

Relevância e argumentação: aproximações teóricas que desvelam uma comunicação estratégica

RESUMO

Patrícia Fernandes de Messias
patricia.fernandes@live.it
Universidade Federal de Pernambuco,
Recife, Pernambuco, Brasil.

A Pragmática, enquanto área de estudo, esclarece como se dá a comunicação e os princípios que a regulam (conjunturando a interação entre os indivíduos) e as teorias aproximadas neste ensaio têm uma linha de pensamento oriunda da reformulação gerada pela *Guinada Pragmática*. Isso as diferencia do paradigma da análise estrutural e abstrata, que vigorou na primeira fase da *Virada Linguística da Filosofia*, centrado no estudo de superfícies de enunciados, do que derivou uma visão mais formal. A SPERBER & WILSON (2005) cabe a explicação precisa e empiricamente plausível do que governa a fronteira entre expressão e o reconhecimento de intenções. A teoria deles aponta para uma inclinação natural humana em atribuir *Relevância* a significados, num desdobramento interpretativo da teoria original de GRICE (1967). Já a PERELMAN (1976) cabe a descrição da *Argumentação* como atividade que se dimensiona conforme os papéis sociais dos envolvidos (os interlocutores constituídos intersubjetivamente). Os traços que aproximam esses constructos teóricos vão além da fuga ao descritivismo superficial que marcou a primeira fase da *Virada Linguística* e são, neste ensaio, problematizados. Este ensaio apresenta aproximações teóricas entre a Teoria da Relevância, de Sperber & Wilson (2005), e a Teoria da Argumentação, de Perelman (1976), explicando, ao seu final, em que medida esses constructos, juntos, podem fomentar uma visão sobre comunicação estratégica. Aqui, defende-se que eles se harmonizam quanto à concepção basilar de linguagem e no que diz respeito à compreensão das particularidades dos usos linguísticos em contextos específicos, bem como se considera que a Teoria da Relevância se propõe a diluir a fronteira entre intenções e compreensão, harmonizando-se com a ideia de Argumentação como estratégia de linguagem que visa à consecução de acordos através da defesa de pontos de vista. Então, acredita-se que, por não haver incomensurabilidades entre ambas as teorias e pelo fato de elas se inclinarem ao viés da conciliação entre comunicadores/oradores e audiência/auditório, elas podem, juntas, servir à compreensão de como se promove essa comunicação estratégica. Assim, em busca de se apresentar aspectos que aproximam tais constructos, foi feito um recorte histórico que ilustra o surgimento dessas abordagens, bem como se procedeu a uma descrição sucinta das suas particularidades, para, ao fim, serem apontadas as similaridades entre ambas, que tornam possível se compreender como elas, somadas, elucidariam uma comunicação estrategicamente inclinada à manutenção de acordos. Esta reflexão é importante porque da aproximação entre essas teorias insurge mais uma maneira de descrição e análise de usos da linguagem, mediante a consideração da complexidade da interação.

PALAVRAS-CHAVE: Pragmática. Teoria da relevância. Sperber & Wilson. Teoria da argumentação. Perelman.

INTRODUÇÃO

O panorama de estudos linguísticos e filosóficos e das suas interações aponta para a preponderância de 3 (três) concepções que norteiam o tratamento da língua(gem) enquanto objeto de estudo, à semelhança do que aponta Geraldí (1997): expressão do pensamento, instrumento de comunicação e forma de (inter)ação. A primeira se situa no âmbito dos estudos da língua motivados pela dita Filosofia Moderna; a segunda é resultante da Psicologia Behaviorista, que influenciou o Estruturalismo Europeu e a Filosofia Analítica; a terceira advém da reestruturação pragmática, instaurada nos âmbitos da Filosofia e da Linguística, em meados do século XX.

O momento em que a Linguística se estabeleceu, enquanto ciência, está situado justamente na passagem da Filosofia Moderna (ou *Epistemológica*, inclinada às explicações descritivistas acerca do *como* o conhecimento humano é formulado) para a Filosofia da Linguagem (ou *Hermenêutica*, quando se admite que tudo o que se é dado a conhecer se processa com/pela linguagem). Esse período é denominado *Virada Linguística da Filosofia*, durante a qual vigoraram estudos lógicos e proposicionais, que legaram uma abordagem formalista aos estudos da linguagem.

Mas foi da segunda fase da Linguística enquanto ciência que a ideia de língua como forma de (inter)ação emergiu e ganhou força. As abstrações objetivistas da primeira fase desses estudos da linguagem, encerradas em análises de sentenças *in vitro*, foram substituídas pela consideração dos *usos* de linguagem, marcando a fase que foi denominada *Guinada Pragmática*. Essas reformulações mantiveram a linguagem enquanto cerne das preocupações filosóficas, mas passaram a considerar *contextos* autênticos e específicos de fala.

