



Revista Interdisciplinar em Estudos de Linguagem

DOI <https://doi.org/10.29327/2.1373.2.2-5>

LINGUAGEM E DISCURSO: PRESSUPOSTOS E ELEMENTOS DA ARGUMENTAÇÃO

O presente estudo, que opta pelo modo ensaístico, apresenta e discute acerca de concepções iniciais da linguagem e sua importância no âmbito da argumentação. Por assim ser, aborda o discurso na concepção retórica de Aristóteles (2005) e, a partir desse pressuposto, cria-se interlocução com outras dimensões da linguagem e texto. A metodologia abordada centra-se na revisão-reflexão bibliográfica crítica. Portanto, não se utiliza de uma linha teórica específica, e sim diálogos entre textos e abordagens crítico-teóricas que, em determinados pontos, entrecruzam-se ou se interseccionam.

Palavras-chave

Teoria da argumentação; Elementos argumentativos; Discurso argumentativo

Renato de Oliveira Dering

professordering@gmail.com • <https://orcid.org/0000-0002-0776-3436>



INTRODUÇÃO

A vida do sujeito em sociedade é pautada por discursos e formas de argumentação. As interações humanas – em maior ou menor grau, consciente ou inconscientemente – baseiam-se na tentativa de um indivíduo persuadir o outro. Deste modo, é importante compreender que toda proposta comunicativa tem uma intencionalidade argumentativa, isto é, volta-se para a persuasão em um determinado nível.

É notável, portanto, que se compreenda que os discursos têm a função argumentativa. Percebe-se, tal prática, quando se analisa conferências sociais, como no em discursos políticos, principalmente em época de eleição; ou na proposta de redação exigida por seleções de concursos públicos ou no Exame Nacional do Ensino Médio (Enem). Outro importante exemplo encontra-se no discurso midiático, que também preza pelo impacto na proposta discursiva. Assim, tem-se que há sempre um interlocutor que se utiliza de recursos da linguagem, da bagagem de conteúdo e do horizonte de expectativa (do outro) para manter a interlocução, pautada, quase sempre, pelo tom persuasivo.

Observado tais apontamentos, o presente estudo, que opta pelo modelo esaístico, pretende apresentar e discutir sobre a importância do discurso no âmbito da argumentação. Toma-se, entre os pressupostos deste estudo, a interlocução da concepção aristotélica com outras dimensões da linguagem e texto, considerando, assim, a dimensão do discurso e suas formas de apresentação nos diversos contextos.

1. ESTUDOS INICIAIS

Falar em persuasão, convencimento e elementos argumentativos, sem dúvida, implica compreender que todo discurso parte de uma construção dialógica, como já apontavam os estudos do filósofo russo Mikhail Bakhtin e do educador brasileiro Paulo Freire. Tomamos, para este estudo, que a relação dialógica é constituída da interação entre vozes sociais que permeiam e fazem parte do sujeito. Por assim ser, a comunicação verbal, seja ela escrita ou falada, parte da intenção de assimilar conteúdos e conhecimentos propostos pelos interlocutores.

Não há, pois, estudos sobre a argumentação que sejam desvinculados dos estudos da língua e seus modos de utilização em sociedade. Um dos primeiros pontos, portanto, é perceber que a linguagem está associada ao sujeito que a emana, bem como ao contexto de comunicação e intenção da mensagem proferida. Desse modo, a percepção do espaço social, cultural, histórico, biológico e linguístico são necessários para o domínio da argumentação.

Por assim ser, ao perceber esses espaços e suas formas de proposição e apresentação nos contextos de interação, tomamos conhecimento de outros elementos que fazem parte da linguagem, mas que, comumente, são dissociados dela, uma vez que a língua ainda é vista, muitas vezes, apenas como a “boa utilização do Português” ou por meio da falácia de saber “ler e escrever corretamente”.

Deste modo, vale lembrar que, antes de tudo, “a referência ao espaço cultural e linguístico do mundo clássico é necessária, visto que a preocupação com o domínio da expressão verbal em sua vertente oratória possuía enorme importância entre os gregos.” (CITELLI, 2000, p. 7). Isso ocorre uma vez que, na antiguidade, as tribunas gregas tinham a ‘oportunização’ das estratégias de argumentação como foco para convencer (ou persuadir) seus interlocutores, no caso, o público que ali se apresentava às audiências públicas.

