

<http://doi.org/10.47369/eidea-26-1-5010> Recebido em: 09/03/2026 Aprovado em: 11/06/2026



Como se caracteriza uma cultura argumentativa?*

David Zarefsky

Northwestern University, Estados Unidos

orcid.org/0000-0001-7777-7318

Tradução de:

Nathalia Akemi Sato Mitsunari

Universidade de São Paulo, Brasil

orcid.org/0000-0003-1389-9337

Gabriel Isola-Lanzoni

Universidade de São Paulo, Brasil

orcid.org/0000-0003-2066-1298

Uma forte cultura argumentativa caracteriza-se por, pelo menos, cinco tensões produtivas, entre: comprometimento e contingência; partidarismo e comedimento; convicção pessoal e sensibilidade ao auditório; razoabilidade e subjetividade; e decisão e não fechamento. Diferenças na forma como comunidades gerenciam essas tensões explicam a existência de múltiplas culturas argumentativas e, por conseguinte, porque precisamos compreender a argumentação tanto no interior de diferentes culturas quanto entre elas. O artigo desenvolve essas cinco tensões produtivas, apresenta alguns exemplos de culturas argumentativas que as negociam de diferentes maneiras e reflete sobre o que significa argumentar entre culturas em um mundo cada vez mais diverso e, ao mesmo tempo, cada vez mais atomizado.

Palavras-chave: Cultura argumentativa. Argumentação cooperativa. Tomada de decisão. Razoabilidade.

¿Cómo se caracteriza una cultura argumentativa?

Una cultura argumentativa fuerte se caracteriza por al menos cinco tensiones productivas, entre: compromiso y contingencia, partidismo y contención, convicción personal y sensibilidad hacia la audiencia, razonabilidad y subjetividad, y decisión y no clausura. Las diferencias en la manera en que las comunidades gestionan estas tensiones explican por qué existen múltiples culturas argumentativas y, por ende, por qué necesitamos comprender la argumentación tanto dentro como entre diferentes culturas. El artículo desarrolla estas cinco tensiones productivas, ofrece algunos ejemplos de culturas argumentativas que las negocian de diversas maneras, y reflexiona sobre lo que significa argumentar entre culturas en un mundo cada vez más diverso y, al mismo tiempo, más atomizado.

Palabras clave: Cultura argumentativa. Argumentación cooperativa. Toma de decisiones. Razonabilidad.

What Does an Argument Culture Look Like?

A strong argument culture is characterized by at least five productive tensions, between: commitment and contingency, partisanship and restraint, personal conviction and sensitivity to the audience, reasonableness and subjectivity, and decision and non-closure. Differences in how communities manage these tensions explain why there are multiple argument cultures and, hence, why we need to understand arguing both within and among different cultures. The paper elaborates these five productive tensions, offers some

* A Revista EID&A agradece vivamente ao autor, David Zarefsky, e ao editor-chefe do periódico *Informal Logic*, Christopher Tindale, pela autorização da publicação da tradução para português brasileiro do artigo originalmente publicado em língua inglesa: ZAREFSKY, David. What Does an Argument Culture Look Like? *Informal Logic*, v. 29, n. 3, p. 296-308, 2009. DOI: <https://doi.org/10.22329/il.v29i3.2845>

examples of argument cultures that negotiate them in various ways, and considers what it means to argue across cultures in a world that is both increasingly diverse and increasingly atomized.

Keywords: Argument Culture. Cooperative Argument. Decision Making. Reasonableness.

Introdução

Deve ter sido necessária certa coragem à comissão organizadora para escolher como tema da conferência deste ano “culturas argumentativas”. Se o tema viesse a público, para muitas pessoas na América do Norte, a expressão provavelmente evocaria o título de um livro publicado há alguns anos pela famosa linguista estadunidense Deborah Tannen (1998). Seu livro anterior declarava explicar porquê homens e mulheres não se entendem. Dirigindo-se a essa questão, em *The Argument Culture* ela lamenta uma sociedade que considera repleta de pessoas que se ofendem rapidamente, impacientes demais, insensíveis demais aos outros. A cultura estadunidense contemporânea, ela sustenta, caracteriza-se por lamúrias, bate-bocas, queixas, reclamações e discussões – ou, em outras palavras, pelo argumento. Para Tannen (1998), o argumento é uma patologia, e o caminho para uma vida melhor reside na redução de seu papel.

Tantas são as vicissitudes do inglês – diferente de várias outras línguas – que as palavras “argumento”, “argumentar”, “argumentação” têm duas conotações muito distintas. Há a conotação negativa popular, consubstanciada na obra de Tannen e no olhar de pessoas que, por vezes, me questionam, com incredulidade: “Quer dizer que você ensina isso?”. Isso, posso afirmar com segurança, não é o nosso foco. Então, há a segunda conotação, que impulsiona nosso trabalho. Não somos todos filósofos (ainda que eu já tenha sido acusado de coisas bem piores), mas todos nós acreditamos que as relações entre asserções, razões e pessoas são matéria para um estudo sério. Estamos comprometidos em compreender e em aprimorar os processos pelos quais as pessoas buscam fundamentar suas próprias crenças e, por meio da apresentação e da troca de razões, influenciar o pensamento e a ação de outros. E o tema de nossa conferência direciona nossa atenção para essas atividades no âmbito da cultura.

