

ENTRE “FÔRMAS” E FORMAS, A ARGUMENTAÇÃO ENCENADA

Maria Izabel de Oliveira Massoni¹

Resumo

Neste trabalho, propomos um tipo superestrutural que complementa o tipo argumentativo “stricto sensu” de Koch & Fávero (1987), a partir da análise do papel da superestrutura textual nas relações sociocomunicativas que se estabelecem em duas situações discursivas diferentes: a de provocar a adesão e a de aumentá-la.

Palavras-chave: Superestrutura; Acordo; Desacordo; Argumentação.

Abstract

In this paper, we propose a super structural typology that supplements the argumentative “stricto sensu” type presented by Koch & Fávero (1987), by analyzing the role of textual super structure in the socio-communicative relationships that are established in two kinds of discursive situations: provoke and increase adherence.

Key words: Super structural; agreement; disagreement; argumentative.

1. INTRODUÇÃO

Desde Aristóteles, a essência do ato de argumentar implica a adaptação do orador ao seu auditório. Perelman (1993, p. 33) afirma: “O único conselho, de ordem geral, que uma teoria da argumentação pode dar é recomendar ao orador que se adapte ao seu auditório”. Quando se trata, então, de argumentar, de influenciar, por meio do discurso, a intensidade de adesão de um auditório a certas teses, não podemos descartar, certamente, a formação dessa comunidade, para a instauração do “contato dos espíritos” entre orador e seu auditório; a situação de interação sociocomunicativa é fator primordial para que qualquer ação retó-

rica tenha lugar. É sob a luz dessa situação, portanto, que o conceito de argumentação de Perelman (1993, 1996) deve ser considerado. Para ele, argumentar é “provocar ou aumentar a adesão de um auditório às teses que se apresentam a seu assentimento” (1993, p. 129).

Segundo Perelman (1993), a ação do orador incide tanto nas disposições do auditório para a adesão intelectual (admitir a verdade), como na disposição para a ação, o que nos remete à dimensão pragmática (**fazer crer/fazer fazer**) proposta por Koch e Fávero (1987), na caracterização do tipo argumentativo “stricto sensu”.

Retomando a acepção de Perelman sobre argumentação, verificamos que **provocar** a adesão e **aumentá-la** são duas ações que requerem, pragmaticamente, situações discursivas distintas de interação sociocomunicativa; da primeira (provocar) infere-se um contexto em que há uma presumida divergência (de algum modo ou em algum ponto) entre o orador e o auditório a respeito de um conceito ou de parte dele; na segunda (aumentar), há uma imagem de garantia de adesão do público à tese do orador que pretende intensificá-la.

Desse modo, dado que uma tipologia de texto deve considerar a situação de enunciação e a sociocomunicativa, partimos da seguinte reflexão: se **provocar** a adesão e **aumentá-la** se apresentam como situações distintas de interação sociocomunicativa e, portanto, de objetivos diferentes do orador, então, as categorias esquemáticas, que tais informações preenchem, devem apresentar propriedades específicas para “acolher” tais situações, revelando, já na sua “fôrma”, um sentido que é corroborado pela superfície textual. Em outras palavras, a situação é o fator que sobredetermina a escolha do tipo, e a superestrutura, regendo a superfície, revela essa situação, num desdobramento que sinaliza que, embora a forma persuasiva, é a “fôrma” que lhe indica a direção.

Assim, à luz dos estudos de Perelman e da teoria polifônica de Ducrot (1987), propomos, neste trabalho, um

¹ Professora Assistente Doutora – Universidade Estadual Paulista – Campus de São José do Rio Preto.

tipo superestrutural que complementa o de Koch e Fávero (1987), a partir da análise da tipologia das relações interindividuais que se estabelecem em um e outro.

A situação discursiva em que a argumentação pretende **provocar** a adesão do auditório pressupõe uma relação polêmica presumida de disputa pela “verdade”, em que o orador, distanciando-se da “verdade” do auditório, reelabora/redefine ou a realinha numa nova direção, levando o auditório a aceitar o novo conceito ou o seu realinhamento.

