

# *Portugal perante a Guerra.*

## Argumentação e eficácia persuasiva na escrita de João Chagas

NOÉMIA MALVA NOVAIS \*

### Introdução

Decorria o ano de 1915. A Primeira Guerra Mundial eclodira havia quase um ano. Em Portugal, instaurara-se a ditadura militar de Pimenta de Castro. Os ideólogos da República não perdoavam ao presidente da República Manuel de Arriaga este «desvario» político. Em Paris, o ministro plenipotenciário português João Chagas, que fora um implacável demolidor da Monarquia e um combatente pela causa republicana, confessava-se desiludido com os partidos que governavam os destinos do país, considerando-os a «maior mentira da República» (Chagas, 1987: 118). Assumindo-se como representante de um regime de liberdade, demite-se, declarando: «Não sirvo ditaduras nem ditadores» (Novais, 2006: 86). Com estas palavras, enuncia o princípio da coexistência entre a pessoa e os seus actos, que, desde sempre, guiara a sua vida. De seguida, regressa a Portugal para escrever e publicar dois panfletos que haveriam de mudar o destino imediato de Portugal.

*Portugal perante a Guerra: Subsídios para uma página da história nacional e A Última Crise: Comentários à situação da República portuguesa* são os títulos dos

---

\* Doutoranda UNL, bolsreira FCT, investigadora do CEIS 20 – Centro de Estudos Interdisciplinares do Século XX da Universidade de Coimbra, jornalista.

seus textos, edições de autor, publicados com o objectivo de influenciar a definição do rumo a dar à República. Efectivamente, tal como se verifica no discurso jornalístico da época, concebido para o cumprimento dos objectivos de informar (o que o obriga a comprometer-se com a verdade) e de captar audiências (o que garante a sua sobrevivência), o discurso panfletário de João Chagas compatibiliza os objectivos de informar e de mobilizar a opinião pública para a acção.

O panfleto intitulado *Portugal perante a Guerra: Subsídios para uma página da história nacional*, que a partir de agora denominamos apenas por *Portugal perante a Guerra*, é o que analisamos neste artigo, porquanto acreditamos que cumpre os desígnios de informar e mobilizar a opinião pública portuguesa de 1915 para a participação de Portugal na Primeira Guerra Mundial. João Chagas sabia que as causas da Grande Guerra não eram para o povo português uma evidência cartesiana, pelo que decidiu vir a terreiro defender uma ideia que o povo compreenderia: a ideia – que, em 1958, encontraremos em Perelman – de tornar o homem titular de dignidade e de respeito. Neste caso, a ideia de tornar Portugal digno de respeito por parte dos países aliados que se debatiam com as potências centrais no teatro europeu das operações bélicas.

Recordemos que, ao tempo, os defensores da intervenção de Portugal na Grande Guerra, denominados intervencionistas ou guerristas, entre os quais sobressaía João Chagas, tiveram de enfrentar «uma corrente tenaz na sua oposição» (Gomez, 1998: 103) – os anti-intervencionistas ou antiguerristas, e uma enorme maioria do país que não podia compreender o sacrifício que lhe era pedido de acudir aos campos de batalha. Nesse contexto, o diplomata demissionário defendeu a participação de Portugal na guerra contra o império germânico, em cujo esmagamento acreditava, apresentando este conflito mundial como um acto necessário, redentor da humanidade, um imperativo dos valores da liberdade, da democracia e da própria paz, valores válidos para um auditório universal, o que denuncia, desde logo, a pretensão de universalidade deste texto de João Chagas.

Partindo do princípio de que este panfleto, divulgado pela imprensa da época, se inscreve no domínio da comunicação persuasiva, procuraremos explicitar como, nele, João Chagas esclarece a razão (as motivações intervencionistas) e mobiliza para a acção (a intervenção de Portugal na Grande Guerra ao lado dos Aliados). Como veremos adiante, encontramos, neste contexto, um argumento quase-lógico de transitividade, porquanto se pressupõe que os aliados dos nossos aliados nesta guerra (França em relação com a Inglaterra) são também nossos aliados.

Entendemos que se trata de um discurso/texto que exprime um juízo de valor argumentado, isto é, «um juízo de valor cuja validade se pretende medir pelo grau de convicção que suscitou no seu (auditório) destinatário» (Cunha, 2004: 9). Ape-

sar de não ter sido proferido em público, mas apenas divulgado através da palavra impressa, a verdade é que nele a retórica se impõe como arte, como técnica disciplinadora da palavra dirigida ao espaço público/auditório.

Para a sua análise, recorreremos às teses de vários autores, mas, fundamentalmente, às obras de Perelman e de Toulmin, publicadas em 1958. Perelman, que se assume herdeiro da tradição aristotélica, dá o título original da sua obra ser *La nouvelle rhétorique*; e Toulmin, que se situa «numa tradição mais característica de uma vertente anglo-saxónica da cultura europeia» (Cunha, 2004: 10); ambos ambicionando «restaurar a completude inicial da retórica como teoria da argumentação» (Cunha, 2004: 16). Mas também a Nietzsche, segundo o qual a retórica «é republicana», sendo certo que esta afirmação de Nietzsche nada tem de pejorativo, porquanto para este autor a retórica é a própria essência da linguagem.

Desobedecendo à tentação de exaustividade, procuraremos averiguar com que argumentos João Chagas constrói a sua opinião de modo a persuadir o leitor/os portugueses; que argumentos são por si mais utilizados; quais são os mais eficazes; que tipo de argumentos sustentam uma alegação em forma de juízo de valor. Em suma, faremos uma breve reflexão sobre a argumentação de João Chagas em *Portugal perante a Guerra* e sobre a sua eficácia persuasiva.

