

Lumer, Tony Blair, John Hoaglund, Ralph Johnson, Michael Schmidt, Trudy Govier, John Biro, Ed Damer, Maurice Finocchiaro, Alan Brinton e Michel Meyer. Gostaria de expressar minha gratidão a Amy Merrett pela digitação do manuscrito.

## 1. O ARGUMENTO COMO DIÁLOGO RACIONAL

O objetivo deste livro é ajudar o leitor a usar métodos críticos para avaliar de forma imparcial e razoável os pontos fortes e fracos dos argumentos. Os muitos exemplos de argumento estudados neste texto são amostras comuns, embora controversas, provenientes de fontes como debates políticos, argumentos jurídicos, disputas internacionais sobre política externa, controvérsias científicas, perguntas de consumidores, problemas éticos e questões de saúde. Qualquer argumento que ocorra, por exemplo, no contexto de um debate acalorado, de um conflito de opiniões, de um processo de persuasão racional, de questionamento, de crítica ou de interrogatório pode ser proveitosamente analisado pelos métodos que seguem.

Cabe ressaltar que os métodos deste trabalho são essencialmente práticos. Eles pertencem mais ao campo do que é corretamente chamado de pragmática lógica, em oposição à teoria lógica (semântica). Tradicionalmente, a teoria lógica tende a enfatizar as relações semânticas, ou seja, as relações entre conjuntos de proposições verdadeiras ou falsas (tema do Ca-

pítulo 2 deste livro). A pragmática lógica diz respeito ao uso que um argumentador faz dessas proposições para alcançar o objetivo do diálogo ao argumentar com um segundo participante. Um tipo de objetivo comum e muito importante é o de convencer ou persuadir outro argumentador, com quem o primeiro participa de um diálogo racional. Na teoria lógica, um argumento não é nada mais nada menos do que um conjunto de proposições. Neste caso, importa apenas a verdade ou a falsidade dessas proposições. O contexto mais amplo do diálogo não é levado em conta. Na pragmática lógica, um argumento é uma alegação que, de acordo com os procedimentos adequados do diálogo racional, deve ser pertinente à conclusão do argumentador, contribuindo para prová-la ou estabelecê-la.

A teoria lógica, então, se preocupa basicamente com as proposições que constituem o argumento. A pragmática lógica se interessa pelo uso racional dessas proposições num diálogo, tendo em vista um objetivo, como, por exemplo, concluir ou refutar um raciocínio que apóie um dos lados de uma questão controversa no contexto dialógico. Ela se interessa pelo que é feito com essas proposições nesse contexto, pelo uso dado a elas para convencer o outro argumentador. A pragmática lógica é uma disciplina prática, uma arte aplicada.

A distinção entre semântica e pragmática é ilustrada de forma pitoresca na seguinte anedota:

#### *Exemplo 1.0*

Um marinheiro, destacado para o nosso navio pouco antes de deixarmos Halifax, nunca tinha visto o capitão, que no mar costumava andar sem quepe e com uma jaqueta surrada.

O novato tinha acabado de assumir o posto de guarda junto aos canhões quando o capitão apareceu e se pôs a andar pelo con-

vés. De repente, ele se abaixou e pegou uma ponta de cigarro. Arrastando-a na direção do marinheiro, perguntou: “Quero saber quem é o desgraçado que é dono desta porcaria.”

O novo marinheiro pensou um pouco e depois disse ao oficial sem quepe e sem insígnias: “Acho que é você, colega. Foi você quem achou.”<sup>71</sup>

Neste caso, a resposta do marinheiro à pergunta do outro homem foi perfeitamente razoável e apropriada, só que não naquele contexto de diálogo, já que o autor da pergunta era o capitão. Numa resposta ao capitão, os procedimentos de diálogo são muito diferentes do que numa resposta à pergunta de um colega marinheiro. A resposta do marinheiro foi semanticamente apropriada dentro do que ele supôs ser o contexto do diálogo. Mas o contexto da disputa não era a questão do direito à ponta de cigarro achada no chão. Assim, do ponto de vista prático, a resposta do marinheiro foi totalmente inadequada, já que ele se equivocou quanto ao propósito da pergunta. Se ele soubesse que o autor da pergunta era o capitão, teria percebido que o contexto do diálogo dava à pergunta um significado muito diferente: o capitão queria saber quem era o responsável por ter deixado aquela ponta de cigarro no convés. E o marinheiro saberia que uma resposta afirmativa nesse contexto seria uma admissão de culpa por uma falta censurável.

Aqui, o problema era saber sobre o que era a argumentação. Para o capitão, era sobre a limpeza do navio. Para o marinheiro, era sobre a posse de um objeto achado no chão. O equívoco gerou um problema prático.



1. Jack Wilson, em relato a Dave McIntosh em *Legion Magazine*. Publicada novamente em *Readers Digest*, novembro de 1986, p. 39.

Um problema típico da pragmática lógica é que, num dado argumento, vários fatores importantes do contexto do diálogo podem ser obscuros, imprecisos, ambíguos e difíceis de localizar. Pode não ficar claro qual é a verdadeira questão e até mesmo o que é o argumento. Mas antes que um argumento, ou o que parece ser um argumento, seja considerado forte ou fraco, bom ou ruim, não é uma tarefa sem importância determinar o que ele é ou parece ser. Boa parte do trabalho da pragmática lógica reside nessa fase preliminar, quando deve ficar claro o que é o argumento.

Sabe-se, é claro, que a aplicação de qualquer teoria a objetos reais e complexos, como ocorrem em experiências e questões ordinárias, é um projeto que traz problemas exclusivos desse tipo de trabalho prático. E assim é com a lógica prática. Cada argumento em estado bruto tem que ser abordado com cuidado, e as provas fornecidas têm que ser usadas da melhor forma possível para que ele seja racionalmente avaliado. Do ponto de vista pragmático, cada argumento tem que ser considerado no contexto de um ambiente de diálogo determinado. A sensibilidade às características especiais dos diferentes contextos de diálogo é uma exigência para a análise racional de um argumento.

### 1.1 TIPOS DE DIÁLOGO ARGUMENTATIVO

Um diálogo é uma seqüência de trocas de mensagens ou atos de fala entre dois (ou mais) participantes. Tipicamente, porém, um diálogo é uma troca de perguntas e respostas entre duas partes. Cada diálogo tem um objetivo, cuja realização depende da cooperação entre os participantes. Isso significa

que cada participante tem a obrigação de trabalhar pela realização do próprio objetivo e de cooperar com o outro participante na realização do objetivo dele. Em geral, um argumento é considerado um mau argumento quando uma dessas obrigações básicas deixa de ser cumprida.

Um dos contextos de diálogo é a *alteração pessoal*, caracterizada por ataques pessoais agressivos, apelo às emoções e vontade de vencer a discussão a qualquer custo. A alteração se caracteriza por recriminações amargas e perda de perspectiva equilibrada, terminando depois em arrependimento pelos ataques pessoais, que não eram intencionais nem merecidos. A alteração não é amiga da lógica e, muitas vezes, representa o pior tipo de argumento. Nela, a meta de cada argumentador é atacar ou “atingir” o oponente a qualquer custo, usando quaisquer meios, sejam eles razoáveis e justos ou não. Assim, a alteração é caracterizada pelo falacioso ataque *ad hominem* (ataque contra a pessoa e não contra o argumento) e por argumentos emocionais que não seriam considerados pertinentes por padrões mais razoáveis.

A alteração representa o nível mais baixo da argumentação. É preciso estipular padrões razoáveis de procedimento para impedir que uma argumentação se deteriore e se transforme em alteração pessoal. Em geral, as lições lógicas que se podem extrair de uma alteração são patológicas. Ela representa o mau argumento, o argumento exaltado, instrumento de falácias, ataques cruéis e críticas unilaterais que deveriam ser evitados ou desestimulados pelo diálogo racional. Quando um argumento desce ao nível da alteração, geralmente se encontra em grande dificuldade.

Outro contexto de diálogo é o *debate (forense)*. O debate forense é mais ordenado do que a alteração. Nele, há juízes

ou árbitros que determinam, às vezes pelo voto, qual dos lados apresentou o melhor argumento. O debate é regido por regras de procedimento que determinam quando e por quanto tempo cada argumentador pode falar. Em certos casos, o debate é julgado por uma platéia que pode votar após o seu término. Então, vence o debate quem conseguir mais votos.

O debate forense é mais compatível com o raciocínio lógico do que a alteração pessoal porque o resultado é decidido por uma terceira parte, que não está sujeita aos ataques pessoais que podem estar contidos nos argumentos. Assim, alguns debates são controlados por regras que proíbem as formas mais graves de ataque pessoal e outras táticas agressivas ou falaciosas. Mas, às vezes, as regras do debate forense são muito permissivas, dando lugar a todo tipo de argumento falacioso. Nesses casos, como é permitido que as perguntas contenham alegações pessoais muito prejudiciais, pode ser difícil responder a questões extremamente agressivas enquanto se responde à pergunta. Às vezes, tais lances falaciosos não são apenas tolerados, mas valorizados como boa tática de debate.

É claro que, do ponto de vista da lógica, o debate está um grau acima da alteração pessoal<sup>2</sup>. No entanto, o propósito básico do debate forense é conquistar uma vitória verbal contra o oponente impressionando a platéia (ou o árbitro). Isso significa que argumentos falaciosos e ataques pessoais são um bom recurso quando favorecem essa vitória. Em outras palavras, no contexto de um debate, nem sempre um argumento bem-sucedido é um argumento racional do ponto de vista da lógica. *Dar a impressão* de ter um argumento racional pode ser

2. Para saber mais sobre alteração e debate como modelos de argumento, ver Woods e Walton (1982, cap. 1).

uma boa estratégia, mas o mais importante não é tê-lo realmente. O que importa é vencer o debate. Assim, os padrões do debate forense não representam necessariamente, ou de maneira confiável, bons padrões de argumento racional.

Um terceiro contexto de argumento é o do *diálogo persuasivo*<sup>3</sup>, também denominado *discussão crítica*. Nesse tipo de diálogo há dois participantes, cada qual com uma tese (conclusão) a provar. No principal método de diálogo persuasivo, cada participante prova a própria tese através de regras de inferência baseadas nas concessões do outro participante<sup>4</sup>. Se você e eu estamos envolvidos num diálogo persuasivo, meu objetivo é persuadi-lo da minha tese, e minha obrigação é provar essa tese a partir de premissas que você aceita ou com as quais está comprometido. Sua obrigação é provar sua tese a partir de premissas que eu aceito ou com as quais estou comprometido (Figura 1.0)<sup>5</sup>.

No diálogo persuasivo (discussão crítica), cada parte tem como objetivo persuadir a outra parte da sua tese (conclusão, ponto de vista), tendo como método provar a própria tese<sup>6</sup>. No entanto, dois tipos de prova podem ser usados. A *prova interna* é aquela em que cada participante infere uma proposição a partir das concessões do outro. Esse é o método básico do diálogo persuasivo.

3. Ver Walton (1984). A noção de diálogo racional como jogo regulamentado foi analisada sistematicamente pela primeira vez por Lorenzen (1969) e Hamblin (1970).

4. Provar a partir das concessões do outro participante não é o único tipo de diálogo racional. No entanto, é um tipo muito importante para os propósitos da lógica prática. Modelos teóricos desse tipo de diálogo na argumentação racional são apresentados em Hintikka (1981) e Barth e Krabbe (1982).

5. Ver Krabbe (1985).

6. O conceito de discussão crítica está esboçado em Van Eemeren e Grootendorst (1984).

Esse tipo de diálogo pode também ser facilitado por provas científicas externas. A *prova externa* acarreta a introdução de “novos fatos” no argumento através do recurso a provas científicas, à opinião especializada de uma terceira parte ou a várias fontes especializadas<sup>7</sup>. As normas para uso de provas externas no diálogo persuasivo são estudadas nos Capítulos 7 e 8. Depois que uma proposição é apresentada por um dos participantes como prova externa e aceita como tal pelo outro, pode-se recorrer a ela como premissa para uma prova interna.

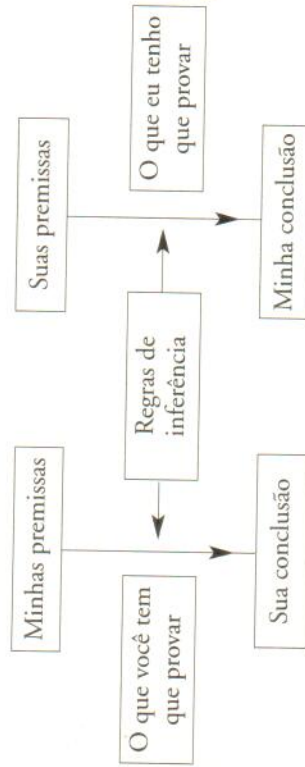


Figura 1.0. Obrigações do diálogo persuasivo (discussão crítica).

Embora a primeira obrigação de quem participa de um diálogo persuasivo seja provar sua tese a partir das concessões do outro participante, há também uma segunda obrigação, que é cooperar com o outro nas tentativas de provar a tese dele. Essa obrigação exige respostas úteis e honestas às perguntas do outro participante, permitindo-lhe extrair, do pri-

meiro participante, compromentimentos que possam ser usados como premissas em seus argumentos<sup>8</sup>.

No diálogo persuasivo, o argumento é baseado nas concessões da outra parte, e cada participante é livre para aceitar as proposições que quiser. Mas, em outro tipo de diálogo, chamado *investigação*, as premissas só podem ser proposições reconhecidamente verdadeiras, aceitas como informação confiável por todas as partes da investigação.

Um exemplo de investigação é o Warren Commission Report, um dossiê acerca da morte de John F. Kennedy, que procurou determinar os fatos pertinentes ao assassinato e, assim, produzir a prova de uma determinada conclusão. Um diálogo persuasivo, ao contrário, costuma ser sobre uma questão de tipo: “Será o socialismo a melhor forma de governo?” Nesse caso, a meta não é provar conclusivamente nenhum dos lados da questão, mas avaliar o poder de persuasão dos argumentos de ambos os lados<sup>9</sup>. Tais argumentos podem revelar condições e razões importantes para compromentimentos pessoais quanto a uma questão, mesmo que o objetivo não seja estabelecer provas conclusivas com base em premissas reconhecidamente verdadeiras.