O termo “cultura” direciona nossa atenção não para argumentos como conjuntos de proposições soltas, mas para o que as pessoas, de fato, criam e fazem quando argumentam. De forma geral, uma cultura designa um corpo de normas e práticas e as pessoas que nela se engajam, que a sustentam ao longo do tempo. Entretanto, o escopo do termo “cultura” é incrivelmente ambíguo. Por vezes, é

compreendido em referência a uma nação, como quando falamos da cultura francesa ou da cultura norte-americana. Por vezes, refere-se à organização de campos acadêmicos, como quando mencionamos as culturas dos programas de filosofia ou de comunicação. Por vezes, a referência é étnica ou religiosa, como em culturas eslavas, culturas muçulmanas ou culturas latinas. Por vezes, significa um ponto de vista ou um foco particular, como em cultura visual ou em cultura pós-moderna. Por vezes, modos gerais de investigação são sugeridos pelo termo, como quando falamos de culturas artísticas, científicas, humanísticas ou profissionais. Em cada um desses casos, e em vários outros, o ponto de referência cultural condiciona a forma como argumentações são concebidas, praticadas, compreendidas e avaliadas. Nesse sentido, cada um de meus exemplos pode ser considerado uma cultura argumentativa distinta.

Mas essa não é minha abordagem nesta manhã. Eu gostaria de colocar entre parênteses a questão do que constitui uma cultura e, ao invés disso, indagar, para *qualquer* concepção de cultura, o que acontece quando ela se torna uma cultura *argumentativa* – isto é, uma cultura que valoriza e incentiva a argumentação. Presumo que nenhuma cultura seja uma cultura argumentativa em tempo integral. Por vezes, haverá necessidades mais urgentes que incentivar a apresentação de razões. Mas quando uma cultura se torna uma cultura argumentativa, como ela se apresenta? Quais são as características de uma cultura argumentativa e quais são seus dilemas?

Correndo o risco de ser elementar demais, gostaria de especular sobre essas questões. Tomarei o desacordo entre pessoas como o caso paradigmático de troca argumentativa, mas minhas observações também se aplicam a outras configurações da argumentação. O cerne de minhas observações assumirá a forma de duas listas – uma consiste em um conjunto de seis características que acredito que uma cultura argumentativa possua; a outra, em uma série de cinco tensões que uma cultura argumentativa negocia. Permita-me começar, então, com as seis características que identificam uma cultura argumentativa.

1 Identificando características de uma cultura argumentativa

Em primeiro lugar, uma cultura argumentativa pressupõe a presença de um auditório e enfatiza sua importância. Formas argumentativas podem ser modelos elegantes, quer se relacionem com alguém ou não, mas uma cultura implica conexões

entre pessoas. Argumentos são dirigidos a pessoas. O auditório pode ser uma única pessoa, como no caso de um encontro dialético, ou um pequeno grupo engajado em uma deliberação. O auditório pode ser até a mesma pessoa que argumenta, como no clássico diálogo entre o Eu e a Alma. Mas também podem ser terceiros observadores de um auditório legislativo ou judicial, ou mesmo um grande público que consome mensagens midiáticas ou um auditório evocado pelo argumentador e inferido no texto.

Uma função do auditório é definir as fronteiras da prática argumentativa aceitável. É mais do que válido postular padrões normativos *a priori*, mas os padrões que realmente importam são aqueles que o auditório impõe em dada circunstância, restringindo ou direcionando os argumentadores. Para dar um simples exemplo, a presença de dois argumentos contraditórios significa, logicamente, apenas que ambos não podem ser verdadeiros. Entretanto, aqueles atentos à argumentação centrada no auditório reconhecerão que as pessoas frequentemente consideram *ambas* as alegações inconsistentes como inaceitáveis, porque a contradição coloca em dúvida a sinceridade e a credibilidade do argumentador. Nesse caso, o padrão baseado no auditório é mais exigente que um padrão formal; em outros casos, pode ser menos rigoroso. Em todos eles, porém, as particularidades importam. Essa constatação dá ensejo à nossa preocupação com o que os retóricos denominariam de situação retórica, os lógicos informais, de contexto, os pragma-dialéticos, de tipo de atividade. Em suma, em uma cultura argumentativa, a prática começa com a consciência das circunstâncias específicas do caso e das restrições e oportunidades que apresenta.