Foi na Grécia antiga, portanto, que tivemos o desenvolvimento e preocupação com a linguagem em diversos âmbitos, ainda que os estudos da linguística enquanto ciência, tais quais hoje se conhecem, só datem muitos anos posteriores. Temos, então, que um dos primeiros pontos primordiais ao falarmos sobre argumentação não é o “falar” ou “dissertar” sobre algo, mas o “como falar” para, não apenas chamar a atenção de seu interlocutor, bem como “persuadi-lo” de algo que se quer. Deste modo, surge a retórica como um “modo de construir as palavras visando convencer o receptor sobre determinada verdade.” (CITELLI, 2000, p. 8).

É importante entender que há diferença entre dialética e retórica, contudo, uma está imbricada na outra. Por assim ser, tomando como base as postulações de Aristóteles, é válido dizer, em síntese, que a dialética se trata da arte de trabalhar com discursos opostos, promovendo e provocando diálogos e confrontos dos conhecimentos; a retórica, por sua vez, está voltado ao modo de articulação do discurso para promover a defesa de um ponto de vista. Deste modo, a relação entre retórica e dialética é intrínseca.

A retórica, na perspectiva proposta, pode ser entendida, ainda, como uma espécie de “aplicação” da dialética, visto que, para uma boa argumentação, é preciso compreender o discurso do outro e suas formas de interação. Vale destacar, assim, que argumentação é diferente da exposição pela simples exposição, isto é, demonstração. Deste modo, enquanto expor busca, a certo nível, demonstrar algo (geralmente pela busca da verdade), a argumentação preocupa-se com a adesão do outro, isto é, com a forma mais próxima de promover a persuasão.

Contudo, no decorrer dos anos e pela própria apropriação da linguagem, compreendendo que a língua é uma espécie de poder, um grande problema surgiu no termo “retórica”. Logo, a retórica foi se tornando sinônimo para a “fala difícil”. Talvez, isso tenha ocorrido porque “falar difícil”, isto é, com um vocabulário que foge ao comum e usual, é um dos modos de impor algo, mostrando superioridade de um interlocutor sobre o outro.

Dentro da história do Brasil e da história dos cursos superiores no contexto educacional brasileiro, destaca-se o uso mais rebuscado do discurso jurídico. Com um vocabulário mais específico na escrita e com uma formalidade maior na própria fala, o famoso “jurisdiquês” é um recurso utilizado por alguns profissionais da área para, enquanto emissor de um discurso, provar sapiência de algo. Entretanto, nem sempre ele é viável, visto que o receptor da mensagem nem sempre é alguém que compreende desse tipo de linguagem.

Por isso, é importante compreender os discursos em seus contextos, bem como suas formas de proposição; para além, entender que os contextos envolvem os agentes do discurso e outros elementos que envolvem a interação comunicacional.

Logo, o poder pela linguagem, desde a Grécia Antiga até hoje, ainda é uma forma de manter um *status* elevado perante os ouvintes, quase em forma de monólogo e não diálogo, uma vez que, neste caso, considera-se como foco o emissor e sua mensagem sobre o receptor, esvaziando ou anulando possibilidades de interação.

2. FORMAS DE PROPOSIÇÃO DO DISCURSO ARGUMENTATIVO

Observado os pontos refletidos, podemos entender, portanto, que a retórica mais se assemelha a ideia de uma “faculdade capaz de gerar a persuasão”, como bem já

assinhalava Aristóteles. Logo, a persuasão ou convencimento é a finalidade do discurso dentro das interações comunicativas. Para isso, passamos por etapas. Aristóteles então divide em quatro:

Exórdio (Introdução)

Na introdução, tem-se o momento em que o discurso deve dialogar com os interlocutores com a finalidade de deixar todos dentro de um contexto de comunicação, o que, inclusive, afasta-se do que percebemos da evolução do termo e sua utilização. Um exemplo adaptado aos tempos modernos são frases como “Preciso te contar algo” ou “Nem te conto!”.

Trata-se de uma forma de convocar o outro a estar dentro da interação, mas apenas isso não o mantém. Logo, é atizar a curiosidade do interlocutor, algo necessário e muito comum para se criar vínculos entre emissor e receptor. Observe, ainda, que há discurso midiáticos que também se utilizam desse recurso, por exemplo, chamadas de programas e até trailer de séries e filmes.