A meta básica da investigação é obter incrementos de conhecimento. Assim, ela é um tipo essencialmente *cumulativo* de diálogo, o que significa que não prevê quebras de compromisso. A investigação também parte de uma posição inicial, mas que, nesse caso, é um certo grau de falta de conhecimento a ser superado. Assim, a investigação busca *provas* ou o má-

7. Van Eemeren e Grootendorst (1984, p. 167) se referem a um procedimento de teste intersubjetivo no diálogo como método pelo qual os participantes concordam em determinar o que é aceitável como prova numa argumentação.

8. Essa ideia aparece com clareza no modelo de diálogo analisado por Hintikka (1981).

9. Esta função do diálogo, que revela compromentimentos ocultos, é trazida à baila na análise de Walton (1984, cap. 5).

ximo possível de certeza que se pode obter com a evidência disponível. A prioridade comprobatória é a principal característica da investigação, já que ela é conduzida no sentido de tirar suas conclusões de premissas que podem ser estabelecidas sobre provas sólidas. No diálogo persuasivo, ao contrário, o máximo que se pode esperar é o comprometimento plausível com uma opinião baseada em prova racional (mas não conclusiva).

Na investigação, espera-se que, na medida do possível, os participantes sejam investigadores neutros de uma verdade objetiva. A investigação é um contexto de diálogo mais cooperativo do que competitivo<sup>10</sup>. Nela a prova lógica é importante, mas o método pode variar conforme o assunto ou a área. Muitas vezes, a investigação pretende ser “científica” e “factual” em seus métodos e critérios.

No *diálogo de negociação*, o objetivo é o ganho pessoal, e o método é a barganha. A negociação não pretende ser uma investigação objetiva acerca da verdade de uma questão. De fato, ao contrário do diálogo persuasivo, ela não precisa envolver o compromisso com a verdade das proposições nem a convicção de que os ideais se baseiam em sólida argumentação. Na negociação, as opiniões a respeito do que é verdadeiro ou as convicções acerca do que é digno de crédito não são o centro da questão e podem nem ser questionadas por um bom negociador. Diferentemente do diálogo persuasivo, as concessões aqui não são comprometimentos, mas acordos que podem ser sacrificados em troca de alguma vantagem fu-

tura. Agora, a posição se torna uma posição de barganha. A prova lógica não é importante neste tipo de diálogo, pois ele é totalmente competitivo. É um tipo de diálogo baseado francamente no ganho pessoal, que não tem a pretensão de ser neutro nem objetivo, nem de investigar a verdade. É possível fazer coalizões com parceiros, mas o objetivo é sempre “fazer um bom negócio”, visando ao próprio interesse.

Este tipo de diálogo, a negociação, é chamado por Moore de *conflito baseado no interesse* (1986, p. 74). Ele o define como “cooperação competitiva” em que “os disputantes colaboram para competir pelo mesmo conjunto de bens ou benefícios” em condições de “escassez percebida ou real”. Nessa situação, os ganhos de um participante podem significar perdas para o outro. O diálogo é uma espécie de troca de concessões que satisfaz os dois participantes.

Alguns casos de discurso argumentativo combinam dois ou mais tipos de diálogo. Um processo de divórcio, por exemplo, pode começar como uma competição para determinar quem vai ter a custódia dos filhos. No entanto, quando passa à consideração a respeito de quem está mais equipado para cuidar dos filhos, o diálogo deixa de ser uma barganha baseada no interesse e se torna um diálogo persuasivo. Essa mudança no contexto do diálogo pode ser altamente construtiva e benéfica. Ela pode indicar que os interesses individuais do marido e da mulher deram lugar a uma consideração mais ampla do que é melhor para todos, incluindo os filhos. Em geral, passar do modelo de negociação para o modelo de persuasão é um bom passo.

Embora a persuasão, a investigação e a negociação sejam os tipos básicos de diálogo quando se pretende estudar as espécies fundamentais de crítica e argumentação racionais, há

10. A avaliação racional de qualquer argumento envolve sempre os dados determinados de um texto de discurso a ser analisado. Pressupostos comuns mas não enunciados do argumentador e do avaliador também influem na avaliação. Uma teoria da análise do discurso que mostra a relação do diálogo com o texto é apresentada em Van Eemeren e Grootendorst (1984).

muitos outros tipos de diálogo. Um é a *procura de informação*, em que uma das partes tem o objetivo de descobrir informações que a outra parte supostamente tem. Outro é a *procura de ação*, identificado por Mann (1988), em que o objetivo de uma parte é fazer com que a outra siga um determinado curso de ação. Outro tipo é o *diálogo educacional*, em que uma parte (o professor) tem o objetivo de transmitir conhecimento para a outra parte (o aluno). Cada um desses modelos de diálogo tem uma situação inicial distinta e diferentes regras de procedimento para atingir o objetivo a partir da situação inicial. O Quadro 1.0 apresenta um resumo desses oito tipos de diálogo.

Do ponto de vista da argumentação crítica, adotado neste livro, o diálogo persuasivo (discussão crítica) é o tipo de diálogo mais significativo. Ele representa um modelo ideal, ou normativo, de bom diálogo porque tem regras normativas que, tomadas em conjunto, estabelecem um padrão que define como deve ser um bom diálogo persuasivo. No entanto, é importante saber reconhecer os outros tipos de diálogo indicados acima, pois erros e equívocos importantes podem ocorrer quando há uma passagem (dialética) de um tipo de diálogo a outro. Se uma passagem dessas não for percebida, pode levar a interpretações equivocadas, a erros e a uma argumentação enganosa.

## 1.2. COMPONENTES DO DIÁLOGO ARGUMENTATIVO

Qualquer sequência de diálogo argumentativo pode ser dividida em quatro estágios<sup>11</sup>. No *estágio inicial*, deve ser especificado o tipo de diálogo. Nesse estágio, os participantes devem

concordar em participar de um determinado tipo de diálogo, ou pelo menos mostrar disposição para tal. Todo bom diálogo tem regras de procedimento que devem ficar muito claras para os participantes, como parte do estágio inicial do diálogo. Em alguns casos, as regras são enunciadas ou codificadas de maneira explícita, como por exemplo num julgamento criminal. Numa conversa, essas regras costumam ser uma questão de costume e boa educação, que estabelecem expectativas normais de conduta no diálogo (regras da implicatura griceana<sup>12</sup>). Mas, no estágio inicial, as regras podem ser explicitamente enunciadas e aceitas pelos participantes, sempre que isso for útil e necessário.

Quadro 1.0. *Tipos de diálogo*

Diálogo	Situação inicial	Método	Objetivo
Altercação	Inquietação emocional	Ataque pessoal	"Atingir" o outro
Debate	Disputa forense	Vitória verbal	Impressionar a platéia
Persuasão (discussão crítica)	Diferença de opinião	Prova interna e externa	Persuadir o outro
Investigação	Falta de prova	Argumentação baseada em conhecimento	Estabelecer provas
Negociação	Diferença de interesses	Barganha	Obter ganho pessoal
Procura de informação	Falta de informação	Questionamento	Descobrir informações
Procura de ação	Necessidade de ação	Imperativos do tema	Produzir ação
Educacional	Ignorância	Ensino	Transmitir conhecimento

11. O conceito dos quatro estágios do diálogo vem de Van Eemeren e Grootendorst (1984).

12. Grice (1975).

Há quatro tipos de regras de diálogo. As *regras de locução* estipulam quais são os tipos permitidos de atos de fala ou locuções. Normalmente, no diálogo persuasivo, por exemplo, perguntas e afirmações são locuções permitidas. As *regras de diálogo* especificam a vez de cada um e outras normas a respeito de quando e de quem pode ou deve se pronunciar. As *regras de comprometimento* especificam como cada tipo de locução leva a comprometimentos por parte de cada participante. Por exemplo, quando um participante afirma uma proposição, ela normalmente passa a fazer parte de seu rol de comprometimentos. Finalmente, as *regras estratégicas (ganhar ou perder)* determinam a sequência de locuções que constitui a realização do objetivo do diálogo.

Todo diálogo surge de um problema, de uma diferença de opinião ou de um assunto a ser resolvido que tenha dois lados. Esses lados constituem o *tema* do diálogo. O *estágio de confrontação* é o estágio em que esse tema deve ser anunciado, aceito ou esclarecido, de maneira que torne claro o objetivo do diálogo.

O *estágio de argumentação* é o estágio em que a obrigação que cada parte tem de atingir o objetivo do diálogo, ou contribuir para tal, deve ser cumprida através de métodos apropriados. Cada participante tem a obrigação de fazer um esforço sério para atingir seu próprio objetivo no diálogo. Tem também a obrigação de permitir que a outra parte cumpra sua obrigação. Essas obrigações implicam certas regras de diálogo. Elas exigem, por exemplo, que os participantes tenham cada qual a sua vez, de maneira ordenada, para que todas as partes tenham uma oportunidade razoável de responder às perguntas ou de opinar.

O *estágio final* é o ponto em que o objetivo do diálogo já foi atingido ou em que os participantes concordam com o fim do diálogo. Há maneiras corretas de encerrar um diálogo, que trazem implicações para as regras de condução de um bom diálogo. Um participante não deve se esquivar ilicitamente de participar só porque as coisas parecem não estar correndo como ele quer. Em geral, os participantes devem continuar o diálogo, seguindo as regras, até que ele seja corretamente encerrado.

Esses requisitos gerais dos quatro estágios do diálogo implicam outras regras, aplicáveis a problemas específicos encontrados nos outros capítulos deste livro. As *regras de pertinência* exigem que o participante não se desvie do assunto (o objetivo do diálogo), sob pena de ser contestado. As *regras de cooperação* exigem que o participante responda às perguntas de maneira cooperativa e aceite comprometimentos que reflitam exatamente a sua posição. As *regras de nível de informação* exigem que cada participante adapte seus argumentos ao que a outra parte sabe ou não sabe. Cada participante tem que fornecer informações suficientes para convencer a outra parte, mas apenas as informações necessárias ou úteis àquele propósito.

A Seção 1.3 ilustra a aplicação específica dessas regras ao tipo de diálogo chamado diálogo persuasivo. A Seção 1.4 relaciona algumas proibições ou regras negativas que indicam alguns tipos importantes de erros ou falhas do diálogo persuasivo. A Seção 1.5 apresenta uma visão introdutória de alguns erros mais importantes, com os quais se deve tomar um cuidado especial numa argumentação, já que podem ser usados como táticas sistemáticas e engenhosas para enganar e iludir.



### 1.3 DIÁLOGO PERSUASIVO (DISCUSSÃO CRÍTICA)

Há dois tipos básicos de diálogo persuasivo. No *diálogo persuasivo assimétrico*, cada participante tem um tipo diferente de obrigação. No *diálogo persuasivo simétrico*, os dois participantes têm o mesmo tipo de obrigação. O exemplo 1.1 é um caso de diálogo persuasivo assimétrico:

#### Exemplo 1.1

Karl, que acredita convictamente em Deus, tenta convencer Erik de que Deus existe. Erik não se convence com os argumentos de Karl e levanta muitas dúvidas. Erik não é ateu, mas se considera um agnóstico.

Neste caso, as obrigações de Karl e Erik são de tipos diferentes. Karl tomou para si a tarefa de provar a Erik a tese positiva de que Deus existe. Erik é um cético (agnóstico). Ele não pretende provar a tese negativa, de que Deus não existe. Sua obrigação é apenas levantar questões que reflitam suas dúvidas sobre a aceitabilidade dos argumentos de Karl.

O exemplo 1.2, ao contrário, é um caso de diálogo persuasivo simétrico:

#### Exemplo 1.2

Mary, atéia convicta, está argumentando que Deus não existe. Barbara acredita em Deus e tenta convencer Mary de que Deus existe. Uma procura refutar a tese da outra.

No exemplo 1.2, Mary e Barbara têm o mesmo tipo de obrigação, ou seja, provar sua tese. Poderíamos dizer que ambas têm o ônus da prova positivo, enquanto, no exemplo 1.1, só Karl tinha o dever positivo de provar sua tese. Erik tinha

apenas o dever negativo de levantar dúvidas em relação às provas de Karl<sup>13</sup>.

No diálogo persuasivo, o objetivo básico é provar uma tese para resolver uma questão. Então, nesse tipo de diálogo, a obrigação principal é o *ônus da prova*, o que significa que o participante com obrigação de provar alguma coisa tem o “ônus” (ou obrigação) de realizar essa tarefa. No diálogo persuasivo simétrico, cabe a ambas as partes o ônus da prova<sup>14</sup>.

Num caso como o do exemplo 1.2, dizemos também que os dois participantes têm obrigações *fortemente opostas*, ou seja, um é obrigado a provar uma tese que é o oposto (negação) da tese que o outro é obrigado a provar. No entanto, num caso como o do exemplo 1.1, dizemos que as obrigações dos dois participantes são *fracamente opostas*, ou seja, um é obrigado a negar, a questionar ou a não aceitar as tentativas que o outro faz para provar sua tese, mas não é obrigado a provar o oposto dessa tese. Num caso como esse, dizemos que cabe ao primeiro participante o ônus da prova, mas ao outro não. O ônus do outro é mais leve – apenas levantar questões.

O exemplo a seguir é um caso de diálogo persuasivo simétrico, que mostra forte oposição entre os participantes:

#### Exemplo 1.3

*Bob:* Dar gorjeta é bom porque recompensa a excelência no serviço. Essa recompensa leva a um esforço maior e a um trabalho melhor. Logo, dar gorjeta é uma prática que deve ser mantida.

13. Ver, em Walton (1988), um esboço conceitual de ônus da prova.

14. A importância do conceito de ônus da prova para a teoria da argumentação está bem determinada em Rescher (1976).

*Helen:* Quem faz um bom trabalho deve receber um pagamento regular que reflita o valor desse trabalho. O trabalhador não deve ter que depender dos humores dos clientes para ter um bom salário. Logo, a gorjeta é uma prática que não deve ser mantida.

A conclusão de Bob (precedida pela palavra “logo”) é o oposto da conclusão de Helen (precedida pela mesma palavra indicativa de conclusão). Essa prova textual indica que o diálogo persuasivo do exemplo 1.3 é simétrico.

Um componente importante do diálogo persuasivo é a posição do argumentador<sup>15</sup>. Vamos imaginar que o diálogo do exemplo 1.3 continue e que, no decorrer da argumentação, fique evidente que os participantes têm compromettimentos distintos.