## 1. A retórica – teoria da argumentação

«A retórica é republicana!» – assim escreve convictamente Nietzsche nos seus escritos sobre retórica. E com inteira razão – afirma Tito Cardoso e Cunha na sua obra sobre argumentação. Nós, recuámos até aos Gregos, para quem a retórica designa uma actividade discursiva que visa persuadir. «A codificação que então é feita da técnica retórica compreende [...] uma teoria dos tropos, das figuras do discurso» (Cunha, 2004: 15), sendo, sobretudo, uma teoria da argumentação. É essa retórica, definida desde os Gregos, seus criadores e cultores, como a arte (*techne*) da persuasão pela palavra, que ressurge contemporaneamente através de Perelman e de Toulmin, e a que se refere Nietzsche.

Antes de avançarmos para a prometida reflexão acerca da argumentação de João Chagas no panfleto *Portugal perante a Guerra*, bem como acerca da sua eficácia persuasiva, pensemos, sucintamente, a retórica em si mesma. Começemos por resumir que a vocação primeira da retórica é a de ser teoria geral do discurso persuasivo, ou seja, uma teoria da argumentação. No contexto helénico, a retórica tinha três finalidades, designadamente ensinar/informar (*docere*), mover/comover os sentimentos (*movere*) e seduzir/encantar (*delectare*). De acordo com o pensa-

mento contemporâneo dos autores acima referidos, a retórica (a nova retórica) tem como objectivo a compreensão dos mecanismos do pensamento argumentativo, no sentido de conquistar a adesão dos espíritos.

### 1.1. Perelman, Toulmin e Nietzsche

A retórica perelmaniana, toulminiana e até nietzschiana apresenta-se como uma teoria da argumentação, isto é, como «o estudo das técnicas discursivas que permitem provocar ou acrescer a adesão dos espíritos às teses que se apresentam ao seu assentimento» (Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1988: 5), admitindo que, desse modo, a adesão dos espíritos é de intensidade variável. De acordo com esta perspectiva, a retórica deverá ocupar-se dos meios discursivos de persuadir e convencer, «inventariando as suas técnicas argumentativas bem como os seus pontos de partida nos *topoi*, lugares do discurso» (Cunha, 2004: 17).

Sendo assim, sem democracia – a república invocada por Nietzsche – «não há lugar para a persuasão nem, conseqüentemente, para a retórica». É por isso que a retórica nasceu entre os Gregos, então dotados de um espaço público, onde era possível fazer uso público da razão. Anteriormente, nas sociedades arcaicas, não havia lugar para uma prática discursiva de persuasão, dado que a palavra dita cumpria apenas a função de recitação do mito. Como acentua Clastres, não havia lugar para a persuasão, pois todos estavam persuadidos de uma narração que já conheciam e que era da sua própria experiência (Clastres, 1979: 152). A persuasão só faz sentido quando existe uma diferenciação entre os interlocutores. Só nesse contexto alguém pode persuadir outrem de alguma coisa. Logo, «só num contexto social e cultural onde haja lugar para uma distinção entre público e privado se poderá desenhar uma situação persuasiva e conseqüentemente retórica» (Cunha, 2004: 18).

Quando a palavra é de ordem, e é uma ordem ou um comando aos que a ela estão obrigados, isto é, quando a palavra é dita pelo senhor/rei, que representa o Estado, aos súbditos obrigados a obedecer, não há lugar à persuasão nem à retórica. Esta só é possível quando existe um conjunto de cidadãos apenas sujeitos ao poder da palavra persuasiva (Lévi-Strauss, 1981: 290). É desta concepção que surge a afirmação nietzschiana de que a retórica é republicana. Na verdade, como a história evidencia, a retórica só existiu quando os interlocutores se reconheceram mutuamente como iguais, isto é, «entre sujeitos de uma cidadania [isto porque] ser cidadão é poder persuadir e ser persuadido» (Cunha, 2004: 19).

O carácter essencialmente republicano da retórica decorre do facto de esta implicar um contexto social e cultural em que os cidadãos têm de ser capazes de

«suportar os pontos de vista mais diferentes e mesmo de experimentar um certo prazer pela contradição» (Nietzsche, 1995: 29). No entanto, estão subjacentes à retórica alguns aspectos comuns ao mito, nomeadamente o facto de o mito, como a retórica, suscitar uma opinião (*doxa*) e não um conhecimento verdadeiro (*epistêmê*), e ainda o facto de a retórica, como o mito, viver sobretudo da oralidade. Os discursos, mesmo quando são escritos, são elaborados para serem escutados. Quer isto dizer que os discursos se destinam, como percebeu Platão, ao ouvido, para o seduzir (Platão, 1994: 12).

Por outras palavras, a retórica, classificada desde Aristóteles como uma arte do discurso em público, evidencia a função performativa da linguagem, sem deixar de obedecer a uma racionalidade que se manifesta na aceitação, pelo auditório, da regra do melhor argumento. Ora, se «todo o desempenho discursivo de cariz persuasivo tem um público-alvo» (Cunha, 2004: 35), é a partir do conhecimento desse público/auditório que deve ser elaborado o discurso. O desconhecimento do auditório pode impedir que o orador recolha o assentimento desse mesmo auditório.

Ora, se a retórica contemporânea recupera «o estudo dos meios de prova utilizados para obter a adesão de um auditório» e se, em certa medida, é isso que encontramos na comunicação política, teremos, nas rubricas que se seguem, de interrogar o discurso/texto *Portugal perante a Guerra* – um documento de comunicação política à opinião pública do país –, no sentido de concluir em que medida João Chagas adoptou uma postura persuasiva para convencer a opinião pública de 1915 de que a melhor opção política para Portugal era participar na Grande Guerra ao lado dos Aliados.

