multiplicidade de funções que a escrita cumpre na sociedade, promovendo o desenvolvimento do pensamento para níveis mais altos de formalização.

Considerando, então, o propósito discursivo de influenciar ou agir sobre o outro, numa perspectiva dialógica, o processo de produção do texto/discurso argumentativo envolve três componentes indissociáveis: o locutor, o interlocutor e a situação de produção. Dessa forma, para a produção de um discurso satisfatório, aquele que o produz deve instaurar-se como o locutor, ser responsável pela produção e, ao mesmo tempo, responsável por instaurar, necessariamente, o interlocutor, isto é, o *outro*, a partir do que supõe serem seus valores e suas crenças, inserindo ambos em uma situação de produção do objeto discursivo, quer oral, quer escrito. Nesse contexto, interfere “a imagem que o interlocutor faz de si mesmo, do outro, do referente e da própria língua” (Possenti, 1981: 47).

Nessa mesma perspectiva, argumentar é, instaurando-se como locutor, construir um ponto de vista para levar um interlocutor a aceitá-lo como, pelo menos, possível. A respeito da importância do papel do sujeito na

produção discursiva, Geraldi (1993: 136) lembra que “a novidade... é precisamente o fato de o sujeito *comprometer-se* com sua palavra e de sua *articulação* individual com a formação discursiva de que faz parte, mesmo quando dela não está consciente”. Por esse raciocínio, argumentar é o compromisso do locutor com a tese que defende e com o interlocutor que instaura, articulando posições, opiniões e pontos de vista que representam seu modo de ver o mundo e/ou seu objetivo de construí-lo de forma tal a torná-lo aceitável por seu interlocutor. Para alcançar esse intento, o locutor deve, necessariamente, “projetar-se” no texto, instaurando a voz argumentativa que o torna responsável pela opinião/posição/ponto de vista que expressa e defende. Essa voz argumentativa é a condição de emergência do novo, do “criativo”, do inusitado, ou seja, do “texto singular”.

A partir da instauração dessa voz argumentativa, o locutor torna-se responsável pelo novo discurso e atribui-lhe uma orientação discursiva que representa seu objetivo comunicativo, ou seja, imprime a seu texto/discurso um sentido determinado pela prática de certas estratégias argumentativas. Dentre estas estão a justificação, a refutação, a contra-argumentação, construídas com recursos lingüísticos variados, dos quais se podem citar o argumento por autoridade, argumento baseado no consenso, em provas concretas, no raciocínio lógico e na competência lingüística (Platão & Fiorin, 1996). Quaisquer que sejam os recursos selecionados para a produção desse discurso, o objetivo será um único e mesmo: elaborar um texto que pareça verossímil, passível de aceitação por seu destinatário.

Tanto as estratégias argumentativas quanto os recursos lingüísticos de que se utiliza o locutor na construção de seu texto/discurso argumentativo denunciam uma característica particular deste último: a polifonia. A consciência de que é preciso considerar a presença do *outro*, interlocutor real ou virtual, numa situação discursiva determinada, antecipando seus valores e suas crenças, estabelece uma relação dialógica entre o locutor do discurso e seu oponente.

Por sua natureza polifônica, o texto/discurso argumentativo lida necessariamente com tópicos controvertidos, que se abrem à discussão e são reconhecidos como tais, o que implica o desacordo, portanto, a discutibilidade do tema, e o sistema de crenças do indivíduo (Golder, 1996, 1998). Em razão disso, é o espaço privilegiado do embate de

diversas vozes sociais, uma vez que a argumentação se caracteriza como uma “forma específica de enunciação que constrói, representa as relações de força subjacentes à interação social por meio de controle, de transformações efetuadas na e pela linguagem” (Brandão, 1998: 97). Nessa perspectiva, o objetivo do texto e do discurso argumentativos vai além da mera informação, recorrendo a estratégias de persuasão/convencimento, ou seja, a operações de produção de efeitos de sentido que indicam a função e o funcionamento próprios desse gênero do discurso.

O discurso argumentativo caracteriza-se por apresentar, dentre outros traços, o encadeamento de vários argumentos e os turnos concessivos, com o reconhecimento de refutações e contra-argumentos possíveis. Desse ponto de vista, a argumentação distancia-se largamente da dissertação (cf. Charolles, 1990), uma vez que ultrapassa os limites da construção de uma reflexão, exigindo, além dela, a tomada de posição, a defesa de um ponto de vista e a construção de um discurso adaptado a uma determinada situação, buscando efeitos de sentido por meio de argumentos articulados e suficientes para tal fim. Em vista disso, os traços mencionados materializam-se no discurso por meio de operações, isto é, pelo domínio “de um certo número de capacidades lingüísticas e cognitivas para tratar a situação e traduzir o resultado desse tratamento em unidades lingüísticas apropriadas” (Golder, 1996:14).