Bob está comprometido com a gorjeta como prática aceitável porque é uma troca da economia de livre mercado. Helen é contra a gorjeta porque deixar tais decisões às vicissitudes da economia de livre mercado não é necessariamente uma prática justa ou equitativa. Ela prefere que a legislação garanta a cada trabalhador uma remuneração baseada no valor relativo do seu trabalho. Então, cada um revelou uma posição, definida pelos compromettimentos aos quais ficou sujeito por suas perguntas e réplicas.

Tendo acompanhado todo o curso da argumentação, ficamos com uma idéia das proposições com que cada argumentador está comprometido. Segundo a concepção de argumentação apresentada em Hamblin (1970), o aspecto mais importante da argumentação como diálogo persuasivo é o con-

junto de compromettimentos, ou estoque de compromettimentos, que cada participante precisa ter. Esse conjunto de compromettimentos pode ser visualizado fisicamente como uma lista de afirmações escritas numa lousa. Ou como um conjunto de proposições gravadas na memória de um computador. Seja como for, o importante é que esse estoque de compromettimentos seja um conjunto definido de proposições. Ele pode ser um conjunto vazio, a menos que a tese de cada participante seja entendida como um compromettimento inicial, dado, desse participante.

O que Hamblin chama de conjunto de compromettimentos de um participante nós chamamos aqui, coletivamente, de posição desse participante no diálogo persuasivo. Segundo Hamblin, o conjunto de compromettimentos é visível para todos os participantes. No entanto, ele não precisa ser visível para todos os participantes, ou para um participante, em todos os momentos ou num momento qualquer. Basta que seja um conjunto definido de proposições.

A idéia é que, à medida que prossegue o jogo do diálogo, são acrescentadas ou riscadas proposições do conjunto de compromettimentos de cada um dos participantes, de acordo com as regras do diálogo.

É o objetivo de um diálogo persuasivo que estabelece o ônus da prova. Mas é importante saber que pode haver diferentes padrões de rigor para o cumprimento dessa exigência.

O padrão mais rigoroso é estabelecido para o *argumento dedutivamente válido*, que exige que seja logicamente impossível que a conclusão seja falsa se as premissas forem verdadeiras. No diálogo sobre a gorjeta, suponha que Helen argumentasse da seguinte maneira:

15. Walton (1985b).

*Exemplo 1.4*

Quem faz um bom trabalho deve receber um pagamento regular que reflita o valor desse trabalho.

Alice faz um bom trabalho.

Logo, Alice deve receber um pagamento regular que reflita o valor do seu trabalho.

Esse argumento é dedutivamente válido, ou seja, se as premissas são verdadeiras, a conclusão *tem* que ser verdadeira. Não há como escapar da conclusão quando se aceitam as premissas. Em outras palavras, é logicamente impossível que a conclusão seja falsa e as premissas, verdadeiras. Mas suponha que Helen argumentasse assim:

*Exemplo 1.5*

A maior parte das pessoas que faz um bom trabalho deve receber um pagamento regular que reflita o valor desse trabalho.

Alice faz um bom trabalho.

Logo, Alice deve receber um pagamento regular que reflita o valor do seu trabalho.

Neste caso, o argumento não é dedutivamente válido. Pode ser que as premissas sejam verdadeiras. Mas, mesmo assim, a conclusão pode ser falsa. Mas o argumento é *indutivamente forte* porque, se as premissas forem verdadeiras, então é provável que a conclusão seja verdadeira. É evidente que a força indutiva é uma exigência menos rigorosa para o sucesso de um argumento do que a validade dedutiva.

Num terceiro tipo de argumento, chamado *argumento plausível*, o requisito para o sucesso é ainda menos rigoroso do que no caso do argumento indutivamente forte:

*Exemplo 1.6*

Aceita-se, em geral, que aquele que faz um bom trabalho deve receber um pagamento regular que reflita o valor desse trabalho.

Alice faz um bom trabalho.

Logo, Alice deve receber um pagamento regular que reflita o valor do seu trabalho.

Esse tipo de argumento é intrinsecamente mais fraco. Num argumento plausível, quando as premissas são plausivelmente verdadeiras, então a conclusão é plausivelmente tão verdadeira quanto a premissa menos plausível<sup>16</sup>. Isso não significa que seja impossível, nem mesmo improvável, que a conclusão seja falsa, sendo as premissas verdadeiras. Quer dizer apenas que a conclusão é, no mínimo, tão plausível quanto as premissas. Assim, se o argumentador está comprometido com as premissas, como parte de sua posição, então ele deve estar comprometido na mesma medida com a conclusão. Em outras palavras, se ele rejeita a conclusão mas está comprometido a aceitar as premissas, então o ônus da prova recai sobre ele – pelo argumento 1.6 neste caso – que deve mostrar por que não aceita a conclusão como plausível.

A função do argumento plausível é transferir o ônus da prova. Muitos dos tipos de críticas a argumentos que examinaremos mais adiante são bons na medida em que transferem com sucesso o ônus da prova para o lado do oponente no diálogo persuasivo.

▼

16. Rescher (1976, p. 15).

#### 1.4 REGRAS NEGATIVAS DO DIÁLOGO PERSUASIVO

As regras positivas do diálogo persuasivo propiciam um *modelo normativo* de bom diálogo persuasivo, uma espécie de diálogo ideal em relação ao qual casos particulares de argumentação podem ser julgados. Essas regras positivas implicam também *regras negativas* que exprimem proibições. Violar tais proibições pode resultar em diversos tipos de erros, falhas e deficiências de argumentação.

Certos tipos característicos de falhas ou erros de argumentação são tradicionalmente classificados sob a denominação de *falácias informais*, que são estratégias de argumentação sistematicamente enganosas, baseadas num erro básico e sistêmico do diálogo racional. Infelizmente, no entanto, a categoria falácia informal diluiu-se demais nos textos tradicionais, passando a incluir não apenas argumentos fracos ou incompletos, mas até mesmo aqueles que são basicamente corretos e razoáveis como mecanismos de argumentação no diálogo persuasivo.

Algumas violações das regras negativas do diálogo se encaixam mais na categoria da *tolice* do que da falácia porque não são artifícios sistemáticos nem inteligentes para provar alguma coisa, mas simples erros ou lapsos que prejudicam ou enfraquecem a argumentação de quem os comete em vez de derrotar o oponente. Outros argumentos são incompletos porque não respondem adequadamente ao questionamento crítico do participante que deveriam persuadir. Tais argumentos não são “falácias”. É melhor classificá-los como exemplos de argumentação fraca ou incompleta.

Alegar que um argumento contém uma falácia é uma crítica forte, pois significa que ele contém um sério erro de ló-

gica ou, o que é ainda mais forte, que se baseia numa falha fundamental de raciocínio, podendo então ser refutado. Mas, como vamos ver, há críticas muito boas que não partem para uma refutação total do argumento para aumentar sua importância. Na verdade, uma interpretação muito severa implicaria um dogmatismo injustificado (um erro em si mesmo).

Uma crítica sempre pede uma réplica, mas uma crítica bem argumentada também transfere o ônus da prova para o proponente do argumento criticado. Para que a crítica seja racional, contudo, o crítico tem a obrigação de apresentar razões que a justifiquem. Veremos, nos capítulos seguintes, como documentar e sustentar cada tipo de crítica. Veremos também que muitos tipos importantes de falhas e erros de argumentação consistem na incapacidade de responder ao questionamento crítico.

Os argumentos que são agora chamados de falácias informais em textos de lógica descendem historicamente do que Aristóteles chamava de *sophistici elenchi*, que significa refutações sofísticas<sup>17</sup>. Uma refutação sofística é uma refutação que parece ser plausivelmente correta mas não é. O termo “sofístico” se refere a uma ilusão ou artifício que esconde uma incorreção lógica. O uso do termo *sophistici elenchi* e de seu descendente, “falácias”, gerou a idéia equivocada de que qualquer argumento que se encaixe na categoria tradicional de “falácia” é inerentemente ruim ou sem valor. Assim, pelos padrões da lógica, tais argumentos teriam que ser completamente refutados em qualquer instância.

Agora é um bom momento, na história da lógica, para reconsiderar a área das falácias informais e chegar a uma pers-

17. Ver Hamblin (1970).

pectiva mais ampla de todo o contexto dialógico na crítica da argumentação, a fim de classificar falhas e erros específicos da argumentação persuasiva.

Algumas regras negativas importantes do diálogo persuasivo estão resumidas a seguir. A Seção 1.5 introduz algumas falácias informais mais importantes (que serão analisadas nos capítulos subsequentes) e mostra que algumas dessas falácias famosas estão associadas a transgressões de regras negativas específicas.

### Regras negativas do diálogo persuasivo

#### *Estágio inicial*

1. Não são permitidas mudanças injustificadas de um tipo de diálogo para outro.

#### *Estágio de confrontação*

1. Não são permitidas tentativas injustificadas de modificar a pauta.
2. A recusa a aceitar uma pauta de diálogo específica impede a passagem ao estágio de argumentação.

#### *Estágio de argumentação*

1. Deixar de fazer um esforço sério para cumprir uma obrigação é uma estratégia ruim. Por exemplo, ignorar o ônus da prova ou deixar de defender um comprometimento em caso de contestação.
2. Não é permitido tentar transferir o ônus da prova para a outra parte ou alterá-lo ilicitamente.
3. Não é permitido tentar produzir uma prova interna usando premissas que não foram admitidas pela outra parte.
4. Recorrer a fontes externas de provas sem justificar adequadamente seu argumento pode ser motivo de objeção.
5. As falhas de pertinência incluem: apresentar a tese errada, desviar-se do ponto a ser provado, responder à pergunta errada num diálogo.

6. Deixar de fazer as perguntas cabíveis num determinado estágio do diálogo deve ser proibido, assim como fazer perguntas inadequadas.

7. Deixar de dar respostas apropriadas às perguntas deve ser proibido, incluindo aí respostas indevidamente evasivas.

8. Deixar de definir, esclarecer ou justificar o significado ou definição de um termo usado num argumento, de acordo com os padrões de precisão adequados à discussão, é uma violação, caso o uso desse termo seja questionado por outro participante.

#### *Estágio final*

1. O participante não deve tentar forçar o fim prematuro de um diálogo antes que ele seja corretamente encerrado, seja por acordo mútuo, seja por seu objetivo ter sido atingido.

Estas regras não são completas, e é preciso discernimento para aplicá-las a contextos específicos do discurso argumentativo. Mas, em geral, para cada falácia ou tolice que ocorre num contexto de diálogo há uma regra para a conduta da discussão que foi prejudicada ou manipulada.

O rigor com que as regras são formuladas ou aplicadas depende do contexto específico do diálogo. Por exemplo: regras de pertinência tendem a ser formuladas e aplicadas com muito mais rigor num tribunal do que numa discussão filosófica.

Essas regras, no entanto, dão ao leitor uma idéia do que é um diálogo persuasivo como forma de atividade coerente e regida. O propósito básico de um diálogo persuasivo (discussão crítica) é dar a cada participante a oportunidade de expressar suas opiniões sobre uma questão e de prová-las se for possível. Tal diálogo deve ser uma troca de pontos de vista em que cada um é livre para fazer perguntas esclarecedoras e dar respostas pertinentes. Cada lado deve ter a justa oportunidade de expressar seu ponto de vista e de contestar o ponto de vista do outro.

No entanto, há outros tipos de diálogo, como a negociação, por exemplo, em que as regras podem diferir, sob certos aspectos, das regras do diálogo persuasivo. Assim, as mudanças dialéticas podem influenciar nossa opinião a respeito de um determinado discurso ser ou não “falacioso”.

### 1.5 ALGUMAS FALÁCIAS INFORMAIS MAIS IMPORTANTES

É importante conhecer os tipos mais significativos de erros ou táticas enganosas de argumentação, tradicionalmente rotulados de *falácias informais* (importantes). Antes de analisá-las mais a fundo em cada capítulo, vamos apresentá-las rapidamente ao leitor.

A *falácia das perguntas múltiplas* (*perguntas complexas*) ocorre quando uma pergunta é feita de maneira abertamente agressiva, pressupondo comprometimento com respostas anteriores a perguntas que ainda não foram feitas. A estratégia enganadora consiste em preparar uma armadilha ou confundir o oponente, levando-o a incorrer em comprometimentos prejudiciais que podem ser usados para derrotá-lo.

O caso clássico é a pergunta: “Você parou de bater na sua mulher?” O participante que tem a obrigação de responder a essa pergunta se vê sempre em apuros, pois qualquer resposta direta pressupõe que ele admite ter uma mulher em quem batia no passado. Essas táticas de questionamento abertamente agressivas transgridem as regras 2 e 6 do estágio de argumentação, como será mostrado no Capítulo 2.

A *falácia “de ignoratio elenchi”*, também denominada *falácia da conclusão não-pertinente* ou *falácia de ignorância da questão*, ocorre quando um argumento é conduzido de maneira que prove uma conclusão errada ou não-pertinente. O argu-

mento pode ser válido, mas o problema é que se afastou da questão (falta de pertinência – ver regra 5 acima).

Por exemplo, num processo por assassinato, a acusação pode argumentar com sucesso que o assassinato é um crime hediondo. Essa linha de argumentação pode ser emocionalmente eficaz, mas é um diversionismo, já que a obrigação do promotor é provar que aquele réu específico é culpado de assassinato. A falácia de não-pertinência acontece, em geral, quando um dos participantes do diálogo persuasivo não consegue cumprir a obrigação de provar sua tese, que deve estar em questão no diálogo. Quando um argumentador se afasta demais da obrigação de se ater à questão da disputa, ele pode (e deve, em muitos casos) sofrer uma objeção por não-pertinência.

Várias falácias contêm apelos a emoções como pena, medo e entusiasmo. Como, numa argumentação, as emoções costumam ser diversionistas, as falácias emocionais são quase sempre consideradas falácias de pertinência. Mas as emoções podem ser usadas também para forçar o fim prematuro da argumentação, transgredindo a regra negativa do estágio final.

A falácia *argumentum ad baculum* (apelo à força) ocorre quando um participante recorre à força ou à ameaça (intimidação) para impor sua conclusão sem ter apresentado argumentos adequados para sustentá-la. O *argumentum ad misericordiam* é o apelo à piedade, e o *argumentum ad populum* é o apelo às emoções, ao entusiasmo ou aos sentimentos coletivos de uma platéia. Essas duas formas de apelo emocional são consideradas falácias quando o participante as usa para impor uma conclusão sem que tenha cumprido a obrigação de justificá-la através de provas fortes e pertinentes ao ônus da pro-

va. O apelo emocional é usado para disfarçar a falta de provas sólidas a favor de uma alegação quando uma dessas falácias é perpetrada.