## 2. Janelas para o texto: título, subtítulo, autor

Contemporaneamente, é aceite que a retórica, enquanto teoria da argumentação, «é uma disciplina central na consideração de toda e qualquer acção comunicativa». Assim, afigura-se-nos a disciplina mais adequada para analisar o panfleto *Portugal perante a Guerra*, pois este é uma acção comunicativa de João Chagas. Por outro lado, se a retórica é republicana, como escreveu Nietzsche, e se, numa República, pelo menos em teoria, há lugar para a persuasão e conseqüentemente para a retórica, então temos de aceitar que, em 1915, em Portugal, a República reunia as condições políticas, sociais e culturais para que os cidadãos pudessem ser persuadidos pelo poder da palavra, neste caso, pelo poder persuasivo da palavra de João Chagas.

Em 1915, os portugueses tinham já vivido cinco anos de República, com uma Imprensa, em certa medida, plural, estando, assim, habituados (pelo menos uma elite) a debater-se com pontos de vista distintos, notando-se mesmo, nos debates parlamentares e na Imprensa, o prazer pela contradição de que nos fala Nietzsche.

Quanto ao discurso/texto de João Chagas, notamos, desde logo, que tinha um público-alvo, isto é, procurava persuadir e convencer um auditório o mais abrangente possível – fortalecer as convicções intervencionistas, persuadir os pouco esclarecidos e, finalmente, convencer alguns dos anti-intervencionistas. Na verdade, João Chagas aduziu os seus argumentos, no sentido de persuadir e convencer um auditório universal, que conhecia como poucos. Escreveu com o propósito de ser lido e ouvido, ou seja, para seduzir o auditório.

### 2.1. A intencionalidade no título

O título – *Portugal perante a Guerra* – põe a ênfase no problema acerca do qual pretende persuadir o auditório – a posição que Portugal deveria ter em relação à guerra que há quase um ano devastava, sobretudo, a Europa. Trata-se de um título informativo/indicativo que cumpre as funções de designar, indicar e seduzir. Recorre a dois conceitos conhecidos pelo auditório, designadamente *Portugal* e *guerra*, e à utilização do termo *perante*, que suscita a interrogação acerca de qual deveria ser a atitude de Portugal em face da guerra. Há neste título uma intencionalidade clara de identificar o objecto do seu escrito e de mobilizar para a acção. Como sustenta Cunha, «é o acto intencional que realiza. Aliás a intencionalidade é a marca da acção, porque uma acção tem motivos, não causas» (Cunha, 2004: 101).

Ora vejamos: ao escolher este título, João Chagas pretendeu, simultaneamente, informar o público sobre o tema e captar o seu interesse para a sua leitura. O motivo é claro: através do seu panfleto, sabia que poderia persuadir e convencer os seus interlocutores da ideia fundamental – a participação de Portugal na guerra. Mas, antes ainda de persuadir e convencer outrem acerca da vantagem do intervencionismo, sabia que tinha de fazer perceber que, pelo menos, indiferentes, os portugueses não poderiam ficar em face deste conflito. Assim, a escolha de *Portugal perante a Guerra* não pode ter sido obra do acaso, mas antes uma proposta intencional e mobilizadora da acção.

### 2.2. A influência no subtítulo

O subtítulo – *Subsídios para uma página da história nacional* – passa, para os interlocutores, a mensagem da importância do tema em debate. Sendo um subsí-

dio, no seu sentido ontológico, entendido como algo que é entregue sem uma contrapartida directa, mas também podendo ser considerado como um conjunto de dados, informações ou elementos de estudo, cremos que, neste contexto, a palavra *subsídios* pode ser classificada como uma analogia, uma vez que estabelece uma relação de similitude entre o panfleto e um qualquer subsídio ou estudo concedido ou realizado sem esperar algo em troca. Ao utilizar esta analogia, desvia a adesão dos espíritos (dos interlocutores) daquilo que conhecem (a existência de uma guerra mundial e a intenção de Portugal de vir a intervir nos campos de batalha desse conflito) para o que é desconhecido (os motivos pelos quais Portugal deveria participar na guerra).

Este procedimento argumentativo de João Chagas é eficaz, porquanto a analogia não é perceptível pelos interlocutores, mas capta a sua atenção para a mensagem que vem a seguir, ou seja, a continuação da frase – *para uma página da história nacional*. Sem ser uma imagem, o conceito de página pode bem ser considerado como uma ilustração. Na verdade, com esta palavra, procura reforçar a adesão ao panfleto. Digamos que torna mais claro que o que escreveu é de tal modo importante que é digno de figurar numa página da história de Portugal. Porém, o cuidado de João Chagas é tão grande que usa as palavras «história nacional», ao invés de história de Portugal. Investe num argumento quase-lógico de inclusão. Com uma só palavra – *nacional* –, persuade o auditório de que o que está prestes a dizer-lhe é de relevância nacional, isto é, tem a importância da nação e diz respeito a todos os portugueses.

Mais, é de tal modo importante que ficará para a história. Esta evocação da história é uma das premissas da argumentação de João Chagas, na medida em que o auxilia a conduzir o público da adesão inicial à palavra/opinião que lhe é comum para uma outra de que o quer convencer. Perscrutamos aqui a importância do *kairós* e do conhecimento que o autor (autor, e não orador, dado que o panfleto não foi lido em público) deve ter do seu público, «das suas opiniões, das suas crenças, daquilo que ele tem por admitido» (Cunha, 2004: 54).

