

Universidade Federal do Rio Grande do Sul
Faculdade de Biblioteconomia e Comunicação
Departamento de Comunicação

Gregory Gaboardi Vieira

Lógica informal: uma nova proposta teórica para a Comunicação.

Porto Alegre
2012

Gregory Gaboardi Vieira

Lógica informal: uma nova proposta teórica para a Comunicação.

Trabalho de conclusão de curso de graduação apresentado ao Departamento de Comunicação Social da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharel em Comunicação Social com habilitação em Publicidade e Propaganda.

Orientador: Prof. Dr. Jaime Parera Rebello
Coorientadora: Prof^a. Dr^a. Ana Tais Martins Portanova Barros

Porto Alegre

2012

Agradeço a Jaime Parera Rebello pelas recomendações acertadas, pela paciência e por ser tão solícito.

Agradeço a Ana Tais Martins Portanova Barros por ter tornado este trabalho possível.

Agradeço ao meu amigo José Fernando da Costa, pelo estímulo e pela constante interlocução.

Agradeço a Camila de Oliveira Porto, pela compreensão e pelo carinho incondicional.

Agradeço aos meus pais pelo apoio.

Agradeço ao meu gato por fazer a vida parecer mais simples.

“Ficaria consolado com a convicção de que um desenvolvimento do método também faz progredir a ciência.” (Gottlob Frege, prefácio da Conceitografia)

RESUMO

Este trabalho apresenta a lógica informal e uma teoria da lógica informal, a teoria do diálogo de Douglas Walton, como propostas para estudar a persuasão efetuada pelos objetos da mídia: peças publicitárias e textos jornalísticos, por exemplo. O objetivo é mostrar que a lógica informal, e a teoria do diálogo em particular, são úteis no estudo da persuasão efetuada por tais objetos. Isto é mostrado através da apresentação das teorias. Uma motivação para propor a lógica informal e a teoria do diálogo, além da suposta utilidade das mesmas na área de Comunicação Social, é mostrar a importância que elas teriam para a discussão epistemológica sobre as teorias da área. A conclusão deste trabalho é que tanto a lógica informal, que é um conjunto de teorias que tem uma abordagem particular da argumentação, quanto uma de suas teorias (a teoria do diálogo de Walton) são úteis no estudo da persuasão efetuada pelos objetos da mídia e na elucidação dos prolemas da epistemologia da Comunicação Social.

Palavras-chave: lógica informal, teoria do diálogo, persuasão, epistemologia da comunicação, teorias da comunicação.

ABSTRACT

This work presents informal logic and a theory of informal logic, Douglas Walton's dialog theory, as a proposal to study the persuasion effectuated by media objects: advertising pieces and journalistic texts, for example. The objective is to show that informal logic, and dialog theory in particular, are useful in the study of the persuasion effectuated by such objects. That is shown through the presentation of the theories. A motivation to propose informal logic and dialog theory, beyond their supposed usefulness, in the field of Social Communication, is to show the importance that they would have to the epistemological discussions about the theories of the field. This work's conclusion is that informal logic, which is a set of theories that have a particular approach to argumentation, as much as one of its theories (Walton's dialog theory) are useful in the study of the persuasion effectuated by the by the media objects and in the elucidation of the problems of Social Communication's epistemology.

Key-words: informal logic, dialog theory, persuasion, epistemology of communication, theories of communication.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	
2 PERSUASÃO E COMUNICAÇÃO.....	
2.1 Teorias e definições.....	
2.2 Objetos de comunicação.....	
2.3 O estudo normativo da persuasão.....	
3 LÓGICA INFORMAL.....	
3.1 A lógica e sua peculiaridade.....	
3.2 Noções básicas.....	
3.3 Lógica informal.....	
4 TEORIA DO DIÁLOGO DE WALTON.....	
4.1 Apresentação da teoria.....	
4.2 Sistemas de persuasão.....	
4.3 Justificativa.....	
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	
REFERÊNCIAS.....	

1 INTRODUÇÃO

“A lógica informal nos ajuda a compreender a relação entre os objetos midiáticos (como anúncios publicitários, matérias jornalísticas e pesquisas de opinião) e o público? Se sim, como ela faz isso?” são as questões que norteiam este trabalho. Elas exigem que outras questões sejam respondidas antes, por exemplo: o que é um objeto de comunicação e quais relações ele pode ter com o público? Estas questões serão abordadas no segundo capítulo, contudo, já pode ser especificada a relação que interessa compreender com a lógica informal: a persuasão. Não a persuasão em todos os seus aspectos, mas em uma maneira particular dela ocorrer ou ser causada: através de argumentos. Observações originais sobre aspectos históricos, tecnológicos, econômicos, linguísticos (e mesmo boa parte dos psicológicos) da persuasão ou de objetos de comunicação não serão feitas; portanto, esta investigação não será empírica. Não que tais aspectos sejam irrelevantes, ocorre apenas que as proposições justificadas empiricamente serão afirmadas aqui só quando recolhidas de outros trabalhos.

Esta investigação pode ser considerada lógica, pois as noções que serão empregadas são tradicionalmente consideradas lógicas (mesmo que não sejam estudadas e empregadas exclusivamente pelos lógicos), noções como: argumento, proposição, inferência e validade. Entretanto, não será uma investigação lógica tradicional porque a lógica informal é uma área recente (se assumirmos que ela surgiu junto com seu nome) e seu estatuto lógico é controverso. A apresentação da lógica, de suas noções e de sua variedade informal ocupará o terceiro capítulo, que se encerrará com o porquê da lógica informal ser adequada ao estudo da persuasão. Não haverá um grande aprofundamento sobre a lógica e sua história, só se irá tão longe quanto for necessário para caracterizar a lógica informal. Esta, por sua vez, abrange diferentes teorias para lidar com seus problemas, e no quarto capítulo será introduzida a teoria cuja utilidade (para o estudo da persuasão efetuada pelos objetos midiáticos) será defendida: a teoria do diálogo, de Douglas Walton, aplicada em sistemas de persuasão de argumentação midiática. No término do mesmo capítulo será justificado porque tal teoria foi escolhida.