Os traços mencionados caracterizam, especificamente, operações de negociação, nas quais o locutor estabelece uma certa distância entre seu discurso e o discurso de seu interlocutor, real ou virtual, para com ele negociar. No contexto discursivo, a negociação refere-se à operação psicolingüística a partir da qual o locutor relaciona recursos lingüísticos ao domínio/sistema de referência em questão, manipulando-os para influenciar seu interlocutor e, se possível, levá-lo a aceitar seu ponto de vista. É esse o espaço, portanto, da articulação entre a subjetividade e a alteridade, no qual se consolidam as diversas vozes que compõem um texto/discurso argumentativo.

A negociação, ou a articulação, constrói, pragmática e estruturalmente, o texto/discurso argumentativo e requer o reconhecimento de duas dimensões intrinsecamente ligadas: a textual e a discursiva. Por essa razão, a produção escrita do texto/discurso argumentativo envolve dificuldades tanto de ordem lingüística $\frac{3}{4}$ seleção de operadores argumentativos, para estabelecer as relações lógicas pretendidas $\frac{3}{4}$

quanto discursiva $\frac{3}{4}$ escolha de uma estratégia argumentativa e seleção e hierarquização de argumentos, para agenciar adequadamente as diferentes vozes que o compõem.

Para além desses aspectos, na construção do texto/discurso argumentativo, é imprescindível a identificação das diferentes vozes que o constituem. A partir da identificação do fenômeno da polifonia, o aluno deverá ser capaz de gerenciar as vozes presentes nesses diferentes discursos, a fim de construir um discurso novo e pessoal, do qual ele seja o locutor, isto é, o responsável pelo ponto de vista sustentado no espaço discursivo construído na argumentação escrita.

Segundo Golder (1996:66), na escrita, a estrutura argumentativa se complexifica com o passar da idade do locutor do texto. Assim, de uma forma de justificação “rudimentar”, esse locutor passa à utilização de um procedimento sistemático de justificação, associando-a aos pontos de vista expressos no texto. Na construção do discurso argumentativo elaborado, dessa forma, a contra-argumentação, além de identificar uma estrutura argumentativa complexa, marca-se, também, como a abertura a outras posições, isto é, à negociação no discurso. Para a autora, a contra-argumentação representa a forma mais elaborada de negociação e caracteriza-se como forma específica da argumentação não só por se adaptar a temas discutíveis, portanto negociáveis, como também por referir-se ao modo de construção do objeto de discurso, além de abrir espaço para a participação do interlocutor, possibilitando, assim, a negociação entre diferentes pontos de vista. A essas razões, a autora acrescenta a frequência das marcas de negociação no discurso argumentativo, caracterizando “a evolução desenvolvimental desse gênero do discurso em situações diferenciadas” (Golder, 1996:67). É, pois, a natureza do argumento, baseado em valores compartilhados pelo destinatário, que garante sua aceitabilidade junto ao interlocutor. Os interesses deste último também são alvo de negociação para tentar modificar suas representações, antecipando os contra-argumentos que poderiam ser apresentados por ele.

Ainda segundo a autora, na comunicação oral, o discurso argumentativo já está presente nas atividades lingüísticas de crianças de $\frac{3}{4}$ anos, manifestando alguns traços de justificação e de negociação, que evoluem com a idade, passando não de um discurso justificado àquele justificado e negociado, mas “a evolução de um discurso argumentativo

no qual traços das operações de justificação e de negociação são pouco frequentes e lingüisticamente simples, a um discurso no qual essas marcas são empregadas com uma freqüência elevada e sob uma forma mais complexa” (Golder, 1996:69). É, portanto, à complexificação dessas formas que o desenvolvimento está ligado.

Essa complexificação do discurso argumentativo reflete-se em situações de escrita, por volta de 13/14 anos. Embora identifique uma possível “evolução” das capacidades argumentativas na escrita, na faixa etária indicada, a autora reconhece que os principais problemas relativos à construção do discurso argumentativo dizem respeito à textualização, isto é, à adaptação do autor às características dessa situação comunicativa, que requer a representação de um interlocutor fisicamente ausente e a articulação de vários argumentos.