Foi também nesse período que a Pragmática, enquanto área de estudo (e não como nível de análise da língua, pois não faz parte da sua estrutura, embora, através dela, torne-se evidente), estabeleceu-se como campo que esclarece como se dá a comunicação e os princípios que a regulam (conjunturando a interação entre os indivíduos). Assim, as teorias aproximadas neste ensaio têm uma linha de pensamento oriunda dessa reformulação gerada pela *Guinada Pragmática*. Isso as diferencia do paradigma da análise estrutural, que vigorou na primeira fase da *Virada Linguística da Filosofia*, centrado no estudo de superfícies de enunciados, do derivou uma visão mais formal.

A Sperber & Wilson (2005), por exemplo, cabe a explicação precisa e empiricamente plausível do que governa fronteira entre expressão e reconhecimento de intenções. A teoria deles aponta para uma inclinação natural humana em atribuir *Relevância* a significados, num desdobramento interpretativo da teoria original de Grice (1967). Já a Perelman (1976) cabe a descrição da *Argumentação* como atividade que se dimensiona conforme os papéis sociais dos envolvidos (os interlocutores constituídos intersubjetivamente).

Diante disso, este ensaio apresenta aproximações teóricas entre a Teoria da Relevância, de Sperber & Wilson (2005), e a Teoria da Argumentação, de Perelman (1976), explicando, ao seu final, em que medida esses constructos, juntos, podem fomentar uma visão sobre comunicação estratégica. Aqui, defende-se que eles se harmonizam quanto à concepção basilar de linguagem e no que diz respeito à compreensão das particularidades dos usos linguísticos em contextos específicos,

bem como se considera que a Teoria da Relevância se propõe a diluir a fronteira entre intenções e compreensão, harmonizando-se com a ideia de Argumentação como estratégia de linguagem que visa à consecução de acordos através da defesa de pontos de vista. Então, acredita-se que, por não haver incomensurabilidades entre ambas as teorias e pelo fato de elas se inclinarem ao viés da conciliação entre comunicadores/oradores e audiência/auditório, elas podem, juntas, servir à compreensão de como se promove essa comunicação estratégica.

Assim, em busca de se apresentar aspectos que aproximam tais constructos, foi feito um recorte histórico que ilustra o surgimento dessas abordagens, bem como se procedeu a uma descrição sucinta das suas particularidades, para, ao fim, serem apontadas as similaridades entre ambas, que tornam possível se compreender como elas, somadas, elucidariam uma comunicação estrategicamente inclinada à manutenção de acordos. Esta reflexão é importante porque da aproximação entre essas teorias insurge mais uma maneira de descrição e análise de usos da linguagem, mediante a consideração da complexidade da interação.

Os traços que aproximam a Teoria da Relevância à Teoria da Argumentação vão além da fuga ao descritivismo superficial, que marcou a primeira fase da *Virada Linguística*, e começarão a ser apresentados no tópico a seguir.

1. AS NOÇÕES DE RELEVÂNCIA & COMUNICAÇÃO OSTENSIVA-INFERENCIAL

Para Grice (1967), a *relação* (no que se inclui a máxima da *Relevância*) é uma categoria para atribuição de lógica à conversação, pela seleção de informações tidas como *relevantes*, conforme é requerido, em determinado contexto, em direção a um propósito conversacional, do que resulta a sua ideia de *Princípio Cooperativo*. Para ele, uma contribuição conversacional é *relevante* quanto mais apropriada ela for às “*necessidades imediatas de cada estágio da transação [conversacional]*.” (op. cit., p. 89). Na sua visão, embora a *Relevância* tenha papel importante no postulado da cooperação, a seleção de informações depende também de outras categorias (*quantidade, qualidade e modo*).

Já o olhar inferencial de Sperber & Wilson (2005) recai sobre estímulos presentes na superfície linguística. Uma *Teoria da Relevância*, para esses autores, seria uma tentativa de resolver o dilema entre expressão e reconhecimento de intenções. Indo mais além, eles pregam que “*um enunciado é, naturalmente, uma peça de evidência codificada linguisticamente*” (SPERBER & WILSON, 2005, p. 221), por acreditarem que os comunicadores oferecem evidências de sua intenção de comunicar, sendo estas as bases inferenciais empregadas pela audiência. Assim, o objeto desta teoria reside na precisão e na previsibilidade das expectativas geradas por um enunciado, o que contribuiria para uma abordagem empiricamente plausível do processo de compreensão.