Ao decidir utilizar este subtítulo, estabelece, com o seu auditório, um acordo sobre o preferível, isto é, clarifica que o que tem para lhe transmitir, sem esperar nada em troca, é algo fundamental para o destino nacional, que tem a qualidade do que é indispensável. Sendo certo que o público aceita que o que é indispensável é preferível ao que é dispensável, sabia que assim conseguiria captar a atenção do auditório para o seu texto/argumento. Deste modo, conseguiria abrir o caminho para persuadir o seu auditório de que o que adiante iria ler era indiscutivelmente fundamental para o destino do país.

### 2.3. O sintoma no autor

O autor – João Chagas – está para os escritos panfletários – digamos apenas a título ilustrativo – como um Orson Welles está para o cinema. Digamos que, se «o uso do modelo na argumentação propõe a sua imitação» (Cunha, 2004: 61), neste caso concreto, João Chagas funcionou como modelo do homem que era susceptível de estimular a imitação, dado que o seu valor era reconhecido, muito antes de ter escrito o panfleto em análise. João Chagas era, para o povo português, o modelo por excelência da República, pois tinha construído um *ethos* que só muito dificilmente poderia ser destruído. De resto, esse *ethos* acompanhou-o até à morte, precoce.

Estamos perante uma relação de coexistência entre uma essência (João Chagas) e as suas manifestações (panfleto), ou seja, uma relação de coexistência entre os actos praticados (o panfleto) e a pessoa que os pratica (João Chagas). Afinal, João Chagas fora, ao tempo da Monarquia, um jornalista conceituado, um panfletário agressivo e um republicano convicto; por isto, uma vez implantada a República, tornara-se um político respeitado e, seguidamente, um diplomata prestigiado.

Ora, se o sintoma, ao contrário da influência, é «a marca da diferença e da singularidade biográfica» (Cunha, 2004: 102), cremos que também deve ser tido em conta, porquanto João Chagas foi uma personalidade dotada de singularidade. Nasceu, no Brasil, no seio de uma família de emigrantes liberais, e, tendo perdido os pais quando ainda era criança, defrontou-se sozinho com a vida. Veio para Portugal, onde, aos 20 anos, se iniciou no jornalismo e «delineou ele mesmo o programa da educação do seu espírito», afirmando-se como «um ser secretamente inspirado, que persuadia sem discutir, [... pois] propunha o argumento e logo invadava a réplica» (Mesquita, 1930: 30-40).

A desusada complexidade da personalidade de João Chagas nunca lhe permitiu hesitações. Inflamado defensor da via do confronto argumentativo, nunca temeu envolver-se na defesa dos princípios em que acreditava, nem que para isso tivesse de abdicar das suas relações de amizade mais antigas e da sua própria estabilidade profissional. Com o advento da República, a sua luta não claudicou. Tornou-se representante diplomático de Portugal em Paris, mas continuou com a alma em Portugal. E, tal como, antes de 1910, a República tinha estranhas ressonâncias na alma do povo, durante todo o período da I República, João Chagas detinha a simpatia do povo português.



### 3. Argumentação em função do auditório

Se a retórica, enquanto teoria da argumentação, como já vimos anteriormente, é o estudo das técnicas discursivas que favorecem a adesão de um auditório às teses que se apresentam ao seu assentimento, neste caso concreto, teremos de ver que técnicas discursivas foram utilizadas por João Chagas, no sentido de provocar a adesão do seu auditório. Para tanto, teremos também de especificar quem era, efectivamente, o seu auditório.

#### 3.1. O auditório

A intencionalidade do discurso retórico é uma das marcas da retórica desde os Gregos até aos contemporâneos. Todo o discurso «de cariz persuasivo tem um público-alvo» (Cunha, 2004: 35) que define as suas características. Ou seja, o discurso é diferenciado consoante o auditório a quem se destina. Se assim não for, o discurso pode não ser recebido pelo auditório. É aqui que se enraíza a ideia do *kairós* retórico. Um orador, para conseguir persuadir os destinatários da sua mensagem, deve conhecer o auditório a quem a mensagem se destina, bem como as suas crenças e as suas convicções (cf. Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1988: 5).

Esta postura persuasiva, conforme referimos num momento anterior deste artigo, só faz sentido numa sociedade em que exista diferenciação entre os interlocutores, que permita que alguém seja capaz de persuadir outrem de alguma coisa. Portanto, só num contexto social e cultural onde haja «lugar para uma distinção entre público e privado se poderá desenhar uma situação persuasiva e consequentemente retórica» (Cunha, 2004: 34). Ora, em 1915, em Portugal, existia esta diferenciação entre público e privado. De um lado, existia a nação portuguesa e os seus interesses de Estado; do outro, existia o conjunto de portugueses e os seus interesses individuais.

Este conjunto de portugueses, intervencionistas e anti-intervencionistas, constitui o público-alvo/o auditório de *Portugal perante a Guerra*. Obviamente, não se trata de um auditório fisicamente presente. O meio utilizado por João Chagas para a transmissão da sua mensagem ao seu auditório – o panfleto impresso – era, ao tempo, um meio de comunicação que tinha um efeito de ampliação que alargava a universalidade do auditório. Este auditório presumido é uma construção de João Chagas, na medida perelmaniana que define o auditório como o «conjunto de todos aqueles que o orador quer influenciar pela sua argumentação» (Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1988: 25).