4 – Argumentação: prática escolar

Sintetizando uma série de trabalhos que tratam das dificuldades quanto à produção argumentativa escrita, Golder (1996:70) elenca três operações implicadas nesse processo que se apresentam como dificuldades particulares, a saber, *domínio dos instrumentos lingüísticos*, *manutenção da coesão/coerência* e *planificação*.

Segundo a autora, *argumentar é conectar idéias* e, para isso, são necessários instrumentos lingüísticos que estabeleçam determinadas relações, ditas lógicas, tais como causa/conseqüência, restrição, concessão, dentre outras. São os chamados conectores “lógicos”, cujo domínio é mais tardio – os concessivos, após os 16 anos – em relação, por exemplo, aos conectores temporais, característicos da narração.

Para argumentar, o locutor deve estabelecer uma linha argumentativa e direcionar seu discurso para essa conclusão. Para realizar essa tarefa, precisa dominar o emprego de outros instrumentos lingüísticos além dos conectores lógicos. Na seleção lexical para a construção de um discurso argumentativo elaborado, os *marcadores argumentativos*, como os advérbios, desempenham papel importante no estabelecimento dessa linha argumentativa e de sua conclusão. Numa perspectiva discursiva, um discurso argumentativo elaborado é aquele que apresenta uma diversidade de marcadores, cuja função argumentativa se estabelece em relação aos demais elementos do contexto em que ocorre. Dessa forma, para

Golder, a construção de uma estrutura discursivo-argumentativa coerente resulta da utilização de organizadores textuais e da ativação de *relações argumentativas diversificadas*.

Além de relacionar idéias e de estabelecer uma linha argumentativa para seu discurso, na argumentação o locutor deve, ainda, estabelecer a coesão discursiva, promovendo a manutenção e a progressão do tema, pela retomada e pelo acréscimo de referentes novos, alternadamente. A “progressão argumentativa” configura-se, desse modo, na organização da “trama textual” construída pelo locutor, segundo os argumentos selecionados, a ordem de sua introdução no texto e as relações que mantêm entre si. Nesse conjunto argumentativo, o locutor deve apresentar argumentos e contra-argumentos que orientem seu discurso para a conclusão desejada.

A coerência de um discurso argumentativo escrito elaborado depende intrinsecamente do domínio da *dimensão dialogal* desse gênero do discurso, isto é, da percepção da necessidade de negociação com um interlocutor ausente. A produção desse discurso elaborado, identificando e levando em conta esse interlocutor, implica um conjunto de atitudes discursivas do locutor: antecipar a posição desse interlocutor, apresentar argumentos para defender sua própria posição, refutar eventuais argumentos opostos, planejar a disposição desses argumentos no texto, enfim, negociar uma posição aceitável. Dessa forma, a construção de um discurso argumentativo coerente, coeso e com progressão temática obedeceria, de acordo com a autora, a um *modelo discursivo de argumentação*, segundo o qual “as marcas lingüísticas produzidas em um discurso argumentativo considerado estariam em estreita relação com o tratamento que locutor faz dos parâmetros da situação de comunicação” (Golder, 1996:75).

Na construção do discurso argumentativo elaborado, a planificação é determinada tanto pelas *restrições estruturais da argumentação* (apresentação de argumentos e contra-argumentos) quanto pelas *restrições situacionais* (consideração do adversário). A articulação entre essas duas dimensões permite ao locutor não só selecionar o modelo de discurso mais eficaz, como também selecionar as formas lingüísticas mais adequadas. Para argumentar, portanto, o locutor deve organizar os argumentos em relação à situação comunicativa.

Para Golder (1996:99), a articulação de contra-argumentos no discurso argumentativo elaborado exige do locutor o domínio da capacidade cognitiva de integrar, em uma única perspectiva, dois pontos de vista divergentes, o que significa, então, “tratar a dimensão dialógica da argumentação no interior de uma atividade de escritura monológica”. Nessa situação, o locutor deve não só reconhecer aquela dimensão dialógica do discurso argumentativo como também a discutibilidade de objeto a ser tratado. Ademais, deve adequar sua argumentação à situação comunicativa na qual o discurso se desenvolve. Essa adequação reflete a importância do espaço de interação social na qual os interlocutores estão envolvidos.

