

Opinião, argumentação e persuasão no quadro de uma racionalidade sociológica – O «poder do discurso»

Antónia Barriga*

Resumo: Este artigo pretende sinteticamente fazer uma revisão das perspectivas teóricas que têm abordado os conceitos «opinião», «argumentação» e «persuasão». Ele resulta da necessidade, sentida no contexto da elaboração da tese de doutoramento¹, de problematizar e enquadrar teoricamente a «opinião tornada pública» pelos colunistas.

É pretendendo não negar a existência das estratégias e mecanismos de persuasão e a sua importância, por um lado, e dando relevo ao que nos parecem os «limites» das principais perspectivas que a abordam, por outro, que entendemos ser conveniente rever as perspectivas teóricas que ao longo do tempo se centraram na persuasão, particularmente, os ângulos que a cruzam com o entendimento/valoração da opinião.

É nossa intenção primordial situarmo-nos na pragmática sociológica que territorializa a linguagem, que indaga sobre o que funda a legitimidade ou a validade das acções comunicativas e intercompreensiva, sobre a legitimidade de quem fala, realçando a importância das variáveis e contextos de natureza e ordem mais social que linguística, mais sociológica do que argumentativa, mais mediática que racional.

Palavras-chave: opinião, argumentação, persuasão, racionalidade argumentativa, racionalidade sociológica, *media*.

Em busca de uma definição de «opinião»

Como se define a opinião? De vários modos, utilizando vários critérios, tal é a imprecisão dessa noção. Podemos fazê-lo, por exemplo, como o faz Philippe Breton, para quem ela é o «conjunto das crenças, dos valores, das representações do mundo e da confiança noutros que um indivíduo forma para ser ele próprio» (1996: 24). Neste sentido, é

* Universidade da Beira Interior.

¹ «Media , Política e Opinião – uma tríade complexa. Uma abordagem à opinião publicada em Portugal», ISCTE, 2009.

entendida como fazendo parte de um processo de construção da identidade social: o homem não é feito de opiniões, mas são as suas opiniões que fazem o homem. Entendida enquanto realidade mutável, nunca definitiva, resultante da avaliação e do confronto com outras opiniões. Estruturada com maior ou menor coerência, argumentando o discutível, discutindo o incerto, ela pertence ao campo do verosímil e ao domínio da subjectividade. É desta ordem que a discussão e a opinião sobre a política são. Mas será que opinar é sempre mobilizar um argumento, entendido na acepção de Breton, enquanto «molde ou forma de argumentação e não como o conjunto da mensagem»? Será propor razões para o outro ser convencido a partilhar de uma opinião (Breton, 1996: 45)?

A formulação clássica que mais aproxima a opinião à imprensa é a formulada por Gabriel Tarde: «A opinião, diremos, é um grupo momentâneo e mais ou menos lógico de juízo, o qual, respondendo a problemas actualmente colocados, acha-se reproduzido em numerosos exemplares em pessoas do mesmo país, da mesma época, da mesma sociedade» (Tarde, 1986: 82). Este entendimento, visto à distância do momento em que foi concebido, revela-se ainda profícuo, na medida em que nos remete para uma concepção da opinião que sublinha o seu carácter e a sua génese social (ao invés de a conceber como um produto eminentemente pessoal), distinta da tradição, da conversação, da razão. Simultaneamente, evidenciando o papel da imprensa, apresenta-se como uma pioneira conceptualização da opinião pública.

Porém, cremos não ser possível uma abordagem à opinião que não considere a persuasão, entendendo-a também como *móbil* e fim da maioria dos discursos (os fenómenos da persuasão assumem um carácter eminente comunicacional). Temos necessidade de persuadir e ser persuadidos; mas o discurso persuasivo, em si mesmo, deve dizer-se, não é um mal, como alerta Umberto Eco ([1962]; 2005: 281). Contudo, a linguagem e a razoabilidade dos argumentos de quem a utiliza, *per si*, não são as únicas ferramentas de *persuasão*.

O discurso dos colonistas, não escapando também à utilização das estratégias de persuasão e constituindo os seus textos operações de natureza retórica, é inseparável de outros *argumentos* e *razões* que escapam ao conteúdo do discurso e em muito determinam o sentido do que é dito e a eficácia persuasiva que a sua palavra possa ter.

Ora, em nossa opinião, as perspectivas analíticas e os domínios teóricos mais relevantes que se debruçam sobre a questão da persuasão (particularmente a *nova retórica*) não valorizaram suficientemente a importância das variáveis e contextos de natureza e ordem mais social que linguística, mais sociológica do que argumentativa, mais mediática que racional, como resultará claro na exposição que se segue. Por outras palavras, há «argumentos», como o de «autoridade», cuja «falácia de pertinência» nos parece merecer um outro tipo de consideração².

² Trata-se, obviamente, de um jogo de palavras. Clarifique-se, então, que no âmbito dos estudos da retórica, «los argumentos tienen nombre y son modos concretos de razonar y de exponer ideas con el fin de persuadir sobre su verdad o conveniencia. La falacia es el propio argumento irracionalmente utilizado, por exceso de emoción y vehemencia, por desconocimiento de lo que se habla, por tramposo también» (Suárez e Carro, 2000: 10). O argumento de autoridade (*argumentum ad verecundiam*) é uma das vinte e quatro falácias sistematizadas pelas autoras, referindo-se, basicamente, ao facto de, ao argumentarmos, frequentemente nos apoiarmos nas opiniões e «sentenças» ditas por pessoas que gozam de um crédito geral e de um reconhecido prestígio (Suárez e Carro, 2000: 240).

É, então, nesta dupla intenção – não negar a existência das estratégias e mecanismos de persuasão e a sua importância, por um lado, e dar relevo ao que nos parecem ser os «limites» das principais perspectivas que a abordam (sem nunca escamotear as suas virtualidades), por outro – que entendemos ser conveniente visitar as perspectivas teóricas que ao longo do tempo se centraram na persuasão, particularmente os ângulos que a cruzam com o entendimento/valoração da opinião.

Encontrando as suas raízes na tradição grega, persuadir «significa reconhecer no outro um interlocutor a quem a palavra se pode dirigir numa estratégia que, excluindo a violência, procura obter o assentimento e formar convicções» (Cardoso Cunha, 1991: 5). Mas persuadir implica sempre o recurso à argumentação? Importa referir Herman Parret, para quem persuadir nem sempre significa argumentar. Reflectindo sobre um tema que diz ser «apenas frívolo em aparência» – sedução e argumentação – este autor pretende demonstrar «[...] que o sedutor não tem argumentos e que um argumento não é sedutor» (Parret, 1991: 9). Seduzir não é enganar, manipular. Mesmo que a sedução seja «enganadora», pois ela desvia, encanta, calcula, não é uma decepção como a mentira (mente-se quando se crê numa coisa e, conscientemente, se exprime outra – é a definição de Santo Agostinho e de São Tomás).