Relacionar argumentos com auditórios é uma preocupação tanto do pesquisador e do crítico da argumentação quanto do argumentador. Por exemplo, nos Estados Unidos, *O Federalista* é frequentemente compreendido como um exercício de filosofia política, estabelecendo uma perspectiva específica sobre a natureza de uma república constitucional. Na verdade, no entanto, foi escrito a partir de pressupostos específicos sobre crenças e valores que moviam os delegados da convenção de ratificação do estado de Nova Iorque, em uma tentativa de influenciar seus votos¹. Acredito que compreenderemos esses grandes documentos de forma muito mais rica se examinarmos seus argumentos como respostas a uma situação

¹ Veja, por exemplo, Eubanks (1989). Eubanks conclui, por outro lado, que *O Federalista* foi menos relevante do que se possa imaginar, uma vez que a argumentação não foi adaptada de forma produtiva ao auditório.

particular. Da mesma forma, podem-se ler os debates Lincoln-Douglas como uma discussão abstrata sobre a moralidade da escravidão e se ofender com a aparente hesitação de Lincoln em assumir um compromisso antiescravagista. Contudo, pode-se lê-los, ao invés disso, com a compreensão de um auditório leigo, para o qual foram dirigidos: os *Old Line Whigs* do centro de Illinois, que eram tanto antiescravagistas quanto antiabolicionistas, cujos votos decidiram a eleição². Perceber que as crenças e os valores do auditório os restringiam ajuda a ver mais claramente a arte estratégica e tática de Lincoln e Douglas, enquanto eles testavam limites. Ao construir seus argumentos, cada um procurou explorar um conjunto de compromissos com o auditório para se posicionar como moderado e colocar seu oponente como extremista.

O auditório é constituído pelas pessoas que o argumentador deseja influenciar³, e elas podem ou não ser aquelas que estão, de fato, presentes. De todo modo, em uma cultura argumentativa, os argumentadores levam seus auditórios a sério, e a argumentação ocorre com um auditório em mente.

Em segundo lugar, uma cultura argumentativa reconhece e deve até mesmo abraçar a incerteza. Foi Aristóteles que escreveu que, sobre questões das quais se está certo, ninguém delibera⁴. Por que se faria isso, quando se pode buscar conhecimento ou resolver desacordos de forma muito mais eficiente? Claro, não há muito sobre o que se está certo. Mesmo nosso conhecimento do mundo externo é mediado por nossa própria percepção, e o que parece certo tem esse status apenas no sentido de ser universalmente aceito. Mas quando a percepção direta ou a apelação a uma autoridade mutuamente aceita pode resolver um desacordo ou responder a uma questão, não há razão para argumentar sobre o assunto.

Em contraste, as questões que são incertas são potencialmente controversas; elas sempre poderiam ser de outra forma. Por mais convictos que estejamos sobre elas, não podemos ter certeza. A argumentação, então, é caracterizada pela existência de pontos de vista opostos, e uma cultura argumentativa é aquela que valoriza o dissenso ao invés de buscar ignorar ou reprimir os desacordos⁵. Continuar a discussão é uma prioridade maior que alcançar um acordo artificial. Alguns conflitos

² Veja Zarefsky (1990).

³ Aqui eu sigo a abordagem de Chaïm Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca (1969).

⁴ Retórica (Aristóteles, 1357a).

⁵ Veja Goodnight (1991).

podem ser resolvidos; outros podem ser apenas clarificados. Mas a argumentação pode ser produtiva em ambos os casos.

Sendo assim, em uma cultura argumentativa, as pessoas respeitam umas às outras, independentemente das crenças que defendem. Os desacordos ocorrem sobre os pontos de vista e, não, sobre os indivíduos. Todo argumentador merece respeito por contribuir com a conversa e, não, desprezo por prolongá-la (Por sua vez, cada pessoa tem a obrigação de contribuir genuinamente e, não, de repetir-se ou de distrair-se).

Em terceiro lugar, uma cultura argumentativa é aquela que, mesmo diante da incerteza, valoriza a convicção. Dito de outra forma, os indivíduos não mergulham na incerteza, indiferentes às escolhas e satisfeitos em seguir o caminho de menor resistência. Nem ficam paralisados pela incapacidade de decidir de forma conclusiva. Pelo contrário, eles argumentam tanto para formar quanto para testar suas crenças. Eles as formam por meio de discussões que visam resolver problemas; testam-nas por meio do diálogo, da disputa e do debate. Mesmo quando as pessoas têm crenças tão fortes que *pensam* saber com certeza, como os estudantes do ensino médio de Minnesota que me escreveram dizendo que “todos sabem que a vida humana começa na concepção, e o aborto é escolhido apenas por conveniência”, elas ainda testam suas crenças, submetendo-as ao escrutínio de outros, por meio do argumento. Ser desafiado não é um sinal de fraqueza, nem responder a um desafio é um sinal de que esse era infundado.