Para esse tipo de relação, propomos, para o gênero opinativo, a superestrutura com as seguintes categorias: **Acordo – Desacordo – Argumentos – Conclusão.**

Para a situação discursiva em que a pretensão do orador é a de **umentar** a adesão (portanto, ela já é presumidamente garantida), a relação é a de reiteração de conceitos e valores e o orador apresenta-se como “porta-voz” do auditório, expandindo textualmente essa reiteração. Nesse caso, o esquema **Premissa – Argumentos – (Contra-argumentos) – Conclusão** (Koch & Fávero, 1987) “acolhe” essa situação.

Pretendemos, aqui, analisar a importância do esquema estrutural do gênero opinativo na constituição do sentido do texto, não só no que o esquema resgata da situação discursiva, mas também no modo como a manifestação lingüística de superfície corrobora, como uma grande dobradura que se abre à nossa frente, a relação dos interlocutores da cena argumentativa, já instaurada no nível superestrutural.

Acreditamos que a eleição de um ou outro esquema textual diz-nos muito a respeito não só da imagem presumida que o orador faz de seu auditório como também dos acordos que ele estabelece no processo persuasivo de conquista de adesão.

Nesse sentido, este artigo enfoca o campo da **forma** esquemática como mais um ingrediente pragmático aliado ao **conteúdo** na estratégia persuasiva.

2. SUBSÍDIOS TEÓRICOS

Bakhtin (1992) diz que “cada esfera de utilização da língua elabora seus tipos relativamente estáveis de enunciados” (p. 279), o que ele denomina **gêneros do discurso**. Assim, tanto o conteúdo, como o estilo e a construção composicional “emanam” da situação sociocomunicativa e são marcados pela sua especificidade.

Neste trabalho, entendemos “gênero opinativo” como o contrato cujo ritual se manifesta em textos que envolvem, predominantemente, situações que pressupõem funções de **fazer crer/fazer fazer** (convencer/persuadir), no âmbito de textos também predominantemente temáticos (e não figurativos), sob condições de presunção de níveis e intensidades variáveis de adesão, em que se negociam ou não posições dos interlocutores, por meio de manifestações organizacionais e lingüísticas que, convencionalmente, servem a esse gênero.

Assim, na esteira de Bakhtin, pretendemos refletir sobre as duas formas com que se apresenta a organização das categorias textuais próprias ao gênero opinativo, a partir de duas situações discursivas distintas de negociação de posições argumentativas, em esferas de atividade diferentes, a saber:

1-Apresentação do “novo”: situação sobredeterminada por uma relação polêmica presumida pelo locutor, em que a “verdade” é disputada, e a imagem dos interlocutores é construída sob o prisma da sua pouca ou nenhuma adesão à tese a ser colocada a seu assentimento. O locutor, nessa situação, pode apresentar-se sob duas formas:

a) locutor como um não porta-voz da “verdade” de um consenso presumido ou acordo (certas exigências fundadas num tipo de convenção de auditório: Perelman, 1996), sendo o responsável por uma reelaboração/redefinição de um conceito, a partir de uma proposta de interação em que prevê a consideração da posição do interlocutor (acordo) como ponto de partida para a disputa;

b) locutor como um porta-voz da “verdade” do consenso, mas que apresenta dela um realinhamento, um redirecionamento específico à situação ou uma complementação de um conceito. A proposta de interação, nessa forma, também prevê a consideração da posição do interlocutor (acordo) como ponto de partida para o redirecionamento.

2. Reiteração do “velho”: situação sobredeterminada por uma imagem do auditório de uma pressuposta garantia de adesão à tese a ser colocada. O locutor aparece, então, como um porta-voz que se dilui no auditório (ON), expandindo o já sabido e aceito, reiterando posições, sem disputá-las.

Obviamente, pela própria dialogia constitutiva da linguagem, tanto o “novo”, quanto o “velho” estão intrinsecamente relacionados no jogo polifônico, mas o interessante a verificar é o **modo** pelo qual as diferentes situações discursivas acima comentadas apresentam seus traços na forma com que investem as regras próprias do gênero opinativo.