As teorias dos *mass media* têm mostrado um grande interesse pelo tema da persuasão, incluindo-o na problemática dos efeitos da comunicação. Porém, outras abordagens focaram-se nos níveis mais elementares dos contactos sociais: o caso, na Europa, da Filosofia Analítica, nomeadamente os trabalhos pioneiros de Austin e Searle sobre os actos da fala, e na América, do Interaccionismo Simbólico, Etnometodologia, Sociologia Fenomenológica, onde a persuasão é analisada ao nível da interacção. Situados nesta perspectiva, os trabalhos de Goffman merecem uma especial atenção; para este autor «[...] a persuasão é um dado imediato da experiência quotidiana, um facto normal dos encontros sociais, um recurso da acção dos indivíduos» (cit. por Pissarra Esteves, 1991: 56). Note-se, contudo, e desde já, que na pragmática do discurso surgida com Austin, eram ignorados aspectos como a relação interlocutiva, a estrutura encadeada dos enunciados e a interacção dos locutores. O próprio processo de questionamento, típico da constituição dialógica da linguagem, perdiam-se na unidade mínima na frase que Austin, Searle, Chomsky e Benveniste pareciam procurar.

Porém, para nos debruçarmos sobre a persuasão de modo mais preciso, focando os aspectos que nos interessa privilegiar, implica que façamos uma incursão pelos diferentes domínios teóricos que a sustentam, entre os quais as fronteiras são de difícil delimitação, dada a sua proximidade conceptual, a saber: a retórica, a argumentação e a sedução.

Da opinião platónica à retórica aristotélica

Sendo comum, entre os conceitos filosóficos de opinião, a oposição entre opinião e as ideias de ciência e conhecimento, dada a sua subjectividade e falibilidade, foram as ideias de Platão acerca da opinião e da «diabolização» da retórica grega – com o conseqüente branqueamento do seu carácter pragmático: convencer o interlocutor, através

da arte da persuasão pela palavra, da justeza da sua casa – as que provavelmente mais influíram na nossa cultura ocidental³.

Para muitos autores, remonta, pois, a Platão a utilização pejorativa que hoje se faz da retórica, enquanto discurso feito de aparência e falsidade. Este foi o crítico mais implacável da retórica sofística, pretendendo mostrar que a retórica não produz conhecimento mas sim «opinião». Como nota Perelman, Platão, conjuntamente com Descartes e Kant, ilustra «a grande tradição metafísica ocidental» que «[...] opôs sempre a busca da verdade, objecto proclamado da filosofia, às técnicas dos retóricos e dos sofistas, que se contentam em fazer admitir opiniões tão variadas quanto enganadoras» (1993: 25).

Assim, Platão, discípulo de Sócrates (para quem a opinião verdadeira e o conhecimento são coisas bem distintas), distingue no plano do conhecimento a via da opinião (*doxa*) da via da ciência (*episteme*) como formas de aceder à verdade (*aletheia*) e à perfeição (*areté*) humana. Enquanto a *doxa* é um conhecimento parcial e inseguro da realidade, um semi-saber, próprio do vulgo, que se funda em impressões e ambiguidades, a *episteme* é reservada às minorias (os filósofos), preocupadas no cultivo da ciência ou na dedicação à sabedoria (*Fedón*, *República* e *Teeteto*). Nos diálogos (*República*) Platão reconhece que a opinião é um saber intermédio entre a ignorância e a ciência, uma faculdade própria, ainda que distinta da ciência, que nos permite «julgar sobre a aparência». O campo da opinião é definido como um mundo intermédio, que participa do ser e do não ser, onde o escuro e o luminoso se misturam e confundem, onde o verdadeiro e o falso se encontram estreitamente entrelaçados; a opinião platónica é, assim, um mundo entre duas luzes, intermédio, difícil de classificar, escorregadio no seu terreno, superficial e arredado do conhecimento, em que se pode opinar sobre tudo sem saber nada sobre o que se opina (Suáres e Carro, 2000: 38-39).

Da leitura de Platão, entende-se que a opinião, ainda que não seja exactamente considerada conhecimento, a *luz do saber*, também não é tida como a *escuridão*; apesar de ser de um conhecimento das aparências (do mundo sensível das coisas, não do mundo inteligível das ideias, da racionalidade), não deixa de ser um modo – particular – de acesso ao mundo, ainda que o seja através das sombras que os «encadeados» observam da caverna.

Ela é, em Platão (*Górgias*, *Ménon*), e não obstante, em muito um produto da retórica sofística (incapaz de produzir conhecimento), da qual ele foi um severo crítico. Opôs-se aos sofistas, no sentido em que estes entendiam a arte da conversação persuasiva como tendo o objectivo de vencer dialecticamente o interlocutor, ainda que através de opiniões que se afastassem da lógica e da verdade.

Em contrapartida, Platão aproximou-se de um entendimento da arte da persuasão como uma categoria do conhecimento racional, chegando a admitir que não se pode descartar que a opinião como arte de persuasão não tenha a sua utilidade. Propondo-se diferenciar a falsa persuasão da persuasão legítima, desenvolveu a ideia da persuasão legítima, significando-a como espécie de técnica educativa (Suáres e Carro, 2000: 39).

³ Há quem questione esta diabolização da retórica efectuada por Platão, levantando a hipótese de este filósofo nunca ter tido uma visão tão negativa como a que tradicionalmente lhe é atribuída. É o caso de Américo de Sousa. Cf. «A retórica da verdade em Platão», in Revista *Comunicação e Linguagens*, n.º 36, Dezembro de 2005.

Aristóteles, seu discípulo, ainda que também assinala importantes diferenças entre *doxa* e *episteme*, e que também se tenha oposto aos usos abusivos dos sofistas, aceita a via da opinião como uma forma de aproximação à verdade, uma vez que a entende como um conhecimento aproximado ou provável. Para ele, o homem dispõe de um critério quase infalível, o *endoxon*, resultante do sentido comum, das experiências individuais e das constatações empíricas, que lhe permite acertar nas questões fundamentais da vida. Pelo que pode dizer-se que «a doxa aristotélica está dotada de poder harmonizador, de capacidade de discernimento e de valor vinculativo» (Beneyto, cit. por Monzón, 1996: 22).