O que sustenta convicções, nesta perspectiva, não é nem o preconceito ou a mente fechada, nem a reafirmação de jargões ou dogmas, mas o fato de que as convicções resistiram a testes significativos feitos por meio do argumento. O que leva alguém a mudar de convicções não é a força ou a sedução, a indiferença ou o enfraquecimento diante de um desafio, mas o reconhecimento de que a posição original não pôde resistir ao teste feito por meio do argumento. E os argumentadores não se apegam às convicções para sempre e eternamente, mas apenas até que lhes seja dada uma boa razão para mudar de ideia. Justamente por questões incertas poderem ser de outra forma, em uma cultura argumentativa há comprometimento com posições, mas não há vitórias definitivas.

Em quarto lugar, uma cultura argumentativa abraça o processo de se justificar, em vez de provar, as próprias afirmações. Como questões são incertas, há um salto inferencial entre premissas e conclusões. A argumentação reconhece esse salto e

oferece razões para dá-lo⁶. As razões são aceitáveis se pudessem convencer uma pessoa de bom senso que estivesse exercendo um julgamento crítico. Se assim o for, podemos dizer que a afirmação foi justificada. Quanto mais crítico for o ouvinte, que consente com o argumento, mais confiante o argumentador pode estar de que sua afirmação é sólida.

A justificação, então, é subjetiva e dependente de um auditório particular. Ela não diz que algo é *verdadeiro*, mas, sim, que *se deveria acreditar* naquilo. O que é “justificado” é o comprometimento com uma posição ou ponto de vista e, não, a certificação de sua verdade. Ao enfatizar a justificação ao invés da prova, uma cultura argumentativa implica que pessoas têm a mente aberta e estão dispostas a serem convencidas sem garantia de verdade, mas são céticas o suficiente para não aceitarem afirmações apenas por fé. Além disso, a justificação tem graus de força, variando do meramente plausível ao altamente provável, e a força atribuída ao argumento variará de acordo com ela.

O que conta como justificação – os tipos de evidência e as estruturas de raciocínio que serão convincentes – dependerá do contexto, incluindo fatores como a importância da questão para os participantes, o status dos argumentadores na controvérsia e a possibilidade de reverter o curso, caso a justificação seja constatada como um erro. O significado e a importância da justificação permanecem constantes, mas os critérios e a força da justificação são específicos a um contexto⁷.

Em quinto lugar, uma cultura argumentativa é aquela na qual, a despeito de seu caráter adversativo, a argumentação é fundamentalmente um empreendimento cooperativo. Essa característica contrapõe-se diretamente à imagem da argumentação como bate-boca, discussão ou disputa erística. Ela distingue a cultura que desdenha ou meramente tolera o argumento daquela que o valoriza e o enaltece⁸.

Se a imagem popular da argumentação é a de uma luta sublimada, como se pode afirmar, afinal de contas, que ela é cooperativa? Em um confronto argumentativo ideal, os argumentadores compartilham um objetivo comum de alcançar a melhor decisão possível sob dadas circunstâncias. Os elementos de contraposição evidentes da argumentação – ataque e defesa; refutação e reserva –

⁶ Essa posição é discutida mais detidamente em Brockriede (1975).

⁷ Isso é similar à distinção que Toulmin estabelece entre padrões campo-independentes e critérios campo-dependentes. Cf. Toulmin (1958).

⁸ Essa seção é fortemente influenciada pelo trabalho de Douglas Ehninger. Veja, especialmente, Ehninger (1970).

consistem em meios pelos quais se pode alcançar esse objetivo comum. É como se um designer inteligente^{NT 1} (perdoem-me a referência) tivesse atribuído a argumentadores a papéis de defensores comprometidos com posições opostas, de modo que a proposição ou o ponto de vista sob escrutínio pudesse ser testado de forma detidamente rigorosa. O ponto de vista que sobrevive a esse atento escrutínio tem mais chances de conseguir a nossa confiança do que aqueles que não sobrevivem.

No entanto, obviamente, casos reais de argumentação distanciam-se desse ideal. Argumentadores que estão em competição podem estar interessados na melhor decisão, mas eles acreditam que eles já sabem qual é e querem que a sua visão vença⁹. Mas esses fatores críticos não negam a beleza do objetivo comum. Defensores comprometidos, certos de que estão corretos, serão impelidos a construir o melhor caso para as suas posições, pois eles sabem que suas posições serão examinadas por defensores igualmente comprometidos com a visão oposta. Eles têm a obrigação de dar o seu melhor pelo potencial de veracidade de suas posições. É como se houvesse uma “mão invisível” (novamente, perdoem a referência) guiando o processo, os pontos de vista que serão testados rigorosamente, e o tomador da decisão – neste caso, provavelmente um terceiro, uma vez que os argumentadores estarão em um impasse – poderá tomar a melhor decisão sob as circunstâncias.