Assim, analogamente a uma grande “dobradura”, a esfera social de comunicação se sobrepõe ao gênero; este “acolhe” as intenções do locutor e o resultado desse “acolhimento” e de sua adaptação se revela na “fôrma” e esta, finalmente, rege a forma de superfície.

Denominamos a estrutura esquemática que enquadrará a situação 1 (apresentação do “novo”) de **superestrutura de (re)elaboração/realinhamento de conceitos** e à que se refere à situação 2 (reiteração do “velho”), de **superestrutura de reiteração de conceitos**.

A Lingüística Textual, em seu terceiro momento (cf. Marcuschi, 1983), dá particular importância ao tratamento

dos textos no seu contexto pragmático, cuja investigação se estende do texto ao contexto, entendido esse último como conjunto das condições externas da produção, recepção e interpretação dos textos.

Contudo, Koch (1996, p. 35-36) nos mostra a necessidade de ampliar a concepção de contexto, já que se deve considerar “além da situação comunicativa propriamente dita, os usuários da língua, seus propósitos, convicções e crenças, os papéis interlocutivos que desempenham nos ‘jogos de linguagem’ e as ações que realizam por intermédio dela”. Para a autora, evidencia-se a necessidade de considerar o contexto sócio-histórico e cultural no qual os usuários se movimentam e interagem. Para ela, apenas a incorporação dos interlocutores ao estudo do contexto não é suficiente, pois eles se movem no interior de um meio social com convenções, normas, tradições e rotinas “que devem ser obedecidas e perpetuadas”.

Koch (*op.cit.*) propõe, então, o **contexto cognitivo** (para ela, o mais importante) como o contexto que deve ser levado em conta no processo de compreensão mútua, ou seja, é preciso que os conhecimentos enciclopédico, episódico, procedural, macro e superestrutural ou esquemático sejam, ao menos em parte, compartilhados pelos parceiros da situação comunicativa. A autora postula, inclusive, que ele englobe todos os outros tipos de contexto já que “tanto a situação comunicativa como as ações comunicativas e interacionais realizadas pelos interlocutores passam a fazer parte do domínio cognitivo de cada um”. Propõe, então, a partir dos trabalhos de van Dijk & Kintsch (1983), um conjunto de **estratégias pragmáticas de processamento textual**, que classifica, para fins de exposição, em estratégias cognitivas, interacionais e textuais.

Embora essas estratégias sejam indissolúvelmente ligadas, focalizamos, aqui, no âmbito das estratégias cognitivas, o sentido produzido pelas **superestruturas do texto opinativo** em relação às situações interacionais de negociação da adesão do interlocutor.

Nos estudos sobre a coerência, a Linguística Textual tem asseverado a importância dos esquemas textuais, pois são eles que direcionam a organização das macroestruturas semânticas que preenchem os vazios destes esquemas superestruturais, o que nos leva à consideração da forma e conteúdo como inseparáveis na constituição do sentido do texto.

Desde Aristóteles, tais considerações são feitas. Em seu Livro III, da Arte Retórica, dedica-se não só a indicar as qualidades do estilo para a persuasão, como também alerta para o uso das partes do discurso como esquema fixo. Para ele, dependendo do auditório, algumas partes devem ser evitadas, “a fim de evitar prolixidade”. De obrigatório, “só há a proposição e a prova”. “No máximo, podemos admitir o exórdio, a exposição, a prova, o epílogo” (1964, p.205). Outras partes dependerão da reação do auditório ou das provas utilizadas.

Perelman (1996) também afirma ser a ordem de apresentação dos argumentos fator importante para a adesão dos ouvintes. Remetendo-se a Aristóteles diz: “Se a argumentação é, essencialmente, adaptação ao auditório, a ordem dos argumentos de um discurso persuasivo deveria levar em conta todos os fatores suscetíveis de favorecer-lhes a acolhida pelos ouvintes” (p.556). À página 162, diz-nos também:

É pensando nas variações de forma, nas diferentes apresentações de certo conteúdo, que aliás não é completamente igual quando apresentado de modo diferente que será possível descobrir a escolha de uma determinada forma. (grifo nosso).