Para Sperber & Wilson (2005, p. 223), *Relevância “é uma propriedade potencial, não somente de enunciados e outros fenômenos observáveis, mas de pensamentos, memórias e conclusões de inferências”*. Eles defendem que, quando uma informação é *relevante*, ela se torna um *input*, que se conecta a um *background* disponível, de modo a produzir informações que importem à audiência, gerando um *efeito cognitivo positivo*. Seria esse efeito uma conclusão satisfatória, construída pelo público, com base nas suas representações de mundo,

consolidando a compreensão. Mereceria reconhecimento, dentre diversos estímulos enunciados, se, em comparação a outros, levasse a conclusões compatíveis às intenções do comunicador. Tais estímulos seriam derivados de suposições contextuais mais ou menos acessíveis, tornando a *Relevância* função inversa de efeitos cognitivos x esforço de processamento. Quanto maior o esforço, menor a *Relevância* do *input*.

Segundo SPERBER & WILSON (op. cit.), sendo esforço e estímulo dimensões não-representacionais de processos mentais, eles coordenam a cognição, intermediando julgamentos comparativos intuitivos. Por isso mesmo, como desencadeadora de *Relevância*, seria contra o *background* disponível que a comunicação inferencial ocorre. Então,

parece preferível tratar esforço e efeito como dimensões não representacionais dos processos mentais: eles existem e desempenham um papel na cognição sejam ou não mentalmente representados; e quando são mentalmente representados, isso ocorre na forma de julgamentos comparativos intuitivos em vez de julgamentos numéricos absolutos. O mesmo é verdadeiro sobre relevância, que é uma função de esforço e efeito. (SPERBER; WILSON, 2005, p. 226).

Com isso, os estudiosos advogam em favor da compreensão dessa relação entre esforço e efeito enquanto dado comparativo, porque, conforme eles mesmos reconhecem, é implausível computar valores numéricos quando se entende que uma informação é relevante (SPERBER & WILSON, 2005, p. 226). Antes, a *Teoria da Relevância* se vale de pressupostos de Grice para postular uma teoria da inferencial da comunicação. Na visão dos dois, enunciados provocam expectativas sobre a sua *Relevância*, pois quem fala desencadeia perspectivas de significado na sua audiência. Em *Relevance: communication and cognition*, de 1986, eles defendem que essas expectativas são previsíveis e precisas ao falante, sendo por isso que a comunicação funciona.

Portanto, o conhecimento da tendência de um público para escolher *inputs* e processá-los, maximizando a sua *Relevância*, seria uma vantagem que levaria o comunicador a concentrar esforços sobre estímulos para atrair a audiência, levando-a a um conjunto de suposições contextuais que apontariam na direção pretendida. Isso induziria o público a presumir a inapelável relevância de uma informação. A esse conjunto massivo de estímulos os teóricos denominaram *comunicação ostensiva-inferencial*, que apontaria para a sua própria e pretendida presunção de *Relevância*.

Essa teoria também recobre casos em que há *retenção de informações relevantes*, ponto que os autores julgam ser inconsistente em Grice (op. cit.), por este último observar tal movimento como violação ao *Princípio de Cooperação* pela máxima da *Quantidade*. Para Sperber & Wilson (op. cit.), a retenção também pode ser ostensiva, quando evidencia, ou implica uma indisposição, ou incapacidade em se lidar com um assunto em pauta.

Em outras palavras, os autores pregam que o locutor pode se fazer entender a partir dessas estimativas, antevendo interpretações potenciais que seus enunciados abarcam (embora elas não estejam todas acessíveis a todos os ouvintes e nem todas sejam compatíveis com o que se quer comunicar). Dessa maneira, ainda segundo essa noção, a interpretação se dá pela escolha de apenas

uma dessas possibilidades, valendo-se do contexto (entendido como *ambiente cognitivo*, conceito este que envolve o conhecimento sobre: quem enuncia; o que se enuncia, isto é, o gênero textual selecionado para a interlocução; com que objetivo enuncia; para quem se enuncia; como se enuncia, observando-se os usos linguísticos apropriados a cada circunstância de fala).

Tais elementos são parte do que se denomina *ambiente cognitivo* e desencadeiam previsíveis e precisas expectativas sobre esse tipo de enunciação. Por isso, o conhecer a tendência de um público para escolher *inputs* e processá-los, maximizando a sua *Relevância*, seria uma vantagem que levaria comunicadores a concentrar esforços sobre estímulos para atrair a audiência, levando-a a um conjunto de suposições contextuais que apontariam na direção pretendida. Isso induziria o público a presumir a inapelável relevância de uma informação.

A tendência universal para maximizar a relevância torna possível (em alguma medida) prever e manipular estados mentais dos outros. Conhecendo sua tendência para escolher os inputs mais relevantes e processá-los de modo a maximizar sua relevância, eu posso ser capaz de produzir um estímulo que provavelmente atraia sua atenção, ative um apropriado conjunto de suposições contextuais e aponte na direção de uma conclusão pretendida. (SPERBER; WILSON, 2005, p. 227-228).

