

“NÃO SE TRATA DE CONVENCER, MAS DE CONVIVER”ⁱ: A ERA PÓS-PERSUASÃOⁱⁱ

Christian Plantinⁱⁱⁱ

Resumo: Este artigo analisa a definição corrente dada à retórica argumentativa em sua relação com a persuasão, desde sua origem grega até a Nova Retórica. O estudo adota uma perspectiva dialógica para compreender a argumentação e se concentra na variedade das situações de confronto das conclusões. Essa redefinição da argumentação implica que cada um dos discursos em oposição constitui um analisador do outro, são gêmeos antagonistas. Assim, a argumentação constitui um espaço em que se desenvolvem discursos que trazem respostas contraditórias a uma questão controversa, definindo-se não mais como operadora de persuasão ou de consenso, mas como método de gestão das diferenças de opiniões e de representações. Por fim, o artigo conclui que a teoria das interações observa, além da simples persuasão, fenômenos como a coconstrução das conclusões durante o encontro com o outro, bem como uma função fundamental da argumentação, que é dar nome aos conflitos, permitir a expressão e o aprofundamento das diferenças.

Palavras-chave: Retórica. Argumentação. Persuasão. Pragmadialética.

Abstract: This article analyzes the current definition given to argumentative rhetoric in its relation to persuasion, from its Greek origin to the New Rhetoric. The study adopts a dialogical perspective to understand argumentation and focuses on the variety of situations confronting the conclusions. This redefinition of argumentation implies that each of the opposing discourses constitutes an analyst of the other, they are antagonistic twins. Thus, argumentation constitutes a space in which discourses that bring contradictory answers to a controversial question are developed, defining itself no longer as an operator of persuasion or consensus, but as a method of managing differences of opinions and representations. Lastly, the paper concludes that the theory of interactions observes, beyond mere persuasion, phenomena such as the construction of conclusions during the encounter with the other, as well as a fundamental function of the argumentation, which is to name conflicts, to enable the expression and to reinforce differences.

Keywords: Rhetoric. Argumentation. Persuasion. Pragmadilectics.

ⁱ N.T.: Referência ao artigo “La razón razonable”, de Andrés Ortega, publicado no diário em *El País*, em 25/09/2006: https://elpais.com/diario/2006/09/25/internacional/1159135207_850215.html.

ⁱⁱ A Revista EID&A agradece vivamente a María Alejandra Vitale, editora da Revista *Rétor*, pela autorização da publicação desta tradução do artigo originalmente publicado como: PLANTIN, C. “No se trata de convencer, sino de convivir – L’ère post-persuasion”. *Rétor*, Buenos Aires, v.1, n. 1, 59-83, 2011.

ⁱⁱⁱ Professor Emérito da Universidade de Lyon 2, França. E-mail: christian.plantin@univ-lyon2.fr.

Introdução

Desde sua origem grega, a retórica argumentativa é correntemente definida por sua relação com a persuasão. Essa ligação foi reafirmada pela definição que os neoretóricos – a partir do *Tratado da argumentação* (1958) (doravante TA), de Perelman e Olbrechts-Tyteca – propõem da argumentação, como técnica de linguagem definida por sua função perlocutória psicocognitiva “de provocar ou aumentar a adesão das mentes às teses que se apresentam a seu assentimento” (1976 [1958], p.5). Gostaríamos de questionar a evidência dessa ligação e retomar a questão da persuasão do ponto de vista da argumentação definida como um espaço em que se desenvolvem discursos que trazem respostas contraditórias a uma questão controversa.

O primeiro tópico deste artigo apresenta, em linhas gerais, esse modelo “Questão → Respostas” da fala argumentativa (Plantin, 1990, 1995, 2005). Quando falarmos de retórica, é essa retórica argumentativa, ou ainda argumentação, que é designada.

Os segundo e terceiro tópicos questionam a equação herdada “discurso argumentativo = discurso de opinião vs discurso de verdade”, que atravessa a retórica, de Sócrates e Aristóteles a Perelman.

O quarto tópico retoma a questão da persuasão para sublinhar que, se a persuasão ultrapassa a retórica, esta pode dispensar a persuasão, como já sublinhara Quintiliano.

A pesquisa deve ponderar diferentes direções e, para dar nossa contribuição, proporemos uma redefinição não psicológica da persuasão, acompanhada de uma visão da argumentação não mais como operadora da persuasão ou do consenso, mas como método de gestão das diferenças de opiniões e de representações. A perspectiva dialogal sobre a argumentação permite colocar de outra forma a questão, introduzindo, por exemplo, a noção de coconstrução das conclusões no âmbito da argumentação colaborativa. As noções de *ratificação* e de *alinhamento* parecem particularmente profícuas, pois elas dão uma base empírica à pesquisa sobre os sistemas de aliança e as mudanças de papéis argumentativos. Seria possível considerar que elas “externalizam” a operação de persuasão, mas também que a persuasão é apenas um fantasma que acreditamos mover a máquina da linguagem.

1. Um modelo “Questão → Respostas”

O modelo “Questão → Respostas” da argumentação parte da noção de *situação argumentativa* (SA), definida como uma situação de fala em que os discursos se opõem a respeito do que seria a “resposta certa” a ser dada a uma questão, que chamaremos “Questão Argumentativa” (QA). A SA corresponde a momentos muito banais (*Alguns querem ir passear no bosque, mas outros querem se banhar na praia, o que fazer?*) ou muito complexos: no caso dos questionamentos filosóficos (*As Idéias platônicas existem?*); políticas (*Devemos retirar nossas tropas da Sildávia¹*); judiciárias (*Foi o ladrão que roubou o policial ou o contrário?*), etc.

É possível que a questão admita uma gama de respostas mais ou menos nuançadas ou simplesmente duas respostas antagônicas, mas, em todos os casos, nenhuma se impõe *a priori*, cada uma é de fato contestada pela própria existência das outras respostas.

É a existência de uma contestação *de fato* que constitui uma SA (que o contradiscurso seja apresentado por um interlocutor ou por uma instância não presente na situação de comunicação). *De direito*, tudo pode certamente ser contradito, mas a SA supõe que a contradição seja apresentada nos fatos, na forma de uma oposição face a face ou, no outro extremo, na forma de uma gama de possibilidades debatida dialogicamente em foro íntimo.

Esse modelo é o da argumentação retórica: a SA se abre quando as respostas a uma questão começam a divergir, quando uma contradição se levanta e quando não se sabe nunca, nem quando e nem como ela poderá se encerrar.

A vida de uma questão pode ser breve, mas, quando os discursos que sustentam as respostas são de força igual (*equipolente*), a SA é estabilizada e sua expectativa de vida pode ultrapassar, de longe, a dos argumentadores.

As respostas às QA não são respostas saturadas por um *sim/não*, ou por uma contribuição informativa. Consideremos: um convidado para uma mesa redonda sobre a questão “*É preciso distinguir um nível argumentativo na descrição semântica?*” se desculpou por meio de carta por não poder comparecer ao debate, mas expressou sua posição com um “*Não*” seco, que deixou os outros participantes insatisfeitos, até mesmo um pouco irritados. A

¹ N.T.: País imaginário apresentado nas aventuras vividas pelo personagem de Tintin.

resposta deve vir acompanhada de um *discurso* porque ela é a *conclusão* de uma argumentação e porque, enquanto tal, ele deve se cercar de *argumentos*.

O paradoxo criado em uma SA é que cada uma das proposições dadas em resposta é *sensata* quando tomada isoladamente, mas globalmente *contraditória*. Para discriminar essas respostas, os teóricos da argumentação buscam, às vezes, um critério de validade mais forte que simplesmente o sentido “sensato” e, para isso, introduzem em seus modelos a noção de *discurso racional*.