No entanto, o uso de emoção no argumento não é intrinsecamente falacioso ou errado. Somente o mau uso de um apelo emocional deve ser criticado como falacioso. No Capítulo 4, são examinados muitos exemplos de apelos emocionais. A análise da argumentação tem como tarefa julgar quando um determinado apelo emocional pode ser considerado, com justiça, um diversionismo ou um artifício não-pertinente ou falacioso.

Numa argumentação, o ataque pessoal é sempre perigoso e favorece a exaltação dos ânimos e as alterações amargas, e não a discussão racional de uma questão. A falácia *argumentum ad hominem* ocorre quando alguém critica um argumento atacando pessoalmente o argumentador em vez de considerar os méritos de seu argumento. Em alguns casos, questões de caráter e conduta pessoal são pertinentes quando se considera um argumento. Mas, quando não são, acontece então a falácia *ad hominem*. Seguem-se dois exemplos de *argumentum ad hominem*, citados por Christopher Cerf e Victor Navasky em *The Experts Speak*:

#### Exemplo 1.7

“As chamadas teorias de Einstein não passam de delírios de uma mente poluída por besteiras democráticas e liberais, coisa totalmente inaceitável para homens de ciência alemães.”<sup>18</sup>

18. Dr. Walter Gross, representante oficial da “Ciência Nórdica” do Terceiro Reich, reproduzido no *American Mercury*, março de 1940, p. 339, citado por Christopher Cerf e Victor Navasky em *The Experts Speak* (Nova York, Pantheon, 1984, p. 300).

#### Exemplo 1.8

“A teoria de um universo relativístico é a obra hostil dos agentes do fascismo. É a propaganda repugnante de uma ideologia morbunda e contra-revolucionária.”<sup>19</sup>

Para julgar a validade científica da teoria da relatividade, o que importa é a prova científica. As opiniões pessoais, morais ou políticas dos representantes ou descobridores da teoria não são pertinentes ao contexto de uma corroboração ou investigação científica séria da teoria. Assim, o uso do ataque pessoal nos exemplos 1.7 e 1.8 é um tipo falacioso de *argumentum ad hominem*.

Muitas vezes, a falácia *ad hominem* decorre de uma mudança ilícita de um tipo de diálogo para outro. Nos exemplos 1.7 e 1.8, a mudança é de uma investigação científica para um diálogo persuasivo a respeito de opiniões políticas e convicções pessoais.

Outro tipo de falácia, o *argumentum ad verecundiam*, ou “apelo à modéstia”, é o mau uso que um participante faz da opinião de um perito ou autoridade na tentativa de se furtar à própria opinião, já que pode alegar que não ousa discutir a palavra de uma autoridade no assunto. O apelo à opinião especializada é, em si, uma forma legítima de argumentação, mas pode ser mal empregado, transgredindo a regra 4 da argumentação.

Algumas falácias estão relacionadas à indução e ao raciocínio estatístico. É o caso da infame falácia *post hoc, ergo propter hoc*, que fundamenta erroneamente uma conclusão causal

19. *Astronomical Journal of the Soviet Union*, citado no *American Mercury*, março de 1940, p. 339, citado em *ibid.*

numa fraca correlação estatística entre dois eventos. Por exemplo, embora possa haver uma correlação genuína entre a população de cegonhas e o índice de nascimentos (humanos) no norte da Europa, é um erro concluir que há uma relação causal entre as duas coisas. A citação de fontes estatísticas como prova pode levar a transgressões da regra 4 da argumentação, analisada no Capítulo 8.

Outras falácias estão relacionadas ao uso da linguagem natural na argumentação. Elas decorrem da imprecisão e da ambigüidade de termos e frases da linguagem natural. A imprecisão e a ambigüidade na argumentação não são inerentemente ruins. Mas pode haver problemas e confusões por causa das discordâncias e divergências a respeito de definições de palavras ou frases controversas. O Capítulo 9 apresenta vários tipos importantes de falácias relacionadas ao significado dos termos em linguagem natural. Essas falácias dizem respeito à regra 8 do estágio de argumentação.

Entre as falácias restantes, vale mencionar seis como erros comuns de argumentação, as quais serão analisadas em capítulos subseqüentes:

1. A falácia do *argumentum ad ignorantiam* (argumento da ignorância) pode ser ilustrada pelo argumento de que os fantasmas existem porque ninguém conseguiu provar que eles não existem. Esse tipo de argumento mostra que é perigoso argumentar com base na ignorância, e que a impossibilidade de desmentir uma proposição nem sempre a comprova. Essa falácia é discutida na Seção 2.5.

2. A falácia do equívoco vem da confusão entre dois significados diferentes de um termo, no mesmo argumento, quando há uma mudança contextual. Considere o argumento: "Todos os elefantes são animais, Henri é um elefante e Henri é um elefante pe-

queno. Logo, Henri é um animal pequeno." O problema aqui é que o significado do termo relativo "pequeno" muda quando aplicado a elefantes (animais relativamente grandes), em oposição aos casos em que se aplica aos animais em geral. Essa falácia é discutida na Seção 9.3.

3. A falácia do espantalho ocorre quando a posição de um argumentador é deturpada por ser citada de maneira errada, exagerada ou por sofrer outro tipo de distorção.

4. A falácia do argumento circular (também chamada *petitio principii*, ou petição de princípio) ocorre quando a conclusão a ser provada pelo argumentador já está pressuposta em suas premissas. Por exemplo: suponha que Bob, um ateu, pede a Leo para provar que Deus é benevolente. Leo argumenta: "Deus tem todas as virtudes, e a benevolência é uma virtude. Logo, Deus é benevolente." Bob pode objetar dizendo que Leo pressupõe a própria conclusão que deveria provar, pois Bob duvida que Deus tenha *qualquer* virtude (inclusive a benevolência), ou mesmo que Deus exista. Portanto, o argumento de Leo parte do princípio que deveria provar. Esse argumento é discutido na Seção 2.7.

5. A falácia da ladeira escorregadia ocorre quando uma proposta é criticada, sem provas suficientes, sob a alegação de que vai levar, por uma seqüência inevitável de conseqüências estreitamente ligadas, a um resultado catastrófico. Por exemplo, uma proposta em prol da legalização do aborto em certos casos poderia ser criticada com o argumento de que tal passo levaria à perda de respeito pela vida humana, o que acabaria levando a campos de concentração para a eliminação de pessoas que não são úteis à economia. Esse tipo de argumento, estudado na Seção 9.7, pressupõe que depois do primeiro passo, que é aceitar a proposição em questão, é inevitável prosseguir ladeira abaixo, já que há uma seqüência de passos que se segue inexoravelmente ao primeiro.

6. A falácia da composição argumenta de maneira irracional, partindo dos atributos de algumas partes de um todo, ou de membros de um grupo, para concluir dos atributos do todo ou do próprio grupo. Por exemplo: é um erro concluir que certo time de hóquei vai jogar bem e ganhar um campeonato só porque



cada um dos jogadores é individualmente excelente. Os jogadores podem ser bons, mas, caso não consigam cooperar, o time pode jogar mal. A falácia da divisão é o tipo oposto de argumentação questionável. Um exemplo dessa falácia é argumentar que uma universidade é notável por sua erudição e concluir que, portanto, o professor Dullard, que dá aula nessa universidade, deve ser notável por sua erudição. A composição e a divisão são tratadas na Seção 5.7.

Esta lista de falácias está longe de ser completa, mas oferece ao leitor uma introdução aos tipos clássicos de erros de raciocínio mais significativos na lógica informal.

### 1.6 A PERSPECTIVA CRÍTICA

O diálogo racional deve ser essencialmente aberto e estimular perguntas esclarecedoras sobre todos os aspectos pertinentes de uma questão controversa. A briga de foices de críticas afiadas e réplicas vigorosas não é, em si mesma, ruim nem falaciosa. Dentro de certos limites, essa interação entre adversários que joga um argumento contra o outro é, de fato, um aspecto essencial da argumentação que revela e esclarece. As regras do diálogo racional não devem ser rígidas a ponto de excluir a livre argumentação.

A argumentação racional tem como característica um aspecto competitivo porque cada argumentador procura persuadir uma platéia ou o outro argumentador. Quando tal aspecto se torna agressivo ou pessoal demais, a argumentação tende a se tornar menos racional e mais belicosa. Mesmo assim, essa natureza competitiva não é, em si mesma, ruim nem contrária à razão, já que, numa questão controversa, a força

de um argumento deve ser avaliada com base na sua eficácia diante dos argumentos contrários. Em investigações científicas, o teste por que passa um argumento é saber se, diante de evidências empíricas contrárias, ele é falso ou não. Numa disputa a respeito de uma questão controversa, onde a convicção racional é o máximo que se pode esperar, o argumento é avaliado com base no fato de poder ou não ser refutado por argumentos contrários num diálogo racional. Assim, o aspecto competitivo do diálogo racional é, ou pelo menos pode ser, uma parte importante daquilo que o torna racional.

O problema do debate e da alteração como modelos de argumento é que o objetivo passa a ser a vitória pessoal a qualquer custo, mesmo que seja preciso abandonar ou contrariar os padrões imparciais do raciocínio lógico. Contudo, o diálogo só pode ser racional na medida em que o objetivo de construir uma argumentação mais forte do que a do oponente é levado a cabo dentro de uma estrutura que regule ambas as partes. Caso contrário, quando se caminha para a revelação das posições mais profundas dos participantes sobre a questão a ser discutida, o argumento tende a se desviar do curso do diálogo. Uma diatribe unilateral é inútil e não esclarece nada.

Daí a importância da crítica imparcial. É preciso saber reconhecer aqueles pontos críticos em que o diálogo deixa de ser racional ou se afasta de uma linha melhor de argumentação. Na verdade, saber reconhecer esses pontos e saber lidar com eles através do questionamento crítico correto são habilidades fundamentais da lógica informal como disciplina.

As falácias informais relacionadas na Seção 1.5 representam os tipos mais importantes de estratégias de ataque no diálogo argumentativo. Arditosas e eficazes, elas podem ser usa-

das com sucesso para pressionar o oponente e levar a melhor no diálogo, mesmo que o argumento usado para esse fim seja fraco ou errado. Elas são como as táticas e os truques usados em luta livre para confundir o oponente mais forte e fazê-lo cair, ou até mesmo perder a luta. Mas as táticas associadas às falácias informais tradicionais nem sempre são usadas ilícitamente (transgressões de regras do diálogo honesto). Em alguns casos, elas também podem ser usadas com imparcialidade para atender a objetivos legítimos do diálogo racional. Esta lição a respeito de cada uma das falácias aparece nos capítulos subsequentes.

Além disso, em outros casos, argumentos com um esquema igual ao das principais falácias nem sempre são “falaciosos”, podendo ser apenas fracos ou sem sustentação. Tais argumentos devem ser criticados, mas não precisam ser sempre tachados de falaciosos e rejeitados. O proponente muitas vezes consegue responder ao questionamento crítico, preenchendo as lacunas de tal argumento. Neste caso, os dois participantes podem se beneficiar se raciocinarem juntos.

Mas as falácias são estratégias de argumentação que vale a pena conhecer, já que representam métodos eficazes de ataque que podem ser usados com propósitos tanto fraudulentos como legítimos. No entanto, há muito a dizer sobre os argumentos que não são totalmente ruins (falaciosos) nem totalmente bons.

Numa argumentação sobre assuntos controversos, nem sempre a tarefa do crítico é demonstrar que o argumento em questão é falacioso, logicamente incoerente ou baseado em provas sem valor, que devem ser rejeitadas por inteiro. Em geral, não cabe uma refutação assim tão forte. A tarefa do crítico, quase sempre, é mostrar que um determinado argumento dá margem a dúvidas razoáveis ou não tem sustentação sufi-

ciente, podendo assim ser questionado. Embora mais fraco, esse tipo de crítica é suficiente para conservar ou suspender o comprometimento do público a quem o argumento é dirigido. Apontando as falhas de um argumento questionável, o crítico demonstra que ele está sujeito à crítica racional. Isso, por si só, é de grande valia e pode ser suficiente para o crítico atingir seu objetivo. Uma crítica que transfere o ônus da prova é suficiente para que o público suspenda seu comprometimento. Quando se trata de temas controversos, esse tipo de crítica ocorre com frequência, acabando por persuadir o público a mudar seu ponto de vista a respeito da questão.

Em geral, quem critica um argumento não é indiferente ao fato de ele favorecer um dos lados da questão. Por isso, no caso de assuntos controversos que tenham importância para nós, a perda de perspectiva crítica é um perigo constante. Isso não significa que os dois lados do argumento sejam igualmente bons. Significa que o crítico racional tem que se esforçar para investigar os dois lados, para poder avaliar críticas e réplicas de maneira sensível e inteligente. O erro do dogmatismo cego, que só considera um dos lados do argumento como a posição que vale a pena investigar, está entre os mais graves impedimentos ao diálogo racional. Conhecendo os esquemas de argumentação e questionamento crítico que acompanham a apresentação dos diferentes erros e falácias nos capítulos seguintes, o leitor vai aprender a criticar pontos de vista contrários ao seu sem deixar de apreciar seus méritos. A aplicação dessas diretrizes nos permite avaliar os defeitos e méritos reais dos argumentos, em vez de meramente concordar ou discordar de suas conclusões, ou julgá-los compatíveis ou não com nossa posição pessoal a respeito de uma questão.

#### 4. APELOS À EMOÇÃO

A argumentação que ocorre no ambiente coloquial dos apelos persuasivos do dia-a-dia está fortemente entrelaçada com sugestões e nuances emocionais. Como exemplo, a propaganda de sucesso parece consistir, em grande parte, em bem-orquestrados apelos às emoções. E é bastante plausível afirmar que muitas controvérsias e debates políticos são decididos com base nos apelos e lealdades emocionais, tanto quanto no raciocínio desapaixonado.

O ataque pessoal é tão eficaz como tática de argumentação por causa de seu forte apelo às emoções, como será mostrado no Capítulo 6. Este capítulo, entretanto, trata de diversos outros tipos de argumentos, tradicionalmente considerados problemáticos ou falaciosos porque usam o poder de certas emoções básicas. Vamos nos concentrar, especialmente, na piedade, no medo e na solidariedade de grupo.