A esse conjunto massivo de estímulos os teóricos denominaram *comunicação ostensiva-inferencial*, que apontaria para a sua própria e pretendida presunção de *Relevância*. Além disso:

Um estímulo ostensivo é projetado para atrair a atenção da audiência. Dada a tendência cognitiva para maximizar a relevância, a audiência somente prestará atenção para um input que pareça suficientemente relevante. Ao produzir um estímulo ostensivo, o comunicador encoraja sua audiência, conseqüentemente, a presumir que ele é relevante o suficiente para valer a pena processá-lo. (SPERBER & WILSON, 2005, p. 229).

Essa teoria também recobre casos em que há *retenção de informações relevantes*, ponto que os autores julgam ser falho em Grice (op.cit), por este último observar tal movimento como violação ao *Princípio de Cooperação* pela máxima da *Quantidade*. Para Sperber & Wilson (op. cit.), a retenção também pode ser *ostensiva*, quando evidencia, ou implica uma indisposição, ou incapacidade em se lidar com um assunto em pauta.

Quando o silêncio é ostensivo, nós seríamos capazes, provavelmente, de analisá-lo como envolvendo meramente um nível extra de intenção e, por isso, como COMUNICANDO – ou IMPLICANDO – que o destinatário é incapaz de ou está indisposto a responder (SPERBER; WILSON, 2005, p. 231).

Afora isso, enquanto manifestação de uma *comunicação ostensiva-inferencial*, também a organização da tessitura textual, cumpre o papel de apontar para a direção da compreensão pretendida. Isso porque, uma vez presumidos aqueles elementos componentes do *ambiente cognitivo*, espera-se que parte, ou o conjunto deles, guie a audiência na direção das previsíveis expectativas daquela

enunciação, facilitando a compreensão e guiando as práticas comunicativas ao alcance da conciliação entre intenções/compreensão. É por isso que esta teoria tende a se alinhar com a proposta de Argumentação enquanto prática de linguagem inclinada ao alcance de acordos, proposta por Perelman (1976), que será tema do item a seguir.

2. A NOÇÃO DE ARGUMENTAÇÃO

A história dos estudos sobre *Argumentação* registra duas principais perspectivas de tratamento do tema: uma assentada na lógica formal, tanto quanto inclinada a um raciocínio cartesiano, em cujos limites a linguagem se colocaria como um instrumento necessário ao processamento argumentativo; outra sustentada por bases de ordem pragmática e apontando para uma perspectiva em que a atividade argumentativa se dimensiona conforme a concepção dos papéis sociais envolvidos (os interlocutores constituídos intersubjetivamente). Os referenciais das duas se fincam, respectivamente, na tradição da *Retórica Clássica* (e em Descartes) e, por fim, nas considerações da *Nova Retórica* (cujo discurso compreende uma noção dialética da *Argumentação*, compreendida não mais na dimensão da *eficácia*, mas na da *adesão*).

A primeira etapa das pesquisas sobre o fenômeno em questão tem suas raízes cravadas na lógica aristotélica (ou *Lógica Proposicional Clássica*). Surgida como técnica vinculada ao discurso jurídico, destinada ao convencimento de um auditório sobre o *falso* ou sobre o *verdadeiro*, a *Argumentação* foi posteriormente incorporada por Aristóteles aos estudos da *Retórica*, quando ganhou força, uma vez que a referida disciplina era tida como uma faculdade especulativa capaz de promover o convencimento do grande público.

A retórica, como apregoada por Aristóteles, trata-se de um modelo rigoroso, com vistas ao desempenho da oratória, visando à *persuasão*, possuindo duas faces: a *demonstrativa* e a *emocional*. Nas suas palavras,

A retórica é a outra face da dialética; pois ambas se ocupam de questões mais ou menos ligadas ao conhecimento comum e não correspondem a nenhuma ciência em particular. De fato, todas as pessoas de alguma maneira participam de uma e de outra, pois todas elas tentam em certa medida questionar e sustentar um argumento, defender-se ou acusar. (ARISTÓTELES, *Rhet.*, I, 1354aC).

Assim, para defender o ponto de vista de que a prática argumentativa girava em torno da legitimação objetiva de um posicionamento, o seu método se orientava para a construção de sentenças, coerentes e relacionadas entre si, visando a uma conclusão consequente. A estrutura preferida era o *entimema*, um silogismo derivado, no qual uma ou mais proposições estão subentendidas pela sua natureza óbvia (por exemplo: todo homem é bípede, logo Obama é homem – suprimindo-se a explicitação óbvia de que o ex-Presidente americano é bípede).