Em uma SA, a questão fixa o princípio de pertinência que será aplicado a cada um dos atos significantes produzidos pelos participantes engajados na situação. Por exemplo, um jornal estrangeiro, conhecido por suas posições rigorosas, publica em 2010 um artigo muito crítico sobre a política francesa em relação ao Euro. Esse artigo é acompanhado de uma foto do casal presidencial francês, cuja legenda lembra que a esposa do chefe de Estado é uma cantora, antiga top model. O conjunto foto e legenda deve ser interpretado de maneira coorientada com o resto do artigo, como argumento (no sentido de *golpe retórico*) que tende a invalidar a posição francesa e, provavelmente, a desacreditá-la. A QA força a interpretação argumentativa de todos os atos semióticos produzidos no campo que ela orienta. Ela é um tipo de ímã que bipolariza as intervenções: todos os elementos de frase, os esboços dos gestos, as manipulações de objetos ganham sentido em relação aos polos que constituem as posições tomadas, isto é, as respostas apresentadas a essa questão. Todas têm um polo negativo (*o que você diz não se sustenta / não satisfaz*) e um polo positivo (*o que eu digo é evidente / é ainda assim mais racional*).

Segue-se que o estudo dessas SA não decorre da análise de um discurso monologal-monológico, mas de um *corpus* de discurso organizado por uma QA. Pode-se assim falar de uma abordagem de “Questão → Respostas” (“Q → RS”), o “s” maiúsculo marca uma pluralidade das respostas. A flecha não marca uma implicação, mas uma relação linguageira de engendramento.

Essa pluralidade é imediatamente dada em todos os encontros, em que dois discursos se medem diretamente, em formatos um tanto pouco reversíveis, em que a fala é distribuída aos diversos participantes de maneira relativamente igualitária, encontros cuja expressão mais clara é a interação face a face. As interações fornecem imediatamente *corpora* de SA já prontos. Se se tratam de grandes discussões de interesse político, por exemplo, a

confrontação pode se desenvolver, oralmente ou por escrito, sob diferentes formatos, em vários locais, em vários gêneros. Sobre esse tipo de questão, os *corpora* argumentativos bem construídos são necessariamente *heterogêneos*. Não é possível se contentar em tomar por objeto a primeira argumentação que tem um bom alcance: *a técnica de construção correta de corpus é parte integrante do trabalho em argumentação*.

Na fala de um locutor engajado em uma SA, a palavra de seu Oponente ora é tratada abertamente, pelas diferentes técnicas do dialogismo, ora é apagada. Nesse segundo caso, a fala do locutor, que exclui seu contradiscurso, figura como verdade, e a argumentação assume, então, a aparência de uma justificação incontestável. No entanto, esse discurso impecavelmente monologal é, por essência, uma Resposta a uma QA, entre outras Respostas admissíveis. No grupo alvo da argumentação, ou grupo Terceiro, esse discurso será recebido e compreendido em relação aos outros discursos antagonistas que o constroem “nos espaços vazios”.

A passagem argumentativa *dialógica* monolocator constitui assim um caso particular em que o contradiscurso é internalizado. A tarefa do analista é, então, recuperar esse contradiscurso a partir dos dados disponíveis no contexto sociolinguageiro da intervenção pela qual ele se interessa. Do ponto de vista metodológico, na perspectiva defendida aqui, a do *estudo da fala argumentativa*, o objeto de estudo não é um discurso, mas *uma formação discursiva* centrada em uma questão. Um “*corpus*” limitado a uma passagem argumentativa *monologal-monológica* é um dado incompleto. Os discursos argumentativos são gêmeos antagonistas. É necessário, às vezes, buscar o contradiscurso longe o suficiente fora do discurso, mas privar-se do contradiscurso autêntico é privar-se de uma ajuda, pois cada um dos discursos em oposição constitui *um analisador do outro*. Não estamos na “análise do discurso”, mas na “análise de discurso/contradiscurso”, a análise das antilogias, ou das antifonias.

Segue-se que, no contexto da QA, somente as diferenças têm *sentido argumentativo*, o resto *vale como verdade*.

2. Argumentação e verdade

Esse tópico retoma a encenação socrática do *drama da verdade*, na qual foi definida a persuasão, e lhe opõe a *desdramatização* aristotélica, em que a

argumentação é simplesmente um instrumento na difícil construção da verdade.

2.1. A dramatização platônica: a retórica persuasiva contra a verdade

Em *Fedro*, de Platão, Sócrates propõe uma definição da retórica como “arte de conduzir as almas”:

Sócrates: — A arte da retórica não é “a arte de exercer a influência sobre as almas” por meio de discursos pronunciados não somente nos tribunais e em todas as outras assembleias públicas, mas também nas reuniões privadas? (Platão, *Fedro* 261a)

Essa *psicagogia* – sem dúvida desprovida de sua função religiosa de evocação das almas dos mortos, mas não de suas conotações mágicas – marca desde o início a função de influência atribuída ou reivindicada pelo exercício da persuasão retórica.

Sócrates, em *Górgias*, desestabiliza a empreitada retórica opondo-lhe um discurso contra a retórica em nome da verdade:

Sócrates: — Mas, enfim, de que falas tu?
Górgias: — Eu falo do poder de convencer graças aos discursos, os juízes no Tribunal, os membros do Conselho da Cidade, e o conjunto dos cidadãos na Assembleia, em resumo, do poder de convencer em qualquer reunião de cidadãos. (Platão, *Górgias* 452 d-e)

A essa definição, Sócrates opõe uma contradefinição da retórica como “a falsificação de uma parte da política” (*Gorg.* 463d), a política sendo definida como “a arte que se ocupa da alma” (*Gorg.* 464b), definição que não tem, aliás, grande coisa a ver com o que nós chamamos de política atualmente.

O problema é, portanto, saber como e, sobretudo, onde serão conduzidas as almas. Sócrates dramatiza o problema da verdade radicalizando a oposição do verossímil/persuasivo ao verdadeiro:

[Sócrates:] com efeito, nos tribunais, ninguém tem [²] a menor preocupação com a verdade; preocupamo-nos sobretudo com o que é suscetível de convencer, isto é, com o verossímil, a que se deve ligar quem quiser falar seguindo as regras da arte (*Fedro* 272d-e).

² Sobre “a verdade sobre a justiça e sobre a bondade das coisas ou mesmo dos homens” (*Fedro* 272d-e).

E a boa maneira de conduzir as almas é remetida a um tempo futuro em que finalmente se conhecerá o ser de todas as coisas:

Tanto que não conheceremos a verdade sobre cada uma das perguntas de que se fala e sobre as quais se escreve; tanto que não seremos capazes de definir toda coisa nela mesma; tanto que, depois de ter definido essa coisa, não saberemos, inversamente, dividi-la segundo suas espécies até que atinjamos o indivisível; tanto que depois de ter analisado, segundo o mesmo método, a natureza da alma e descoberto a espécie de discurso que corresponde a cada natureza, não disporemos e não organizaremos nosso discurso conseqüentemente — oferecendo a uma alma complexa discursos complexos e que correspondem exatamente ao que ela pergunta, e discursos simples a uma alma simples —, permaneceremos incapazes de manejar o gênero oratório com tanta arte quanto sua natureza permitir, eis o que nos revelou toda a discussão precedente. (*Fedro* 277b-c).