Note-se que Aristóteles define o homem não apenas como «animal racional» ou «animal político», mas também como «ser vivo capaz de falar», de tomar partido na vida pública. Foi neste entendimento que ele separou a *opinião da polis* (proferida por homens da cidade que trocavam ideias sobre o Estado e a vida pública) da *opinião dos escravos e bárbaros* (que tinham uma relação com o discurso apenas através da conversação, e esta não tinha compromisso com a verdade) e acentuou o carácter técnico da retórica como arte da refutação e da confirmação, com recurso ao raciocínio lógico.

Efectivamente, pode dizer-se que Aristóteles (na *Retórica*) foi o primeiro grande teórico do discurso persuasivo, cujo pensamento, em muitos aspectos, permanece de uma *insofismável* actualidade. Com Aristóteles, a retórica quase se metamorfoseia de «técnica de persuasão» em «ciência», procurando constituir-se num corpo de conhecimentos, categorias e regras a aplicar ao discurso, com vista a torná-lo mais convincente.

Em Aristóteles, o que nos nossos dias é o ponto de partida de toda a comunicação, o discurso argumentativo (compondo-se de três elementos: quem fala, aquilo acerca de que se fala e aquele a quem se dirige), para ser persuasivo deverá conhecer o auditório, as suas características psicológicas e sociais. Na perspectiva aristotélica, também os argumentos utilizados se classificam em função do carácter do orador, dos ouvintes, ou do próprio discurso, o que remete para uma curiosa semelhança com as seis funções da linguagem enunciadas por Jakobson (Suáres e Carro, 2000: 42).

Para ele, como para nós, o exercício retórico pode apoiar-se no conhecimento da verdade, ainda que não seja uma pura transmissão da mesma. A retórica é correlativa da dialéctica, mas é a sua contraposição: ambas tratam de assuntos que são do conhecimento de todos (opináveis), mas enquanto a dialéctica expõe, demonstra, a retórica persuade, procura em cada situação o «que é apto para persuadir ou o que parece sê-lo» – o verdadeiro ou o verosímil. A esta faculdade, também considerada arte, observável nos argumentos retóricos, deu o nome de «*entimema*»: um silogismo aparente, fundado em aspectos verosímeis, uma razoabilidade aparentemente lógica, que serve a dedução (enquanto a indução se consegue através do *exemplum*), que pretende mais persuadir do que demonstrar.

Progressivamente, a retórica vai-se modificando, reduzindo o seu campo e perdendo influência. Num processo que culminará no século XIX com o seu desaparecimento⁴,

⁴ As problemáticas que constituíam o seu objecto de estudo, viriam a ser herdadas pela estilística, a análise do discurso e a linguística.

descentra-se do seu objectivo pragmático – ensinar a persuadir – e passa a centrar-se no género literário, preocupada com a «arte do estilo», acabando por se reduzir à *elocutio*. O declínio da retórica (finais do século XVI) fica a dever-se, no entender de Perelman (1993: 26), à ascensão do pensamento burguês, fundado no critério da evidência (a evidência pessoal do protestantismo, a evidência racional do cartesianismo, a evidência sensível do empirismo).

Da nova retórica à pragmática sociológica

Actualmente, a retórica situa-se no quadro da persuasão, podendo ser considerada como o principal instrumento ou técnica da comunicação persuasiva. Surgida na antiguidade como técnica de persuasão, é ainda hoje que assim é tida, quer por Perelman (fundador da nova retórica) quer pela generalidade dos autores contemporâneos. Assim, a retórica parece estar para o acto (de comunicar) como a persuasão está para o efeito (da comunicação) (Sousa, 2001: 2).

A Retórica antiga, inserida num quadro mais geral de uma teoria da argumentação, foi revalorizada no final da década de 50, particularmente através dos trabalhos de Perelman (*Traité de l'argumentation. La Nouvelle rhétorique*) e Toulmin (*The Uses of Argument*), publicados ambos em 1958, dando lugar ao que se passou a chamar a «nova retórica». Os dois trabalhos, não obstante serem originários de horizontes teóricos distintos, privilegiam os meios discursivos (ocupando-se da técnica que apenas privilegia a linguagem) e procuram no pensamento argumentativo um meio de fundar uma racionalidade específica, exercida nas práticas humanas. Ainda que inserida nesta tradição, a retórica enunciada nos trabalhos de Meyer (1982, 1991) configuraria, por sua vez, uma revisão da “nova retórica” de Perelman⁵.

De Perelman, particularmente, realce-se o seu contributo para a revalorização teórica da retórica e para a sua equiparação a uma teoria geral do discurso persuasivo, encarado como visando a adesão, quer intelectual quer emotiva do auditório (qualquer que seja o tipo) (1993: 172). No fundador da nova retórica é, pois, muito claro o objectivo de reatar a problemática grega sobre a retórica, particularmente a herança aristotélica, o que representa, simultaneamente, uma ruptura com as concepções modernas da razão ditadas por Descartes.

Na nova retórica, na sua vertente argumentativa, no lugar do consenso surge o diferendo; em vez da violência da imposição de um argumento, do induzir (passivo) ao engano defende-se a discutibilidade, a reciprocidade (entre orador e auditório) o livre exercício de um juízo crítico; ao invés da verdade, imposta pela evidência, emerge o

⁵ A partir dos pressupostos teóricos do papel social da retórica, desenvolveu-se um significativo número de investigações aplicadas ao discurso, de tradição norte-americana, agrupadas no que se chama *rethorical criticism*. Partindo do reconhecimento da intenção do «orador» de influenciar o «auditório» – a ideia de instrumentalidade das mensagens, concebidas como intencionadas –, esses estudos têm como objecto de estudo a análise das circunstâncias de actuação da linguagem persuasiva na sociedade, em domínios como o discurso religioso, a propaganda política, a publicidade. Representada principalmente pela corrente desenvolvida a partir da retórica aristotélica, a partir da década de 60, procuraram-se novos quadros de referência, originando diversas perspectivas que, pretendendo renovar os quadros analíticos, a inseriram nas linhas de pesquisa crítica da comunicação.

verosímil, o plausível, o provável. Faz toda a diferença a substituição da verdade pela verosimilhança: «a verosimilhança tem de distintivo em relação à *verdade* que essa semelhança ao vero se decide apenas na instância interlocutória que é um auditório» (Cunha, 2004: 40).

O auditório surge, pois, nesta concepção como uma noção central, definido enquanto o conjunto daqueles que o orador quer influenciar (ou persuadir) pela sua argumentação, no que podemos entender um «fazer uso público da razão», aproximando-o do conceito habermasiano de espaço público (Cunha, 2004: 43). Para Perelman, ao invés da concepção cartesiana, a verdade não resulta de uma deliberação argumentada nem é objecto de um consenso: «não se delibera quando a solução é necessária e não se argumenta contra a evidência».