A sistemática argumentativa aristotélica foi retomada, em parte, por Chaïm Perelman, com a proposição da *Nova Retórica*. O teórico contemporâneo retoma o raciocínio empreendido por Aristóteles, incorporando ao seu projeto argumentativo o componente intersubjetivo e a consideração de fatores pragmáticos (elementos externos à estrutura do discurso), que podem vir a

contribuir, não à eficiência da atividade retórica, mas à consecução de acordos como função precípua.

A forma de pensar de Perelman influenciou largamente teorias de pesquisadores mais recentes, sob a influência da *Guinada Pragmática* (na segunda metade do século XX). Seu projeto entende que “*Argumentar é criar, discursivamente, condições favoráveis a um acordo.*” (PERELMAN, 1976), o que, por si só, distancia-se da noção de avaliação de *condições de verdade* proposta, desta vez, por René Descartes. O teórico parte do ponto de vista de que as relações empreendidas entre o orador e a sua audiência são decisivas para que se estabeleça um *consenso*. Com isso, ele distingue, ainda, entre *convencer* e *persuadir*.

No primeiro caso, estaria o locutor se dirigindo a um público genérico, para o qual se direcionariam argumentos que lhes atingissem as pretensões globais, em conformidade ao projeto do orador. No segundo, estaria o enunciador refinando seus critérios de captação da concordância de um público particular, para lhe arrebatá-lo quanto a elementos específicos de suas necessidades. De comum às duas posturas estão a formulação e a condução de juízos, para se chegar ao *consenso* pretendido, satisfazendo-se as partes envolvidas. Quem explica essa distinção é o espanhol Atienza:

uma argumentação persuasiva, para Perelman, é aquela que só vale para um auditório particular, ao passo que uma argumentação convincente é a que se pretende válida para todo ser dotado de razão. (ATIENZA, 2006, p. 63).

Isso mostra o quanto a ideia de argumentação de Perelman se inclina à necessidade de adaptação das práticas de linguagem, em função das características do auditório ao qual se direciona. Sua concepção de retórica, pois, é centrada na alteridade. O pesquisador se distancia, dessa forma, do conceito cartesiano (que desconsidera o papel do outro do discurso, suplantado por não se poder negar uma *verdade*) e mantém estreita relação com o pressuposto aristotélico do diálogo/direcionamento. Mas, neste particular, Perelman redimensiona os papéis dos envolvidos, ao defender o nivelamento de posições e por pregar um fazer não-coercitivo e mais vinculado à *adesão* do público pela exploração das suas próprias convicções.

Embora conceitue o seu *auditório universal* como sendo toda a humanidade dotada de razão (PERELMAN, 1996: p. 33), esse conceito é refinado a seguir, dando a entender que se o pode interpretar como aqueles de quem se sabe o mínimo possível e com os quais se deve empreender uma trama em busca de um acordo: o auditório universal “*é constituído por cada qual a partir do que sabe de seus semelhantes, de modo a transcender as poucas oposições de que tem consciência*” (PERELMAN, 1996: p. 37). O conceito é, como reconheceu o próprio autor, impreciso, mas leva em conta o fato de que diferentes culturas, ou indivíduos podem ter sua própria visão de *auditório universal*, ante um contexto de fala (PERELMAN, op. cit.), servindo como parâmetro de racionalidade e de objetividade, pela sua noção de *grupo*.

Já a sua noção de *auditório particular* direciona o fazer argumentativo do locutor a um único indivíduo (ou entidade), ou do orador para consigo mesmo (na instância da reflexão). Para ambos os casos de *auditório*, está prevista uma

necessária adaptação do locutor ao seu público, não se limitando a busca pelo *acordo* à escolha dos argumentos, mas também às estratégias a serem utilizadas mediante os interlocutores da situação de fala.

Assim, proposta de Perelman subdivide os pressupostos argumentativos em três: o *público*, o *discurso* e o *orador*, não havendo, entre esses elementos, assimetria. Isso substitui as noções de indução, ou de dedução pela de *negociação*, ou *sugestão*. Os trâmites dessa demanda por *adesão*, então, passariam pela consideração de se definir uma tese, voltada ao *perfil de um público-alvo*, visando a *objetivos definidos*, consoante *estratégias específicas*, através de *recursos de linguagem apropriados*.

As condições para que se chegue ao *acordo*, na ótica de Perelman, passariam pela racionalização (através da roteirização, em ordem de complexidade, de elementos/fatos envolvidos na tese a ser defendida) e pelo tratamento objetivo das temáticas (de modo que sejam afastadas interferências na interpretação de desses componentes). Esse escopo parte da *conciliação* entre as impressões causadas pela realidade problematizada ao público e ao orador, o que também destoa das noções aristotélica e cartesiana.