Se a apresentação de certo conteúdo “não é completamente igual quando apresentado diferente” na sua forma lingüística, o mesmo defendemos em relação à “fôrma”, ou esquema textual utilizado. Ou melhor, defendemos a idéia de que é a escolha primeira do esquema, a partir da esfera de atividade, que regerá a eficaz apresentação dos dados, estudada por Perelman. Para nós, os elementos lingüísticos evocam e espelham uma situação já estabelecida na escolha do gênero textual que serve de entorno e enquadra o processo de interação proposto entre o orador e seu auditório.

Defendemos que mesmo os esquemas argumentativos estudados por Perelman e a sua superficialização lingüística são regidos pelo quadro superestrutural escolhido para refletir a imagem da interação proposta.

Embora definidas como modelos representativos de estruturas globais caracterizadoras de diferentes tipos de texto, tipificando-os exatamente no plano sintático, para nós, as superestruturas não se restringem a isso apenas. Acreditamos que não determinam a ordem, mas “acolhem” ou “preveem”, em sua ordem, os elementos/argumentos necessários à situação comunicativa.

Bakhtin (1992, p. 279), ao comentar a relação das esferas da atividade humana com a utilização da língua, afirma que os modos são tão variados como as esferas dessa atividade, refletindo suas condições específicas e finalidades “não só pelo seu conteúdo (temático) e por seu estilo verbal”... “mas também, e **sobretudo** (grifo nosso) por sua construção composicional”, que “fundem-se indissolúvelmente no **todo** do enunciado”. Denomina **gêneros do discurso** a estes “tipos relativamente estáveis” de enunciados elaborados em cada esfera de utilização da língua.

Para van Dijk (1996), uma superestrutura é um tipo de **forma do texto**, um conceito sintático, com categorias específicas a cada gênero.

Para nós, as superestruturas são modelos criados e constituídos, sempre em mudança, que **significam** pelo fato de refletirem situações sociais, por natureza dinâmicas e que se prestam, em seu próprio entorno significativo, às várias situações estabelecidas dentro dos próprios gêneros. Assim, dependendo da imagem que o locutor faz de

seu público e da estratégia persuasiva que ele adotar, ele escolherá um tipo determinado de superestrutura que já existe e que é reconhecida pelo público e que “se funde no **todo** do enunciado”.

Em relação à construção composicional (forma), Bakhtin (1992, p. 299) diz que a totalidade acabada do enunciado que proporciona a compreensão responsiva

é determinada por três fatores indissociavelmente ligados no todo orgânico do enunciado:

1) o tratamento exaustivo do objeto do sentido;

2) o intuito, o querer-dizer do locutor;

3) as formas típicas de estruturação do gênero do acabamento.

É a esfera social da comunicação que leva o locutor à escolha de um gênero próprio a essa esfera. Escolhido o gênero, o querer dizer e o tratamento se adaptam a ele.

Nota-se que Bakhtin não considera a forma desvinculada de seu conteúdo. Para ele, o que “se adapta e se ajusta” ao gênero não é o texto (cf. van Dijk, 1996), mas, sim, a **intenção** subjetiva do locutor, dada a especificidade da esfera de ação.

Para nós, esse é um processo que se caracteriza como uma “dobradura”, em que há a repetição de um mesmo expediente que atua em áreas que vão de um nível mais abrangente a um menos abrangente, na interação: por exemplo, no texto opinativo, a intenção do locutor adapta-se, primeiramente, ao gênero, sobredeterminada pela esfera social e pelas especificidades do gênero (“fôrma” – dependendo da imagem do auditório), com a utilização ou não de categorias determinadas, que, por sua vez, regram a entrada dos argumentos; estes últimos regram a combinação das palavras, adaptadas ao próprio tipo de argumento que preenche determinada categoria (forma).

Nessa hierarquização de procedimentos em gradações “superficializantes”, na passagem da “fôrma” à forma, o querer dizer (intenção) é regrado pelo construto do auditório que temos de persuadir, já que o importante não é só o que se diz, mas o **como e para quem** se diz.

Koch e Fávero (1987, p. 3-4), reconhecendo que “uma tipologia do discurso baseia-se em critérios ligados às condições de produção e às diversas formações em que podem estar inseridos”, propõem três dimensões interdependentes para a sua comparação/diferenciação, a saber: a dimensão pragmática, a dimensão esquemática global e a dimensão lingüística de superfície.