Narração (Desenvolvimento)

No desenvolvimento, são apresentados os elementos do discurso que buscam manter a comunicação. Desse modo, eventos e acontecimentos são utilizados – geralmente – de forma objetiva e são delineados conforme as necessidades do discurso do proponente. Trata-se do momento de demonstração (ou exposição) da tese, que é ancorado por traços argumentativos pautados nos recursos linguísticos e de conteúdo.

Portanto, a narração é a demonstração da tese e também seu aprofundamento, com as explicações necessárias. É comum que haja pontos que incitem o interlocutor a participar do discurso, ainda que em pensamento. Isso ocorre visto que é de extrema necessidade que a atenção do outro esteja no contexto da comunicação.

Provas (Comprovações)

As comprovações buscam efetivar e autenticar o discurso proferido. Aqui são apresentados dados, informações, citações de autoridades, gráficos e todos os

elementos que possam dar credibilidade do desenvolvimento da mensagem e também credibilidade para o emissor.

Geralmente, é a parte mais longa do discurso, pois ela recorre a construções entre emissor e receptor para que se possa efetivar a persuasão. No discurso jurídico – tanto o falado quanto o escrito -, a refutação faz parte das comprovações, uma vez que o foco é destituir o lugar de discurso do outro.

Sobre as comprovações, Aristóteles disserta sobre três pontos (ou gêneros, como propõe o autor): epidítico, deliberativo e judiciário. O primeiro amplifica as provas apresentadas, tornando-as úteis e inquestionáveis; o segundo, coloca em cheque as consequências das provas, isto é, como elas dialogam com demais elementos que envolvem ou envolverão a prova; sobre o terceiro ponto (ou gênero), traz questões do passado como forma de comprovação da argumentação, realizando a demonstração por essa perspectiva, ocorre pois, que o esses fatos de ontem implicam necessidades no discurso argumentativo.

Peroração (Conclusão)

Nesse momento, efetiva-se o convencimento do interlocutor. No entanto, segundo Aristóteles, é o momento de o emissor ter uma boa imagem perante ao público, criando para o receptor uma imagem menor que a dele.

A peroração é o momento de retomar e resumir os pontos do discurso, reavivando a memória do interlocutor sobre a discussão proposta. Por isso, a repetição e os modos de propor tal concepção é importante.

Sobre as conclusões, ainda, é comum a utilização de alguns métodos, sendo o mais comum o dedutivo, isto é, o que leva o interlocutor a uma resposta, induzindo-o. Como exemplo: “Se eu disse isso e acredito que esteja certo. Você concordou comigo. Logo, você concorda que eu estou certo.”.

Vale lembrar que essa ordem proposta se alterna constantemente, seja devido ao discurso que vai sendo proferido e se adaptando a situação de comunicação, seja por escolha dos interlocutores no momento da interação. Entretanto, esses elementos se unem a outros. Nesse ponto, retomamos a teoria da comunicação e suas implicações.

3. COMUNICAÇÃO, DIÁLOGO E CONTEXTOS

O russo Roman Jakobson foi o primeiro que propôs uma teoria do sistema de comunicação no qual considera elementos necessários para se efetivar a interação necessária e a efetivação do discurso. De seu esquema de comunicação, explicitamos cinco componentes que estruturam esse sistema: emissor, receptor, mensagem, canal e código.

Em breve síntese: emissor é quem fala, logo, constrói um texto de acordo com as suas necessidades; receptor é com quem o emissor dialoga, aquele para o qual o emissor busca manter a comunicação; a mensagem diz respeito ao conteúdo proposto no ato da comunicação; o canal é o meio pelo qual a mensagem é transmitida e tem como finalidade prolongar a comunicação; o código, é o sistema linguístico que permite a comunicação, podendo ser adaptado conforme as necessidades da interação.

Separamos o contexto, pois entendemos que ele envolve não apenas todo o sistema de comunicação, mas todos os demais elementos do sistema, bem como uma cadeia de outros fatores internos e externos ao contexto. Portanto, o contexto é a situação que envolve todos os demais elementos do ato comunicativo.

Evidentemente, os estudos de Jakobson são de extrema importância, bem como os de Aristóteles, mas ao longo dos anos e os contextos sociais e culturais, foi preciso desenvolver e entrelaçar novas ideias, principalmente com adventos da tecnologia e das interações entre sujeitos terem se tornado ainda mais informais do que formais. Até mesmo pois, hoje, quando falamos em linguagem e persuasão, restringimo-nos, quase que completamente, à utilização adequada da norma-padrão da Língua Portuguesa, o que é um ponto importante, mas não o único.