Qualquer argumentação – entendida de modo distinto da demonstração lógica (simbólica ou matemática) – implica várias condições: que se situe e insira num determinado contexto; que se dirija a um auditório específico; que o orador, através do seu discurso, vise persuadir ou convencer o auditório; que os auditores estejam dispostos a sofrer essa acção do orador; que este, no acto de persuadir, ao invés de dar ordens, procure a adesão intelectual do auditório; que a adesão não derive da verdade/falsidade das teses defendidas, mas sim do seu poder argumentativo; e que argumentar pressuponha a possibilidade de defender tanto uma tese como a sua contrária (Perelman, 1987: 234).

Note-se, ainda, que na perspectiva de Perelman, o auditório não está isento de responsabilidade na manipulação de que possa ser alvo, podendo admitir-se que a qualidade da própria retórica dependa mais da capacidade crítica dos auditórios do que das qualidades de eloquência dos oradores. Neste sentido, Perelman faz assentar a garantia dos raciocínios no discernimento daqueles a quem se dirige a argumentação, faz derivar a «validade da argumentação e a força dos argumentos da qualidade dos auditórios para os quais tais argumentos são eficazes» (1997: 313, cit. por Sousa, 2005). Assim, faz-se acrescer à adesão, enquanto critério de eficácia, a compreensão e a liberdade, enquanto pressupostos de legitimação da retórica.

Mas é em Meyer que o deslocar do problema da manipulação do orador para o auditório aparece mais clarificado, nomeadamente quando se questiona sobre a «manipulação consentida»: «[...] o espectador sabe igualmente que este ou aquele produto não tem forçosamente as qualidades celebradas na publicidade e que é apenas a vontade de vender que se exprime. [...] Tudo leva a crer que a manipulação consentida assenta numa dupla linguagem que não engana, e mesmo de que se tem necessidade para diferir a decisão própria sem ter de enfrentar directamente o outro. Um grau mais de liberdade, se se quiser, na qual só os ingénuos verão uma traição à verdade una e indivisível, de que os receptores da mensagem seriam vítimas involuntárias» (Meyer, 1994: 69).

Por outro lado, se Perelman (1990: 817) alude à distinção entre os «raciocínios aceitáveis» (os que persuadem e convencem) e os «raciocínios sofistas» (os que enganam e induzem em erro), é em Meyer (1998: 47) que encontramos uma distinção clara (oposição) entre os dois usos da retórica – o crítico e lúcido e o que visa ofuscar –, entre a «retórica branca» (lugar de discutibilidade, de incerteza, que não dispensa a interrogatividade) e a «retórica negra». Mas, se em Perelman aquilo que persuade são apenas

os argumentos – ficando apenas implícito que outras características, como o prestígio que o orador detenha e que coloca na sua intervenção, interfiram na sua capacidade ou força persuasiva e na opinião que o auditório dele formará –, em Meyer há uma «reabilitação» de um aspecto importante: a sedução, na medida em que se admite que a relação retórica pode manifestar-se por argumentos ou por sedução (Meyer, 1998: 26).

Na concepção de Meyer é mais evidente a centralidade da noção de contexto. Rompendo com a concepção clássica da significação (que centrava a análise nas frases atomizadas, ignorando que as frases não se encontram, normalmente, isoladas, mas sim inscritas em contextos variáveis, mas incontornáveis), sublinha a intervenção activa do contexto na produção da significação, nomeadamente porque é ele que dá forma à complexa articulação entre a linguagem e os seus utilizadores, por um lado, entre os utilizadores e os seus pressupostos, por outro (Carrilho, 1995: 59-60).

Obviamente que a interrogatividade preconizada por Meyer – expressando-se no confronto de teses opostas submetidas a um regime dialógico de explicitação cujo fim é a obtenção do consenso (provisório) sobre uma escolha (preferível) – a ocorrer nalguns palcos ou formatos dos *media*, encontra um auditório que dela só quase pode ser espectador.

Também a concepção de auditório de Perelman se confronta com a inevitabilidade da existência da diversidade dos auditórios (nomeadamente os mediáticos, que ele não contempla) e das suas características (sublinhe-se, de novo, os *constrangimentos* potencialmente limitadores da compreensão, da liberdade, do poder de escolha dos públicos dos *media*...) e com o conseqüente questionamento acerca da validade da técnica discursiva retórica-argumentativa face a essa diversidade.

A resposta encontrada por Perelman baseia-se na distinção que opera entre «persuasão» e «convencimento»: enquanto a primeira se dirige a um auditório particular, a segunda dirige-se a um auditório universal caracterizado pela sua simples racionalidade, devendo «convencer o leitor do carácter constringente das razões fornecidas, da sua evidência, da sua validade intemporal e absoluta» (TA.41). Donde resulta pertinente questionar, tal como o faz Cardoso e Cunha (2004: 45), onde está a diferença face ao que o autor condenava na «evidência» cartesiana? Esta contradição aparece resolvida por Toulmin, através da distinção entre campos de argumentação e a visão mais processual e menos taxinómica da argumentação (Cunha, 2004: 45).

Não obstante, a nova retórica, ao mostrar-se especialmente apta para lidar com valores, ao justificar preferências e fundar as nossas decisões, ao fazer obedecer a argumentação – que lhe confere racionalidade – à lógica do preferível, do razoável, e ao ficar vinculada a um critério de eficácia pluralista (a adesão do auditório), suscita e dá lugar à «afirmação da subjectividade», apresentando-se como «lugar e encontro de subjectividade», como uma «revalorização da subjectividade», como uma recuperação da «validade consensual da opinião», enquanto portadora de uma racionalidade prática (sistematicamente ausente dos quadros de produção do conhecimento racional) (Sousa, 2001: 90).

Para Perelman, o desprezo pela opinião tão notório na tradição filosófica do Ocidente é uma consequência lógica da excessiva confiança do racionalismo no supremo critério da verdade: se se deixou de admitir «a validade absoluta do critério de evidência, já não

há, entre a verdade e a opinião uma diferença de natureza e sim de grau» (1997: 365). É que sem as opiniões, as aparências, as impressões subjectivas estar-nos-ia negado o acesso à verdade, à realidade, à objectividade (*ibidem*: 359). De resto, o espaço em que a expressão da subjectividade, da opinião, do saber comum intervém coincide com o campo de actuação da própria retórica: entre o necessário e o arbitrário, entre a verdade objectiva e pessoal e a intuição ou vontade individual – o campo identificado por Perelman, ao afirmar que apenas uma teoria da argumentação permitirá «reconhecer, entre o evidente e o irracional, a existência de uma via intermediária, que é o caminho difícil e mal traçado do razoável» (1997: 217).