Segundo Perelman e Olbrechts-Tyteca (1976, p. 9), “quando Platão sonha, em *Fedro*, com uma retórica que seria digna do filósofo, o que ele preconiza é uma técnica que poderia convencer os próprios deuses (Platão, *Fedro*, 273c9)”. Na passagem citada, não se trata realmente de persuadir os deuses, mas, sobretudo, de desviar o homem sensato dos outros homens:

[...] não é para falar ou para estabelecer relações com os homens que o homem sensato se prestará a toda essa pena, mas para ser capaz de dizer o que agrada aos deuses e de ter, em tudo, uma conduta que os aprova, tanto quanto se pode fazer (*Fedro*, 273e).

Assim, Sócrates impôs o *pathos da verdade inacessível*, tendo por corolário que o discurso retórico se constrói sempre no *verossímil*, isto é, como imitação do verdadeiro, *contra a verdade*. No fundo, atribui-se à retórica argumentativa a função de persuasão um pouco como um estigma que marca sua incapacidade congênita de aproximar e *a fortiori* de atingir a verdade, o Ser e os Deuses. A verossimilhança não tem relação com o verdadeiro. *Viver na persuasão* é viver na crença e na opinião, viver *na caverna* e não *na verdade*. Essa visão aparentemente inerradicável da argumentação retórica, isto é, da linguagem, aparece então ancorada na crítica antidemocrática e antissocial que Sócrates dirige aos discursos institucionais políticos e judiciários, nos quais são tratados os problemas da Cidade. Mas, tendo esses deuses nos deixado, devemos tentar colocar o problema da verdade no nosso mundo sublunar.

2.2. A desdramatização aristotélica: a retórica orientada para a verdade

A retórica é, portanto, a arte de convencer, ou de persuadir: “Coloquemos que a retórica é a capacidade (*dunamis*) de discernir (*theôrein*) em cada caso o que é potencialmente persuasivo” (Aristóteles, *Retórica* 1355b 26). Essa orientação para o persuasivo é uma constante das definições da retórica. Cícero a retoma em seu pequeno catecismo: “Cícero filho: — O que é um argumento? Cícero pai: — Uma razão plausível inventada para convencer” (Cícero, *As divisões da Arte Oratória* II, 5); “Crasso: Portanto, eu aprendi que o primeiro dever do orador é se aplicar a persuadir” (Cícero, *Do orador* I, XXX, 138). Notemos que os tradutores dos textos clássicos empregam indiferentemente *persuadir* e *convencer*.

Aristóteles desdramatizou radicalmente o conjunto da problemática sustentando que não há *oposição*, mas *continuidade* entre opinião e verdade, ao menos por quatro razões. Por um lado, um primeiro feixe de três razões: “pois o exame do verdadeiro e do similar ao verdadeiro decorre da mesma capacidade; ao mesmo tempo, os homens são, por natureza, suficientemente dotados para o verdadeiro; e eles chegam, na maioria das vezes, à verdade” (*Retórica* 1355a 10-20); em quarto lugar, a retórica falsificadora não funciona: “o verdadeiro e o justo têm naturalmente mais força que seus contrários” (*Retórica* 1355a 20-25); e, enfim, é possível estabelecer um controle ético sobre a fala: “não se deve persuadir aquilo que é mal” (*Retórica* 1355a 30-35)³.

Portanto, o verossímil é definido não como algo falso que usa a máscara do verdadeiro, mas como uma orientação para a verdade que se exprime sob a forma de um *endoxon* que, como todos os *endoxa*, deve ser provado pela crítica, isto é, trabalhado argumentativamente em discursos antiorientados.

2.3. Reintegrar a prova: o discurso argumentativo como discurso “não técnico”

Essa orientação para a prova deve ser conduzida a seu termo por um novo questionamento da distinção entre as provas ditas *técnicas* e as provas ditas *não técnicas*. De fato, encontra-se argumento para a limitação das capacidades veriditivas da retórica argumentativa em razão de a *persuasão*

³ N.T.: Apesar da excelente tradução da *Retórica* realizada por Manuel Alexandre Júnior, optamos por traduzir as citações a Aristóteles tais como apresentadas em francês por Plantin, para manter as relações entre discurso citante e discurso citado tais como colocadas no original traduzido.

retórica técnica ser o produto de três tipos de provas, das quais apenas as provas lógicas estariam realmente ligadas a um *logos*, a uma razão discursiva.

As provas ditas patêmicas e etóticas são, com efeito, meios, senão de persuadir, ao menos de *subjugar* o auditório, mas essas pressões só se tornam impeditivas se sua força se exerce somente em um sentido, ou seja, se o auditório e o juiz são submetidos somente a um discurso apenas, sem contraditor. É essa ausência de contradição que torna o *ethos* e o *pathos* tão insuportáveis quanto manipuladores. Mas, nas situações retóricas de base, todos os discursos são duplos, os discursos públicos de tomada de decisão como os outros, como chamamos no tópico 1. As teorias da argumentação supõem uma crítica da pessoa e de suas emoções, crítica operada por contradiscursos sustentados por outros participantes na interação, contradiscursos em que se encarnam outras pessoas, construindo outras emoções. Se as emoções sociorretóricas são constructos de linguagem, elas são acessíveis à crítica: existe um discurso que constrói a indignação e o entusiasmo, assim como há um discurso que leva todo mundo à calma, um discurso que envergonha e um discurso que tranquiliza os vergonhosos (essas questões estão desenvolvidas em Plantin (2011)).

Enfim, se o discurso retórico é tido por um discurso *fraco*, é porque ele foi *enfraquecido* no âmbito dos princípios, como acabamos de ver, mas também porque eliminamos dele provas decisivas, declarando que elas eram *extratélicas* e que somente as provas *técnicas* pertenciam à retórica.

Dentre os meios de persuasão, uns são não técnicos, outros são técnicos. Chamo não técnicos tudo o que não é fornecido por nós, mas existia previamente, como as testemunhas, os depoimentos obtidos sob tortura, os compromissos escritos, etc.; é técnico tudo o que é possível de ser elaborado pelo método e por nós mesmos. Também, entre esses meios, uns são para se utilizar, outros são para se descobrir. (*Retórica I*, 1355b 35)

Mas lemos bem: os elementos “não técnicos” (*não artificiais*) “são para se utilizar”; e, para isso, eles demandam evidentemente um tratamento discursivo: “geralmente, para sustentá-los ou refutá-los, deve-se recorrer aos meios mais poderosos da eloquência” (Quintiliano, *Instituição Oratória V*, I, 1).

Um ponto muito importante sobre essa questão do técnico e do não técnico foi sublinhada por Gerardo Ramirez Vidal, em seu trabalho sobre *A retórica de Antífote*. A retórica nasceu no contexto judiciário. Ora, para alguns processos não se dispõe de nenhum elemento de prova factual, em particular, não se tem nem documento nem testemunha que permitiria

discernir. É nesses últimos casos que se recorre exclusivamente às famosas provas “técnicas”. Mas, comumente, as provas materiais, ditas “não técnicas”, permitem evidentemente discernir: “quando um dos litigantes possuía provas não técnicas, o assunto resultava claro para os juízes e não havia necessidade de muitas palavras” (RAMIREZ VIDAL, 2000, p. 56). A prova dita *não técnica* é essencial no domínio judiciário. A noção de prova *técnica* remete a um caso muito especial, em que todo documento legal, todo indício material, todo testemunho faria falta, de modo que todos os argumentos poderiam ser derrubados e recuperados infinitamente. Em resumo, por definição, se excluirmos do discurso argumentativo aquilo que prova, não se pode lamentar que esse discurso não seja aquele que prova.