Para além do objetivo comum, argumentadores irão cooperar em outros termos também. Eles irão concordar em relação aos pontos de partida da argumentação¹⁰, o que inclui as convenções procedurais – como tomada de turno –, com as obrigações recíprocas – como a necessidade de sustentar alegações quando

^{NT 1} Design inteligente refere-se à concepção popularizada a partir da década de 1990, principalmente nos Estados Unidos da América, de que a algumas característica biológicas humanas e inumanas são tão complexas a ponto de não decorrerem de uma evolução, mas sim de um designer inteligente (um ser metafísico) que teria construído ou desenhado – disso decorre o uso, em inglês, de ‘intelligent designer’ – a natureza tal como ela se apresenta contemporaneamente (cf. o verbete ‘intelligent designer’ elaborado para a *Britannica Encyclopedia* por Thomas F. Glick, disponível em: <https://www.britannica.com/topic/intelligent-design>).

⁹ Essa é a ideia central por trás do programa de ‘manobra estratégica’ desenvolvido por Frans H. van Eemeren e Peter Houtlosser. Veja van Eemeren e Houtlosser (2002). Tendo em vista os objetivos de seu programa, contudo, van Eemeren e Houtlosser (2002) estipulam que os movimentos estratégicos são subordinados ao objetivo dialético de resolver o desacordo. Nem todas as abordagens da argumentação compartilhariam essa perspectiva. A posição aqui defendida é a de que, em uma cultura argumentativa, independentemente de os argumentadores estarem ou não comprometidos com uma ação cooperativa, seu comportamento argumentativo serve a um objetivo cooperativo similar àquele especificado por van Eemeren e Houtlosser (2002).

¹⁰ Isso também é uma premissa do programa de pesquisa da Pragmadiálética de van Eemeren e colegas. Veja, por exemplo, van Eemeren e Grootendorst (1992).

desafiados e a responsabilidade de considerar objeções, ao invés de apenas reafirmar a posição inicial –, com as normas – como o que é considerado evidência, quais são os significados dos termos e dos conceitos-chave em uma discussão – e com os valores – como a modéstia, o respeito ao auditório e o respeito entre os interlocutores. Esses acordos estão, tipicamente, tácitos, mas podem ser explicitados quando questionados. Uma cultura argumentativa é caracterizada por esses níveis de cooperação e pelo reconhecimento de que a aparente disputa opositiva dispõe da função positiva de ajudar na tomada de decisões de boa qualidade, seja por consenso dos argumentadores, seja por julgamento de um terceiro.

Em sexto e último lugar, uma cultura argumentativa é aquela em que indivíduos estão dispostos a correr riscos. Qualquer argumentador aceita dois riscos centrais¹¹. Um deles é o risco de demonstrar que está errado e precisar, conseqüentemente, alterar seu sistema de crenças, de atitudes e de valores. Mudança cognitiva desse tipo pode ser desconfortante, ainda mais quando as convicções fundamentais do argumentador estão em jogo. O segundo é o risco de perda de face diante de outros argumentadores relevantes, resultado de uma performance argumentativa sem sucesso. Isso pode ser ameaçador para a autoestima da pessoa e para a autoavaliação. Se uma pessoa souber, com certeza, que um/a ou outro/a argumentador/a está certo/a, a pessoa pode não estar disposta a correr esses riscos. E cada um de nós, provavelmente, tem algum aspecto das nossas vidas sobre o qual não argumentaríamos, assim como alguns historiadores que não se envolvem em discussões com aqueles que negam a existência do Holocausto ou de outros fatos aceitos de modo geral, e como alguns cientistas que não discutem com aqueles que negam teorias científicas aceitas, como o evolucionismo.

Mas uma cultura argumentativa é aquela na qual essas zonas de exclusão são relativamente pequenas. Argumentadores acreditam que estão certos, mas não sabem disso com *absoluta certeza*. Eles fortalecem sua certeza se ganham a concordância de outras pessoas valorizadas positivamente, mas apenas se essa concordância for de livre e espontânea vontade. Para conseguir essa concordância espontânea, eles tornam disponíveis suas próprias convicções para que possam ser examinadas por outros, e, enquanto buscam o convencimento de seus antagonistas, correm o risco de serem eles mesmos convencidos. Na visão de Henry Johnstone,

¹¹ O conceito de risco assumido por argumentadores é desenvolvido em Johnstone (1965).

eles conferem dignidade humana e estatuto de pessoa aos seus interlocutores e, desse modo, reivindicam os mesmos valores para si mesmos¹².

Até este momento, eu sugeri que uma cultura argumentativa pode ser caracterizada por seis atributos: reconhecimento do auditório, conforto diante da incerteza, expectativa em relação às convicções pessoais, comprometimento com a justificação ao invés de prova formal, reconhecimento de que a atividade é essencialmente cooperativa e disposição para assumir riscos. Eu ainda não estou preparado para afirmar que esses atributos são condições necessárias ou suficientes para uma cultura argumentativa, mas eu realmente acredito que sejam descrições gerais dessa cultura.