Na concepção de Golder (1996:111), no espaço de interação social da argumentação, esta se caracteriza como um discurso que coloca em jogo “atores sociais”. Nesse espaço interacional, destacam-se os seguintes parâmetros:

o enunciador, isto é, a representação da instância enunciativa construída pelo locutor (o locutor, em uma situação determinada, se apresenta e “se representa” como tendo tal ou tal estatuto), o destinatário (representação que o locutor se faz de seu auditório), o lugar social ou institucional... e a intenção comunicativa (a finalidade da comunicação pode ser de informar, de esclarecer, ...na argumentação trata-se de modificar as crenças do auditório, ou às vezes simplesmente de reforçá-las).

O par enunciador-destinatário pode ser apreendido sob dimensões diversas, das quais Golder (1996:113) destaca: o grau de acordo/desacordo entre os participantes, o tipo de gestão do discurso (oral ou escrito) e a possibilidade de adaptar-se ao interlocutor. Nesse último caso, a adaptação ao interlocutor se concretiza em relação ao conteúdo do que diz o outro, à sua perspectiva e às suas características.

A argumentação em situação escrita exige uma *planificação monogerada*, na qual a intervenção do interlocutor é mediatizada pela representação interior, ou imagem, que o enunciador faz desse interlocutor. Além disso, o funcionamento do discurso em situação de escrita se

identifica pela ordem dos argumentos e por sua organização sintática no texto, organização cuja complexidade é maior em relação à argumentação oral, considerando-se o maior tempo de que dispõe o locutor do texto escrito, podendo, assim, articular e integrar melhor seus argumentos em estruturas de sustentação complexas, na construção de seu texto.

Na atividade discursiva monogerada, em situação de escrita, para argumentar, o locutor precisa “conhecer” seu interlocutor para antecipar os argumentos que ele possa apresentar em defesa de seus próprios pontos de vista. Essa exigência diz respeito à finalidade comunicativa do discurso argumentativo: fazer aceitar uma posição. Para atingir tal finalidade, o locutor deve “negociar” essa posição, antecipando contra-argumentos que possam desautorizá-la. A adaptação do discurso argumentativo às características do interlocutor apresenta-se, assim, como um mecanismo complexo, cujo domínio ocorre mais tardiamente.

Essa adaptação, direcionada pela finalidade do discurso, deve levar o locutor a considerar, também, o lugar social em que esse discurso é produzido, uma vez que as particularidades desse lugar social (escola, família, trabalho, igreja, partido político... enfim, lugares que definem relações hierárquicas entre os indivíduos) ajudam a definir as características do destinatário. Finalidade do discurso e lugar social do destinatário são aspectos que determinam o modelo discursivo a ser adotado pelo locutor do discurso argumentativo, porque definem a relação entre o locutor e seu destinatário.

O discurso argumentativo escrito elaborado apresenta alguns problemas particulares para sua construção. Em primeiro lugar, a argumentação deve ser “exaustiva”, isto é, deve não somente apresentar argumentos, bem como contra-argumentos solidamente sustentados, respondendo a certas exigências estruturais e organizacionais, nas quais os argumentos sejam articulados e permitam ao leitor seguir o fio discursivo e aceitar ou, pelo menos, considerar aceitável a posição do locutor.

No discurso argumentativo elaborado, o objeto de discurso é construído pelo enunciador no desenvolvimento do próprio discurso. Assim, para que o leitor/interlocutor reconheça esse objeto e o aceite, o enunciador deve apresentar seus argumentos de modo a permitir ao interlocutor atribuir a significação e o valor que esse enunciador tem em vista. A

coerência desse discurso é o “ponto de apoio” do interlocutor para reconstruir o caminho percorrido pelo enunciador nesse processo de produção. A este último cabe, então, não só antecipar possíveis contra-argumentações, mas também organizá-las em um todo coerente, para permitir a seu destinatário apreendê-las. Nesse sentido, o texto argumentativo é dialógico.

Para a produção desse gênero do discurso, alguns autores defendem a existência de um *esquema textual prototípico argumentativo*, responsável pela compreensão e produção do texto argumentativo, antecipando o que vai ser lido, dito ou escrito.