Ao tipo argumentativo “*stricto sensu*”, à luz dos critérios propostos, Koch e Fávero apresentam, na **dimensão pragmática**, o ato de convencer/persuadir, atualizado em situações comunicativas de textos publicitários, peças judiciais, matérias opinativas por meio da atitude comunicativa de fazer crer/fazer fazer, cuja **dimensão esquemática global** revela-se na superestrutura argumentativa da organização ideológica dos argumentos e contra-argumentos, a partir das seguintes categorias: (tese anterior) premissas- argumentos (contra-argumen-

tos) - conclusão (nova tese) que se atualizam na **dimensão lingüística de superfície** por meio de modalizadores, verbos introdutores de opinião, operadores argumentativos etc.

As autoras ressaltam que, embora a argumentatividade esteja presente em todos os textos de modo mais ou menos explícito, o tipo argumentativo “*stricto sensu*” é aquele em que a “argumentação se apresenta de maneira explícita e atinge o seu grau máximo”(p.9)

Nesse sentido, acrescentamos, esse tipo apresenta-se como um esquema formal que revela, também no seu “grau máximo” de explicitação argumentativa, o contexto das relações imaginárias que se estabelecem no ato de sua produção.

Assim, no jogo do processo de conquista de adesão, em que se **negociam ou não posições**, a dimensão esquemática global pode apresentar categorias que indicam o modo dessa negociação, já que, na produção, o indivíduo considera não só o modelo textual que regerá a sua intenção, como também elabora essa negociação, discursivamente, na ação sobre o outro, num jogo de imagens em relação ao interlocutor.

3. ESQUEMAS TEXTUAIS EM CENA

Partindo do conceito de Perelman (1996), de que argumentar é “provocar ou aumentar a adesão de um auditório às teses que se apresentam a seu assentimento” propomos, então, nesse processo de negociação da adesão que se considerem dois esquemas, cujas categorias traduzam essas duas situações discursivas diferentes, a saber:

- a) **Provocar a adesão:** situação em que se (re)elabora/realinha um conceito, apresentando um desacordo com uma visão de mundo tida como “dada”, na superestrutura com as seguintes categorias:
 - **Acordo:** caracterizamos essa categoria como a que preenche certas exigências fundadas convencionalmente e que o locutor assume como tais;
 - **Desacordo:** categoria que nos remete à idéia de Perelman (1996) a respeito da dissociação de noções, na medida em que ela “acolhe” reestruturações da nossa concepção do real, ao prever o remanejamento, mais ou menos profundo, de certos dados conceituais assumidos em acordos pré-estabelecidos;
 - **Argumentos e Conclusão:** categorias já previstas no modelo do argumentativo “*stricto sensu*” de Koch e Fávero (1987).

No jogo polifônico resultante dessa situação (acordo/desacordo), o locutor apresenta-se, assumindo, aparentemente, um consenso presumido do auditório, para, depois, no desacordo, desvincular-se dele, na posição de porta-voz de um outro tipo de situação.

b) **Aumentar a adesão:** situação em que se aceita uma visão de mundo dada e se argumenta sobre a aceitação, na superestrutura com as categorias:

- **Premissa;**
- **Argumentos (contra-argumentos);**
- **Conclusão.**

Esse esquema revela a assunção do locutor de seu papel de porta-voz de um consenso (ON) que ele não contesta.

Essas duas situações, na configuração da interação, ligam-se a uma tipologia de relações pragmaticamente fundadas em heterogeneidades enunciativas (já que se ligam a níveis variados de adesão), indicando, portanto, estratégias diferentes para o caráter interativo na recomposição da situação de enunciação.

Maingueneau (1989) afirma que essa idéia de língua não como instrumento para transmitir informações, mas, sim, como o elemento, na interação, que recompõe a situação enunciativa, é opção tanto da Pragmática como da Análise do Discurso. Porém, esta última é reticente em relação ao modo com que a Pragmática concebe o sujeito. Nesse sentido, tomamos por base as reflexões de Possenti (1995) e de Possenti *et al.* (1998) que, não descartando as condições exteriores sócio-ideológicas que submetem o sujeito, abrem um espaço para o “eu” e suas estratégias de imiscuir-se no discurso conhecido para alterá-lo e deixar a sua marca, na produção ativa de novos enunciados a partir de suas intenções objetivas.