Pode parecer que algumas dessas características estejam em conflito entre si, ou mesmo inconsistentes. De fato, eu acredito que uma cultura argumentativa exista em uma produtiva tensão entre essas características. É também por essa razão que não há vitórias finais em argumentação; questões aparentemente resolvidas podem ser abertas novamente, e a visão da minoria de hoje pode prevalecer em outro momento.

2 Tensões produtivas entre características de uma cultura argumentativa

Quais são então algumas dessas tensões produtivas? Correndo o risco de sobrecarregá-los com outra lista, permitam-me sugerir, brevemente, cinco tensões.

Uma delas ocorre entre a contingência e o comprometimento, entre aceitar a incerteza da situação e comprometer-se com pontos de vista que se está preparado para defender. Em uma cultura argumentativa, as pessoas comprometem-se diante da contingência e, ao mesmo tempo, a contingência as torna um pouco céticas em relação aos seus próprios comprometimentos. Essa tensão impede que a cultura tanto se perca em uma indecisão, como Hamlet, quanto se degenera em uma cultura de verdadeiros crentes de mentes fechadas.

Uma segunda tensão ocorre entre o partidarismo e o comedimento. Argumentadores são partidários da causa que defendem. Exceto talvez em competições de debate estudantil, nas quais o objetivo é desenvolver habilidades argumentativas propriamente, os argumentadores desejam sinceramente que sua posição prevaleça e acreditam que consequências reais estão em jogo. No entanto,

¹² Veja Johnstone (1970).

eles não se dispõem a usar todo e qualquer meio para atingir esse fim. Eles abdicam da força e do suborno, por exemplo – não só por conta do medo do fracasso, mas também porque assentir sob essas condições não valeria a pena. O presidente Kennedy referiu-se à guerra nuclear como uma nação na qual até os frutos da vitória teriam um gosto amargo¹³. Em um nível menos cósmico, argumentadores diriam, com efeito, que o partidarismo desenfreado produziria o mesmo resultado, uma vitória que não vale a pena ter. Uma cultura argumentativa reconhece que a postura de partidarismo comedido protegerá melhor a cultura a longo prazo.

Uma terceira tensão ocorre entre a convicção pessoal e a sensibilidade ao auditório. Um argumentador busca o assentimento do auditório e, desse modo, moldará suas escolhas argumentativas de acordo com as expectativas e crenças desse auditório. Mas o argumentador não chegará ao extremo de ser condescendente com o auditório, dizendo-lhe o que quer que ele deseje ouvir, custando a fidelidade às suas próprias convicções. Uma cultura argumentativa penalizará a pessoa considerada disposta a dizer qualquer coisa para ajudar sua causa; tal pessoa seria desprezada como um “vira-casaca”. Em um seminário, há mais de cinquenta anos, Donald Bryant descreveu a função da retórica como “ajustar ideias às pessoas e pessoas às ideias”¹⁴. Quase o mesmo poderia ser dito sobre a argumentação, no sentido de que os argumentadores tanto adaptam suas ideias para que sejam palatáveis ao auditório quanto tentam levar o auditório à aceitação de suas ideias. No processo, tanto o auditório quanto as ideias são transformados de alguma forma, e, nessa medida, um novo mundo social é criado.

Uma quarta tensão ocorre entre a razoabilidade e a subjetividade. Argumentos são razoáveis se forem, aparentemente, aceitáveis por pessoas que exercem seu julgamento crítico em geral. As pessoas exercem tais julgamentos de maneiras que podem ser altamente subjetivas e idiossincráticas, preferindo este ou aquele valor, atribuindo pesos diferentes a este ou àquele critério, conferindo esta ou aquela interpretação a fatos ou evidência. Cada um desses diferentes critérios de escolha pode ser individual e subjetivo; contudo, sua acumulação sob a forma de aceitação é o que torna um argumento razoável. Uma cultura argumentativa abraçará essa tensão; sua ideologia será menos visível e mais complexa do que em uma cultura que não o é.

¹³ Veja Kennedy (1963).

¹⁴ Veja Bryant (1953).

Uma quinta e última tensão ocorre entre a decisão e o não fechamento. Se soei repetitivo em algum ponto, foi no de que não existem vitórias finais; continuar a conversa é valioso por si só. Uma cultura argumentativa sustenta a si mesma ao não encerrar a argumentação. Não obstante, os argumentos terminam; as coisas precisam ser decididas. Nos Estados Unidos, por exemplo, ainda que a um grande custo, decidimos que a escravidão e a discriminação racial oficialmente sancionadas são erradas. Não espero que essas questões sejam reabertas. Mesmo assim, os argumentos subjacentes a elas permanecem abertos: uma vez que nos comprometemos com a igualdade, o que isso significa e até onde vai nosso comprometimento? Essas são questões que fundamentam controvérsias em ações afirmativas, reparações, políticas educacionais e o significado da eleição de Barack Obama. Uma cultura argumentativa abraça a tensão entre a decisão e o não fechamento, reconhecendo a necessidade de resolver certas questões e, ao mesmo tempo, manter a conversa aberta para evitar que pontos de vista se transformem em dogma. Disputas resolvidas em um nível podem sofrer mutação em outro.