O domínio da Gramática e seus recursos é, via de regra, o primeiro passo para o trabalho com a argumentação. Outros fatores elencados, neste estudo, estabelecem e desenvolvem alguns já propostos. Por assim ser, para cada item propõe-se:

1 – Interlocutor: conhecer seu repertório sociocultural e seu horizonte de expectativa frente à mensagem a ser proferida;

2 – Mensagem: ter domínio superior ao previsível, visando, sempre, buscar modos distintos de propor o discurso;

3 – Contexto situacional: aqui, vale tanto o seu contexto, do interlocutor e da mensagem. Os três devem manter uma harmonia composicional para que haja uma efetiva comunicação na busca de interpelar o outro.

4 – *Feeling*: chamamos de “feeling”, na verdade, a percepção do emissor das lacunas e vícios discursivos do receptor. Por exemplo, algumas escolhas lexicais indicam posições ideológicas ou culturais, o que daria, ao emissor, o entendimento e fundamento do argumento do outro.

5 – Verossimilhança: É importante, ainda, criar uma verdade em seu discurso. Contudo, essa verdade ocorre pelo que chamamos de verossimilhança, isto é, uma verdade dentro de um contexto, que não abarca toda ou uma verdade absoluta, mas é condizente com o discurso ou a situação comunicacional. É muito comum este fator ser usado em exemplos de comparação, estabelecendo uma relação de igualdade entre o fator A para que o B se torne verdadeiro.

Todos esses preceitos estão embasados nas ideias clássicas e do formalista russo Roman Jakobson, contudo, ultrapassam-nas, visto que a comunicação não é estanque e elementos internos e externos, como supracitados, podem influenciar no discurso, que é mutável conforme os atos de comunicação. Portanto, não basta compreender os elementos da teoria da comunicação de Jakobson ou a forma de estabelecer um discurso, mas também todos os envoltos que agregam valor ao discurso e ao contexto de fala.

4. CONCEPÇÕES DE TEXTO, SUJEITO E RACIOCÍNIOS ARGUMENTATIVOS

O sujeito pode ser compreendido como um ser histórico, social e cultural, isto é, constituído de concepções e ideologias que o confere como um ser de conhecimento e com a habilidade de interações. A partir desse ponto, podemos entender, portanto, que todo sujeito produz, mas também está envolto de discursos que o perfazem. Trata-se, no entanto, de um indivíduo constituído pela interação com o outro, logo, situado no

contexto da comunicação. Por essa razão, sua identidade não é totalmente fixa, uma vez que se modula à medida em que constrói conhecimentos.

A produção do textual do sujeito, portanto, depende de suas concepções e a forma como são representadas e apresentadas em um texto. Assim, o texto é visto como um produto do sujeito e, ao receptor, cabe a percepção das ideologias ali impregnadas. Logo, nem emissor nem receptor são passivos ou alheios ao produto, que passa a ser um dos lugares de interação. E, para a argumentação, o principal. A argumentação que foge ao texto e volta-se para o emissor, por exemplo, cria falácias ou foge ao tema.

Desse modo, as interações não ocorrem entre sujeitos, apenas, mas se (per)fazem por intermédio da mensagem, sendo seu sentido construído na interação entre interlocutores e mensagem e na observação dos contextos que incorporam todos esses elementos. Portanto, pensando na argumentação, principalmente no campo jurídico, o texto deve ser organizado observando todas as coerências possíveis e também todas as estratégias de proposição visando à fidelidade e adesão do interlocutor. Deste modo, destacamos alguns tipos de raciocínios argumentativos.

Raciocínio apodítico

Este tipo de raciocínio tenta ser uma verdade absoluta a partir de um determinado discurso. Tomamos como exemplo a frase: “A atenção aos excluídos socialmente no Brasil faz o país prosperar.”. A partir dessa frase, o emissor quer que seja entendido que o país só irá desenvolver quando se der atenção ao excluídos socialmente. O uso do verbo no presente indica a certeza da afirmação. A tese das redações de Enem se utiliza muito desse tipo de raciocínio.