Mas é inevitável constatar-mos o «valor» desigual, na economia dos bens simbólicos, das diferentes opiniões, nomeadamente da opinião que se torna mediatizada. Neste capítulo, a concepção interrogativa de Meyer, numa interpretação metafórica, poderia permitir alguma inteligibilidade: o autor, ao elencar a legitimação como um dos três grandes níveis de articulações interrogativas (os outros são a factualização – o «que» – e a qualificação – o «o que»), contempla a «legitimidade daquele que fala, do seu direito a interrogar-nos das razões que pode ou não invocar, das normas argumentativas que também reconheceremos como válidas entre nós, de facto ou de comum acordo» (Meyer, 1998: 45), e faz-lhe corresponder uma concepção específica de argumentação – aquela em que o objecto do debate não é averiguar a veracidade da proposição ou do acontecimento (que corresponde à factualização) nem a interpretação do sentido (a qualificação) mas antes a identidade e a diferença entre os comunicantes, que, no acto de comunicarem o que os identifica, explicitam o que os separa (Meyer, 1994: 63).

Porém, esta interpretação abusiva de Meyer serve apenas para nos voltarmos a situar na pragmática sociológica que territorializa a linguagem, que indaga sobre o que funda a legitimidade ou a validade das acções comunicativas e intercompreensiva, sobre a legitimidade de quem fala. É esta pragmática sociológica, assente não numa racionalidade argumentativa mas numa racionalidade sociológica (que tenha no seu âmago as práticas sociais), conforme Bourdieu (1982, 1998) a enuncia, explicando *o que falar quer dizer*, que aqui é subscrita: a força e autoridade do discursivo vem-lhe de fora, vem-lhe da instituição, o discurso apenas a manifesta e a simboliza; quem fala, fá-lo para se distinguir, para se fazer respeitar e ser obedecido, no interior de um campo de relações de força, relativo a posições assimétricas, que autoriza e censura o seu discurso (1998: 93-108). O mesmo é dizer, a *força persuasiva* da palavra é de ordem social: «o poder das palavras é apenas o *poder delegado* do porta-voz e das suas palavras – quer dizer, indissociavelmente, a matéria do seu discurso e a sua maneira de falar são, quando muito, um testemunho e um testemunho entre outros, da *garantia de delegação de* que está investido» (1998: 95); a autoridade é, por isso, exterior à linguagem; é na totalidade do espaço social que são engendradas e exercidas as disposições e as crenças que tornam possível a eficácia da magia da linguagem (1998: 107). Nunca será demais sublinhar-se o não reconhecimento na linguagem de qualquer força intrínseca: são as propriedades sociais (locutores e receptores legítimos, língua e contexto legítimos...) no interior de um dado campo social, que a legitimam, que determinam a legitimidade e a aceitabilidade de um discurso.

Como sabemos, não é esse o entendimento da generalidade dos estudos da argumentação associados à pragmática «tradicional» – muito dedicados à exploração da teoria dos “actos de fala” de J. L. Austin (1962, *How to do things with words*), principalmente na versão de J. R. Searle (1969, *Speech acts*). Como vimos, ela começa a esboçar-se dos estudos vindos de outras «direcções» ligadas a essa disciplina, como a pragmática argumentativa de Anscombe e Ducrot e a consolidar-se na *análise do discurso* e na *análise crítica do discurso*.

Concluindo, parece, pois, ter razão Geninasca (1991 cit. por Moisés Martins, 1993:81), ao afirmar que no decurso dos anos 80 a atenção deslocou-se do discurso, entendido enquanto enunciado discursivo, para a instância enunciativa, para a competência discursiva ou para o sujeito que esta necessariamente supõe, passando a linguística a desenvolver-se no sentido da pragmática. Como observa Moisés de Lemos Martins (1993: 81), similarmente ao implícito nesta mesma ideia, concorre o «esgotamento do estruturalismo», «o regresso do indivíduo» e, regressado este, o regresso do «sentido e da hermenêutica» apontado por Boaventura de Sousa Santos (1989, 1992) – o que, neste aspecto, vai de encontro ao defendido por Meyer (1992): foi a reacção contra a «obsessão sintáctica» que relançou a pragmática.

O poder do discurso e o «erro de Austin»

Os clássicos das ciências sociais, Marx, Durkheim e Weber partiam do princípio de que era a acção, e não a linguagem, que determinava as relações de poder, pelo que o objecto de análise seria a acção. Os contributos linguísticos do século XX, nomeadamente com a emergência e a afirmação das teorias da linguagem, vieram colocar em causa este princípio.

Hoje, recorrendo à analogia que M. L. Marcos (1995: 35) faz com a célebre expressão de Heidegger – «A essência da técnica não tem nada de técnico» –, poderemos também dizer que «o essencial da linguagem não é linguístico».

O poder ocupa um lugar de destaque na reflexão sobre o discurso. No entanto, as perspectivas que articulam o poder com a linguagem são muito distintas – não só são várias as disciplinas que o fazem como, no interior de cada uma, existem diferentes, e por vezes antagónicas, correntes teóricas. Não é nosso objectivo dar conta da *polifonia* que caracteriza o discurso científico nesta questão, onde cada teoria ou perspectiva mantém um diálogo apertado com outras abordagens (algumas rivais); pretendemos apenas ir ao encontro dos contributos que consideramos estruturantes e/ou ilustrativos da perspectiva que conduz e ecoa em Pierre Bourdieu.

Com razão, Poster (2000) vê em Foucault uma exposição clara da íntima relação entre linguagem e poder, centralizando a atenção na sua noção de discurso. Para Foucault, o discurso é aquilo pelo qual lutamos, «o poder de que procuramos apoderar-nos» (1971: 12); é «batalha e arma, estratégia e choque, luta e troféu ou ferida, conjunturas e vestígios, encontro irregular e cena repetível» (1972: 8). O discurso é, assim, retirado do reino da pura subjectividade – não pode ser analisado como simples forma da consciência ou expressão do sujeito – para ser submetido a um conjunto de catego-

rias objectivas: é a positividade do discurso que faz a síntese das variações subjectivas da consciência e do indivíduo.

Em Foucault, defende Poster, a unidade do discurso contrapõe-se à unidade do sujeito, o discurso deixa de ser a manifestação de um sujeito que pensa, conhece e fala, para, ao invés, se tornar uma totalidade em que se subsume a totalidade no seio da qual se determina a dispersão do sujeito e respectivas descontinuidades. Linguagem e poder relacionam-se – o discurso é configurado como uma forma de poder e a concepção de poder pressupõe a actuação através da linguagem: «O desafio de Foucault é construir uma teoria do discurso que analise a razão à luz da história, revele o modo como o discurso funciona como poder e incida sobre a constituição do sujeito» (Poster, 2000: 98). O discurso, enquanto entidade objectiva dominadora, mas também imperceptível, cumpre hoje as funções do *panopticon*: «O discurso actua sobre o sujeito posicionando-o na relação com as estruturas de dominação de modo a que essas estruturas possam então agir sobre ele ou ela. A influência do discurso caracteriza-se principalmente por disfarçar a sua função constitutiva relativamente ao sujeito, aparecendo apenas após a formação do sujeito enquanto destinatário do poder» (Poster, 2000: 99).