É, então, essa idéia de sujeito estrategista, emprestada de Possenti, que nos leva a considerar as estratégias diferentes na eleição de esquemas textuais distintos, no âmbito da argumentação, a partir do conceito de polifonia, pois, como afirma Koch (1997, p. 57), “do ponto de vista da construção dos sentidos, todo texto é perpassado por vozes de diferentes enunciadorees, ora concordantes e ora dissonantes, o que faz com que se caracterize o fenômeno da linguagem humana, como bem mostrou Bakhtin (1929), como essencialmente dialógico e, portanto, polifônico”.

Assim, o tipo argumentativo “*stricto sensu*” proposto por Koch & Fávero é sobredeterminado ora pela relação polêmica (a verdade é disputada, implicando a relação entre os enunciadorees, prevista na negação polêmica de Ducrot (1987), em que o locutor assimila a posição de E2 e contradiz a de E1), ora pela relação de adesão inicial garantida (a verdade é garantida, implicando a relação de adesão do locutor – ele é o porta-voz – a um enunciador universal polifonicamente instituído (Ducrot, 1987)), exigindo, portanto, diferentes categorias textuais já que as situações demandam estratégias diferentes no processo sócio-comunicativo da persuasão a partir das imagens presumidas dos interlocutores/leitores.

Tomando-se a situação discursiva prevista no item a, anteriormente exposto, verifica-se que, ao se (re)elaborar/realinhar² um conceito que o autor presume ser um desacordo em relação a um consenso (acordo), uma das estratégias é considerar, **explicitamente**, no texto, a posição de E1, causando um efeito de **proximidade do leitor** e de seu ponto-de-vista, num jogo de negociação, cujo conteúdo da categoria inicial do **Acordo** proposto pelo autor parece dizer-lhe: “eu considero a sua opinião; ela é relevante...”. Após essa estratégia, o autor introduz a categoria do **Desacordo** (preenchida pela opinião contrária ou complementar a ser defendida pelo autor, resultante de um processo dissociação) numa mudança de direção argumentativa, tanto para (re)elaborar o conceito como para interpretá-lo diferentemente ou completá-lo em relação à categoria anterior, objetivando a adesão do leitor. As categorias **Argumentos** e **Conclusão** seguem às duas categorias anteriores.

Diferentemente, quando a imagem presumida do leitor é a de adesão à premissa básica (situação prevista em b), o trabalho do autor é o de **repetir** o conceito, reiterando um suposto acordo, num esquema em que as categorias **Premissa – Argumentos** e **Conclusão** não necessitam explicitar, na categoria inicial, a opinião contrária, já que a adesão é garantida.

Não estamos nos referindo, aqui, ao recurso da contra-argumentação, que se instaura, principalmente no texto argumentativo “*stricto sensu*” como um mecanismo de silenciamento das possíveis premissas contrárias do interlocutor, impedindo-lhe a participação na construção do texto, dado o efeito de distanciamento que traz esse mesmo silenciamento.

Estamos nos referindo à utilização do acordo (certas exigências fundadas num tipo de convenção que o locutor assume, segundo Perelman, 1996), ou do que é verdade de consenso a uma determinada formação discursiva, como uma categoria que é **necessária** para a relação com a perspectiva particularizante a ser dada no desacordo, a categoria que instaura o “novo”. É o momento do confronto e da disputa frente a visões diferentes de um mesmo assunto. O leitor, então, sente-se instigado a construir, com o autor, outros significados para a referência ou construir outras perspectivas para ela, pois é a sua visão de mundo (que é consensual) que está em jogo e prestes a se modificar.