Considerando a existência de um tipo de texto argumentativo e de uma variedade de discursos argumentativos, Golder apresenta e discute algumas tipologias que visam a caracterizar o discurso argumentativo. Citando a classificação de alguns pesquisadores (Horowitz (1987), Benoit e Fayol (1989), Fayol (1991), Brassart (1987), dentre outros), a autora conclui pela insuficiência e pela insatisfação das tipologias por eles defendidas, baseando-se nos seguintes argumentos:

a) uma argumentação não pode “funcionar” se não for assumida pelo enunciador, uma vez que para argumentar não basta apresentar uma solução a um problema pesando argumentos e contra-argumento; é preciso ainda tomar posição;

b) é o desenvolvimento de argumentos que permite a construção de uma rede articulada de relações causais e permite conduzir a uma conclusão;

c) o texto argumentativo não pode se reduzir a uma seqüência ou a uma organização de entidades lingüísticas que seriam as mesmas em todas as situações. Essas entidades devem ser adaptadas à situação de comunicação na qual o texto é produzido; é por isso que falamos de discurso mais que de texto argumentativo (Golder, 1996:159, 161 e 162, respectivamente).

Em virtude dessa avaliação, a autora defende um modelo de discurso argumentativo que alie justificação e negociação, modelo que se calca na complexificação desse discurso, postulando a existência de “níveis” de argumentação. Assim, o “nível” mais elaborado apresenta “uma posição

justificada por dois argumentos interconectados”, sendo que a “contra-argumentação não é o único meio de fazer funcionar a dimensão dialógica da argumentação” (Golder, 1996:164). O domínio de um *esquema textual argumentativo*, se existir, deve, segundo a autora, articular as operações de justificação e de negociação considerando a situação de comunicação visada pelo locutor. Desse modo, a produção do discurso argumentativo elaborado está estreitamente ligada ao desenvolvimento das capacidades lingüístico-discursivas do locutor. Tais capacidades materializam-se na construção do raciocínio apresentado, que deve ser explícito o suficiente para permitir a (re)construção do percurso argumentativo, já que é difícil para o interlocutor restabelecer um “elo ausente” nesse raciocínio.

A produção do discurso argumentativo elaborado requer do locutor uma “visão global” do texto a ser produzido e da organização das idéias; requer, em resumo, a planificação do texto. Nessa planificação, a ordem dos argumentos e a coerência estabelecida entre eles devem tornar esse texto “auto-suficiente”, ou seja, semântica e pragmaticamente autônomo, visando ao objetivo comunicativo do locutor.

A produção do discurso argumentativo elaborado, destinado a “construir” idéias e a torná-las aceitáveis, apóia-se em constituintes mínimos (argumento $\frac{3}{4}$ contra-argumento) que compõem um discurso dialógico, articulando a avaliação “exterior” da aceitabilidade desses argumentos tomados isoladamente e a “visão global” do texto a ser produzido pelo locutor. Golder (1996: 190) atribui o domínio dos mecanismos de produção desse tipo de texto à “maturidade” do locutor e à sua capacidade de perceber esse caráter dialógico, que facilita a construção de um discurso mais integrado.

Esse funcionamento dialógico do discurso argumentativo requer um ensino que vise à sensibilização do aluno para a dimensão dialógica da argumentação, ou seja, que lhe possibilite produzir um discurso argumentativo elaborado, satisfazendo às três exigências inerentes a esse gênero do discurso: “o locutor deve ter um *ponto de vista* e se apresentar como realizando um ato de discurso; deve em seguida poder identificar as características pertinentes de seu *interlocutor*.”

À guisa de conclusão

As características do discurso argumentativo são aspectos considerados difíceis no ensino-aprendizagem, especialmente na modalidade escrita. Organizar argumentos e contra-argumentos, utilizar estratégias lingüísticas específicas da argumentação, integrar ao texto escrito a dimensão dialogal da argumentação, confrontando pontos de vista são procedimentos que exigem a utilização adequada de recursos lingüístico-discursivos cujo domínio decorre de prática constante.

No âmbito da escola, a ausência de um ensino formal de compreensão e produção de textos/discursos, numa perspectiva discursiva, dificulta, quando não impede, a produção do texto/discurso argumentativo eficaz, ou seja, baseado na construção de uma argumentação propriamente dita $\frac{3}{4}$ de uma opinião, de um ponto de vista $\frac{3}{4}$ sobre o problema, e não apenas na apresentação de uma justificação para ele. Essa constatação levou alguns autores a apresentarem proposições didáticas para o estudo do fenômeno polifônico no texto argumentativo (cf. Auricchio et alii (1992), Masseron (1997), Golder (1996, 1998), dentre outros), fato que revela a extensão do problema.