Tal reabilitação de *opinião* e de *valores*, em detrimento da ideia baseada em *eficácia* e em *evidências*, proposta por Descartes, alinha-se ao fato de que todo conhecimento é um fenômeno humano, não podendo, pois, ser desconectado de seus agentes. A *adesão*, com isso, é considerada um efeito final do fazer argumentativo, podendo se realizar em intensidades variáveis, conforme o público e as pretensões deste. Então, na visão de Perelman, argumentar é agir em função do outro, para com ele se entrar em concordância, dirimindo-se controvérsias.

Trata-se, pois, de uma abordagem de *Argumentação* como atividade de manipulação de conteúdos, uma vez que não considera o fenômeno como uma base para realizações da língua. Antes, enfatiza-se o trabalho de compreensão do interlocutor, atribuindo à *Argumentação* um caráter construtivista, cuja concretização depende, fundamentalmente, de um trabalho cognitivo do *outro da interação* para a atualização dos sentidos.

Foi também à luz desse novo paradigma que Austin e Ducrot, por exemplo, reavivaram as pesquisas sobre Semântica, até então abafadas pelos estudos da superfície da linguagem defendidos pelos estruturalistas. Os dois estudiosos se detiveram a fenômenos autênticos, referentes aos *usos* da língua, à revelia da análise tradicional de frases isoladas e artificializadas. Estudaram fatores que regem as escolhas linguísticas na interação social e os efeitos dessas escolhas sobre outrem: os interlocutores (WEEDWOOD, 2002).

A Perelman, Austin e Ducrot se juntam linguistas brasileiros – Koch (1999), Abreu (2002), Faria (2004), Brandão (1998), Santos (1996 e 1999). Para estes últimos, a *argumentatividade* também se pode realizar mais caracteristicamente em sequências textuais (tipológicas), conforme os propósitos discursivos. Eles também acrescentam outras formas de manifestação – discurso de autoridade e discurso polifônico, operadores de sequenciação, modalizadores, emprego de tempos verbais (KOCH, 1999).

Soma-se a esse quadro, ainda, a pesquisa de Carolyn Miller (1984/1994), *Gênero como forma de ação social*. Nela, a autora norte-americana analisa como o novo paradigma a respeito de *Argumentação* interfere na forma de se encarar

os *Gêneros Textuais*, dando a eles o lugar de práticas linguísticas instrumentalizadoras de poder e, por isso, controladoras das atividades sociais. Assim, a própria *genericidade* torna-se instrumento retórico e a *Argumentação*, aspecto constitutivo de toda e qualquer prática social.

Esse novo quadro de pesquisas significa que a etapa atual dos estudos linguísticos, preocupada com o exame das ações praticadas pelos usuários da linguagem sobre o mundo, tem uma visão ordem mais prática que estrutural, inclinando suas indagações ao processamento intersubjetivo da *Argumentação*. Adotou-se, portanto, um viés menos positivista e mais pragmático.

As pesquisas de Perelman e da *Nova Retórica* sobre *argumentatividade*, por conseguinte, tornaram-se plausíveis, superando um desprestígio ao raciocínio dialético em detrimento da lógica formal e do raciocínio analítico. Isso possibilitou não apenas sua diferenciação dos estudos retóricos tradicionais, para os quais a língua é um mecanismo biunívoco de etiquetagem da realidade, mas permitiu a insurgência de uma concepção de *Argumentação* que recobrisse o *contexto* (atores sociais, tempo, espaço, gênero, objetivos...).

À GUIA DE CONCLUSÃO

Uma das aproximações entre esses constructos teóricos emerge do ponto que desvencilha a Pragmática do paradigma que lhe foi precedente: a concepção de linguagem (quando se salta da descrição formal, que enxerga esse fenômeno apenas na instância do código e lhe direciona análises sistêmicas, para a explicação de *usos linguísticos autênticos*). Outra, como já foi mencionado, é que os estudiosos em tela, Sperber & Wilson (2005) e Perelman (1976), abordam as construções de sentido em situações autênticas, por usuários, considerando-se a noção central do ramo de estudos da Pragmática: o *contexto* (identidade dos interactantes, entornos situacionais da situação de fala, assuntos envolvidos e objetivos das interações investigadas). Por isso, a *Teoria da Relevância* abarca um entendimento da enunciação como trabalho negociado, assim como compete à *Teoria da Argumentação*.