Certo é que, de forma mais ou menos sistemática, Foucault procurou demarcar o seu conceito de poder – «essa coisa tão enigmática, ao mesmo tempo visível e invisível, presente e oculta, investida por toda a parte», como a ele se refere (1979: 75) – de outros que lhe eram associados: é necessário deixar de descrever os efeitos do poder sempre em termos negativos: ‘exclui’, ‘reprime’, ‘recalca’, ‘censura’, ‘abstrai’, ‘mascara’, ‘esconde’. De facto, o poder produz: produz realidade; produz domínios de objectos e rituais de verdade. O indivíduo e o conhecimento que dele podemos retirar relevam desta produção (Foucault, 1975: 227).

O pensamento de Foucault teve repercussões em várias e profícuas abordagens de diversos autores. Roland Barthes, cujo contributo para os estudos da linguagem, particularmente no que diz respeito às suas relações com o poder é inegável, foi um dos autores fortemente influenciados por Foucault.

Barthes, demarcando-se das perspectivas que defendera nos seus primeiros trabalhos (influenciadas pela linguística saussuriana, antropologia estrutural e marxismo), na década de 70, e inspirando-se em Foucault (e também em Bakhtin), passa a admitir que a relação de significação nunca é imediata ou espontânea; a linguagem sempre é ideológica; todo o discurso é discurso de poder. Desse modo, a noção de significado tendeu a ser substituída pelo de sentido e a de texto pela de interdiscurso. Rompendo com a concepção instrumentalista de poder (do marxismo clássico) passa a considerá-lo «plural e ubíquo no espaço social, presente [...] nos mais finos mecanismos do intercâmbio social [...] perpétuo no tempo histórico: expulso, extenuado aqui, ele reaparece ali; nunca perece» (1978: 11-12). Desde sempre, o objecto em que se inscreve o poder é a linguagem. E esta, a linguagem «fascista», na concepção barthesiana, pode ser revolucionada, combatida no seu interior, por deslocamentos que elaborem uma linguagem-limite (o grau zero), libertando o discurso (polifónico, palco de lutas) – é o seu projecto de resistência ao poder.

Um dos grandes contributos de Foucault (1971) terá sido o de chamar a atenção para o facto de que nem tudo pode ser dito e que a enunciação está marcada por uma

ampla rede de significações, proibições, interesses e desejos por parte do sujeito. Tal legitima a necessidade da procura do sentido oculto dos enunciados de um dado discurso – polissêmico, polifónico, constituído de subentendidos e pressuposições – e da interpretação do «não dito»: é aí, no que se deixa de dizer, no implícito, que se pode encontrar as reais intenções discursivas do sujeito. Mas também estas relevam da «prática discursiva», noção introduzida por Foucault para se referir ao conjunto de regras anónimas, históricas, sempre determinadas no tempo e no espaço, que definem uma dada época e um ambiente social, económico, geográfico ou linguístico específico, as condições de exercício da função enunciativa.

Neste pressuposto, Ducrot (1977) utiliza os princípios do implícito e dos pressupostos para procurar o não dito no discurso. Na sua concepção (1977-1987), a língua perde o carácter de um simples código, ultrapassando a visão saussuriana; uma vez que não é constituída por significados restritos e homogêneos, é também atravessada pelos «tabus linguísticos»: é «considerada como um jogo, ou melhor, como o estabelecimento das regras de um jogo que se confunde com a existência quotidiana [...] temos necessidade de, ao mesmo tempo, dizer certas coisas, e de poder fazer como se não tivéssemos dito: de dizê-las, mas de tal forma que possamos recusar a responsabilidade de tê-las dito» (1977: 12-13). É a partir destes legados que se começa a solidificar o entendimento do discurso em estreita articulação com sociedade e a encarar a linguagem enquanto dimensão constitutiva das próprias relações sociais (cf., por exemplo, Maingueneau, 1976). Note-se, contudo, o pioneirismo de Gardiner (*The Theory of Speech and Language*, 1932) que já remetia para o entendimento da situação de comunicação enquanto situação social, desenvolvendo uma perspectiva mais próxima da sociologia do que da linguística.

É nestes pressupostos que surge a análise do discurso, entendida como a disciplina (ou se quisermos o domínio de investigação ou a metodologia), que, ao invés de proceder a uma análise linguística do texto em si mesmo ou a uma análise sociológica ou psicológica do seu «contexto», pretende articular a sua enunciação com um determinado lugar social (Maingueneau e Charadeau, 1997: 13). Dito de outro modo, «o interesse que preside à análise do discurso é apreender o discurso como intricação de um texto e de um lugar social: o seu objecto não é nem a organização textual nem a situação de comunicação, mas o que as liga através de um modo de enunciação específico» (Maingueneau, 2005: 85). Ao visar relacionar textos com lugares, «a análise do discurso tem de se ajustar aos géneros de discurso na obra, nos sectores do espaço social, ou nos campos discursivos» (Maingueneau, 1997: 14).

É certo que a designação *análise do discurso* tem definições muito variadas e vagas, abrange um elevado número de linhas diferentes, filiadas em disciplinas de origens diversas,⁶ (tal como acontece com o termo *discurso*, usado em áreas distintas da comu-

⁶ Maingueneau, discordando daqueles que vêem na análise do discurso uma disciplina destinada a ocupar-se dos fenómenos que, nos anos 60 e 70, se consideravam associados à «gramática de texto», critica o entendimento de ver na análise do discurso uma simples extensão da linguística para além da frase: «É-se assim naturalmente levado a chamar “análise do discurso” a qualquer estudo que ultrapasse o quadro da frase e tome em conta o contexto da enunciação. Mas, ao fazê-lo a análise do discurso aparece como a disciplina que incluiria tudo o que não é a linguística *stricto sensu*. Ora, se o plural “ciências da comunicação”

nicação). Saber como o discurso – político, por exemplo – pode ser desconstruído e analisado tem recebido respostas muito díspares, e nem sempre claras, da parte de diferentes autores que trabalham a análise do discurso. Razões que levam a que este campo de investigação seja ocasionalmente criticado por falta de precisão e excessiva flexibilidade (Carvalho, 1999: 237).