Mais, Perelman defendeu, em 1958, à maneira do imperativo categórico kantiano, que o destinatário da argumentação fundadora de uma deliberação tinha de ser o auditório universal. Escreveu assim: «Argumenta de tal maneira que as tuas razões possam ser válidas e persuasivas para todos os homens» (Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1988: 31). Em 1915, já João Chagas, íntima e convictamente convencido das suas razões, não teve dificuldade em argumentar de modo que as suas razões se afirmassem como válidas para intervencionistas e anti-intervencionistas. Será, por isso, que, ao «escutarmos» o seu texto, nos parece que estamos na presença física de um auditório universal, quando, na verdade, estamos perante uma presença virtual desse auditório universal.

A argumentação de João Chagas pressupõe, portanto, o contexto de um espaço público, entendido, segundo Habermas, como «o conjunto das pessoas privadas fazendo uso público da razão» (Habermas, 1984: 25); e o reconhecimento do público como interlocutor válido, alguém com quem é possível aduzir argumentos. Estamos perante uma relação democrática entre orador e interlocutor, em que a palavra circula horizontalmente entre iguais, o que é exactamente o contrário da relação hierárquica em que a palavra circula verticalmente sob a forma de comando, de ordem e/ou de mandamento.

### 3.2. O acordo prévio

Ao lermos *Portugal perante a Guerra* percebemos que o autor teve em conta as características psicológicas dos portugueses adultos, assim como também as características sociológicas, nomeadamente as opiniões dominantes, as convicções e as premissas aceites. Verificamos, também, que toda a argumentação consiste num esforço para conduzir a adesão inicial do auditório, relativamente ao comportamento de Portugal perante a guerra mundial, para aquilo de que os quer convencer – a ideia de que Portugal deveria declarar-se beligerante como aliado.

Seguindo a proposta perelmaniana, constatamos que há um acordo prévio sobre o real e o preferível entre o autor João Chagas e os seus destinatários. Este acordo, que «diz respeito ao que mutuamente se concede e admite entre o orador e o seu auditório» (Cunha, 2004: 47), exprime-se nas premissas da argumentação, acordadas explícita ou implicitamente, e sem as quais não haveria comunicação. Entendamos que um acordo sobre o real «significa consenso em torno do que se entende serem factos, verdades e presunções», e que um acordo sobre o preferível é relativo aos valores, às hierarquias e aos lugares do preferível (Cunha, 2004: 48).

### **3.2.1. Acordo sobre o real: factos, verdades e presunções**

João Chagas começa por estabelecer um acordo com o auditório – o de dizer toda a verdade, isto é, tudo o que sabe sobre a guerra europeia (Chagas, 1915: 3). Para atestar da coerência da sua atitude, recorda que, já em Outubro de 1914 (dois meses depois do início das hostilidades), solicitara a demissão do seu cargo diplomático em Paris, por discordar da política portuguesa relativamente à guerra. Para explicitar os motivos pelos quais não agiu anteriormente, lembra como a mudança governamental que, entretanto, sucedeu alimentou a sua esperança numa alteração da política de guerra.

No sentido de não restarem dúvidas no espírito dos portugueses acerca das razões por que decidiu escrever o panfleto, acentua como a chegada de Pimenta de Castro ao poder o libertou de todas as ilusões e o fez demitir-se do seu posto diplomático na capital francesa. Em todo este discurso está presente a necessidade de estabelecimento de um acordo sobre o real com o auditório que pretendeu persuadir com o seu discurso.

Simultaneamente, encontra-se enunciada uma relação de coexistência entre a sua pessoa e os seus actos, isto é, para que o auditório aceitasse como factos e como verdades, e não apenas como presunções, os dados – os *subsídios* – que se preparava para apresentar, João Chagas sabia que tinha de fazer prova do seu carácter, evidenciar perante o «público de profanos» a sua idoneidade; compreendia que era fundamental que o auditório aceitasse a sua palavra desde o primeiro momento.

### **3.2.2. Acordo sobre o preferível: valores, hierarquias e lugares do preferível**

Do mesmo modo que estabelece com o auditório um acordo sobre o real, João Chagas formaliza também, com os seus interlocutores, um acordo sobre o preferível, nomeadamente quando defende que, acima do seu interesse individual, bem como acima do interesse individual de cada português, está o «interesse nacional». Partindo do *topos* do preferível, aceitamos que o todo nacional é superior a uma determinada região, do mesmo modo que o interesse nacional é superior ao de um indivíduo particular.

Trata-se de uma perspectiva argumentativa englobante, porquanto assenta em que o que vale para o todo, vale para as partes, sendo que o todo, uma vez que engloba a parte, é mais importante que ela. Aceitando esta premissa da argumentação, o auditório abre o espírito aos valores enunciados pelo discurso e, dependendo da hierarquia que o autor/orador apresenta, bem como dos lugares do discurso, o auditório pode ser persuadido e convencido.

#### 4. As técnicas argumentativas

Partindo do princípio de que João Chagas delimitou o universo daqueles que admitia como seu auditório, temos também de pressupor que toda a sua argumentação foi construída a partir dessa definição de auditório. Entendemos mesmo que o conhecimento que tinha dos seus destinatários, a nível psicológico e sociológico, e até mesmo ideológico, pode ter sido a principal garantia de eficácia da sua argumentação. O que temos de perceber é se utilizou uma técnica discursiva retórico-argumentativa específica para o seu auditório, ou se, pelo contrário, usou uma técnica válida para qualquer tipo de auditório.

À maneira de Perelman, distinguimos entre *persuadir* e *convencer*, considerando que a persuasão se dirige a um auditório particular, e o convencimento a um auditório universal. Recordando que uma argumentação que se dirige a um auditório universal «deve convencer o leitor do carácter constringente das razões fornecidas, da sua evidência, da sua validade intemporal e absoluta, independente das contingências locais ou históricas» (Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1988: 41), e excluindo os momentos em que fala de valores, concluímos que João Chagas se dirigiu a um auditório universal.