Elas não tratam do mesmo fenômeno/objeto de estudo, mas se consubstanciam para o desvelamento gradativo de aspectos estratégicos que recobrem a significação e as suas intencionalidades, no ato de enunciar. Outras similaridades emergem das seguintes explicações:

- **Em SPERBER & WILSON:** a *comunicação inferencial* é pautada em *juízos comparativos intuitivos*; o comunicador pode *maximizar de Relevância* elegendo *inputs*, por *conhecer a tendência de um público* para escolhê-los e processá-los; o comunicador pode usar a *comunicação ostensiva-inferencial* para atrair uma *presunção de Relevância*;
- **Em PERELMAN:** a *Argumentação* compreende a *formulação* e a *condução de juízos*, para se chegar a um *consenso*, promovendo-se *adesão* e dirimindo-se controvérsias; a definição de uma tese deve se pautar pelo *perfil de um público-alvo*, visando a *objetivos definidos*, consoante *estratégias específicas*, através de *recursos de linguagem apropriados*; a *adesão* é um efeito final do fazer argumentativo; a *Argumentação* é um agir em função do outro.

Ambas as teorias aqui aproximadas, enfim, desconvenacionalizam as realizações de significados, apontando-as como resultantes de intenções (implícitas, ou explícitas) e de circunstâncias de produção. Essas similitudes evidenciam que *Relevância* e *Argumentação* são, ambas, em última análise, manifestos de uma manipulação de conteúdos.

Da aproximação entre tais teorias pode vir à luz uma visão sobre comunicação estratégica, ao se conciliar a visão da *Pragmática Cognitiva*, no que tange à sua noção de *Relevância* proposta por Sperber & Wilson (2005), à ideia de *Argumentação* inclinada à dimensão do *acordo*, conforme postula Perelman (1976). Assim, este ensaio contribuiu para se perceber a aproximação desses constructos enquanto recurso válido para auxiliar na diluição da fronteira entre a proposição e o reconhecimento das intenções, mediante a complexidade da interação.

Relevance and Argumentation: theoretical approaches that reveal a strategic communication

ABSTRACT

Pragmatics, as an area of study, clarifies how communication occurs and the principles that regulate it (conjuncting the interaction between individuals) and the approximate theories in this essay have a line of thought stemming from the reformulation generated by the *Pragmatic Turn*. This differentiates them from the paradigm of structural and abstract analysis, which took effect in the first phase of the *Linguistic Turn* of Philosophy, centered on the study of surfaces of statements, from which a more formal view was derived. SPERBER & WILSON (2005) bears the precise and empirically plausible explanation of what governs the boundary between expression and recognition of intentions. Their theory points to a natural human inclination to ascribe *Relevance* to meanings, in an interpretive unfolding of the original GRICE theory (1967, In: DASCAL, 1982). PERELMAN (1976) has the description of *Argumentation* as an activity that is dimensioned according to the social roles of those involved (the interlocutors constituted intersubjectively). The traits that approach these theoretical constructs go beyond the escape to the superficial descriptivism that marked the first phase of the *Linguistic Turn* and this is, in this essay, problematized. This essay presents theoretical approaches between the Theory of Relevance, by Sperber & Wilson (2005), and the Theory of Argumentation, by Perelman (1976), explaining, at the end, to what extent these constructs, together, can foster a view on strategic communication. Here, it is argued that they harmonize with respect to the basic conception of language and with regard to understanding the particularities of linguistic uses in specific contexts, as well as considering that the Theory of Relevance proposes to blur the border between intentions and understanding, harmonizing with the idea of Argumentation as a language strategy that aims to reach agreements through the defense of points of view. So, it is believed that, because there is no incommensurability between both theories and because they are inclined towards the reconciliation bias between communicators / speakers and audience / audience, they can, together, serve to understand how this strategic communication is promoted. Thus, in an attempt to present aspects that approximate such constructs, a historical cut was made to illustrate the emergence of these approaches, as well as a brief description of their particularities, in order, in the end, to point out the similarities between both, which make it possible to understand how they, taken together, would elucidate a communication strategically inclined to maintaining agreements. This reflection is important because of the approximation between these theories, another way of describing and analyzing uses of language emerges, considering the complexity of the interaction.

KEYWORDS: Pragmatics. Relevance theory. Sperber & Wilson. Argumentation theory. Perelman.

NOTAS

- ¹ [Inclusão minha].
- ² Informação de entrada, cujo apelo relevante é atribuído pela audiência. Pode se realizar na forma de uma visão, um som, um enunciado, uma memória...
- ³ Informação de conhecimento prévio, que embasa a compreensão dos *inputs*. Serve de auxílio para responder uma questão que a audiência tem em mente, para aumentar seu conhecimento em certo tópico, esclarecer uma dúvida, confirmar uma suspeita, ou corrigir uma impressão equivocada.
- ⁴ Aqui, optou-se por mencionar, em linhas gerais, as bases norteadoras das pesquisas de Austin e Ducrot, por servirem de pano de fundo para o entendimento do quadro teórico desta pesquisa. Para informações mais aprofundadas, recomenda-se consultar Rangel (2004) e Amorim (2004).