A retórica popular é uma argumentação destinada a persuadir um público-alvo ou leitorado. O objetivo é criar uma ligação pessoal com esse público, estabelecer um vínculo pes-

soal entre o argumentador e os que recebem sua mensagem. Quando essa relação emocional é bem construída, a pessoa a quem o argumento é dirigido é levada a confiar na pessoa que se dirige a ela, a lhe dar sua lealdade e a suspender as críticas e questões características da argumentação e do diálogo racional. A retórica pessoal é, portanto, dirigida mais aos instintos que à razão. O apelo emocional procura atingir as reações irrefletidas da pessoa na tentativa de driblar o questionamento crítico e a avaliação lógica que normalmente caracterizam o diálogo racional. Muitas vezes, tais apelos são táticas que transgridem a primeira das regras negativas do diálogo persuasivo, apresentadas no Capítulo 1. Ou seja, são tentativas de se furtrar à obrigação de arcar com o ônus da prova numa argumentação.

Tradicionalmente, numa argumentação, os apelos à emoção são vistos com desconfiança e até mesmo rotulados categoricamente de falácias lógicas. Na argumentação racional, há uma tendência a comparar a “razão imparcial” com “as paixões” e a desconfiar destas últimas. Em geral, essa tendência aparece também em textos lógicos, em que os apelos às emoções são tratados como inerentemente ilógicos e sujeitos a forte censura<sup>1</sup>.

Mas, às vezes, a decisão de se deixar levar por uma reação emocional, como o medo, pode ser uma conclusão justificada e acertada, favorável à sobrevivência. Além disso, muitas argumentações em temas polêmicos, como política ou religião, podem se basear justificadamente em convicções apaixonadas. Quando há costumes e valores em jogo, ignorar nossos “instintos decentes” pode nos fazer negligenciar algumas das

melhores razões para adotar uma posição. A política democrática de países livres nos mostra que a lealdade política baseada em instintos ou no apelo a fontes profundas de convicção emocional pode ser uma parte legítima e importante dos discursos eleitorais e do diálogo político. Os discursos de Lincoln eram profundamente emocionais, o que não deve nos levar a concluir que eram intrinsecamente falaciosos ou ilógicos. Longe disso. Justamente por apelar aos nossos instintos profundos a respeito do que é certo, seus argumentos são considerados mais fortes e decisivos.

Assim, nem sempre é fácil discernir quando os apelos emocionais numa argumentação podem ser justificadamente criticados por motivos lógicos. As decisões práticas para agir são muitas vezes tomadas, acertadamente, com base na experiência pessoal, que pode se manifestar em forma de emoção ou de um “sentimento visceral” a respeito da melhor maneira de proceder. Não há nada errado nisso, e, muitas vezes, a prática e a experiência podem ser nossos melhores guias. Um especialista técnico que o aconselha sobre a solução de um problema baseado em seu instinto a respeito do melhor a ser feito pode estar lhe dando o melhor dos conselhos (prova externa).

Mas o entrave apresentado pelos apelos emocionais é que eles tendem a ser argumentos intrinsecamente fracos (plausíveis). O problema, assim, é ignorar argumentos mais fortes e mais objetivos, quando existem, deixando-se seduzir pela força de atração dos interesses e emoções pessoais. Os apelos emocionais podem nos induzir a deixar de lado as perguntas corretas ou mascarar uma falha na sustentação de um argumento (regras negativas 6 e 4 da Seção 1.4). Os apelos às emoções

1. Ver Hamblin (1970) e Walton (1987).

são diversionismos eficazes que podem ser usados para encobrir qualquer uma das falhas definidas pelas regras negativas do diálogo persuasivo, apresentadas no Capítulo 1.

#### 4.1 ARGUMENTUM AD POPULUM

A falácia *ad populum* (ao povo) é tradicionalmente definida como o apelo ao entusiasmo coletivo ou a sentimentos populares com o intuito de ganhar aceitação para uma conclusão que não se sustenta em boas provas. É fácil ver a eficácia desse tipo de estratégia numa argumentação. A maioria prefere pensar que suas opiniões estão de acordo com as tendências em voga e não gosta de sentir que não está acompanhando os estilos aceitos ou as principais opiniões do momento. Um argumentador que usa a persuasão em sua área de atividade não iria muito longe se desconhecesse as opiniões mais em voga e as visões aceitas por seu público-alvo.

O comercial descrito a seguir é citado muitas vezes como um exemplo de apelo *ad populum* em argumentação persuasiva:

##### Exemplo 4.0

Um comercial de televisão de um seguro de vida mostra uma cena de uma família feliz fazendo um piquenique nas margens de um rio. Estão pescando e se divertindo. O texto do comercial é uma série de *slogans* sobre como é feliz a vida em família, incluindo expressões como “paz de espírito hoje” e “segurança para o futuro”. A companhia de seguros é definida como um lugar onde a família e o agente de seguros podem “resolver as coisas juntos”. Nenhuma menção é feita aos planos oferecidos, aos preços ou a qualquer outro dado de interesse para quem queira pesquisar qual é a melhor cobertura e quais os melhores preços.

Não é difícil perceber por que mensagens comerciais desse tipo são tantas vezes citadas como casos de falácia *ad populum*. A cena mostrada no comercial é cuidadosamente produzida para apelar com sucesso ao sentimento popular. O agente de seguros é retratado como um homem paternal em quem se poderia confiar, e assim por diante. Mas, concentrando-se exclusivamente nesse apelo, a mensagem do comercial não nos mostra nenhuma informação útil sobre os benefícios relativos dos planos de seguro daquela companhia. O apelo agradável do comercial toca o coração do público-alvo mas não oferece informações sobre os aspectos pertinentes do produto, que deveriam ser importantes na decisão racional de adquirir algum tipo de cobertura dessa companhia.

Numa mensagem como a desse comercial, o que parece mais falacioso e passível de crítica é o que ela omite. O apelo ao sentimento não é, em si mesmo, uma coisa ruim. O que é passível de crítica é o uso do apelo à emoção como substituto para informações genuinamente úteis. Nossa crítica poderia ser, então, que o apelo ao sentimento nas cenas da família feliz não é pertinente, ou tem uma pertinência apenas marginal, à verdadeira questão que deveria ser abordada pela mensagem do comercial. Será que a cobertura oferecida por essa empresa é um bom negócio, que oferece vantagens sobre a concorrência? O comercial inteiro parece evitar de maneira sistemática a questão. Em outras palavras, neste caso a falácia *ad populum* parece ser falta de pertinência (regra de argumentação negativa 5 da Seção 1.4).

Se a companhia de seguros recebesse essa crítica, como você acha que ela poderia responder? Poderia responder que seu negócio é vender seguros, e para isso é preciso ser compe-

titivo. É preciso chamar a atenção para o produto. É evidente que a empresa chegou à conclusão de que a melhor maneira de atingir esse objetivo é apresentar um comercial com apelo popular. Talvez pudesse dizer que, se o comercial se limitasse a apresentar fatos e números sobre custos e benefícios da cobertura, o público ficaria entediado e a concorrência faria o melhor negócio apresentando comerciais mais atraentes. Afinal, o momento para discutir fatos e números, e taxas, poderia dizer a companhia, é quando se fala pessoalmente com o agente de seguros. Portanto, ela poderia argumentar que, num comercial de televisão, o tipo de abordagem baseado no apelo popular é pertinente e não é falacioso.

O que dizer diante desse tipo de réplica? Em primeiro lugar, é preciso reconhecer que a réplica se baseia em dois argumentos sólidos sobre as alegações de falácia emocional.

O primeiro é que não há nada de errado *per se* em apelar ao sentimento popular<sup>2</sup>. Às vezes decidimos confiar nas pessoas com base em nossos instintos, o que nem sempre é ruim, embora seja sensato tomar cuidado. Num mercado de massa, uma empresa só terá sucesso se seus produtos ou serviços forem bem aceitos. Não é errado apelar ao público ou ao eleitorado, e, na verdade, isso é algo que às vezes pode ser racional e louvável. Temos que admitir, portanto, que a companhia de seguros não comete necessariamente uma falácia ao chamar a atenção do público para o seu produto de maneira competitiva.

O segundo argumento é que, se o objetivo da companhia de seguros é chamar a atenção para o seu produto e para si mesma, ela pode nem ter a pretensão de apresentar um argu-

mento racional — premissas e conclusão contendo informações sobre as apólices e assim por diante — em sua mensagem comercial. Em vez de aceitar o ônus da prova, pode ser que o comercial esteja apenas dizendo: “Confie em nós. Somos uma grande e confiável companhia com valores iguais aos seus. Da próxima vez que for fazer um seguro, pense em nós como uma possibilidade.” Observe que, se essa é a mensagem, nem ao menos está claro se o objetivo do argumento é persuadir o telespectador dos benefícios das apólices de seguro da companhia. Trata-se antes de um apelo subjetivo para que o telespectador veja na companhia uma opção confiável. Se é assim, não é tão evidente que o apelo às emoções que a companhia de seguros faz não é pertinente. Isso depende de qual é, ou deveria ser, o propósito do comercial como tipo de argumentação.

O problema, neste caso, é que a mensagem da companhia de seguros parecia ser falaciosa porque o apelo aos sentimentos do público caracteriza um argumento não-pertinente. Mas, se as réplicas da companhia a essa objeção forem aceitáveis, pode ser que ela nem esteja tentando argumentar a favor das vantagens de suas apólices. Em suma, se não há um ônus de prova objetiva, talvez não haja falácia nem não-pertinência. Ou, em todo caso, pode não ser tão fácil nem evidente determinar em que consiste exatamente a alegada falácia, e as réplicas disponíveis para o defensor de um apelo ao público como o do exemplo 4.0 podem conter alguns pontos razoáveis.

No entanto, o que interessa é que muitos sentem, com razão, que houve uma evasão nesse tipo de apelo ao público. Pode ser que a mensagem da companhia de seguros tenha que incluir apelos emocionais e populares para ser competitiva, mas certamente deveria incluir também alguns fatos pertinentes

2. Ver a discussão deste argumento em Walton (1987).

para o consumidor inteligente. Em vez de apelar ao mínimo denominador comum, a mensagem deveria conter informações úteis. Quem acha que a verdadeira questão é o valor do seguro dessa companhia para o consumidor tem base para uma crítica por não-pertinência. Mesmo que o simples uso do apelo emocional não seja em si mesmo uma falácia, poder-se-ia replicar que, ainda assim, pode ser uma falácia furta-se ao ônus da prova, já que faltam argumentos objetivos sobre o valor do produto dessa companhia.

Em suma, portanto, a questão é saber se é razoável recair sobre a companhia de seguros o ônus da prova, tendo ela que fornecer informações em seus comerciais, além do apelo emocional. Se assim for, a crítica *ad populum* é justificada. Se não, haveria certa justificativa para a crítica ser contestada.

Até agora, o que é passível de crítica num argumento *ad populum* é o uso do apelo emocional para disfarçar o fato de a verdadeira questão não ser abordada. Mas tais críticas têm que ser cuidadosamente avaliadas porque, no estágio de confrontação, ainda há lugar para determinar qual é a verdadeira questão. Qual é o verdadeiro propósito de um comercial de televisão? Convencer o espectador a comprar um produto em razão de suas qualidades ou chamar a atenção para o produto com o objetivo de aumentar o “reconhecimento da marca”? O espectador que aceita sem críticas uma mensagem comercial por aquilo que ela não é pode estar deixando de fazer as perguntas certas e ignorando melhores fontes, que lhe permitiriam chegar a uma decisão informada. Essa falha pode não ser tanto uma falácia, mas simplesmente uma bobagem.

#### 4.2 O ARGUMENTO DA POPULARIDADE

Um dos tipos de argumento mais citado como exemplo de falácia *ad populum* é o discurso político do tipo “linguajar simples do interior”. Por exemplo, suponha que um candidato que seja doutor em economia esteja se dirigindo a um grupo de agricultores num ambiente rural. O político tem uma “fazenda de lazer” para complementar o salário de consultor e professor universitário. Parte do seu discurso transcorre da seguinte maneira:

##### Exemplo 4.1

Outro dia, quando eu estava trabalhando no campo, vendo o sol brilhando sobre o trigo, comecei a refletir como tinha ficado difícil para o homem do campo ganhar a vida. Somos nós, agricultores, que alimentamos a nação, e temos que tomar uma posição firme do lado da liberdade contra os coletivistas e outros parasitas que estão nos depenando com impostos cada vez mais altos e regras restritivas de mercado. Nós, os bons cidadãos, os produtores que trabalham a terra para alimentar a nação, temos que nos juntar para lutar por nossos direitos e pelos interesses da maioria dos que contribuem produtivamente para nosso padrão de vida neste grande país.

É fácil detectar o aspecto artificial dessa argumentação, e, sem dúvida, o público a quem ela se destinava também o perceberia. O orador não é, na verdade, um agricultor em tempo integral, mas tenta se passar por um para apelar aos sentimentos de solidariedade de grupo desse público. Qual é, então, a falácia?

Naturalmente, uma das críticas é que o orador não é um agricultor de verdade, e, portanto, seu apelo é baseado numa postura falsa, uma espécie de hipocrisia ou mentira. Por cau-

sa da postura fraudulenta e das tentativas desajeitadas de ganhar simpatia, sentimos que talvez pretenda fazer o público de bobo. No entanto, essas falhas não são necessariamente falácias e nem mesmo argumentos incorretos. Pode ser apenas que sua tentativa de persuadir seja desastrada e pouco convincente. O problema não é que qualquer apelo à solidariedade de grupo seja intrinsecamente errado ou falacioso, mas que a tentativa desse homem é ruim. O erro pode não estar num argumento falacioso, mas apenas num discurso malfeito, o que não é necessariamente um erro de lógica, mas uma falha de comunicação com o público.

É claro que esse argumento poderia ser criticado por falta de pertinência. Mas, como o discurso talvez não tenha uma tese ou conclusão estabelecida, esse não é o problema.

Pode ser também que o orador tenha se esforçado demais para atingir o público apelando ao seu orgulho e interesses de maneira exclusiva e transparente, a ponto de tentar se passar, sem muito sucesso, por um deles. Assim como o argumento *ad hominem* apela à posição pessoal do oponente, o argumento *ad populium* visa a posição do grupo a quem se dirige no diálogo de persuasão. Em vez de apresentar premissas objetivas que qualquer pessoa razoável aceitaria, o argumento *ad populium* usa premissas que podem ser fracas mas têm um forte apelo retórico aos sentimentos de solidariedade de grupo do público. Tal apelo, seletivamente subjetivo, está sujeito a ser chamado de falacioso.