Tudo isso pode parecer estranho e distante, porém sem razão. Seguramente, a apelação às *provas extratécnicas*, mantida sem proveito no catecismo retórico, é particularmente infeliz, pois essas provas são exatamente as que chamaríamos de *técnicas*. A terminologia, calcada no latim, não é mais útil: se associarmos à retórica as provas *artificiais* (*técnicas, artificiais*), todo usuário, crendo ingenuamente que as traduções francesas estão em francês, estimará que essas provas são por natureza ajeitadas e manipuladas; quanto às provas *não artificiais*, não se vê o que isso pode ser, senão provas naturais, o que elas não são, como lembrou Quintiliano.

É preciso considerar como um fato empírico que o discurso argumentativo se caracteriza pela *heterogeneidade das provas* que ele mobiliza. O desafio dessa discussão sobre as provas é a definição própria do objeto da argumentação. Ou se instala a análise do discurso retórico argumentativo no conforto abstrato de discursos descontextualizados, recortados de suas condições de produção e de funcionamento, ou se se interessa pela sua inserção no mundo, pequeno ou grande, da ação da qual eles participam. A limitação ao “técnico” implica então uma visão mutilada da realidade funcional do discurso argumentativo, discurso recortado da verdade em si mesma remetida a espaços extraterrestres ou confinada ao que se faz na “outra cultura”, a das ciências e das matemáticas.

De toda evidência, a retórica persuade ou convence (sobre essa oposição, ver abaixo); ela o faz com maior ou menor sucesso, conjugando-se a outros fatores de influência. As matemáticas e as ciências, igualmente: de Euclides até o século XIX, os matemáticos eram persuadidos e convencidos

que por um ponto tomado fora de uma reta podia-se fazer outra (e uma só) paralela a essa reta.

Mas o problema é o dos estados psicológicos? No limite, pode-se considerar que o discurso de opinião enquanto tal não tem outra base senão a construção mental que ele estrutura – convicções, frutos do esforço de *persuasão* (ver abaixo) –, construção que seria mesmo excessivo qualificá-la como representação de uma realidade que tão simplesmente é ignorada. Para designar essa vã construção, talvez fosse útil falar de *persuasão*. Mas o discurso de verdade não tem nada a ver com os estados mentais, mas sim com *persuasões* e também com *convicções*, noções que remetem a uma vã tentativa de *repsicologização* dos conhecimentos dos quais toda ciência do século XX se desfez. Isso quer dizer que se aceitarmos ver que o discurso argumentativo participa da verdade, o problema da *persuasão* será colocado em outras bases.

3. Perelman: *persuadir/convencer*

Na medida em que Perelman e Olbrechts-Tyteca opõem *persuadir* e *convencer* e remetem *convencer* ao ouvinte universal, eles parecem repetir a visão platônica, reconduzindo a verdade para fora do mundo. Essa visão é, aliás, reforçada pela concepção inutilmente enrijecida da ideia de demonstração que o *Tratado da Argumentação* opõe a de argumentação, ponto que não abordaremos aqui (Plantin, 2010).

3.1. Nova retórica e *persuasão*

“[O objeto da teoria da argumentação] é o estudo das técnicas discursivas que permitem provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se apresentam a seu assentimento” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 1976 [1958], p. 5). Colocando em primeiro plano as “técnicas discursivas” e a “adesão dos espíritos”, a definição de Perelman e Olbrechts-Tyteca dá à teoria moderna da argumentação os mesmos fundamentos que os da retórica argumentativa aristotélica, os *topoi*, e reposiciona a reflexão contemporânea sobre a argumentação no âmbito das reflexões clássicas sobre a *persuasão*. No *Tratado da Argumentação*, essa noção recebe um tratamento original sobre vários aspectos.

Em primeiro lugar, ela envolve a noção de *assentimento*. Essa noção, fundamental para a teoria estoica do conhecimento, é definida como um ato voluntário da alma que se produz todas as vezes que ela recebe uma impressão verdadeira, o que supõe uma harmonia entre a vontade e a verdade: “a alma quer o verdadeiro”. A marca da impressão verdadeira é o assentimento que se lhe dá. Do ponto de vista retórico, a intervenção do assentimento problematiza a recepção do ato de persuasão. Ele restabelece um equilíbrio entre orador e ouvinte: à *intenção de persuadir* do primeiro corresponde a *capacidade de assentir* do segundo. A aceitação é um ato e o assentimento dado a uma proposição compreende graus.

Em segundo lugar, a maior parte das discussões em torno da retórica emprega como sinônimos *persuadir* e *convencer*. O *Tratado da Argumentação* opõe esses dois termos, o que constitui uma de suas maiores temáticas. Situa-se, assim, na perspectiva de uma retórica da persuasão que se desenvolve em uma interação sem estrutura de mudança: “todo discurso se dirige a um auditório e nos esquecemos de que muitas vezes acontece o mesmo para o escrito” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 1976 [1958], p. 8). A distinção entre *persuadir* e *convencer* é em seguida estabelecida na base de uma hierarquização dos auditórios: “Propomos chamar de persuasiva uma argumentação que pretende ter validade apenas para um auditório particular e chamar de convincente a argumentação que supostamente obtém a adesão de todo ser racional” (1976 [1958], p. 36). É uma definição estipulatória, cuja visada é normativa:

É, então, a natureza do auditório – ao qual os argumentos podem ser submetidos com sucesso – que determina, em ampla medida, o aspecto que tomarão as argumentações e o caráter, o alcance que lhe será atribuído. Como imaginaremos os auditórios aos quais é reservado o papel normativo que permite decidir o caráter convincente uma argumentação? Encontramos três espécies de auditórios, considerados como privilegiados a esse respeito, tanto na prática corrente quanto no pensamento filosófico. O primeiro, constituído pela humanidade inteira ou, ao menos, por todos os homens adultos e normais, que chamaremos de auditório universal; o segundo, formado no diálogo pelo único interlocutor ao qual se dirige; o terceiro, enfim, constituído pelo próprio sujeito, quando ele delibera ou apresenta as razões de seus atos (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 1976 [1958], p. 39-40).

O segundo auditório é o da dialética; o terceiro, o da retórica enunciativa.

Em terceiro lugar, a intenção persuasiva é discutida em relação com a ação. Em um complemento indispensável à definição de base da argumentação, mas frequentemente negligenciada, pois não é sem dúvida facilmente articulável à noção de auditório universal, o *Tratado da Argumentação* prolonga a reflexão sobre a persuasão até a ação: é a argumentação que produzirá a “disposição à ação”:

[...] o objetivo de toda argumentação, temos dito, é provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se apresentam a seu assentimento: uma argumentação eficaz é a que consegue aumentar essa intensidade de adesão de maneira a desencadear nos ouvintes a ação visada (ação positiva ou abstenção) ou, ao menos, criar neles uma disposição à ação que se manifeste no momento oportuno (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 1976 [1958], p. 59).

Posição reafirmada um pouco mais adiante: “somente a argumentação, [...] permite compreender nossas decisões. [...] ela se propõe a provocar uma ação” (1976 [1958], p. 62).

O ponto final do processo argumentativo não é a persuasão vista como um simples estado mental, uma “adesão do espírito”; o último critério da persuasão completa é a ação cumprida no sentido sugerido pelo discurso, e a emoção cumpre um papel essencial nessa passagem ao ato. A adesão além de um certo grau desencadearia a ação. Encontramo-nos diante de um nó em que buscamos combinar argumentação, persuasão tradicional, emoções e valores para construir uma resposta ao problema filosófico da ação.

A distinção entre *persuadir* e *convencer* funda uma norma da argumentação, que corresponde respectivamente à visada de um auditório *particular* e de um auditório *universal*. Não discutiremos mais a ideia, notável em todos os pontos, de situar a norma da argumentação do lado do auditório, isto é, do lado dos participantes da interação, e não em um sistema de regras transcendentais que separa *a priori* o racional e o falacioso.