REFERÊNCIAS

ABREU, A.S. **A arte de argumentar**: gerenciando razão e emoção. 5. ed. São Paulo: Ateliê, 2002.

ALVES, M.A.S. **O auditório universal de Chaïm Perelman**: a relação entre o universal e o particular. Texto apresentado no X Encontro Nacional de Filosofia da ANPOF, São Paulo, 2002.

Disponível em:

http://ufmg.academia.edu/MarcoAntonioSousaAlves/Papers898212/O_auditório_universal_de_Chaïm_Perelman_a_relação_entre_o_universal_e_o_particular. Acesso em: 10 de nov. 2015

ARISTÓTELES. **Retórica**. 2. ed. Lisboa: Imprensa Nacional – Casa da Moeda, 2005.

ATIENZA, Manuel. **As razões do Direito**: teorias da argumentação jurídica. 03 ed. São Paulo: Editora Landy, 2006.

AUSTIN, J. **Quando dizer é fazer**. Porto Alegre: Artes Médicas, 1990.

BRANDÃO, H.H.N. **Subjetividade, argumentação, polifonia**: a propaganda da Petrobrás. São Paulo: UNESP, 1998.

CAMPOS, J.; RAUEN, F.J. (orgs.). **Tópicos em teoria da relevância** [recurso eletrônico]. Porto Alegre: EDIPUCRS, 2008.

DUCROT, O. **Les échelles argumentatives**. Paris : Les Éditions de Minuit, 1980.

FARIA, M.E.B. **Argumentação infantil**. Campina Grande: Bagagem, 2004.

GERALDI, J. W. **O texto na sala de aula**. São Paulo: Ática, 1997.

GRICE, H.P. [1967]. Lógica e conversação. In: DASCAL, M. (org.). **Fundamentos metodológicos da linguística**. Campinas, UNICAMP, 1982. pp. 81-103.

KOCH, I. **Argumentação e linguagem**. 5. ed. São Paulo: Cortez, 1999.

MILLER, C.R. (1984/1994). Genre as Social Action. In: FREEDMAN, A. & MEDWAY, P. (eds.). **Genre and the new rhetoric**. London : Taylor & Francis, 1984.

NAZARIO, M.L. Estudo pragmático: a teoria da relevância no processo comunicativo. In: **Revelli**, Revista de Educação, Linguagem e Literatura da UEG, Inhumas, v. 3, n. 2, out. de 2011, pp. 56-67.

PERELMAN, C. **Logique Juridique, Nouvelle Réthorique**. Paris: Éditions Dalloz, 1976.

_____. **Tratado de argumentação**. São Paulo: Martins Fontes, 1996a.

_____. **O império retórico: retórica e argumentação**. Porto: Edições Asa, 1996b.

PERELMAN, C. OLBRECHTS-TYTECA, L. **Tratado da argumentação: a nova retórica**. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

RESENDE, W.S. A retórica como saber sujeitado. In: **Plural**, Revista do Programa de Pós-graduação em Sociologia da USP, São Paulo, v.18.2, 2011, pp. 53-81.

SANTOS, S.L. Perspectivas no estudo da argumentação cotidiana. In: **Psicologia: Teoria e Pesquisa**. v. 12, n. 1. jan-abr, 1996. pp 11-21.

_____. Contribuições dos estudos contemporâneos de argumentação a uma análise psicológica dos processos de construção de conhecimento em sala de aula. In: **Arquivos brasileiros de psicologia: Psicologia Cognitiva e Interdisciplinaridade**. v. 51. n. 1., 1999. pp 91-108.

SPERBER, D.; WILSON, D. Teoria da Relevância. In: **Linguagem em (Dis)curso**. Tubarão, LemD. v. 5, n. esp., 2005, pp. 221-268.

_____. **Relevance: communication and cognition**. 2. ed. Blackwell: Oxford and Harvard University Press, 1995.

VAZ, C.A.L. A teoria da argumentação de Chaïm Perelman. In: **Alethes**, Periódico Científico dos Graduandos em Direito da UFJF, São Paulo, n. 1, ano 1, s/p.

WEEDWOOD, B. **História concisa da Linguística**. São Paulo: Parábola Editorial, 2002.

Recebido: 21 nov. 2017

Aprovado: 03 fev. 2021

DOI: 10.3895/rl.v23n41.7375

Como citar: MESSIAS, Patrícia Fernandes de. Relevância e argumentação: aproximações teóricas que desvelam uma comunicação estratégica. *R. Letras*, Curitiba, v. 23, n. 41 p. 86-99, jan./jun. 2021. Disponível em: <https://periodicos.utfpr.edu.br/rl>. Acesso em: XXX.

Direito autor: Este artigo está licenciado sob os termos da Licença Creative Commons-Atribuição 4.0 Internacional.