Ciente de que a análise do discurso está longe de ser homogénea, Maingueneau (2005: 87-88) retoma a enumeração (cf. 1995: 8) de um certo número de factores largamente interdependentes que levam a diversificar as investigações em análise do discurso: a heterogeneidade das tradições científicas e intelectuais; a diversidade de disciplinas de apoio; a diversidade dos posicionamentos; os tipos de *corpus* privilegiados pelos investigadores; o aspecto da actividade discursiva que é tomado em consideração; o carácter aplicado, ou não, da investigação; a disciplina que agrega os analistas do discurso. De entre essas linhas de investigação, encontramos a perspectiva (interdisciplinar, e em si mesmo diversa) ou *atitude* (crítica) de abordar o discurso – a *análise crítica do discurso*.

Na perspectiva ou *atitude* (crítica) de abordar o discurso, a *análise crítica do discurso*⁷, «legítima» herdeira de Foucault, existe um notório enfoque sobre o modo como o discurso (texto e fala) é usado para estabelecer, legitimar, exercer o poder (e o seu abuso) e a dominação (e a sua resistência). Assim, a análise crítica do discurso focaliza-se nos grupos e instituições dominantes e no modo como estes criam e mantêm a desigualdade social através da comunicação e do uso da língua, centrando-se também no modo como os grupos dominados resistem e se opõem à dominação.

Disso são exemplo os trabalhos mais recentes de Teun van Dijk. Este autor holandês, tendo iniciado os seus trabalhos na «gramática do texto» (1972) (sob a influência de Greimas), introduziu-lhes uma orientação diferente na década de 80, começando a interessar-se pelos modos como o racismo se expressa, reproduz e legitima através do texto e da fala (1984, 1987), nomeadamente através dos manuais escolares, do discurso institucional e político (como os debates parlamentares), do discurso das elites, do discurso observável na imprensa inglesa e holandesa (1991), ao mesmo tempo que desenvolvia um estudo sistemático dentro das estruturas, produção e recepção das notícias

tem um sentido, ele não pode resumir-se a dois domínios: por um lado, “a” linguística, limitada à frase, e por outro a “análise do discurso”, que geraria todo o resto. O risco que se corre é o de ver na análise do discurso uma espécie de “superlinguística”, em que se reconciliassem forma e função, sistema e uso» (Maingueneau, 2005: 83-84). Alertando para a necessidade de não se confundir a nebulosa da linguística do discurso com a análise do discurso (a segunda apenas uma das componentes da primeira), o autor defende a ideia de que o discurso deve ser objecto de várias disciplinas, de interesses específicos: sociolinguística, análise conversacional, retórica (no sentido de um estudo da argumentação), análise do discurso, etc. (Maingueneau, 2005: 83-84). Também Teun van Dijk apela claramente à necessidade do recurso à multidisciplinaridade na análise do discurso, envolvendo linguística, poética, semiótica, psicologia, sociologia, antropologia, história, ciências da comunicação (1995: 11). Não se pretende aqui retratar a história e evolução da «análise do discurso» nem recuperar os contributos dos vários autores. Tal pode ser encontrado, de modo completo e sintético, por exemplo em Bonnafous e Jost, «Analyse de discours, semiologie et tournant communicationnel», in *Réseaux*, n.º 100, CNET/ Hermès Sciences Publications, 2000, pp. 524-541.

⁷ Trata-se de um amplo campo de estudos do discurso, de enfoque crítico (patente nos trabalhos vários, por exemplo, de Fowler, Fairclough, Wodak, Kress, Chilton, Leeuwen e Teun van Dijk), à semelhança da Teoria Crítica da Escola de Frankfurt (de autores como Adorno, Morin, Marcuse, Althusser e Chomsky (ainda na actualidade), que vêem os *media* como um instrumento de dominação social e fazem incidir sobre eles uma análise institucional), mas inspirando-se em trabalhos tão distintos quanto os de Pêcheux, Foucault, Bourdieu, Habermas ou Stuart Hall.

na imprensa (1988). A partir da década de 90, inequívoca e assumidamente inserida nas preocupações sociais e políticas da *análise crítica do discurso*, a sua investigação alarga-se ao estudo mais geral do discurso, poder e ideologia.

A linha de investigação seguida por Van Dijk, considerando a análise do discurso ideológico como um tipo específico de análise do discurso sociopolítico, pretende relacionar as estruturas do discurso com as estruturas sociais, entendendo a linguagem como uma prática social, em relação com outras práticas sociais, e por isso, socialmente determinada e os seus utilizadores membros de comunidades, grupos ou organizações específicas, que falam, escrevem e compreendem a partir de uma posição social específica (1996: 15). Van Dijk, esforçando-se por demonstrar que «el discurso juega un papel fundamental en la expresión y reproducción diarias de las ideologías» (2003: 11) e que a notícia promove implicitamente as crenças e opiniões dominantes de grupos da elite (1990: 124), enfatiza o modo como as ideologias determinam os diferentes níveis de estruturas do discurso – a entoação, a sintaxe, as imagens e os aspectos relacionados com o significado, como os temas, a coerência, as suposições, as metáforas e a argumentação, entre outros (2003: 11), identificando no discurso jornalístico as estratégias *standard* para promover o processo persuasivo das afirmações (1990: 126).

É no âmbito de um projecto de investigação mais amplo sobre discurso e ideologia que, debruçando-se sobre as propriedades teóricas das complexas relações existentes entre a ideologia, as opiniões e o discurso nos *media*, e no quadro de uma teoria socio-cognitiva integrada em que desenvolve uma nova teoria da ideologia e da opinião, analisa detalhadamente como estas se expressam, particularmente, nos artigos de opinião da imprensa (Van Dijk, 1996).

Numa perspectiva teórica igualmente marcada pelo «determinismo da estrutura» (que se pode rotular de «estruturalismo construtivista») mas de incontestável (e reconhecida) profundidade analítica, Bourdieu articula poder e linguagem, no quadro de uma pragmática sociológica que a territorialize, que indague sobre o que funda a legitimidade ou a validade das acções comunicativas, e intercompreensiva, que se centre na legitimidade de quem fala.

Bourdieu (1983, 1998), denunciando o «erro de Austin» (ainda que outros depois dele também tivessem persistido nesse engano), insurge-se contra a procura do «poder das palavras nas palavras, ou seja, num lugar onde ele não está» (1998: 93). Ao referir-se à constituição social da «competência linguística» como uma instância de poder – o poder de «impor a recepção», o direito à palavra, a linguagem legítima como linguagem autorizada, como linguagem de autoridade – evidencia esta dimensão de circulação de poder presente no acto de comunicação. «Todo o acto de fala e, de um modo mais geral, toda a acção, é uma conjuntura, um encontro de séries causais independentes: [...] as disposições, do *habitus* linguístico e [...] as estruturas do mercado linguístico, que se impõem como um sistema de sanções e de censuras específicas» (1998: 14), pelo que todo o acto de enunciação possui uma dimensão social e sociológica. «[...] O uso da linguagem [...] depende da posição social do locutor, a qual comanda o acesso que este pode ter à língua da instituição, à palavra oficial, ortodoxa, legítima» (1998: 97). Quando alguém *fala*, fá-lo de algum lugar, com uma certa autoridade. O discurso é,

pois, um instrumento de poder; poder de ‘classificar’, ‘ver’ e ‘fazer ver’ o mundo; poder que se manifesta nas relações de força estabelecidas entre grupos que coexistem na sociedade, cada qual operando com uma competência linguística que lhe é *correspondente* (1989: 108-123).