É óbvio que em qualquer das duas situações a categoria da **Contra-argumentação**, que prevê o jogo polifônico entre “velho” e o “novo”, estabelece-se, mas o nosso interesse é verificar qual é o efeito discursivo que ela produz, nas duas situações seguintes:

- a) ao ser introduzida no início do texto, em uma categoria de reconhecimento da opinião do “adversário”;

² Tomamos as noções de (re)elaboração e realinhamento a partir da cena polifônica instaurada na negação polêmica, mas observamos que essa “polemização” dá-se em duas instâncias: uma que nega um conceito pressuposto ou parte dele, atuando em sua redefinição ou complementação; a outra que, não negando o pressuposto, apenas o realinha em novas direções argumentativas.

- b) ao ser trabalhada em um campo em que a adesão já está garantida.

Para nós, os efeitos nessas duas situações são diferentes, pois, sob a perspectiva da interação socio-comunicativa, dão-nos as imagens do leitor, presumidas pelo autor em relação ao grau de adesão às premissas. Podemos esquematizar tais efeitos da seguinte forma:

- a) na primeira situação, a imagem pressuposta do leitor é de pouca ou nenhuma adesão à tese do autor (uso do esquema formal com o **Acordo** no início para estabelecer o **Desacordo**);
- b) na segunda situação, a imagem pressuposta do leitor é de relativa ou total adesão à tese do autor (uso do esquema formal com a **Premissa – Argumentos (Contra-argumentos) – Conclusão**).

Para nós, os dois esquemas discutidos acima refletem formas diferentes de “teatralização” das relações entre os interlocutores: o primeiro “enforma” a relação polêmica, numa cena que “teatraliza” o percurso da conquista da adesão não presumida; o segundo “enforma” a relação da adesão garantida, cuja cena “teatraliza” a adesão já presumida.

Verificados esses efeitos a partir da noção do mecanismo da concessão, previsto na negação polêmica (Ducrot, 1987), observamos:

- em (a), a explicitação do acolhimento pelo autor da perspectiva presumida do público, no **Acordo** que a legitima, produz um efeito de sentido inicial de maior proximidade dos dois interlocutores, efeito retórico eficaz, decorrente da consideração dessa perspectiva: funciona como um ponto de identificação necessário e útil na preparação da mudança de direção argumentativa que virá a seguir, no **Desacordo**, em que o autor acolherá uma perspectiva contrária à anterior. É, portanto, uma aparente aproximação (ou ilusão de aproximação) na concessão dada à perspectiva de E1, para, após o **Desacordo**, assumindo um E2, o locutor distanciar-se de E1.

Assim, no percurso da conquista da adesão, o efeito de proximidade da concessão inicial revela-se, no final, um maior distanciamento, já que o autor é porta-voz de uma outra perspectiva que ele pretende seja a de todos.

- Já o esquema (b), por revelar a situação de garantia de adesão presumida, não necessita fazer concessão a E1, o que produz um aparente efeito de distanciamento. Na verdade, o efeito produzido é de maior proximidade pelo próprio sentido indicado na função de “porta-voz”, ou seja, o locutor identificado com E1.

4. CONCLUSÃO

Bakhtin (1992) afirma:

Ao escolher a palavra, partimos das intenções que presidem ao todo do nosso enunciado e esse todo intencional, construído por nós, é sempre expressivo. É esse todo que irradia sua expressividade (ou melhor, nossa expressividade) para cada uma das palavras que escolhemos e que, de certo modo, inocula nessa palavra a expressividade do todo. (p.311)

É nesse sentido de “inocular” que nossa idéia de “dobradura” se sustenta. Em Massoni (2003), a partir da análise de um conjunto de textos opinativos, aqui não apresentada por razão de espaço, demonstramos que os textos foram “inoculados” pela situação discursiva que determinou o gênero; este, “infectado”, desdobrou-se em dois tipos de esquema e contaminou a superficialização lingüística que espelhou a situação própria a cada tipo.

Nas análises, Massoni (2003) confirma a forte tendência de textos presumidamente polêmicos se servirem do esquema previsto no embate explicitado (**Acordo/Desacordo**) e de textos que reiteram acordos serem acolhidos pelo esquema **Premissa – Argumentos – Conclusão**.