O seu discurso argumentativo é constituído por palavras performativas, na medida em que, com tais palavras, cumpre uma acção persuasiva que teve o efeito de «mover a mente» do destinatário, «co-movê-la» até criar uma certa «disposição à acção» (Perelman & Olbrechts-Tyteca, 1988: 48). João Chagas conseguiu levar à acção, isto é, conseguiu mudar a atitude de Portugal perante a Grande Guerra, do mesmo modo que, com a argumentação do panfleto *A Última Crise*, que aqui não cabe explorar, conseguira mudar o rumo da governação da República. Escolheu sempre a palavra para exercer a sua acção, renunciando à violência. Estamos em crer que, em 1915, talvez já pensasse como Perelman virá a escrever em 1958, que «toda a argumentação pode ser encarada como um substituto da força material que, pelo constrangimento, se propõe obter efeitos da mesma natureza».

##### 4.1. A disposição dos argumentos

No que respeita à disposição dos argumentos, encontramos, no início do texto, um argumento baseado na estrutura do real, nomeadamente uma relação de coexistência entre a pessoa e os seus actos. Recorda todas as suas atitudes, no sentido de mostrar ao seu auditório a coerência entre o que sempre defendeu e o que defende desta vez no panfleto (Chagas, 1915: 3). Digamos que é uma forma de se tornar credível perante os interlocutores. Isto porque, apesar de ter constituído

um *ethos* que o tornava uma pessoa fiável, é pelo discurso que se prepara para transmitir que deverá convencer o auditório. Digamos que, sabia que os seus feitos anteriores pouco contavam, pelo que acaba por referir o seguinte: «Antes de escrever, completei o conhecimento que tinha do assunto que vou tratar, com novos elementos de apreciação, que me permitiram formar sobre ele um juízo seguro» (Chagas, 1915: 4).

De seguida, verificamos a utilização de um argumento quase-lógico de inclusão, concretamente, de subordinação da parte (interesse individual) ao todo (interesse nacional). Escreve: «O sentimento das minhas responsabilidades de cidadão não me permite, a mim, esperar que a posteridade nos julgue», e acrescenta que, acima das reservas que possam ser tidas pelos homens que, a seu ver, tinham obrigação de transmitir a sua opinião e, no entanto, se calavam, estava «o interesse público» (Chagas, 1915: 4).

Seguidamente, identificamos um argumento quase-lógico de comparação que João Chagas usa para pôr em evidência as diferenças existentes entre a política dos países beligerantes e a política que era feita em Portugal. Trata-se de uma categoria de argumentos em que se confrontam objectos (neste caso, políticas) para avaliar uns (políticas portuguesas) em relação aos outros (políticas dos beligerantes). Neste caso, conclui pela insatisfação perante o comportamento do Governo português (Chagas, 1915: 4-7). Neste contexto, encontramos também a metáfora – «afogar em silêncio» (Chagas, 1915: 7), uma mudança de significação de uma palavra (afogar), de modo a transportar o significado dessa palavra aceite pelo auditório para outra significação que lhe convinha em virtude da comparação que tinha no seu espírito e que pretendia transmitir ao auditório.

Esta metáfora serve na perfeição para João Chagas persuadir o auditório da existência de uma contradição ou de uma incompatibilidade (argumento quase-lógico de contradição e incompatibilidade que estabelece a necessidade de opção entre duas asserções) entre o ataque das tropas alemãs às tropas portuguesas estabelecidas em África e a manutenção de relações diplomáticas entre Portugal e a Alemanha. É, na sequência do estabelecimento desta contradição, em que também usa a metáfora «opinião espavorida», que incentiva à acção contra a atitude do Governo português (Chagas, 1915: 7).

Nesta fase do discurso, acreditava, certamente, ter já conquistado a disposição (*diathesis*) dos auditores, isto é, julgava ter já despertado a paixão (*pathos*) nacional no coração dos portugueses, pelo que avançou para o apelo ao sentimento nacional do povo português. Digamos que entrou no domínio do discurso enquanto prova técnica que convence, a que apresenta a verdade (ou a verosimilhança) através de razões persuasivas. Alega a existência de incompatibilidade entre um Estado

(Portugal) que se assume como neutral e que, ao mesmo tempo, actua com ambiguidade política, auxiliando um beligerante (Inglaterra) e mantendo relações amistosas com outro beligerante opositor (Alemanha). Inclui novamente o uso da metáfora na frase «verdadeiro golpe de morte sobre a vida moral da nação» (Chagas, 1915: 8-9).

Avança para a fase da manipulação da paixão (*pathos*) do auditório, no sentido de alterar a sua disposição (*diathesis*) relativamente à intervenção de Portugal na Grande Guerra. Utiliza um argumento quase-lógico de identidade e definição para identificar o anti-intervencionista Brito Camacho, e os seus artigos publicados no jornal *A Lucta*, como os maiores responsáveis pela atmosfera anti-intervencionista que, em Maio de 1915, pairava sobre Portugal (Chagas, 1915: 10).

Há aqui uma certa reminiscência da dialéctica do senhor e do escravo. Ora vejamos: os intervencionistas são os que se colocam na posição do escravo, que quer participar na guerra para não perder a sua simples vida. O escravo sabe que, na eventualidade de nada ganhar com a guerra, já ganha alguma coisa ao participar, quando mais não seja, ganha a dignidade de ter lutado pela sua sobrevivência. Os anti-intervencionistas são os que se colocam na posição do senhor, todo-poderoso, que não quer ir à guerra para não correr o risco de perder a sua posição de senhor, para não correr o risco de perder a sua palavra de comando.