Importa, então, sublinhar, seguindo Bourdieu, que a força ilocutória de certas expressões não tem a sua origem na própria substância da linguagem, mas fora dela, que o poder (de agir sobre o mundo pelo facto de agir sobre a representação do mundo) cumpre-se, sim, na e pela relação definida que cria a crença na legitimidade das palavras e das pessoas que as pronunciam, e só opera na medida em que aquelas que o suportam reconhecem aqueles que o exercem, pelo que a eficácia da palavra deverá, pois, relacionar-se com a posição social do locutor (1998: 107). E este é o âmbito da questão de todo o discurso (do seu poder, da sua aceitabilidade, da sua legitimidade) e também dos discursos dos colunistas.

Bibliografia

- Austin, J (1962). *How to Think With Words*, Oxford: Oxford University Press.
- Bourdieu, Pierre (1989). *O Poder Simbólico*, Lisboa: Difel.
- Bourdieu, Pierre (1992). *Réponses*, Editions du Seuil.
- Bourdieu, Pierre (1998). *O Que Falar Quer Dizer*, Lisboa: Difel.
- Breton, Philippe (1994). *A Utopia da Comunicação*, Lisboa: Instituto Piaget.
- Breton, Philippe (1998). *A Argumentação na Comunicação*, Lisboa: Publicações D. Quixote.
- Breton, Philippe (1999). “Déclin de la parole”, *Manière de Voir*, 46, Paris.
- Breton, Philippe e Proulx, Serge (1997). *A Explosão da Comunicação*, Lisboa: Bizâncio.
- Charaudeau, Patrick (1983). *Langage et discours: éléments de semiolinguistique*, Paris: Hachette.
- Cunha, Tito Cardoso (2004). *Argumentação e Crítica*, Coleção Comunicação, Coimbra: Minerva Coimbra.
- Cunha, Tito Cardoso (1995). ‘O pavor da retórica e suas origens’, *Revista Comunicação e Linguagens*, n.º 21-22, Lisboa: Cosmos.
- Dijk, Teun A Van (1995). *De la gramática del texto al análisis crítico del discurso*, in Boletín de estudios Lingüísticos Argentinos, n.º 6.
- Dijk, Teun A. Van (2003). *Ideología y Discurso*, Barcelona: Ariel.
- Dijk, Teun A. Van (1988a). *News as Discourse*, Hillsdale, NJ, Erlbaum.
- Dijk, Teun A. Van (1988b). *News Analysis*, Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Dijk, Teun A. Van (1990). *La noticia como discurso*, Barcelona: Pados Comunicación.
- Dijk, Teun A. Van (1996). ‘Opiniones e ideologías en la prensa’, *Voces y Culturas*, 10, II Semestre.
- Ducrot, Oswald (1977). *Princípios de semântica linguística (dizer e não dizer)*, São Paulo: Cultrix.
- Ducrot, Oswald (1987). *O dizer e o dito*, Campinas: Pontes.
- Eco, Umberto (2005). *Obra Aberta*, coleção Debates, São Paulo: Perspectiva.
- Esteves, J. Pissarra (1991). ‘A persuasão na ordem da interacção’, *Revista de Comunicações e Linguagens*, n.º 14.
- Esteves, João Pissarra (1995). ‘Novos desafios para uma teoria crítica da sociedade’, *Revista Comunicação e Linguagens*, n.º 21-22, Lisboa: Cosmos.
- Esteves, João Pissarra (1998). *A Ética da Comunicação e os Media Modernos*, Lisboa: Edição Fundação Calouste Gulbenkian/Junta Nacional de Investigação Científica e Tecnológica.
- Fernandes, António Teixeira (1988). *Os Fenómenos Políticos*, Porto: Afrontamento.
- Foucault, Michel (1991). *Espacios de poder*, Madrid: La Piqueta.
- Foucault, , Michel (1973). *El orden del discurso*, Barcelona: Tusquets.
- Foucault, , Michel (1979). *Microfísica del poder*, Madrid: Ed. La Piqueta.
- Foucault, Michel (1981). *Un diálogo sobre el poder*, Madrid: Alianza.
- Hintikka, J. (1994). ‘Estratégia e teoria da argumentação’, *Retórica e Comunicação*, Asa: Porto.
- Maingueneau, Dominique (1997 [1996]), *Os Termos-chave da Análise do Discurso*, Lisboa: Gradiva.

- Marcos, Maria Lucília (1995). 'Um estudo pragmático da comunicação. Comunicabilidade e comensuralidade dos discursos', *Revista Comunicação e Linguagens*, n.º 21-22, Lisboa: Cosmos.
- Martins, Moisés de Lemos (1993). 'A epistemologia do saber quotidiano', *Revista Crítica de Ciências Sociais*, n.º 37.
- Meyer, Michel (1992). *Lógica, Linguagem e Argumentação*, Lisboa: Edições Teorema.
- Meyer, Michel (1994). 'As bases da retórica', in Carrilho (org.), *Retórica e Comunicação*, Porto: Asa.
- Meyer, Michel (1998). *Questões de Retórica: Linguagem, razão e sedução*, Lisboa: Edições 70.
- Monzón, Cándido (1996). *Opinión pública, Comunicación y Política*, Madrid: Editorial Tecnos.
- Parret, Herman (1991). 'Os argumentos do sedutor», *Revista de Comunicação e Linguagens*, n.º 14, 9-22.
- Poster, Mark (2000). *A Segunda Era dos Média*, Oeiras: Celta.
- Sousa, Américo (2005). 'A retórica da verdade em Platão', *Revista Comunicação e Linguagens*, n.º 36.
- Sousa, Américo (2001). *A Persuasão*, Covilhã: Editora Universidade da Beira Interior.
- Suaréz, Luisa Santamaría e Carro, María Jesus Casals (2000). *La opinión periodística – Argumentos y géneros para la persuasión*, Madrid: Fragua Editorial.
- Tarde, Gabriel (1986 [1901]). *La opinión y la multitud*, Madrid: Taurus.