3 Culturas argumentativas: ideal ou realidade?

Até aqui, especulei sobre seis características de uma cultura argumentativa e cinco tensões que essa cultura exploraria. Qual é, afinal, o status dessas especulações? Teria eu descrito um ideal normativo contrafactual ou existem realmente culturas argumentativas como as que imaginei? A resposta é sim, um pouco de cada. Minha noção de cultura argumentativa é algo como o auditório universal, a situação de fala ideal ou a discussão crítica¹⁵, no sentido de meta em direção a qual devemos nos esforçar, mas a qual, geralmente, não alcançamos. Mas ela também é um estado que, às vezes, é efetivamente atingido, ou pelo menos aproxima-se dele, em culturas variadas – não sempre, é claro, mas quando o discurso está em seu melhor momento. Culturas nacionais tornam-se culturas argumentativas quando estão autorreflexivas, especialmente quando conseguem compreender a base das afirmações apresentadas por outras. Culturas disciplinares – não excluindo nossos próprios discípulos da lógica, da dialética e da retórica – tornam-se culturas argumentativas quando vão além de proclamações autocentradas acerca de quem

¹⁵ Esses são os princípios normativos propostos, respectivamente, por Chaïm Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca (1969), por Jurgen Habermas (McCarthy, 1978) e por Frans van Eemeren e Rob Grootendorst (2004).

trabalha para quem e, ao invés disso, focam nas consequências tanto de suas diferenças quanto de suas semelhanças e na justificação de seus métodos.

Para não deixar essa questão no plano abstrato, gostaria de encerrá-la identificando, brevemente, momentos em que o discurso político nos Estados Unidos – o que costumo estudar – assumiu muitas das características de uma cultura argumentativa. Um deles ocorreu no fim do século XVIII, quando os estados e o povo consideravam se deveriam ratificar a Constituição proposta. O discurso nas convenções estaduais de ratificação refletia a percepção do auditório, a justificação das posições assumidas, a aceitação de riscos, as demandas concorrentes de contingência e comprometimento e – apesar da paixão ou hipérbole, por vezes, excessiva – o objetivo compartilhado de estruturar o melhor governo para a nova nação¹⁶. Quem estuda debates de ratificação, acredito eu, notará a proeminência da argumentação na evolução da controvérsia.

Outro momento, talvez de forma surpreendente, ocorreu em meados do século 19, quando defensores lutavam contra problemas morais, jurídicos e políticos colocados pela escravidão norte-americana. Com o benefício do olhar retrospectivo, podemos ver a chegada da Guerra Civil como inevitável, mas certamente não parecia assim para a maioria das pessoas da época. Durante a maior parte dos anos 1850, pessoas de boa-fé trocavam argumentos sobre quem era qualificado para resolver a questão, quais caminhos de concessão seriam possíveis e se haveria uma maneira de superar o problema ou de adiar uma decisão. Foi somente com a violência simbólica do fim dos anos de 1850 – com o massacre de Lawrence, no Kansas, com o ataque ao senador Charles Sumner e com a invasão de John Brown – que as pessoas se desesperaram, pela primeira vez, de resolver a questão por meio da argumentação.

Tenho menos confiança para identificar momentos contemporâneos nos quais o discurso cívico nos Estados Unidos se tornou uma cultura argumentativa. Um deles, provavelmente, foi o período que antecedeu a primeira Guerra do Golfo, quando a nação discutiu comparativamente os méritos da ação militar e em dar mais tempo para que as sanções das Nações Unidas funcionassem. Outro momento pode ter sido o período entre 1967-68, quando uma extensa atividade argumentativa a nível nacional levou muitos norte-americanos a reavaliarem suas crenças sobre a Guerra

¹⁶ Uma amostra excelente do discurso produzido durante a controvérsia nas convenções estaduais de ratificação é vista em Bailyn (1993).

do Vietnã. Outro momento, ainda, pode ter sido a discussão nacional após as eleições presidenciais disputadas em 2000, quando as pessoas aprenderam sobre elementos arcanos da Constituição e permaneceram pacientes e calmas, mesmo enquanto comentaristas da mídia proclamavam que a nação enfrentava uma crise e que decisões deveriam ser tomadas sem o luxo da argumentação.