De seguida, define a Grande Guerra como uma «batalha de princípios», utilizando um argumento fundador da estrutura do real – a ilustração (não no sentido iconográfico), para reforçar a adesão do auditório à sua crença. Isto é, apresenta a guerra como uma batalha entre as ideias liberais e as ideias reaccionárias, assumindo que o povo preferia as primeiras. Depois, recorre a outro argumento fundador da estrutura do real – o modelo – para classificar a França como «o estado que encarna o sentimento das democracias», logo como modelo a imitar por Portugal (Chagas, 1915: 11).

Na continuação do discurso, voltamos a encontrar um argumento quase-lógico de contradição e incompatibilidade entre a manifestação da nossa solidariedade para com a velha aliada Inglaterra e a manutenção das relações de amizade com um país beligerante seu inimigo – a Alemanha. À maneira da argumentação quase-lógica perelmaniana, e, concretamente, do argumento de transitividade, deixa subentender que Portugal, por ser um velho aliado de Inglaterra, deveria tomar os aliados da nação inglesa como seus aliados (Chagas, 1915: 12-13).

Prossegue a manipulação da paixão (*pathos*) do auditório, no sentido de o persuadir da necessidade de intervenção de Portugal na Grande Guerra, desta vez com recurso ao argumento fundador da estrutura do real – o exemplo. João Chagas refere alguns artigos publicados em alguma imprensa estrangeira, nomeadamente

inglesa e espanhola, que aconselham, mormente a Espanha, a seguir o exemplo de Portugal. Este exemplo consistia na declaração de 7 de Agosto de 1914, segundo a qual a Europa, bem como o resto do mundo, ficara a saber que o nosso país tinha intenção de alinhar na guerra ao lado dos Aliados. Pretende, com recurso a este exemplo, mostrar ao auditório quão calamitosa vinha sendo a política seguida desde aquela data até ao momento em que publicava o seu discurso (Chagas, 1915: 19).

Segue-se uma fase discursiva em que estão presentes os argumentos baseados na estrutura do real, nomeadamente as relações de sucessão e, especificamente, os argumentos de causalidade. Deste modo, pretende que o auditório, ao ler o seu discurso, estabeleça um nexó de causalidade entre acontecimentos sucessivos. Pondo em evidência o efeito – a difícil situação de Portugal em 1915 –, acaba por enunciar as suas causas. Com uma argumentação pragmática, em que volta a recorrer à metáfora – «procuremos desentulhar a verdade da aluvião de falsidades e sofismas em que tentaram sepultá-la» –, assegura aos portugueses a veracidade dos seus argumentos, apresentando a garantia de que não se abalançaria a abordar publicamente a questão da intervenção na Grande Guerra «se não estivesse habilitado a formar sobre ela um juízo perfeito» (Chagas, 1915: 20-22).

Aduzidos os argumentos sobre o estado da nação, partiu para a tentativa de mobilização. Regressou ao acordo com o auditório. Sabia que os portugueses não equacionavam sequer a possibilidade de deixarem de ter a Inglaterra como aliada, por isso escreveu: «A Inglaterra é uma das nações que possui no mais alto grau o sentimento da dignidade do Estado e não reserva a sua estima e a sua admiração para os estados que não a sabem zelar» (Chagas, 1915: 27). Com este discurso, deixava a Portugal um só caminho: auxiliar a Inglaterra, com armas e homens, no sentido de desfilar ao lado dos Aliados na hora da vitória.

Entretanto, e uma vez que, ao longo de todo o discurso, centralizou a oposição dos anti-intervencionistas na pessoa de Brito Camacho, entendeu justificar-se, identificando os motivos que, segundo ele, mobilizaram Brito Camacho contra a participação de Portugal no teatro europeu das operações bélicas. Acusou-o de ter visto, na discussão da questão de Portugal intervir ou não na Grande Guerra, «um facto que vinha desviar as atenções públicas da questão eleitoral», lembrando o que Brito Camacho escrevera no jornal *A Lucta* quando a guerra deflagrou: «Lá por haver guerra na Europa, a gente não deixa de tratar da sua vida e a política é hoje uma boa porção da vida de toda a gente!» (Chagas, 1915: 28). Regressando à dialéctica do senhor e do escravo, notamos que Brito Camacho se colocara na posição do senhor que não pretendia arriscar a sua vida.

Feita a prova do seu carácter (*ethos*), ou seja, depois de ter exercido uma forte impressão no auditório, e após ter influenciado a disposição desse mesmo

auditório, despertando mesmo a paixão que quase jazia no seu coração, João Chagas escreveu o final do seu discurso (*logos*) desta forma: «O meu pensamento, ao escrever este opúsculo, não foi o de empurrar o meu país para a guerra, mas o de o retirar, se isso for possível, do atoleiro em que o lançaram os erros dos homens.» Depois de se referir ao auxílio que podíamos, em termos efectivos, dar à Inglaterra, escreveu:

Ou a Alemanha se apodera da Europa inteira para a esmagar, o que é hipótese muito afastada, [...] ou acaba, como é de prever, no mais formidável ocaso que a humanidade ainda presenciou. Na primeira hipótese, Portugal terá o destino da Europa, na segunda será arrastado pelo destino das nações vitoriosas. [...] Demos então as nossas armas todos aos aliados, se eles precisarem delas, mas que elas saiam pela barra fora, entre os nossos votos proclamados à luz do dia e à sombra do nosso pavilhão desfraldado a todo o vento. (Chagas, 1915: 31-32)

As metáforas voltam a estar presentes neste epílogo e, tal como noutras fases decisivas do discurso, conferiram-lhe uma eficácia performativa que, por sua vez, foi garantia da persuasão e do convencimento. Seguindo a construção perelmaniana, acreditamos, embora saibamos estar a utilizar o argumento da probabilidade retrospectiva, que João Chagas utilizou uma técnica discursiva retórica-argumentativa válida para um auditório universal. Ainda que, quando enunciou a primazia de alguns valores sobre outros, se tenha dirigido a um auditório particular que reconhecia esses valores, e que, por isso, terá sido persuadido; a verdade é que, no geral, o seu discurso foi dirigido a um auditório universal, daí que tenha procurado convencer o leitor da evidência das suas razões. A verdade é que cumpriu a sua função persuasiva e alcançou o efeito de mover a mente dos interlocutores e de os levar à acção.