Uma alternativa para superar essa dificuldade é oferecer, sempre, aos alunos contato direto e freqüente com textos escritos de gêneros diversificados, por meio dos quais possam identificar as características particulares de cada gênero, bem como as operações envolvidas em sua produção. Uma tal metodologia mostra-se adequada, também, porque, segundo Canvat (1994:274), as crianças, até mesmo antes de ingressarem na escola, demonstram algum conhecimento prático sobre os gêneros, uma vez que estes “preexistem sempre entre os aprendizes”, ainda que de maneira confusa ou difusa. Landsman (1998) também afirma que a capacidade de produzir e reconhecer diferentes *modos discursivos* é adquirida muito precocemente pelas crianças. Diversos estudos continuam sendo realizados e divulgados, comprovando a eficiência de tal metodologia.

Qualquer jogo, para ser bem realizado, depende do domínio de suas regras pelos jogadores. Os *jogos de linguagem* parecem potencializar essa afirmação, não apenas pelo fato de envolverem seus jogadores em situações de avaliação $\frac{3}{4}$ no âmbito escolar, polarizada entre sucesso e fracasso $\frac{3}{4}$ mas principalmente porque, como afirma Wittgenstein

(1995:183), em suas *Investigações Filosóficas*, “conceber uma linguagem é conceber uma forma de vida”. Considerada a multiplicidade de jogos de linguagem em que vivemos mergulhados, nada mais justo que essa articulação seja, em todos os aspectos, a melhor possível.

Referências Bibliográficas

- AURICCHIO, A., MASSERON, C. & PERRIN-SCHIRMER. La polyphonie des discours argumentatifs: propositions didactiques. *Pratiques*, No. 73, 1992: 7-50.
- BRANDÃO, H. H. N. *Subjetividade, argumentação, polifonia*. A propaganda da Petrobrás. São Paulo: Fundação Editora da UNESP, 1998.
- CANVAT, K. La notion de genre a l’articulation de la lecture et de l’écriture. *Les interactions lecture-écriture*. Neuchâtel: Peter Lang, 1994.
- CHAROLLES, M. La dissertation quand même. *Pratiques*, No. 68, 1990: 5-16.
- DOLZ, J. Produire des textes pour mieux comprendre. L’enseignement du discours argumentatif. *Les interactions lecture-écriture*. REUTER, Y. (org.) Neuchâtel/Suisse: Peter Lang, 1994.
- DOLZ, J. Learning argumentative capacities. A study of the effects of a systematic and intensive teaching of argumentative discourse in 11-12 year-old children. *Argumentation*, V. 10, 1996: 227-251.
- GERALDI, J. W. *Portos de passagem*. São Paulo: Martins Fontes, 1993.
- GOLDER, C. & COIRIER, P. The production and recognition of typological argumentative text markers. *Argumentation*, V. 10, No.2, 1996: 271-282.
- GOLDER, C. & COIRIER, P. *Le développement des discours argumentatifs*. Lausanne: Delachaux et Niestlé, 1996.
- GOLDER, C. & COIRIER, P. Debatable topic or not: Do we have the right to argue? *European Journal of Psychology of Education*, Lisboa: Instituto Superior de Psicologia Aplicada, 1998.
- LANDSMAN, L. T. *Aprendizagem da linguagem escrita*. São Paulo: Ática, 1998.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C. *L’énonciation. De la subjectivité dans le langage*. Paris: Armand Colin, 1980.
- MASSERON, C. Entre argumentation et langue: propositions visant à la réécriture des fragments très locaux. *Pratiques*, No. 84, 1994: 41-54.
- MASSERON, C. Pour une didactique de l’argumentation (écrite): problèmes, objets, propositions (I). *Pratiques*, No. 96, 1997.

MASSERON, C. Pour une didactique de l'argumentation (écrite): problèmes, objets, propositions (II). *Pratiques*, No. 96, 1997.

PLANTIN, C. *L'argumentation*. Paris: Seuil, 1996.

PLATÃO, F. S. & FIORIN, J. L. *Lições do texto: leitura e redação*. São Paulo: Ática, 1996.

POSSENTI, S. Sobre discurso e texto: imagem e/de constituição. *Sobre a estruturação do discurso*. UNICAMP/IEL, 1981.

SCHNEUWLY, B. *Genres et types de discours: considérations psychologiques et ontogénétiques. Les interactions lecture-écriture*. Neuchâtel: Peter Lang, 1994.

SCHNEUWLY, B.. Content and formulation writing argumentative texts in pairs. *Argumentation*, V. 10, No. 2, 1996: 213-226.