Meu ponto é que, em momentos como esses, a cultura política dos Estados Unidos poderia e pôde tornar-se uma cultura argumentativa, apostando suas fichas em processos de apresentação de razões e de justificação. E, em momentos diferentes, outras culturas farão o mesmo. Nossa tarefa, como pesquisadores da argumentação, é avaliar essas situações e tentar ampliar sua frequência e alcance. Também devemos reconhecer que, especialmente em nosso mundo multicultural, mas atomizado, muitas culturas argumentativas diferentes podem estar funcionando ao mesmo tempo. Traduzir umas às outras é uma tarefa árdua, mas os conceitos e a terminologia da teoria da argumentação podem, eles próprios, constituir uma espécie de moeda comum. Ao fazermos o que fazemos – todas as diferentes coisas que fazemos –, podemos não apenas compreender, mas também ajudar a construir culturas argumentativas, culturas nas quais a prática da argumentação é bem-vinda e valorizada.

Referências

- BAILYN, Bernard (ed.). **The Debate on the Constitution**. Ypsilanti, MI: Library of America, 1993. 2 v.
- BROCKRIEDE, Wayne. Where is Argument? **Journal of the American Forensic Association** [atualmente: **Argumentation and Advocacy**], v. 11, p. 179-182, 1975.
- BRYANT, Donald C. Rethoric: Its Functions and Its Scope. **Quartely Journal of Speech**, v. 39, p. 401-424, 1953.
- EHNINGER, Douglas. Argument as Method: Its Nature, Its Limitations, and Its Uses. **Speech Monographs** [atualmente: **Communication Monographs**], v. 37, p. 101-110, 1970.
- EUBANKS, Cecil L. New York: Federalism and the Political Economy of Union. In: GILLESPIE, Michael Allen; LIENESCH, Michael (ed.). **Ratifying the Constitution**. Lawrence: University Press of Kansas, 1989. p. 314-315.
- GOODNIGHT, G. Thomas. Controversy. In: **Argument in Controversy**: Proceedings of the Seventh SCA/AFA Summer Conference on Argumentation. Annandale: Speech Communication Association, 1991. p. 1-13.

JOHNSTONE Jr., Henry W. Some Reflections on Argumentation. In: NATANSON, Maurice; JOHNSTONE Jr., Henry W. **Philosophy, Rethoric, and Argumentation**. 3 ed. University Park, Pa.: Penn State University Press, 1965. p. 1-9. ^{NT 2}

JOHNSTONE Jr., Henry W. Some Reflections. In: JOHNSTONE Jr., Henry W. **The Problem of the Self**. University Park, Pa.: Penn State University Press, 1970. p. 150.

KENNEDY, John F. Radio and television report to the American people on the Soviet arms buildup in Cuba, October 22, 1962. In: UNITED STATES OF AMERICA. **Public papers of the Presidents**: John F. Kennedy, 1962. Washington: U.S. Government Printing Office, 1963. p. 807.

McCARTHY, Thomas. **The Critical Theory of Jurgen Habermas**. Cambridge, MA: MIT Press, 1978. p. 308.

PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **The New Rethoric**: A Tratisse on Argumentation. Tradução de John Wilkinson e Purcell Weaver. Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press, 1969. ^{NT 3}

TANNEN, Deborah. **The Argument Culture**. New York: Random House, 1998.

TOULMIN, Stephen. **The Uses of Argument**. Cambridge: Cambridge University Press, 1958. ^{NT 4}

van EEMEREN, Frans H.; GROOTENDORST, Rob. **A Systematic Theory of Argumentation: The Pragma-Dialectical Approach**. Cambridge: Cambridge University Press, 2004

van EEMEREN, Frans H.; GROOTENDORST, Rob. **Argumentation, Communication, and Fallacies**. Hillside, N.J.: Erlbaum, 1992.

van EEMEREN, Frans H.; HOUTLOSSER, Peter. Strategic Maneuvering: Maintaining a Delicate Balance. In: van EEMEREN, Frans H.; HOUTLOSSER, Peter (ed.). **Dialectic and Rhetoric**: The Warp and Woof of Argumentation Analysis. Dordrecht: Kluwer, 2002. p. 131-159.

ZAREFSKY, David. **Lincoln, Douglas, and Slavery**: In the Crucible of Public Debate. Chicago: University of Chicado Press, 1990. p. 1-39.

^{NT 2} Para uma versão em português europeu, veja: JOHNSTONE Jr., Henry W. Algumas reflexões sobre argumentação. Tradução de Stella Zita de Azevedo e Rui Alexandre Grácio. **Caderno de Filosofias**, Coimbra, n. 5, p. 39-53, 1992.

^{NT 3} Para uma versão em português brasileiro, veja: PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Tratado da argumentação**: A nova retórica. Tradução de Maria Ermantina de Almeida Prado Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 1996[1958].

^{NT 4} Para uma versão em português brasileiro, veja: Toulmin, Stephen. **Os usos do argumento**. Tradução de Reinaldo Guarany. São Paulo: Martins Fontes, 2006[1958].