Chegamos, assim, a uma série de oposições clássicas no domínio da argumentação, que resumem um quadro-síntese cujo ganho didático é valioso:

Persuadir	Convencer
Retórica	Argumentação ⁽⁴⁾
Argumentação ⁽⁵⁾	Demonstração
Eficácia	Verdade
Opinião	Saber
Auditório particular	Auditório universal
Os homens	Os deuses
Überreden	Überzeugen
Linguagem natural	Linguagem ideal

3.2. Retorno às palavras: persuadir, convencer

Em grego, a palavra utilizada para designar a prova retórica é *pistis*. Diferentemente da palavra francesa *preuve* [prova, em português], *pistis* pertence a uma família de termos que exprimem as ideias de “confiança em outrem, o que dá fé, prova” (BAILLY, 2000; art. *pistis*). As famílias lexicais de termos gregos que se traduzem por *persuader* [persuadir], *persuasion* [persuasão], associam os sentidos de “persuadir, seduzir, enganar alguém”, assim como “obedecer a alguém” (BAILLY, 2000; art. *peitho*). A essa família, pertence igualmente o nome próprio *Peithô*, nome da companheira de Afrodite (às vezes a própria Afrodite), deusas da beleza, da sedução e da persuasão. Visto no sentido dicionarizado, o termo *pistis* é sincrético, pois, para nós, ele recobre o campo da prova, da sedução, da submissão e da persuasão. Disso resulta que, em suma, dizer “a prova retórica persuade” é um pleonasma.

Em latim, o verbo “*suadere*” significa “aconselhar”; o adjetivo correspondente, “*suadus*”, significa “convidativo, insinuante, persuasivo” (GAFFIOT, 2000; art. *suadere*). “*Persuadere*” é formado de “*suadere*” e do prefixo aspectual “*per-*” que indica a conclusão do processo.

“*Convincere*” é composto de “*con-* (*cum-*) + *vincere*”, ou seja, “vencer perfeitamente” (GAFFIOT, 2000; art. *convincio*). O prefixo “*cum-*” tem, nessa palavra, o sentido de uma realização, como “*per-*” de “persuadir”.

⁴ A mesma oposição inerradicável estrutura igualmente o pensamento comum sobre a argumentação oposita positivamente à retórica, mas negativamente à demonstração; é por isso que *argumentação* deve figurar em duas colunas.

⁵ Idem à nota anterior.

“Convencer” tem por primeiro sentido “confundir um adversário” (GAFFIOT, 2000) e o mesmo sentido se encontra na expressão francesa “*convaincre x de mensonge*” [convencer x de mentira], em que convencer é seguido de um objeto direto que designa um ser humano x e de um grupo nominal “de + substantivo” que designa algo como condenável, do qual x se defende, em vão, de ter cometido.

3.3. Persuadir versus convencer

Em inglês, os tradicionalistas tentaram estabelecer uma oposição entre *to persuade/to convince* [persuadir/convencer] sustentando que “*to convince*” deveria ser reservado para situações nas quais as crenças são modificadas sem que haja passagem para a ação, enquanto que “*to persuade*” deveria ser para situações em que uma ação é realizada, mas “*in practice the newer use is well established*” [na prática, o uso mais recente está bem estabelecido] (OED, 2011; art. *persuade*).

No léxico francês, existe uma oposição aspectual *persuasão/convicção*: “a *convicção* é o resultado dos processos de *persuasão*”; o sinal * marca palavras ou enunciados que não estão em uso. As capacidades derivacionais dos dois termos são idênticas:

Verbo	Adjetivo (ativo)	Particípio passado / Adjetivo (passivo)	Substantivo
<i>Persuadir</i>	<i>Persuasivo</i>	<i>Persuadido</i>	<i>Persuasivo</i>
<i>Convencer</i>	<i>Convincente</i>	<i>Convencido</i>	<i>Convicção</i>

A oposição aspectual *persuasão/convicção* se exprime nos termos seguintes:

a <i>persuasão</i>	a <i>convicção</i>
o processo de <i>persuasão</i>	*o processo de <i>convicção</i>
a auto- <i>persuasão</i>	*a auto- <i>convicção</i>
*é minha <i>persuasão</i>	é minha <i>convicção</i>
*uma, as <i>persuasões</i> de Pedro	uma, a, as <i>convicções</i> de Pedro

O *script* do ato de persuasão, cujo resultado é a produção de novas convicções:

Um orador dirige um discurso persuasivo a um auditório A, sobre o tema P; *se tudo funcionar bem para o orador*:

- (A) é convencido ou persuadido de P
- (A) adquiriu novas convicções (*persuasões)

Em francês, “*persuasion/conviction*” [persuasão/convicção] se opõem sobre uma base aspectual processo/resultado: o *estado de convicção* é o resultado do *processo de persuasão*.

Conclusão: o *Tratado da Argumentação* propõe uma oposição conceitual com base dos verbos “persuadir” e “convencer” e não, como geralmente se faz, com base dos substantivos “persuasão” e “convicção”. Isso porque os substantivos não se opõem como em “crença/saber”, mas com uma base aspectual inteiramente de outro tipo. Há coerções estritamente lexicais sobre a construção da linguagem conceitual.

3.4. A competição conceitual

Não se pode decidir *a priori* quais são as palavras de um campo lexical que poderiam “acessar o conceito”. Há em linguística uma teoria da ironia e do humor, mas o *sarcasmo*, o *chiste*, a *piada*, a *macana*, a *chirigota* não se beneficiaram da mesma promoção conceitual.

Esse reposicionamento da questão da persuasão passa por um alargamento da perspectiva conceitual. A definição da persuasão deve ser elaborada no interior do campo dos atos de linguagem que, como a persuasão, tem por efeito “mudar o estado mental do objetivo e suas disposições para a ação”, campo que inclui termos como: *catequizar*, *aconselhar*, *converter*, *(exercer um) controle*, *excitar*, *exortar*, *inculcar*, *influenciar*, *insinuar*, *inspirar*, *convidar*, *pregar*, *sugerir* etc. (CRISCO, 2008).

4. Retomar a questão da persuasão

Nesse tópico, desenvolvemos os seguintes pontos:

- a retórica argumentativa não se define necessariamente em relação à persuasão;

- a retórica da persuasão tende a se dissolver em uma retórica da identificação;
- a persuasão é uma função da linguagem, que ultrapassa os gêneros retóricos;
- a persuasão não passa necessariamente pela linguagem e seu estudo é o objeto de ciências que a examinam sem qualquer preocupação com a retórica ou a argumentação.

4.1. Uma retórica sem persuasões, *ars bene dicendi*

O capítulo 15 do livro da *Instituição Oratória*, de Quintiliano, é consagrado ao questionamento da definição da retórica em relação à persuasão: “a definição mais comum da retórica é ‘o poder de persuadir’” (*Inst. Orat.*, II, 15, 3), definição cuja paternidade é atribuída a Isócrates. Todas as definições que ligam a retórica à persuasão são rejeitadas:

— seja como poder de persuadir:

Mas, na verdade, a persuasão não é trazida pelo dinheiro, o crédito, a autoridade e a posição do sujeito que fala, ou até mesmo, enfim, sem a ajuda da voz, pelo único aspecto, quando, por exemplo, a lembrança dos méritos de alguém, ou um rosto que inspira a piedade, ou a beleza física, dita o veredito? (*Inst. Orat.*, II, 15, 3)

Trata-se aqui de situação judiciária, aquela na qual a palavra supostamente exerce seu poder persuasivo máximo.