## Conclusão

Ao publicar *Portugal perante a Guerra*, em 1915, João Chagas dirigia-se a um público o mais abrangente possível – um auditório universal –, que pretendia persuadir e convencer de que a melhor opção política de Portugal era intervir com armas e homens na Primeira Guerra Mundial. Era sua intenção fazer Portugal alinhar nas trincheiras ao lado dos Aliados na luta contra o inimigo germânico.

Acreditava na vitória aliada e que, desse modo, Portugal desfilaria, na hora da paz, ao lado dos vencedores. Assim, teve de aduzir os seus argumentos (argumentos intervencionistas), refutar os dos adversários (argumentos anti-intervencionistas), persuadir os portugueses de que os seus eram os melhores argumentos e, por



fim, convencer o seu auditório de que, se os aliados dos seus aliados, seus aliados eram, então, Portugal não teria outro remédio senão aliar-se aos Aliados.

À maneira aristotélica, organizou o seu discurso como um todo nas suas diversas partes. Claramente, pensou na mensagem que queria transmitir, nos argumentos que deveria utilizar para transmitir essa mensagem de forma eficaz, como deveria organizar esses argumentos, e, mesmo, qual seria a mensagem final. O epíteto do discurso de João Chagas é a prova final para o auditório, é a razão mais constringente que, se todas as outras tivessem falhado, poderia convencer o auditório.

O discurso argumentativo de João Chagas, desde o título e o subtítulo, até ao conjunto das trinta e duas páginas que constituem o panfleto *Portugal perante a Guerra*, é dirigido a um auditório universal. Por isso, utiliza argumentos susceptíveis de serem inabaláveis; por isso, também, declara, a certa altura, que os seus argumentos não são passíveis de refutação; por isso, ainda, individualiza os seus opositores na pessoa de um único anti-intervencionista (Brito Camacho) e refuta, um a um, os seus argumentos.

Estabelece um acordo prévio com o auditório, sobre o real, primeiro, e sobre o preferível, depois, e lembra esse acordo já quase na fase final do discurso. E, apesar de este discurso não ter sido proferido oralmente, mas apenas distribuído através da palavra impressa, João Chagas escreveu para ser ouvido. Porém, sabendo que seria apenas lido, recorreu aos arranjos gráficos para relançar as diferentes fases do discurso. Basta atentar nos espaços brancos entre algumas partes do enunciado para compreendermos a sua intenção persuasiva.

Perelman escreveu, em 1958, que «a ideia da adesão dos espíritos aos quais se dirige um discurso é essencial em todas as teorias antigas da retórica. A nossa aproximação desta última visa sublinhar o facto que é em função de um auditório que toda a argumentação se desenvolve». João Chagas, em 1915, deveria ter esta mesma ideia, porquanto desenvolveu toda a sua argumentação em função do auditório que pretendia mobilizar para a guerra. Por último, beneficiou da ampliação das proporções do auditório, já de si potencialmente universal, devido ao facto de ter optado pela palavra impressa.

## BIBLIOGRAFIA

- ARISTÓTELES (1967), *Rhétorique*, Paris: Les Belles Lettres.
- BORGES, Hermenegildo (2005), *Vida, Razão e Justiça: Racionalidade argumentativa na motivação judiciária*, Coimbra: MinervaCoimbra.
- CHAGAS, João (1915), *Portugal perante a Guerra. Subsídios para uma página da história nacional*, Porto: Edição de Autor / Typografia da Empresa Guedes.
- CHAGAS, João (1987), *Diário I*, Lisboa: Edições Rolim.
- CLASTRES, Pierre (1979), *A Sociedade contra o Estado*, Porto: Afrontamento.
- CUNHA, Tito Cardoso (2004), *Argumentação e Crítica*, Coimbra: MinervaCoimbra.
- GOMEZ, Hipólito de la Torre (1998), *Na Encruzilhada da Grande Guerra. Portugal-Espanha. 1913-1919*, Lisboa: Editorial Estampa.
- HABERMAS, J. (1984), *Mudança Estrutural na Esfera Pública*, Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro.
- LÉVI-STRAUSS, Claude (1981), *Tristes Trópicos*, Lisboa: Edições 70.
- MESQUITA, Alfredo (1930), *João Chagas*, Lisboa: Parceria António Maria Pereira.
- NIETZSCHE, Friedrich (1995), *Da Retórica*, Lisboa: Vega.
- NOVAIS, Noémia Malva (2006), *João Chagas. A diplomacia e a guerra (1914-1918)*, Coimbra: MinervaCoimbra.
- PERELMAN, Chaïm (1993), *O Império Retórico: Retórica e argumentação*, Porto: Edições Asa.
- PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie (1988), *Traité de l'argumentation: la nouvelle rhétorique*, Bruxelas: Éditions de l'Université de Bruxelles.
- PLATÃO (1994), *Górgias*, Lisboa: Edições 70.
- TOULMIN, Stephen (1993), *The Uses of Argument*, Cambridge: Cambridge University Press.