Raciocínio dialético

Neste raciocínio, falsamente incluem-se possibilidades de resposta, mas apenas uma será a certa. Aqui o verbo ou expressão genérica fica na condicional, isto é, permite escolhas, que serão/são desconsideradas pelo emissor (e isso fica claro). Exemplo: No colégio, existem diversas disciplinas importantes para a formação do aluno, contudo, a Língua Portuguesa proporciona um entendimento de todas elas de forma mais clara e eficaz. O raciocínio implícito diretamente (se assim pudermos explicitar) é que a Língua

Portuguesa é mais importante que as demais, pois apenas ela que irá fazer você entender as demais, o contrário (com qualquer outra disciplina) não aconteceria.

Raciocínio retórico

O retórico deixa quase que explícito o raciocínio desejado, podendo, inclusive, apelar para o lado emocional. Temos como exemplo: “Zezinho sempre fez boas escolhas para sua sala. Precisamos de um representante de sala que faça boas escolhas!”. É evidente, nesse tipo de exemplo, que Zezinho é a melhor opção para representante de sala, já que o pressuposto é “boas escolhas”. Esse tipo de raciocínio se apoia no método dedutivo.

Raciocínio por analogia

Trata-se de um discurso que irá se embasar em outro de mesma proporção. Esse recurso promove a verossimilhança de iguais ou de parecidos. Veja o exemplo: “João comprou um carro e conseguiu economizar dinheiro, pois gastava muito com Uber. Além de Uber, ele ainda se utilizava de táxi e ônibus, a solução para que sua economia, portanto, é a compra de um automóvel.”. Percebamos que todos esses raciocínios ocorrem por inferências lógicas ou de sentidos próximos. No caso acima, relaciona-se que os gastos são mesmos.

Esse tipo de raciocínio é muito comum, fazemos a todo o momento. Por isso, a fundamentação do convencimento não pode se basear apenas no que se chama de “argumentação” nas escolas, mas sim no modo como propomos um discurso e os demais fatores que podem influenciar a recepção da mensagem.

5. ROTEIROS DISCURSIVOS

Para auxiliar os tipos de raciocínios, roteiros são importantes. Portanto, podemos dizer que todo discurso é ordenado por esses roteiros, que são compostos por conceitos e palavras-chave. Por assim ser, quando falamos, por exemplo, que “a violência no Brasil aumenta com o passar dos anos”, o termo principal aqui é violência, o que permite o

interlocutor abordar qualquer elemento da violência. Se a frase fosse “a violência na internet no Brasil aumenta com o passar dos anos”, a palavra-chave é afunilada por um novo termo “na internet”. Este localizador altera a resposta de seu interlocutor, que já não irá falar de qualquer tipo de violência, ou fugirá do assunto introduzido. Se quiséssemos deixar ainda mais restrito, poderíamos dizer que “a violência na internet cometida por jovens aumenta com o passar dos anos”. Veja que além do localizador “na internet”, introduzimos “quem comete” esse crime. Vamos então às explicitações do roteiro:

1 - A violência aumenta com o passar dos anos.

Neste exemplo, o emissor deixou aberto para o seu interlocutor abordar, por exemplo, a violência patrimonial ou psicológica. Se esta for a abordagem, o emissor pode se perder na intenção persuasiva, visto que não há uma linha clara de raciocínio.

2 - A violência na internet aumenta com o passar dos anos.

O segundo exemplo já especifica melhor onde os crimes são cometidos, mas não aponta qual o tipo de crime ou outra informação. O roteiro ainda não fica melhor traçado, mas já elimina algumas chances de fuga do interlocutor. Contudo, atenção, pois se supõe, nesse caso, que o emissor conheça todos os crimes cometidos na internet ou ele se perderá em sua argumentação.

3- A violência na internet, cometida por jovens, aumenta com o passar dos anos.

O último exemplo é mais afunilado. Observe que a violência ocorre na internet e é praticada por jovens. Subentende-se alguns crimes: envio de pornografia, *bullying* e hackers. Há um esvaziamento de possibilidades de abordagem do receptor, o que auxilia na argumentação proposta pelo emissor. Evidente que outras possibilidades podem ser inseridas, mas, pelo modo colocado, há uma indução do discurso do outro, bem como estratégias de trazer a discussão para esses três temas, visto que são os três maiores crimes cometidos na internet por jovens. Não apenas, como a palavra violência, palavra-chave, relaciona-se diretamente com *bullying*.

O roteiro discursivo, portanto, é uma sequência de abordagem proposta pelo emissor, visando um encadeamento de ideias que permita a esse emissor previsibilidade do argumento do outro – do seu receptor –, proporcionando, assim, estratégias persuasivas mais fáceis ou mais cômodas, ao menos. Por essa razão, retomando o exposto acima, compreender o repertório sociocultural e horizonte de expectativa do interlocutor é essencial.