Mas será que é? Veremos, no Capítulo 6, que o argumento *ad hominem*, apesar de se dirigir à posição de um argumentador em particular, nem sempre é falacioso. Poder-se-ia dizer o mesmo aqui.

Num país democrático, qualquer ponto de vista ou argumento político só é eficaz no fórum de debates se apelar positivamente à grande maioria do eleitorado. Então, não há nada de errado na argumentação de um político cujo objetivo seja fazer um apelo a uma maioria ou a um público determinado de eleitores. Vimos que, no diálogo persuasivo (discussão crítica), os argumentos são dirigidos à posição do oponente, o que é correto. No debate político, se o político quer convencer o público do seu ponto de vista a respeito de uma questão, ele tem que usar, como premissas, proposições com as quais esse público está comprometido, ou que pode ser convencido a aceitar. Nos países democráticos, o debate político é essencialmente uma arena de combate, e, para ser bem sucedido, o político tem que dirigir seu argumento, com muito cuidado, ao público que ele quer convencer a apoiar sua posição. Esse elemento combativo da argumentação política democrática não tem, em si, nada de errado. Ele só se torna falacioso, ou pelo menos passível de crítica, quando está sujeito a excessos ou abusos específicos. Quais são, portanto, os erros associados ao apelo *ad populium*?

Um argumento implícito no próprio apelo *ad populium* é que, em geral, a opinião popular não determina a veracidade de uma questão. Em outras palavras, as duas formas de inferência a seguir não são, em geral, dedutivamente válidas:

(P1) Todo o mundo aceita que A seja verdadeiro.

Logo, A é verdadeiro.

(P2) Ninguém aceita que A seja verdadeiro.

Logo, A é falso.

Chamaríamos (P1) e (P2) de formas básicas do *argumento de popularidade*. Nesse caso, um argumento de popularidade



pode ser considerado fraco quando trata (P1) ou (P2) como um argumento dedutivamente válido ou mais forte do que permitem as provas. Em outras palavras, se tudo o que o argumentador tem a oferecer como premissa para a conclusão de que *A* é verdadeiro (ou falso) é o fato de que muita gente aceita que *A* seja verdadeiro (ou de que ninguém aceita que *A* seja verdadeiro), então seu argumento provavelmente é fraco. E decerto não é dedutivamente válido. Então, ao tratá-lo como um argumento forte, ou mesmo válido, seu proponente comete um erro de avaliação e seu argumento fica sujeito à crítica racional.

No entanto, é preciso tomar cuidado. Mesmo não sendo formas dedutivamente válidas de argumento, (P1) e (P2) podem representar formas mais fracas de argumento que, no entanto, podem, no diálogo, transferir racionalmente o ônus da prova. Se eu me proponho a defender uma proposição que todos consideraram falsa ou extremamente implausível, o ônus da prova que me é imposto será muito mais pesado do que se eu defender uma conclusão que todos consideraram plausível ou até verdadeira.

Da mesma forma, há casos em que (P1) e (P2) são argumentos fracos que têm algum valor de plausibilidade, podendo induzir alguém a assumir uma determinada linha de ação em situações em que falta o conhecimento objetivo dos fatos mas há necessidade de uma decisão prática. Por exemplo, estou atrasado para tomar o trem e não sei onde fica a plataforma, mas vejo um monte de gente indo numa determinada direção. Então, pergunto a alguém onde fica a plataforma e a pessoa me responde: "Aqueles pessoas estão indo para a plataforma. É por ali." É possível que essa pessoa esteja enganada

ou me dando uma informação errada. Mas, a menos que eu tenha motivos para acreditar nisso, é razoável agir com base no pressuposto de que a pessoa está provavelmente (ou plausivelmente) certa e me dando uma boa informação. Logo, (P1) e (P2) são formas fracas de argumentação mas que às vezes são razoáveis. Ou seja, os argumentos *ad populum* não são intrinsecamente errados, mas, por serem fracos, podem facilmente resultar em erros.

Desse modo, a falácia *ad populum* tradicional costuma ser uma combinação de dois tipos principais de erro de argumentação. Um é a falta de pertinência. O outro é o mau uso do argumento de popularidade, um argumento fraco que pode ser superestimado ou considerado mais decisivo do que realmente é. Muitas vezes, os dois erros se combinam, porque um argumento fraco pode desviar nossa atenção de considerações mais pertinentes ou mascarar o fato de que esses outros argumentos estão ausentes e não foram considerados.

#### 4.3 PROBLEMAS DOS APELOS À POPULARIDADE

Operar com base no consenso do que a maioria quer, ou do que a maioria faz, é uma forma comum de decidir como agir. Esse tipo de argumento para decidir como agir no nível pessoal não tem nada de intrinsecamente errado. No entanto, os problemas surgem com frequência quando o argumento de popularidade é usado para tentar persuadir alguém a agir da mesma maneira.

Em geral, os políticos procuram convencer o povo a seguir suas orientações porque, alegam eles, é isso que a maioria dos cidadãos quer. Mas será mesmo? Pode-se recorrer a pes-

quias, mas a opinião pública é volúvel e muda depressa. Politicamente, pode ser mais inteligente ir mais fundo e verificar os motivos de uma determinada orientação ou até mesmo se ater a uma conclusão impopular, pois o que é popular num momento tende a se tornar impopular quando as circunstâncias mudam.

É comum os argumentos de popularidade conterem um apelo ao que é correntemente aceito como costume ou padrão de comportamento no grupo com o qual o argumentador quer se identificar ou citar como fonte autorizada de normas. Mas existe, muitas vezes, um elemento de “pressão do grupo” implícito nesses argumentos. Considere o exemplo 4.2:

#### Exemplo 4.2

*Mãe:* Achei que você ia dizer “Muito obrigada” por todo o trabalho que eu tive para preparar sua festa de aniversário.

*Filha:* Mãe, hoje em dia as pessoas não dizem mais essas coisas.

Não há dúvida de que a filha sente que teve a última palavra nessa questão. Mas, se sua alegação é verdadeira e as pessoas com quem ela convive não têm sensibilidade ou boas maneiras para agradecer quando é o caso, talvez isso reflita simplesmente a falta de bons valores ou a imaturidade. Portanto, a identificação com o grupo não deve ter a palavra final. Resta saber se os valores ou padrões desse grupo são justificáveis.

Quando uma prática é aceita como costume ou padrão por um grupo dominante ou popular, é preciso um argumento forte para ir contra os precedentes estabelecidos. Mas sempre existem exceções aos costumes, e pode haver grupos de oposição com costumes diferentes. A questão, muitas vezes, é

saber que grupo é mais “avancado” ou moderno, ou seja, mais de acordo com a visão correntemente aceita. Mas pode ser difícil sustentar com provas verdadeiras a alegação de que este ou aquele grupo é o dominante num determinado momento. Mesmo que haja provas, é preciso saber se a prática em questão pode ser justificada como padrão de comportamento bom ou razoável.

Em alguns casos, o argumento de popularidade vem misturado com uma espécie de apelo fraco à autoridade. O argumento é que todo o mundo que é informado, civilizado, esclarecido etc. está fazendo uma determinada coisa. Logo, você também precisa fazer isso:

#### Exemplo 4.3

Se votarmos a favor da restauração da pena de morte no Canadá, nós, juntamente com alguns poucos Estados, seremos a única jurisdição do mundo ocidental com pena de morte. Nenhum país da Europa tem pena de morte. A Nova Zelândia não tem. A Austrália não tem. Ela existe por escrito na Bélgica, mas desde 1945 não houve nenhuma execução naquele país. Foi abolida em todos os outros países ocidentais. Estaremos nos juntando a regiões como a África e a Turquia, que não são modelos de civilização democrática ou de direitos humanos.<sup>3</sup>

Alegando que todos os países civilizados baniram a pena de morte e dando a entender que os países que adotam a pena capital são menos civilizados, esta argumentação usa uma tendência em voga para criar um pressuposto contra a pena capital. Contudo, mesmo que as estatísticas do argumentador

3. Este exemplo é baseado num argumento que o autor ouviu numa entrevista com um político no programa da CBC *This Week in Parliament* de 28 de fevereiro de 1987.

estejam corretas e mesmo que a maioria dos países ocidentais tenha banido a pena de morte, pode-se perguntar se esses países são os únicos modelos de civilização democrática e de direitos humanos. Mesmo que se aceite esse argumento, no entanto, existe a possibilidade de que eles mudem de política caso os principais defensores da pena de morte apresentem, no atual contexto penal, argumentos mais fortes. Se esses países não têm a pena de morte, devem ter razões para tal, já que existem argumentos contrários ou favoráveis a essa política. O importante, então, é examinar tais argumentos em vez de pressupor que esses países devem estar certos porque são “modelos de civilização democrática”. Esse apelo à popularidade é, na melhor das hipóteses, um argumento fraco.

O apelo popular traz ainda outro tipo de problema, que ocorre quando o argumentador tenta subverter ou encerrar o diálogo racional fechando a possibilidade de que o público seja receptivo a qualquer ponto de vista contrário. É o caso, por exemplo, do argumentador que recorre a certos vínculos para se unir ao público numa causa comum, excluindo quem é estranho ao grupo de interesses comuns. Os estranhos são definidos como inimigos em potencial, a quem não se deve dar ouvidos nem levar em consideração. É como se o argumento passasse a mensagem de que o importante é a solidariedade de grupo, de forma que é preciso excluir logo de início qualquer ponto de vista contrário ou não lhe dar atenção alguma.

Um exemplo desse tipo de retórica com base no apelo popular é dado por Bailey (1983, p. 134), que cita um discurso de Walter Reuther, de 1957, sobre a corrupção nos sindicatos:

#### Exemplo 4.4

Acho que estamos todos de acordo em que a maioria absoluta dos líderes trabalhistas americanos é composta por pessoas decentes, honestas e dedicadas, que deram uma grande contribuição à custa de muito sacrifício pessoal, ajudando a construir um movimento trabalhista decente neste país... Acreditamos que a liderança do movimento trabalhista americano é uma função sagrada. Acreditamos que este não é o lugar para as pessoas que querem usar o movimento trabalhista para ganhar dinheiro fácil.

Uma análise racional desse discurso revela que ele tenta situar sua conclusão além de qualquer objeção, apresentando-a como um fato com o qual todos têm que concordar. E, de fato, ao ouvir não sobra espaço para nenhuma argumentação. A mensagem *ad populum* exclui o diálogo racional. “Nós”, que aceitamos o movimento, estamos incluídos. As “pessoas que querem... ganhar dinheiro fácil” estão excluídas. Em outras palavras, ou você adere à posição do movimento trabalhista ou é um estranho sem moral e contra o movimento. Essas são as opções. Como comenta Bailey (1983, p. 135), esse tipo de tática *ad populum* é a “retórica da pertença”. Se você não pertence, então sua palavra não vale nada e seu ponto de vista não importa.

O que é contestável nesse tipo de apelo *ad populum* não é apenas o fato de o argumento ser fraco, como os outros tipos de argumento *ad populum* aqui mencionados, mas também a tentativa de frustrar a argumentação e o diálogo racional impondo dogmaticamente a própria posição. Neste caso, a tática sujeita a crítica é a exclusão irracional de qualquer argumentação futura. É o problema do fim prematuro do diálogo, que contraria a regra do estágio final, a última das regras negativas do diálogo persuasivo apresentadas na Seção 1.4.

#### 4.4 APELOS AMEAÇADORES À FORÇA

A falácia *ad baculum* é definida, tradicionalmente, como um apelo à força ou uma ameaça para que alguém aceite a conclusão de um argumento. *Ad baculum* significa, literalmente, “com o báculo ou porrete”. Em geral, os exemplos desse tipo de falácia mencionam o uso de “métodos truculentos” e “bandos de intimidadores”:

##### Exemplo 4.5

Segundo R. Grunberger, autor de *A Social History of the Third Reich*, publicado na Inglaterra, os nazistas costumavam enviar o seguinte aviso aos leitores alemães que deixavam sua assinatura vencer: “Nosso jornal certamente merece o apoio de todos os alemães. Continuaremos a lhe enviar seus exemplares e esperamos que você não queira se expor a consequências desagradáveis em caso de cancelamento.” (*Parade*, 9 de maio de 1971)<sup>4</sup>

É fácil ver por que esse tipo de ameaça ou apelo à força é contrário aos objetivos e aos métodos do diálogo racional. No diálogo racional, o argumentador deve ter liberdade para decidir por ele mesmo se aceita ou não uma conclusão, com base nos argumentos favoráveis e contrários a ela. A ameaça da força não deixa essas opções em aberto e tenta bloquear as possibilidades de diálogo livre.

Por outro lado, um apelo à força pode, em alguns casos, não ser totalmente irracional. Por exemplo, alguns países contam com uma legislação que impõe penalidades severas a quem dirige alcoolizado. Embora tais leis pareçam constituir

um recurso à força ou à ameaça de intervenção enérgica, pode-se argumentar que elas não são irracionais. É possível argumentar que tais leis são justas e necessárias e que não é falacioso usá-las em mensagens de utilidade pública como argumento contra dirigir embriagado. Certamente, não fica claro por que chamar a atenção do público para a existência dessas leis, com o objetivo de desestimular tal prática, deva ser considerado um argumento falacioso.

Retomemos o exemplo 4.5. Por que esse argumento é falacioso e o caso do motorista alcoolizado não é? Pode-se afirmar que o argumento do exemplo 4.5 representa uma ameaça capaz de aterroizar quem a recebe, ao contrário do outro caso, que transmite uma advertência e não uma ameaça. Mas qual é a diferença entre uma ameaça e uma advertência? Se, por dirigir bêbado, a pena é dois anos na cadeia ou num campo de trabalhos forçados, muita gente vai se sentir ameaçada por ela. Em geral, o que diferencia a ameaça da advertência é a forma de entendê-las, o que em muitos casos é difícil de prever. É certo que advertir alguém de um perigo ou de consequências perigosas pode não ser falacioso de modo algum, mas os dois casos acima parecem constituir uma ameaça ou uso de força, assim como uma advertência.

Talvez tenhamos a tendência de ver uma diferença significativa entre os dois casos porque achamos que uma penalidade é razoável, enquanto a outra não é. Provavelmente pensamos que é possível montar uma argumentação sólida a favor de penas severas para quem dirige alcoolizado. Mas sentimos que todo o mundo deve ter liberdade para decidir que jornal vai ler. Recorrer a ameaças para obrigar alguém a ler um determinado jornal não é justo nem racional.