— seja como operadora de persuasão, inclusive com a restrição “poder de persuadir pela palavra”: “pois outros além dos oradores persuadem pela sua palavra e conduzem para onde querem os jovens galantes, os adutores, os corruptos” (*Inst. Orat.*, II, 15, 4).

Finalmente, Quintiliano retoma, por conta própria, a definição da retórica atribuída aos estoicos e a Crísipo: “a definição que convirá perfeitamente à essência da retórica é ‘a ciência do bem dizer’ [*rhetoricen esse bene dicendi scientiam*]”; sua finalidade é “pensar e falar como se deve”.

A oposição entre esses dois retóricos foi diversamente nomeada: “primary/secondary rhetoric” [retórica primária / secundária] (KENNEDY, 1999); “extrinsischen/intrinsischen rhetoric” [retórica extrínseca / intrínseca] (KIENPOINTNER, 2003). Poderíamos igualmente opor uma *retórica da enunciação* – retórica introvertida, centrada no locutor em seu foro íntimo,

orientada para a justeza do pensamento e a precisão do discurso – a uma *retórica da interação* extrovertida, focalizada no interlocutor, comunicacional e, às vezes, eloquente⁶.

A retórica enunciativa é uma retórica cujas dimensões comunicacionais e interacionais, logo persuasivas, são enfraquecidas, mas que, no entanto, permanece uma retórica argumentativa. La Bruyère exprimiu a orientação profunda dessa retórica que renunciou à eloquência e à persuasão: “Devemos procurar apenas pensar e falar corretamente, sem querer levar os outros a nosso gosto e nossos sentimentos; é um esforço muito grande” (La BRUYÈRE, 1951).

4.2. Persuasão, identificação, auto-persuasão

De acordo com Perelman e Olbrechts-Tyteca, a argumentação que visa a persuadir consiste no estabelecimento de acordos de diversos tipos. Kenneth Burke sublinhou que a persuasão supõe uma identificação:

[...] quando você está com os atenienses, é fácil elogiar os atenienses, mas não quando você está com os lacedemônios. Aqui está talvez o caso mais simples de persuasão. Você persuade um homem só na medida em que você pode falar a língua dele por fala, gesto, tonalidade, ordem, imagem, atitude, idéia identificando seus modos com o dele (BURKE, 1950, p. 55)⁷

Em um quadro muito distinto, a noção de identificação é fundamental para a Teoria da Argumentação na Língua, de Anscombe e Ducrot (ANSCOMBRE e DUCROT, 1983; DUCROT, 1972, 1988). Em um primeiro momento, o locutor põe em cena uma gama de enunciadores, fontes de pontos de vista evocados no enunciado. Em um segundo momento, ele se identifica com esse enunciador e não com outro, em função da estrutura gramatical.

Segundo a *doxa* retórica, o orador que quer persuadir um auditório deve fazer acordos prévios com ele. Não se pode fazer essa negociação de acordos senão por um diálogo argumentativo, prévio ao diálogo argumentativo inicialmente previsto, o que implica exatamente no paradoxo que se desejava

⁶ Essa distinção também não corresponde à distinção feita na década de 1960 entre uma *retórica restrita* oposta a uma *retórica geral* (GENETTE, 1970) e ela não nada a ver com aquela que opõe uma retórica dos argumentos a uma retórica das figuras (GRUPO μ, 1970; PLANTIN, 2008)

⁷ No original: [...] when you are with Athenians, it's easy to praise Athenians, but not when you are with Lacedaemonians. Here is perhaps the simplest case of persuasion. You persuade a man only insofar you can talk his language by speech, gesture, tonality, order, image, attitude, idea identifying your ways with his. (BURKE, 1950 p. 55)

evitar: para chegar a um acordo, é necessário já estar de acordo. Sob pena de regressão ao infinito, o orador deve se resolver não para *colocar-se de acordo*, mas para *adequar-se* a seu auditório. Para isso, ele se informa sobre esse auditório do qual ele cria uma imagem; é bem isso o que prevê a teoria dos *ethé* dos auditórios, dimensão sempre negligenciada enquanto tanta atenção é dada ao *ethos* do orador.

O discurso do orador refrata esse trabalho no auditório por três tipos de “provas”. Cada uma delas é calculada em função do auditório e corresponde a uma forma de acordo implícito ou explícito feito com o grupo que se trata de convencer. Pelas provas *etóticas*⁸, o orador se apresenta/se constrói discursivamente em função de seu auditório; pelas provas *lógicas*, ele escolhe e esquematiza seus objetos e seus julgamentos em função daqueles que o auditório pode permitir; pelas provas *patêmicas*, ele se coloca em empatia com seu auditório.

Consequentemente, para obter a identificação de seu auditório, o orador deve primeiramente *se identificar* com ele. Ao final desse processo de adaptação, pode-se perguntar, afinal de contas, quem absorveu quem, quem persuadiu quem? A retórica da persuasão não exprime senão uma introversão de grupo: ela permanece fundamentalmente solipsista. Queremos muito ser persuadidos, mas não por qualquer pessoa: se o orador consegue persuadir seu auditório, é porque o auditório escolheu bem seu orador.

Opusemos a retórica extrovertida da persuasão a uma retórica introvertida da expressão exata, do bem dizer, mas é necessário se perguntar em qual medida a retórica dita extrovertida só exprime um introversão de grupo; o estranho conceito de comunhão proposto por Perelman e Olbrechts-Tyteca resume bem a visão identitária da retórica da persuasão (1976 [1958], p. 67 e seguintes). É, aliás, para isso que a teoria da argumentação-persuasão tem tanta dificuldade de colocar uma questão como a do “deep disagreement” [desacordo profundo], cuja existência indiscutível construiria um desafio “radical and shocking” [radical e chocante], suscetível de invalidar todo esforço argumentativo (TURNER e CAMPOLO, 2005). Nessa visão, sempre existe um resto, o *out* grupo retórico, aqueles com quem, diz o *Tratado da Argumentação*, não se discute, mas a quem não se contenta com o fato de dar ordens.

⁸ Para não confundir *a priori* o que decorre do *ethos* e o que decorre do *ético*, há interesse em diferenciar os adjetivos correspondentes. A teoria retórica americana utiliza o adjetivo derivado *ethotic*. Em francês, pode-se utilizar o termo *éthotique* ou *éthoïque*.

4.3. Persuasão generalizada

Da mesma forma que a retórica não pode se definir como o estudo da persuasão, ela não pode se definir como o estudo dos gêneros linguageiros persuasivos, na medida em que a função persuasiva não está ligada a um gênero, mas é coextensiva ao exercício da linguagem. Chega-se a objeção de Quintiliano: se toda palavra tem a capacidade de persuadir, qual é a especificidade da persuasão retórica?

A persuasão linguageira pode agir em dois registros, tanto o da persuasão aberta como o da persuasão oculta. Ela deve ser vista não como uma função especificamente ligada a um gênero, mas à linguagem em geral. Ela é um aspecto do que os diferentes modelos de funções da linguagem classificam como função de ação no destinatário (função apelativa ou conativa, conforme Bühler (1976), Jakobson (1963)). De maneira mais precisa, Benveniste (1966, p. 242) opõe a *história* (a narrativa) ao *discurso*, e faz da intenção de influenciar uma característica de todo *discurso*:

Por contraste, situamos antecipadamente o plano do *discurso*. É preciso entender *discurso* na sua mais ampla extensão: toda enunciação que suponha um locutor e um auditório e, no primeiro, a intenção de influenciar o outro de alguma forma. É, em primeiro lugar, a diversidade dos discursos orais de qualquer natureza e qualquer nível [...]. Mas é também a massa dos escritos que reproduzem os discursos orais ou que lhes toma emprestados o turno e os fins. (BENVENISTE, 1966, p. 242, grifo nosso)

De um ponto de vista muito diferente, Nietzsche, em suas lições sobre a retórica, generaliza a força retórica para fazer disso “a essência da linguagem”:

[...] a força <Kraft> que Aristóteles chama de retórica, que é a força de desvendar e reivindicar, para cada coisa, o que é eficaz e causa impressão. Essa força é, ao mesmo tempo, a essência da linguagem, sendo que esta se relaciona com a verdade, na essência das coisas, tão pouco quanto a retórica. Ela não quer instruir <belehren>, mas transmitir a outrem <auf Andere übertragen> uma emoção e uma apreensão subjetiva. (NIETZSCHE, 1971, p. 111)

Essas tendências à generalização estão, aliás, previstas em todas as definições da retórica como técnica capaz de desenvolver capacidades naturais dos indivíduos (LAUSBERG, 1960).