CONSIDERAÇÕES

Toma-se, portanto, que a argumentação pode ser entendida como a manifestação do discurso que tem como estruturação enunciados que, em cadeia, estabelecem relações entre si. Esses discursos estão intrinsecamente ligados aos envoltos da comunicação.

Outro ponto, ainda, é que se observa que, ao contrário do que apregoa parte do senso comum, a argumentação não é sinônimo de retórica. Contudo, podemos considerá-la como um de seus objetivos, se não o principal. Para tanto, o modo de se propor e a observação aos elementos constitutivos da situação de comunicação são de extrema importância, pois eles são variáveis e influenciam de forma preponderante na compreensão da mensagem.

No entanto, para perceber esses elementos, é importante que se compreenda o sistema de comunicação, bem como seus envoltos, principalmente os sujeitos da interação e seus contextos, uma vez que eles são decisivos para construção de discursos.

Vale lembrar que existem tipos de raciocínios que auxiliam no convencimento do outro, bem como traçar um roteiro é de suma importância, pois, ainda que a Língua Portuguesa não seja o principal fator de convencimento (no caso da linguagem mais rebuscada), a organização e escolha lexical influenciam na proposição da mensagem, logo, na resposta dessa mesma mensagem.

REFERÊNCIAS

- ANGENOT, M. **O discurso social e as retóricas da incompreensão**: consensos e conflitos na arte de não persuadir. São Carlos, SP: EDUSFCAR, 2015.
- ARISTÓTELES. **Retórica**. Trad. Manual Alexandre Júnior, Paulo Farmhouse Alberto e Abel do Nascimento Pena. Lisboa, Imprensa Nacional-Casa da Moeda, 2005.
- BAKHTIN, M. **Marxismo e filosofia da linguagem**: problemas fundamentais do método sociológico na ciência da linguagem. Trad. de Michel Lahud e Yara Frateschi. São Paulo: HUCITEC, 1979.
- CITELLI, A. **Linguagem e persuasão**. São Paulo: Ática, 2000.
- DERING, R. O.; MARTINS, P. C.; SILVA, L. A. “A formação do sujeito-leitor pela experiencição do ato de ler: breves considerações”. In. Schütz, Jenerton Alan et al. **Pesquisas e escritas em educação**. São Carlos: Pedro & João Editores, 2019.
- FIORIN, J. L. **Argumentação**. São Paulo: Contexto, 2017.
- FREIRE, P. **Pedagogia do Oprimido**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2015.
- JAKOBSON, R. **Lingüística e comunicação**. São Paulo: Cultrix, 1991.
- KOCH, I. G. V. **Desvendando os segredos do texto**. São Paulo: Cortez, 2003.
- KOCH, I. G. V. **Argumentação e linguagem**. São Paulo: Cortez, 2011.
- MARTINS, M. H. **O que é leitura?** São Paulo: Editora Brasiliense, 1988.
- PLANTIN, C. **A argumentação**: história, teorias, perspectivas. São Paulo: Parábola, 2008.
- SILVA, G. R.; DERING, R. O. **Breves reflexões sobre a importância da leitura para a formação de um sujeito crítico**. Humanidades e Inovação. Palmas, v. 7, n. 1, 2020. ISSN:2358-8322.
- SOLÉ, I. **Estratégias de leitura**. Porto Alegre: Editora Artmed, 1998.

ABSTRACT

This study, who opts for the essay genre, presents and discusses the initial conceptions of language and its importance in the scope of argumentation. As such, it addresses the discourse in the rhetorical conception of Aristotle (2005) and, based on this assumption, interlocution is created with other dimensions of language and text. The approached methodology focuses on critical bibliographic review-reflection. Therefore, it doesn't use a specific theoretical guide, but proposes a dialogues between texts and critical-theoretical approaches that, at certain points, intertwine or intersect with the theme.

KEYWORDS

Theory of argumentation; Argumentative elements; Discourse Argumentative

LANGUAGE AND SPEECH: ASSUMPTIONS AND ELEMENTS OF ARGUMENTATION

Renato de Oliveira Dering

Doutorando em Letras e Linguística • Universidade Federal de Goiás

Recebido em 11/06/2020

Aceito em 10/08/2020