4. O exemplo 4.5 chamou pela primeira vez a atenção do autor em *Introduction to Logic*, de Irving M. Copi, em que é citado como um caso de falácia *ad baculum*.

Essa distinção, no entanto, é uma questão de opinião. Em alguns países, como a URSS, por exemplo, os leitores não têm escolha. O *Pravda* é a fonte oficial de notícias e os jornais estrangeiros são proibidos por lei. Será que isso quer dizer que um argumento *ad baculum* pode ser falacioso nos Estados Unidos mas não na Rússia? Uma conclusão como essa é inaceitável. Para fazer uma distinção entre o que é falacioso e o que não é, não podemos nos basear apenas em opiniões sobre o que é racional ou quais leis são justas. Não é fácil dizer, portanto, qual é a diferença significativa entre esses dois casos de recurso à força. O que torna um deles possivelmente legítimo e o outro não?

A principal diferença talvez seja que a pena por dirigir embriagado parece se basear em argumentos racionais que podem ser contestados ou sustentados pelo diálogo racional, pelo menos em parte. O contexto do exemplo 4.5 sugere, no entanto, que se alguém tentasse discutir com os representantes do jornal nazista seria espancado ou talvez mandado para um campo de concentração. Já no outro caso, mesmo que vigorasse uma lei proibindo de dirigir alcoolizado, se alguém questionasse sua equidade, esperaria ouvir, como resposta, argumentos razoáveis a favor da lei. Em suma, o aviso nazista é um tipo essencialmente irracional de intimidação porque não apresenta nenhum argumento racional que prove a necessidade de assinar esse jornal, não se tolerando nenhuma contestação ou questionamento a tal argumento – pelo menos, é o que se deduz do contexto do exemplo 4.5. Assim, o problema neste caso é semelhante ao do argumento *ad populum* que examinamos (exemplo 4.4), em que a tática ilícita era a tentativa de encerrar prematuramente o diálogo racional. No

caso de quem dirige embriagado, a lei também é enérgica, mas permite a consideração racional das razões que a justificam. Você tem que seguir a lei, mas pode questionar ou discutir sua razoabilidade sem medo de coação.

Esses dois exemplos indicam que os apelos à força têm que ser examinados com cuidado, pois nem todos são falaciosos. E é preciso estar preparado para explicar claramente por que um determinado apelo à força pode ser considerado um caso de erro ou falha *ad baculum* na argumentação.

Vimos que a falácia *ad baculum* é definida como a ameaça da força. Só que em alguns casos é preciso ter cuidado para distinguir entre ameaça e advertência. Suponha que Lois seja uma repórter de jornal que está investigando um possível caso de conspiração criminoso. Seu entrevistado faz as seguintes observações:

#### Exemplo 4.6

Se eu fosse você, teria muito cuidado. Pode ser muito perigoso continuar com essa reportagem. Não faz muito tempo, ameaçaram a família da pessoa que estava investigando essa gente e depois passaram por cima dela com uma escavadeira.

Entendidas como ameaças, essas observações podem ser consideradas um exemplo de argumento errôneo *ad baculum*. Mas muito depende de quem as fez, do que a repórter sabe sobre essa pessoa e do tom de voz usado por ela ao fazer as observações. Pode ser que a pessoa esteja sinceramente preocupada com a segurança da repórter e esteja até se expondo ao adverti-la do perigo que está correndo. Nesse caso, suas observações podem ser interpretadas como uma advertência e de modo algum como uma ameaça. Talvez não tenham sido fei-

tas como ameaças e não devam ser entendidas como tal. Se é essa a interpretação correta, acusar essa pessoa de ter cometido uma falácia *ad baculum* seria uma crítica injustificada e incorreta. Nesse caso, é o tipo de ocorrência de discurso envolvida no diálogo que determina se o ato discursivo é uma ameaça ou uma advertência.

Muitas vezes, embora seja racional supor que um argumento contém uma ameaça, são poucas as provas inequívocas que podem ser claramente documentadas. As ameaças costumam ser veladas porque uma ameaça clara pode acarretar sanções legais e de outros tipos. Assim, mesmo quando fica razoavelmente claro que foi feita uma ameaça, pode ser problemático ou até mesmo impossível citar provas irrefutáveis:

#### Exemplo 4.7

Oral Roberts, pregador fundamentalista, anunciou um ultimato vindo de Deus: ele tinha que levantar oito milhões de dólares em um ano, até 31 de março. Caso contrário, morreria. O reverendo Roberts se retirou à sua Torre da Oração para jejuar e rezar pelo dinheiro. O pregador disse no seu programa de televisão, em rede nacional, que sua vida terminaria no final de março se o dinheiro não tivesse sido levantado até então: “Você ficar na Torre da Oração até a vitória ou até que Deus me chame de volta para casa.”<sup>5</sup>

Será que esse pedido contém uma ameaça? Muitos tenderiam a interpretar as declarações do reverendo Roberts como um tipo de ameaça. Mas sem dúvida ele o negaria, alegando que o resultado estava nas mãos de Deus.

Por outro lado, o discurso do reverendo Roberts tem a forma clássica de uma ameaça: “Faça isso ou uma coisa ruim vai acontecer.” Mas será esse o seu argumento? A questão de ele ter cometido ou não uma falácia *ad baculum* depende da interpretação do seu ato discursivo.

#### 4.5 OUTROS PROBLEMAS AD BACULUM

Um problema que o apelo *ad baculum* tem em comum com outros apelos emocionais é o fato de nem sempre ficar claro se uma decisão tomada com base em emoções ou instintos é realmente um argumento. A suspeita existe porque a decisão foi tomada com base no medo; no interesse, na autopreservação ou no instinto, e não com base em provas.

Em geral, o comportamento animal é definido pelo instinto. Mas há casos em que tal comportamento parece ser uma espécie de processo racional em que uma emoção domina a outra:

#### Exemplo 4.8

Um pássaro que está sendo fotografado por um naturalista pousa na abertura da toca, junto a um riacho, com um peixinho no bico para alimentar os filhotes. Com medo do *flash* da câmera, a mãe pássaro recua e vai embora, voando. Mas volta alguns minutos depois para alimentar os filhotes. O comentarista descreve a situação dizendo que o instinto maternal da mãe pássaro dominou o medo do *flash* da câmera.

Será que o pássaro fez uma espécie de raciocínio prático (voltado a objetivos) com base em seus instintos e sua percepção da situação? Se fez, pode ser que muitos apelos emocionais

5. Notícia da Associated Press, “Roberts Ransom Assured”, *Winnipeg Free Press*, 22 de março de 1987, p. 1.

nais não substituem a razão por emoções, mas se baseiam numa espécie de argumento ou raciocínio. Muito depende do que chamamos de “raciocínio” nesse tipo de situação.

Da mesma forma, o prisioneiro que “confessa” sob ameaça pode não estar se comportando de maneira ilógica nem abrindo mão da razão para se entregar às emoções. Ele pode estar apenas respondendo a um tipo diferente de argumento ou baseando sua decisão num tipo de raciocínio prático que põe a sobrevivência acima da verdade, pelo menos naquele momento. Portanto, existem aqui algumas questões relativas ao apelo *ad baculum* como tipo de argumento<sup>6</sup>. Talvez ele envolva um tipo de argumentação ou raciocínio a que não estamos acostumados na lógica tradicional e que é difícil de interpretar por causa de sua natureza emocional e instintiva. Mas, seja ou não um raciocínio, ele é uma tática eficaz usada na argumentação e uma forma de chegar a uma linha de ação.

A lição é que o apelo *ad baculum* é usado na argumentação como tática para influenciar indevidamente um oponente. Quando isso ocorre, nem sempre é necessário determinar se esse tipo de tática é ou não um tipo especial de raciocínio. O importante é avaliar seu uso como estratégia de argumentação que pode infringir uma ou mais regras negativas do diálogo persuasivo.

Geralmente, os problemas que os apelos *ad baculum* apresentam são semelhantes aos problemas dos argumentos *ad populum*. Às vezes, a ameaça de força é usada como diversionismo emocional não-pertinente à verdadeira questão. Por isso, para abordar um discurso que contém um apelo *ad baculum*,

é importante identificar qual é a conclusão a ser provada. Assim, identificar o argumento que contém o apelo *ad baculum* pode ser importante.

Pode haver casos em que a ameaça não seja usada como argumento, ou parte de um argumento, para persuadir alguém a fazer alguma coisa ou a aceitar uma conclusão. Quem fez abertamente a ameaça pode argumentar – em alguns casos com razão – que não havia ligação entre a ameaça e a conclusão em questão:

#### Exemplo 4.9

Ed Brutus, figura do submundo do crime, é acusado de usar de ameaças para forçar Shakey Trembler, dono de uma cadeia de pizzarias, a torná-lo sócio do negócio. Ed Brutus admite que ameaçou usar de violência física contra Shakey Trembler. No entanto, ele argumenta que sua ameaça foi uma reação ao fato de Trembler se recusar a quitar um empréstimo.

Será que Brutus tem um argumento razoável para se defender da acusação de que está recorrendo a ameaças para forçar ilegalmente Trembler a se associar a ele? Cada caso é um caso, mas, aqui, temos que admitir a possibilidade de a ameaça de Brutus não ter a intenção de forçar Trembler a se associar a ele.

Isso mostra que o simples fato de uma ameaça ter sido feita não justifica a alegação de que uma falácia *ad baculum* foi cometida com relação a um argumento ou caso específico. Ou seja, a ameaça pode não estar relacionada à conclusão apresentada pelo argumentador de modo que justifique a alegação de que foi cometida uma falácia *ad baculum*. Se foi feita tal alegação mas a ameaça feita pelo argumentador não é

6. Ver também Walton (1987).

pertinente à conclusão do seu argumento, a alegação de falácia *ad baculum* infringe a regra 5 das regras negativas do diálogo persuasivo, apresentadas na Seção 1.4. Outras transgressões dessas regras podem estar associadas a diferentes casos de falácia *ad baculum*.

A intimidação tem sido usada como tática não apenas para desviar um argumento, mas até mesmo para tentar impedir que ele seja colocado ou para impedir que o diálogo prossiga:

#### Exemplo 4.10

O julgamento do grupo terrorista Ação Direta foi adiado nos tribunais franceses por causa de uma ameaça sofrida pelo júri. O réu ameaçou o júri com os "rigores da justiça proletária" no primeiro dia do julgamento, perguntando: "Gostaria de saber: por quanto tempo os jurados poderão contar com medidas de segurança?" O grupo Ação Direta assumiu a responsabilidade por muitos ataques terroristas cometidos na França, e a polícia suspeitou que o recente assassinato de um executivo francês teve como objetivo assustar o júri. Evidentemente, as táticas de intimidação foram bem sucedidas, pois o julgamento teve que ser adiado indefinidamente porque vários jurados deixaram de comparecer.

Nesse caso, a pergunta feita pelo réu não diz explicitamente que os jurados sofrerão algum mal. Do ponto de vista semântico, a pergunta se refere a medidas de segurança. No entanto, como era de esperar, os membros do júri entenderam essa pergunta como uma ameaça. Na verdade, não deixaram de ter razão, diante do que se sabia ou se suspeitava sobre as atividades do grupo Ação Direta.

▼ 7. Fred Coleman, "A Threat of Proletarian Justice", *Newsweek*, 22 de dezembro de 1986, p. 38.

No caso, a pergunta pode ser considerada uma quebra nos procedimentos do diálogo racional, já que o réu a usou como tática para transmitir uma mensagem emocional com o objetivo de subverter ou impedir o processo de diálogo a ser iniciado. Ao fazer essa pergunta ameaçadora, o réu não deixa claro qual é o seu argumento nem o que está querendo dizer com tal pergunta, já que a ameaça é implícita e não explicitamente expressada. Mesmo assim, fica claro que ele está impedindo o diálogo com esse gesto contrário ao diálogo racional. Assim, do ponto de vista do diálogo como processo legítimo do sistema legal, a ameaça contida na pergunta deve ser considerada contestável e sujeita a críticas, na medida em que se relaciona à argumentação a ser iniciada no julgamento.

A conclusão da disputa deveria vir do diálogo, que deveria conduzir o júri a chegar a um veredicto com base nas provas apresentadas no julgamento. No entanto, a manobra *ad baculum* provocou um curto-circuito no processo de diálogo, impedindo que se chegasse a uma conclusão com base nas provas disponíveis. Em vez disso, para garantir a segurança do júri, a questão ficou sem solução.

Quando é difícil ou impossível detectar um conjunto preciso de premissas num apelo *ad baculum*, pode ser que a posição emocional não seja formada por proposições, mas por outras unidades de discurso. Uma advertência, por exemplo, pode ser uma proposição, ou seja, uma unidade de discurso que pode ser verdadeira ou falsa. Mas uma ameaça pode não ser verdadeira nem falsa, nem ter pretensões a tal. Uma advertência é uma previsão de que algo vai ou pode acontecer, podendo ser verdadeira ou não. Mas uma ameaça não é verdadeira nem falsa. As ameaças são avaliadas de outra maneira, como



convincentes ou vazias, efetivas ou fracas. Mas, a rigor, elas não são verdadeiras ou falsas como o são as proposições. Portanto, as observações que transmitem ameaças podem nem ser proposições. Logo, podem nem ser um argumento, mas apenas parte de um argumento adjunto.

Ao avaliar uma crítica *ad baculum*, é preciso examinar com cuidado quais são as justificativas existentes para interpretar um apelo à força como uma ameaça. Mesmo que haja provas de uma ameaça, o segundo passo da análise é descobrir se o argumento contém algum erro específico que o transforme em falácia. Uma ameaça de força pode ser rude, cruel, ilegal ou imoral, mas isso não significa necessariamente que seja uma falácia ou um argumento falho.

A crítica *ad baculum* é apropriada quando há um erro de argumentação, uma transgressão de algum procedimento de diálogo racional ou, ao menos, alguma coisa que impeça o diálogo racional. Assim, nem sempre uma ameaça é uma falácia. Um discurso ou uma ação podem ser condenáveis sem ser necessariamente ilógicos, falaciosos ou destituídos de argumentos racionais.

#### 4.6 APELOS À PIEDADE

Outro tipo de apelo à emoção é o *ad misericordiam*, ou apelo à piedade. Ele é falacioso quando envolve o mesmo erro encontrado nos dois tipos anteriores de apelo emocional – ou seja, quando é usado para desviar a atenção da ausência de provas pertinentes que deveriam ter sido apresentadas para justificar a conclusão. Sob esse aspecto, a falácia *ad misericordiam* é apenas outra variante da falácia *ignoratio elenchi*, exce-

to pelo fato de o elemento diversionista usado como *modus operandi* neste caso ser o sentimento de piedade.