Este artigo, então, pretendeu trazer a reflexão acerca da possibilidade de se considerar uma ampliação da tipologia de Koch & Fávero (1987), a partir das situações discursivas já referidas, indicando um caminho de investigação acerca do que nos diz o esquema textual a respeito das relações de interação que se apresentam no momento da produção e os seus respectivos desdobramentos de superfície.

É necessário ressaltar que o concerto polifônico decorrente da relação entre o “velho” e o “novo” sustenta não só os textos configurados a partir das duas situações analisadas, como está presente em qualquer manifestação que envolva interlocutores. Centramo-nos, aqui, apenas em verificar o grau das matizes dialógicas que se estabelecem no campo da “**provocação**” para a adesão e no do **aumento** dela, na interação sociocomunicativa do gênero opinativo. A polifonia existe sim, mas em que proporção? Com qual intensidade? De que modo? Enfim, procuramos verificar o papel das superestruturas como análogo ao do iluminador em relação aos atores na cena teatral, ou seja, tentando verificar a importância do argumento a partir da “luz” que o lugar categorial lhe proporciona.

Assim, na organização textual, a **ordem** das categorias dos dois esquemas pode-se apresentar com variáveis a critério do estilo e pretensão do autor, mas o que procuramos ressaltar é que **no reconhecimento da categoria** pelo leitor está o reconhecimento do efeito retórico que ela, “na base”, produz (provocar x aumentar a adesão, aproximar x distanciar, ligar x dissociar, reiterar x discordar/realinhar), num contínuo movimento entre “solos” (o “chão” dos acordos) e “horizontes” (desacordos), em que, às vezes, o “solo” se ilumina mais que o “horizonte” e, em outras, é esse último que

recebe mais luz. De qualquer modo, é do orador, olhando o cenário todo, numa determinada situação, a decisão de eleger sobre qual dos dois recairá o seu “foco de luz argumentativo”.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARISTÓTELES. *Arte Retórica e Arte Poética*. Trad. Antônio Pinto de Carvalho. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1964.
- BAKHTIN, M. *Estética da criação verbal*. São Paulo: Martins Fontes, 1992 [1979].
- DIJK, T.A. van. *La ciencia del Texto: un enfoque interdisciplinario*. Buenos Aires: Paidós, 1996.
- DIJK, T.A. van; KINTSCH, W. *Strategies of Discourse Comprehension*. Nova York: Academic Press, 1983.
- DUCROT, O. *O dizer e o dito*. Campinas: Pontes, 1987.
- KOCH, I. G. V. Estratégias pragmáticas de processamento textual. *Cadernos de Estudos Lingüísticos*, Campinas, n. 30, p. 355-42, 1996.
- _____. *O texto e a construção do sentido*. São Paulo: Contexto, 1997.
- KOCH, I. G. V.; FÁVERO, L.L. *Contribuição a uma tipologia textual*. *Letras & Letras*, Uberlândia, v.3, n. 1, p. 3-10, 1987.
- MAINGUENEAU, D. *Novas tendências em Análise do Discurso*. Campinas: UNICAMP, 1989.
- MARCUSCHI, L.A. *Lingüística do texto: o que é e como se faz*. Recife: Universidade Federal do Pernambuco, 1983 (Série Debates).
- MASSONI, M.I.O. *A forma da persuasão*. Tese. 147f. (Doutorado – Lingüística). 2003. Instituto de Estudos da Linguagem, Universidade Estadual de Campinas, Campinas.
- PERELMAN, Ch. *O Império Retórico- Retórica e argumentação*. Portugal: Asa, 1993 [1977].
- PERELMAN, Ch.; OLBRECHTS-TYTECA, L. *Tratado da Argumentação: a nova Retórica*. Trad. Maria Ermantina Galvão G. Pereira. São Paulo, Martins Fontes, 1996 [1958].
- POSSENTI, S. O “eu” no discurso do “outro” ou a subjetividade mostrada. *ALFA – Revista Lingüística*, São Paulo, n.39, p.45-55, 1995.
- POSSENTI, S., MARQUES, M. C. S. S.; BRUNELLI, A. F. Discurso do outro: lá onde o sujeito trabalha. *ALFA – Revista Lingüística*, São Paulo, n.42, p.113-131, 1998.