4.4. Quem estuda a persuasão?

O mundo inteiro, os acontecimentos materiais, dentre os quais as descobertas científicas e as inovações técnicas, os fluxos linguageiros que os

acompanham ou os constituem, produzem e retificam (mas não necessariamente no mesmo sentido) os pensamentos, as palavras e as ações dos indivíduos e dos grupos. Não se trata evidentemente de “negar a persuasão”, pelo contrário, a persuasão é uma noção englobante, tomada como objeto de estudo por disciplinas que, certamente de maneira indevida, criam um impasse total na argumentação retórica. A questão da persuasão deve então ser colocada no contexto das disciplinas contemporâneas que se ocupam realmente da matéria.

A argumentação retórica não pode ser definida por seu objetivo, que seria o processo de persuasão, pela simples razão de que a persuasão é um objeto reivindicado por muitas outras disciplinas. O estudo das mudanças de representações mentais é o objeto das *ciências* e da Filosofia da Cognição; da Neuropsicologia e – *horresco referens* – da Programação Neurolinguística. O trabalho célebre e evitado de Vance Packard, *Hidden persuaders*, foi publicado em 1957, um ano antes do *Tratado da Argumentação*. Na sequência desse trabalho, mas com métodos e saberes diferentemente sofisticados, o *neuromarketing* se interessa de perto pela questão da persuasão (FRAZIER, 2007).

Tomando uma disciplina menos sulfurosa, a Psicologia Social considera, entre seus objetos fundamentais, o estudo teórico e experimental das influências sociais (das crenças, das convicções, dos processos de condicionamento, de persuasão, de sugestão, de incitação, dos fenômenos de controle, etc.), a formação, as manifestações e as condições da mudança de atitude, e as relações de tudo isso com as ações dos indivíduos ou dos grupos. Um indício que fala: observa-se que os grandes estudos clássicos publicados no século passado sobre a persuasão praticamente não fazem *nunca* alusão à retórica, nem, aliás, à argumentação. Uma antologia de textos sobre a psicologia da persuasão, intitulada *La persuasion [A persuasão]* não menciona nem a palavra “retórica” nem a palavra “argumentação” (YZERBIT e CORNEILLE, 1994) (sendo o inverso, aliás, menos verdadeiro no tocante aos trabalhos americanos sobre retórica e argumentação).

Essa dura e injusta lição sugere que a noção psicológica de persuasão não pode fornecer a bússola que orienta o estudo da argumentação retórica. A problemática da persuasão pode ser legitimamente invocada a respeito do discurso, mas o estudo do processo de persuasão, inclusive sob suas facetas linguageiras, não pode em nenhum caso ser levado no único âmbito dos estudos retóricos. Se os pesquisadores em argumentação desejam se

interessar pela persuasão, é necessário certamente definir uma política de boa vizinhança, até mesmo de cooperação com a psicologia; disso não decorrem nem pistas nem premissas. Em francês, os trabalhos de Claude Chabrol são um dos raros a estabelecer essa ligação (CHABROL e RADU, 2008).

5. A era pós-persuasão

5.1. Persuasão e “colonização das mentes”

Toda a reflexão sobre a persuasão retórica é guiada pelo pressuposto de que o trabalho de persuasão é intrinsecamente *bom*, mesmo se se deve conceder que os homens e as mulheres têm um tendência lamentável a fazer um mau uso das melhores coisas. O trabalho de persuasão é implicitamente valorizado. Aquele que persuade, aristocrata da palavra, é colocado na *alta* posição daquele que visa ao universal, enquanto que os membros do auditório ocupam a posição *baixa*, sem substância, dos que não sabem, incapazes de raciocinar (ver a definição dita “retórica” do entimema), de decidir, os que devem ser guiados, pois eles são os pobres, vulneráveis diante da enganação e da manipulação (a do outro, é claro).

No plano político, a persuasão é o nome decente dado à Propaganda; propagandistas e convertedores se veem todos como “homens de bem”. Na mesma época do *Tratado da Argumentação*, J.-M. Domenach (1950, p. 8) atribuía à propaganda a função de “criar, transformar ou confirmar opiniões”, definição estranhamente próxima daquela que o *Tratado* propõe para a argumentação. Domenach considera, entre os instrumentos da propaganda, não somente a escrita e a fala, mas também a imagem e todos os tipos de manifestações espetaculares que exigem do público-alvo uma ação (“coloquem-se de joelhos e vocês vão acreditar”). Essa abertura à diversos suportes significantes inscreve a análise de discurso no estudo dos processos de persuasão, abertos ou ocultos, tal como podemos observá-los no âmbito da venda em domicílio, da militância política ou religiosa. Persuadir é também converter e *assujeitar* ou – como diz Dascal na esteira de Mary Douglas – “colonizar as mentes” (DASCAL, 2009), é claro, sempre para salvá-las de algum mal e orientá-las para algum bem, do qual elas não são de fato conscientes. Não mais que juízes e tribunais, as ditaduras não tiveram ausência de homens que persuadem, homens de bem autoproclamados. A Europa está, no entanto, em boas condições para perceber isso.

5.2. Argumentar em uma estrutura de troca

A pragmadialética parte não de uma opinião a ser transmitida, mas de uma diferença de opinião que oferece, ao menos, a cada opinião uma igual dignidade de princípio, mesmo se o objetivo final for reduzir essas duas opiniões a uma. A teoria das interações convida a dedicar nossa atenção não sobre a persuasão, mas sobre a coconstrução das conclusões: a tese que se propõe ao assentimento do outro pode sair radicalmente transformada do encontro efetivo com o outro.

Pode-se enfim propor uma definição estritamente linguageira e interacional da persuasão: persuadir é *enquadrar*, isto é, tentar inscrever a reação linguageira do interlocutor na “sequência ideal” da intervenção do locutor. Essa sequência ideal, na teoria da argumentação tem por característica maior respeitar os pressupostos, e provavelmente um bom número de subentendidos. Por conseguinte, ser persuadido é respeitar o enquadramento e, do ponto de vista da teoria das interações, ratificar o discurso ao qual se está exposto.

5.3. A era pós-persuasão: gerir as diferenças

As abordagens mais correntes focalizam na persuasão, a adesão, a comunhão, o consenso, a coconstrução: esses termos soam como imperativos morais. A diferença é ruim, o idêntico é bom: precisaria ser bastante insensível para não estar de acordo com o princípio do acordo. A primazia da persuasão e do consenso supõe que a unanimidade seria o estado normal e, sobretudo, desejável da sociedade e dos grupos. Se não há unanimidade, há uma maioria na verdade e uma minoria na falácia. Ela resistiu ao poder de persuasão do orador e recusou reconhecer a derrota que lhe infligiu o dialético. Somente lhe resta fazer secessão ou emigrar para um mundo novo (ROSANVALLON, 2008-2009).