Os exemplos a seguir são típicos da falácia *ad misericordiam*. No primeiro, o exemplo 4.11, o advogado de defesa argumenta a favor de seu cliente, acusado de assassinato. No exemplo 4.12, um aluno pede ao professor que aceite seu trabalho fora do prazo, sem nenhuma penalidade:

##### Exemplo 4.11

Meu cliente vem de uma família pobre e trabalhadora, da parte mais pobre da cidade. Como vocês podem ver, ele é apenas um jovem, cuja inaptidão física e traumáticas cicatrizes emocionais fizeram de sua vida uma luta cruel na selva das ruas assoladas pelo crime. Ele mesmo é uma vítima, uma pessoa que foi esmagada por forças fora de seu controle.

##### Exemplo 4.12

Sei que este trabalho está seis semanas atrasado e que o exame final acabou, mas tenho muitos problemas pessoais. Tenho que trabalhar meio período para pagar a escola e tenho enfrentado problemas emocionais. A pessoa com quem eu morava me deixou e meu cachorro morreu. Além disso, minha avó está muito doente. Mesmo assim, eu já teria entregue o trabalho, mas minha mãe quis de escrever quebrou e eu não tinha dinheiro para pagar o conserto. Só falta este curso para eu me formar, mas, se repetir, não vou poder continuar no país para terminar a faculdade porque minha viagem de volta para casa já está marcada.

No exemplo 4.11, é preciso indagar se o advogado pretende que o júri esqueça a questão da culpa ou inocência do seu cliente, acusado de roubar e depois assassinar um idoso, suscitando piedade por suas condições especiais. Neste caso, a falácia é um exemplo clássico de *ignoratio elenchi* e

também uma falácia *ad misericordiam*, já que apela ao sentimento de piedade.

Outro ponto a respeito de 4.11 é que, como se trata de um crime cruel, o apelo à piedade não parece apropriado. Mas, fosse o crime menos sério, o mesmo apelo talvez não parecesse tão descabido. Como observou Hamblin (1970, p. 43), a mera aceitação de uma proposição pode não ser a única coisa em jogo quando o diálogo é uma ação judicial ou um discurso político: “Uma proposição é apresentada basicamente como uma orientação para a ação, e, no que diz respeito à ação, não é tão claro que a piedade e outros sentimentos não sejam pertinentes.” No exemplo 4.11, temos motivo para ficar em guarda e não permitir que o eficaz apelo à piedade nos desvie da verdadeira questão, que é a culpa ou inocência do réu pelo crime de que é acusado. Mas, decidida essa questão, pode ser que a condição do réu seja pertinente à decisão de ele merecer ou não um abrandamento da sentença. Com respeito a isso, o apelo à piedade pode ser pertinente.

No exemplo 4.12, o professor tem que decidir se aceita ou não o trabalho atrasado. É uma decisão ética, que deve ser tomada com base no seguinte: se o aluno tem um atestado médico ou se há provas documentadas de alguma outra razão legítima para o atraso, como por exemplo a morte de um parente ou um acidente de trânsito, então o professor deve tomar ou permitir medidas especiais. No entanto, a menos que ele tenha certeza de que há um bom motivo para considerar o caso uma exceção, aceitar o trabalho significa discriminar os outros alunos da classe que o entregaram no prazo, mesmo que alguns deles também tenham tido dificuldades especiais. Se o professor aceitar o trabalho pelo motivo muito fraco de sentir pena desse aluno, vão dizer que qualquer

um que tenha uma história triste para contar pode entregar o trabalho com atraso: “Afinal, fulano entregou o trabalho com atraso, e minha história é parecida com a dele.” Essa exigência de coerência no tratamento de casos semelhantes é um tipo comum de argumento que examinaremos mais profundamente no Capítulo 9.

Sob certos aspectos, o exemplo 4.12 é semelhante ao exemplo 4.11. Para tomar uma decisão, o professor tem que levar em conta circunstâncias especiais, mas o apelo à piedade não deve desviá-lo da questão básica: foi fixada uma data para a entrega do trabalho e cabe ao aluno o ônus da prova, tendo que mostrar por que seu caso deve ser tratado como exceção. No entanto, é tarefa do professor avaliar o aluno, que não deve ficar isento de uma punição razoável pelo atraso nem ganhar uma nota que não mereceu só para concluir o curso e não perder a passagem de volta para casa. O suposto problema pode ser averiguado, e, se for o caso, talvez possa ser feita alguma recomendação no sentido de solucioná-lo. O que esse exemplo mostra é que é preciso discernimento para determinar a pertinência do apelo à piedade em cada caso. Embora a piedade possa ser pertinente para a tomada de decisões, é preciso averiguar com cuidado se o apelo à piedade é ou não um bom motivo para aceitar a conclusão do argumento do apelante.

#### 4.7 APELOS EXPLÍCITOS E EVOCATIVOS À PIEDADE

Muitos pedidos de ajuda ou assistência usam apelos explícitos à piedade. O exemplo 4.13 é um anúncio<sup>8</sup> de página in-



8. *Neustweek*, 4 de março de 1985, p. 75.

teira, pedindo aos leitores que enviem dinheiro para auxiliar as vítimas da fome na Etiópia. Boa parte da página é tomada pela fotografia de uma criança chorando, pateticamente faminta, sentada num cobertor sujo e rasgado. O apelo à piedade praticamente salta aos olhos de quem contempla a foto da criança miserável. O texto começa com um título em letras grandes, que diz: **ETIÓPIA: A MAIS DEVASTADORA CRISE HUMANITÁRIA DA NOSSA ÉPOCA**, e continua assim:

*Exemplo 4.13*

**HÁ ALGUMA COISA  
QUE VOCÊ PODE FAZER A RESPEITO  
DESTA TRAGÉDIA...**

Você viu as reportagens...

- Milhares de pessoas morrem de fome todos os dias!
- Mais de 6 milhões de pessoas estão ameaçadas de morrer de fome.
- Nos próximos 60 dias, mais de 100.000 podem vir a morrer por causa da fome e das doenças a ela relacionadas.

**A HORA DE AGIR É AGORA!**

**EIS O QUE VOCÊ PODE FAZER PARA AJUDAR!**

Sua doação de \$15 é suficiente para alimentar uma criança faminta durante um mês! Apenas \$30 podem alimentar duas crianças durante um mês. E \$75 são suficientes para suprir as carências alimentares emergenciais de uma família de cinco pessoas durante um mês!

No final da página há um cupom para ser enviado com a doação.

O exemplo 4.13 é um apelo direto à piedade que, mesmo assim, parece apropriado e justificado nesse caso. Há muitas

provas de que existe fome na Etiópia e de que muitos milhares de inocentes morrem por causa disso. Devemos, de fato, reagir com simpatia a essa terrível situação e tal reação inclui a piedade. Além disso, essa reação emocional, humanitária, serve de base para a ação. É difícil que alguém negue tudo isso. Em outras palavras, nesse caso o apelo à piedade não é falacioso.

Isso nos ensina que é preciso tomar muito cuidado para não cair na armadilha de concluir apressadamente que qualquer apelo à piedade é uma falácia *ad misericordiam*. Confronte o caso, a piedade é uma reação humana legítima e racional, podendo até ser uma base sólida e inteligente para a ação.

No entanto, mesmo no caso do exemplo 4.13 ou em outros casos semelhantes, temos que ter cuidado para determinar exatamente qual é a conclusão do argumento. Podemos concordar que a situação da Etiópia é lastimável e exige que se faça alguma coisa. Mas o que fazer exatamente é outra questão. O auxílio às pessoas em dificuldades pode ser muito difícil por causa da burocracia internacional envolvida e dos problemas de transporte em países com poucas estradas e veículos. Desse modo, quem se propõe a ajudar as vítimas da fome tem que averiguar se a agência responsável pelo anúncio tem condições de fazer com que a ajuda chegue a essas vítimas. No caso desse anúncio, várias celebridades da televisão são citadas como “amigas” da agência em questão e pedem que você venha “participar desse esforço humanitário”. Se você, como potencial doador, acha que o apoio dessas celebridades é um argumento relativamente fraco, que não o leva a concluir que a agência vai ou pode distribuir a ajuda que você está disposto a dar, então tem algumas perguntas a fazer. Mas, se você acha que a questão não recebeu a devida atenção ou

que não é suficientemente respaldado pelos argumentos apresentados no anúncio, então tem uma base razoável para considerar o anúncio um caso de apelo *ad misericordiam*.

#### 4.8 SUMÁRIO

Embora se desconfie da emoção – algo muitas vezes observado por filósofos e que continua a acontecer –, deve ficar claro que não há nada de falacioso *per se* num apelo à emoção. O medo é uma emoção valiosa para a sobrevivência. A piedade pode motivar uma ajuda humanitária a alguém que está sofrendo. No entanto, como somos tão fortemente levados pelos sentimentos, pode lhes ser atribuído um peso indevido na argumentação, o que tende a levar a certos erros.

O filósofo romano Sêneca achava que a razão é digna de confiança porque considera apenas o que está em questão, enquanto as emoções são movidas por “coisas supérfluas alheias ao caso”<sup>9</sup>. O erro básico que se deve procurar num apelo à emoção é o de não-pertinência. É preciso determinar qual é ou deveria ser a questão de um determinado argumento e depois avaliar se o apelo emocional é pertinente a ela.

Há dois tipos questionáveis de argumento *ad populum* que ocorrem: (1) quando, em vez de uma premissa pertinente, é apresentado um ato de discurso que expressa um apelo não-pertinente ao sentimento popular; ou (2) quando o apelo ao sentimento popular é pertinente, embora fraco, e se faz passar por um esforço sério de cumprir a obrigação de apresentar uma prova. Outro tipo de argumento *ad populum*, muitas

vezes contestável, é a falácia da popularidade, que usa estas duas formas de argumento como argumentos válidos e mais fortes do que realmente são:

(P1) Todo o mundo aceita que A seja verdadeira.

Logo, A é verdadeira.

(P2) Ninguém aceita que A seja verdadeira.

Logo, A é falsa.

Tanto (P1) quanto (P2) são formas fracas de argumento, mas que às vezes são racionais. Por exemplo, ao avaliar uma proposição que é amplamente aceita e não tem provas em contrário, é mais racional supor que ela seja verdadeira do que supor que ela seja falsa. Mas tal pressuposto é uma questão de plausibilidade, não de prova objetiva. Se os argumentos (P1) e (P2) forem superestimados, um apelo *ad populum* pode se apresentar como tática para encobrir a ausência de provas referentes ao que está em pauta.

Outro aspecto falho do argumento *ad populum* se revela quando o argumentador se concentra exclusivamente nos comprometimentos do público a que se dirige. É típico do argumento *ad populum* procurar forjar um vínculo entre o argumentador e seu público. É como se o argumentador dissesse: “Eu sou um de vocês. Todos nós pertencemos ao mesmo grupo.” O problema desse tipo de argumento é que pode não haver uma tentativa séria de fornecer provas suficientes. O argumentador, ao reafirmar o comprometimento do público, pode estar criando um clima acolhedor de solidariedade emocional. Mas, nesse caso, temos que perguntar se o orador está realmente argumentando a favor da conclusão que deveria provar. Se não, será que sua afirmação do comprometimento

9. Sêneca, *De ira* I, XVII.5-VIII.2.

do público é ao menos pertinente a essa conclusão? Pode ser que ele esteja apenas pedindo que o público aceite essa conclusão por razões puramente emocionais.

Outro tipo de falácia *ad populum* ocorre quando o orador tenta pôr fim ao diálogo racional dividindo o mundo em “nós” e “eles”. A falácia, neste caso, é a tentativa de excluir ou de encerrar prematuramente a argumentação racional. A falácia *ad baculum* também pode assumir essa forma. A ameaça do uso da força pode ser empregada para dar a entender que qualquer argumento racional será inútil, ou até mesmo perigoso. No entanto, é preciso lembrar que nem todos os apelos à força são argumentos falaciosos e que pode ser difícil distinguir claramente entre uma ameaça e uma advertência enquanto atos de discurso.

O apelo à piedade pode ser a base de uma explicação legítima ou de um pedido de indulgência. Portanto, ao avaliar tais apelos, é preciso ter cuidado para determinar qual é a verdadeira questão. O apelo à piedade não deve desviar a atenção da questão principal, mas pode ser legítimo levá-lo em conta ao decidir por um curso de ação. Como no caso do apelo emocional, é preciso determinar aqui qual é a verdadeira questão da argumentação e avaliar a pertinência do apelo a essa questão.

Esse mesmo tipo de abordagem deve ser usado para argumentos que contêm uma ameaça de força ou um apelo ao medo. Nesse caso, temos que resistir à tendência de tachar automaticamente tais argumentos de falácia *ad baculum*. É verdade que condenamos o uso da força em geral e que a ameaça de força é condenável, mas isso não quer dizer que o recurso a uma ameaça de força seja sempre uma falácia lógica. O ora-

dor pode falar de modo rude, imoral, ilegal ou até mesmo cruel sem usar argumentos falaciosos nem transgredir as regras de argumentação aplicáveis ao caso. No entanto, o uso de apelos emocionais ao uso da força pode ser um sério sinal de argumento fraco ou não-pertinente e até mesmo uma tentativa de subverter o diálogo racional. Desse modo, apelos como esse têm que ser examinados com cuidado através dos passos habituais da análise. Qual a conclusão que o orador deveria procurar? O apelo ao uso da força se limita a um conjunto específico de proposições que podem ser premissas? Se forem, as premissas são pertinentes à conclusão? Se não, será que o argumento é fraco e até mesmo destruído de premissas? Será que o apelo à força está sendo usado para convencer ou persuadir a pessoa a quem o argumento é dirigido a aceitar a conclusão? São essas as perguntas a serem feitas ao se abordar cada caso.

Muitos dos tipos de apelo emocional que examinamos são basicamente falhas de pertinência, como estudamos no Capítulo 3. Mas cada um desses tipos de apelo emocional tem determinadas características que merecem uma análise individual, já que são lances de argumentação com os quais é preciso ter cuidado. Geralmente é um mau sinal quando o diálogo se torna muito emotivo e se aproxima demais do nível pessoal. Os objetivos da argumentação podem estar mais próximos da que-rela pessoal do que do diálogo racional. O problema pode estar em fazer uma mudança dialética de um contexto para o outro.