Mas é possível aventar a hipótese de que a coexistência de opiniões contraditórias representa, pelo contrário, o estado normal, não patológico nem transitório, quer seja no domínio político, quer seja no domínio das ideias. A democracia não vive da eliminação das diferenças e o voto não elimina a minoria: as coisas são um pouco mais complexas. Como, felizmente, escreveu um correspondente do jornal *El País*, “no se trata de convencer sino de convivir”: o problema não é convencer o outro, mas conviver com ele.

A diferença de opinião não é uma infelicidade transitória, mas o estado normal e estável dos grupos humanos, em nosso mundo sublunar. A argumentação dá palavras aos conflitos e permite viver em situação de contradição; é uma técnica de gestão das diferenças, às vezes reduzindo-as, às vezes fazendo-as prosperar para o bem de todos. Segue-se que a teoria da argumentação pode permanecer agnóstica quanto à questão da persuasão e do consenso.

Referências

- ANSCOMBRE, Jean-Claude; DUCROT, Oswald. **L'Argumentation dans la langue**. Bruxelles: Mardaga, 1983.
- ARISTOTE. **Rhétorique**. Trad. P. Chiron. Paris: Garnier-Flammarion, 2007.
- BAILLY, Anatole. **Dictionnaire grec-français**. 22.ed. Paris: Hachette, 2000.
- BENVENISTE, Émile. Les relations de temps dans le verbe français. In: _____. **Problèmes de linguistique générale**. Paris: Gallimard, 1966.
- BÜHLER, Karl. **Die Axiomatik der Sprachwissenschaften**. Frankfurt: Vittorio Klosterman, 1976.
- BURKE, Kenneth. **A Rhetoric of Motives**. Berkeley: University of California Press, 1950.
- CHABROL, Claude; RADU, Miruna. **Psychologie de la communication et de la persuasion: théories et applications**. Bruxelles: De Boeck, 2008.
- CHARAUDEAU, Patrick ; MAINGUENEAU, Dominique. **Dictionnaire d'Analyse du Discours**. Paris: Le Seuil, 2002.
- CICERON. **De l'orateur**. Livre I. Trad. E. Courbaud. 4.ed. Paris: Les Belles Lettres, 1985.
- _____. **Divisions de l'art oratoire**. Topiques. Trad. H. Bornecque. Paris: Les Belles Lettres, 1990.
- CRISCO. **Dictionnaire électronique des synonymes**. Université de Caen, 2008. Disponível em: <http://www.crisco.unicaen.fr/cgi-bin/cherches.cgi>.
- DASCAL, Marcelo. Colonizing and decolonizing minds. In: KUÇURADI, I. **Papers of the 2007 World Philosophy Day**. Ankara: Philosophical Society of Turkey, 2009. p.308-332.
- DOMENACH, Jean-Marie. **La propagande politique**. Paris: PUF, 1950.
- GROUPE µ. **Rhétorique générale**. Paris: Larousse, 1970.

DUCROT, Oswald. **Dire et ne pas dire**. Principes de sémantique linguistique. Paris: Hermann, 1972.

_____. **Polifonía y argumentación**. Cali: Universidad del Valle, 1988.

FRAZIER, Mya. Hidden Persuasion or Junk Science. **Advertising Age**, n. 36, v. 78, 2007. Disponível em: <http://adage.com/archive-date?pub=36&vol=78>.

GAFFIOT, Félix. **Le grand Gaffiot**: dictionnaire latin-français. Paris: Hachette, 2000.

GENETTE, Gérard. La rhétorique restreinte. **Communications**, n. 16, p. 158-171, 1970.

JAKOBSON, Roman. Linguistique et poétique. In: **Essais de linguistique générale**. Trad. do inglês N. Ruwet. Paris: Le Seuil, 1963.

KENNEDY, George A. **Classical Rhetoric and Its Christian and Secular Tradition from Ancient to Modern Times**. 2.ed. Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1999.

KIENPOINTNER, Manfred. Nouvelle Rhétorique/Neue Rhetorik. In: UEDING, Gert (Hg.). **Historisches Wörterbuch der Rhetorik**, Bd 6. Tübingen: Niemeyer, 2003. p. 561-587.

LA BRUYÈRE, Jean de. Des ouvrages de l'esprit. Les Caractères ou les moeurs de ce siècle. In: _____. **OEuvres complètes**. Texte établi et annoté par J. Benda. Paris: Gallimard, 1951.

LAUSBERG, Heinrich. **Handbuch der literarischen Rhetorik**. Munich: Max Hueber, 1960.

MUÑOZ, Nora; PLANTIN, Christian. **El hacer argumentativo**. Buenos Aires: Biblos, 2011.

NIETZSCHE, Friedrich. Rhétorique et langage. Trad. Jean-Luc Nancy et Philippe Lacoue-Labarthe. **Poétique**, n. 5, p. 99-142, 1971.

Oxford English Dictionary (OED). Disponível em: <http://www.oed.com>. Acesso em: 07 jan.2011.

PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Traité de l'argumentation**. La Nouvelle rhétorique. 3^e éd. Bruxelles: Ed. de l'Université de Bruxelles, 1976 [1958].

PLANTIN, Christian. **Essais sur l'argumentation**. Paris: Kimé, 1990.

_____. **L'argumentation**. Paris: Le Seuil, 1995.

_____. **L'argumentation**. Histoire, théorie, perspectives. Paris: PUF, 2005.

_____. A place for figures of speech in argumentation theory. **Argumentation**, n. 23, v. 3, p. 325-337, 2009a.

_____. Un lieu pour les figures dans la théorie de l'argumentation. **Argumentation et Analyse du Discours**, n. 2, 2009b.

_____. Sin demostrar ni emocionar(se). In: MARAFIOTI, Roberto; SANTIBÁÑEZ, Cristián Yáñez (Coord.). **Teoría de la argumentación**. A 50 años de Perelman y Toulmin. Buenos Aires: Biblos, 2010. p. 171-180.

_____. **Les bonnes raisons des émotions**. Principes et méthode pour l'étude de la parole émotionnée. Berne: Peter Lang, 2011.

PLATON. **Gorgias**. Trad. et introd. M. Canto. Paris: Flammarion, 1987.

_____. **Phèdre**. Trad. et introd. L. Brisson. Paris: Flammarion, 1989.

QUINTILIEN. **Institution Oratoire**. Trad J. Cousin. Paris: Les Belles-Lettres, 1980.

TURNER, Dale; CAMPOLO, Chris. Introduction: Deep disagreement reexamined. **Informal Logic**, n. 25, v. 1, p. 1-2, 2005.

RAMÍREZ VIDAL, Gerardo. **La Retórica de Antifonte**. México DF: UNAM, 2000.

YZERBIT, Vincent.; CORNEILLE, Olivier (Éds). **La persuasion**. Lausanne: Delachaux et Niestlé, 1994.

Tradução:

Weslin de Jesus Santos Castro

Mestre em Letras e Professor da Aliança Francesa de Aracaju/SE

E-mail: ws_weslin@yahoo.com.br

Eduardo Lopes Piris

Docente da Universidade Estadual de Santa Cruz (UESC)

E-mail: elpiris@uesc.br

Forma de citação sugerida:

PLANTIN, Christian. “Não se trata de convencer, mas de conviver”: a era pós-persuasão. Trad. Weslin de Jesus Santos Castro e Eduardo Lopes Piris. **EID&A - Revista Eletrônica de Estudos Integrados em Discurso e Argumentação**, Ilhéus, n. 15, p. 244-269, jan./jun.2018.

Recebido em: 31/03/2018

Aprovado em: 16/06/2018