O último capítulo encerrará a resposta para as questões que nortearam o trabalho e algumas considerações sobre outra questão, que será discutida por ter justificado a escolha de seu tema (e a opinião de que o mesmo é pertinente): a lógica informal pode ser importante para uma epistemologia da Comunicação (“comunicação” com “C” maiúsculo por significar a área de pesquisa e não o fenômeno)? Uma vez que esta questão será respondida nas

considerações finais, sua discussão inicial será feita agora.

Segundo autores que discutem a epistemologia da Comunicação, a epistemologia é um ramo da filosofia da ciência ou mesmo parte da ciência que se ocupa do conhecimento científico, é metateórica (GOMES, 2003, p.313; LOPES, 2010, pp.104, 122; MARTINO, 2003, p.80; RÜDIGER, 2002, p.12; SANTAELLA, 2001, p.105). Esta caracterização da epistemologia, embora tenha se popularizado nos trabalhos dos pesquisadores da Comunicação, é incorreta. Por se tratar de uma incorreção tão fundamental (como falar de epistemologia da Comunicação se não se tornar preciso o que significa “epistemologia”?) ela deve ser corrigida desde já.

A epistemologia é a parte da filosofia se ocupa com o conhecimento, tanto que também é conhecida como teoria do conhecimento (AUDI, 2003).¹ Assim, as questões que definem a própria epistemologia são questões como: o que é o conhecimento? Como obtemos conhecimento? Quais são os limites do que podemos conhecer? Será que realmente temos o conhecimento que pensamos ter? O importante é notar que o termo “conhecimento” ocorre nestas questões em um sentido geral. A epistemologia não se ocupa de um tipo de conhecimento particular ou do conhecimento de alguns indivíduos, a epistemologia se ocupa do conhecimento *qua* conhecimento. Portanto, a epistemologia diz respeito tanto ao conhecimento que pensamos ter quando afirmamos saber que está chovendo, quanto ao que pensamos ter quando afirmamos saber que a teoria da evolução explica as diferenças entre as espécies. O conhecimento científico não é o único tipo de conhecimento que importa para a epistemologia, tampouco são os problemas deste tipo de conhecimento que definem-na. E, como dificilmente aceitaríamos que todo conhecimento é por natureza teórico, dificilmente aceitaríamos que a epistemologia é metateórica.

É importante identificar precisamente o que é epistemologia porque isto também mostra que os pesquisadores da Comunicação não estão, em geral, interessados em discutir epistemologia, mas *filosofia da ciência*. A investigação filosófica sobre o conhecimento científico é exatamente o que caracteriza a filosofia da ciência (uma área recente se comparada com a epistemologia, que remonta aos diálogos platônicos). A filosofia da ciência tem, entre seus problemas centrais, questões como: o que separa o conhecimento científico do conhecimento que não é científico (este problema é chamado “problema da demarcação”)? O

¹ Martino fala da teoria do conhecimento, só que a chama de “gnosiologia”. Porém, não conseguimos encontrar na literatura filosófica tal termo sendo empregado de maneira tão sistemática e ampla quanto “epistemologia” é aplicada para representar a teoria do conhecimento.

conhecimento científico é objetivo? Qual é a natureza das leis científicas? Coisas científicas inobserváveis, como átomos, realmente existem? Enfim, há tantas questões diferentes na filosofia da ciência que se pode falar de uma epistemologia da ciência (o que seria redundante se a epistemologia se ocupasse apenas com o conhecimento científico) ou de uma metafísica da ciência, por exemplo (PAPINEAU, 2005).

O problema que passa por questão principal da epistemologia da Comunicação é, na verdade, um problema de filosofia da ciência: o problema da demarcação relativamente ao campo da Comunicação. O problema principal discutido sob título de problema epistemológico é: há um critério de cientificidade que deve ser adotado na Comunicação? Qual critério seria? Dependendo da resposta para esta pergunta algumas teorias podem fazer parte da Comunicação e outras não, por exemplo. Embora parta de uma definição incorreta de “epistemologia”, Martino (ibid; p.78) observa acertadamente que muitos pesquisadores da comunicação geralmente confundem epistemologia com sociologia da ciência. Na verdade eles confundem filosofia da ciência com sociologia da ciência e, portanto, confundem filosofia com sociologia. Uma vez que entendemos corretamente o que é a epistemologia fica mais clara a natureza da confusão. Não nos aprofundaremos neste ponto, mas ele é ilustrativo das confusões que ocorrem na área.

O problema de identidade da área da Comunicação não diz respeito ao seu objeto, mas aos seus métodos. Será sempre indefinido o que é a Comunicação caso esteja indefinido o que se entende por ciência. Não há exatamente um problema de decidir quais objetos fazem ou não parte da Comunicação, o problema é que para ser uma disciplina científica os métodos da comunicação devem ser científicos e, neste caso, a exclusão de algum método por este critério pode significar a exclusão de um objeto (caso não haja um método científico para estudá-lo). Mas, a própria determinação do objeto que deve ocupar a Comunicação depende da determinação anterior dos métodos. Por isso é mais importante perguntar pelos métodos da Comunicação do que perguntar pelo objeto da Comunicação. É por tal razão que a lógica informal pode ajudar nesta questão: veremos que na lógica informal podemos analisar e avaliar rigorosamente uma argumentação. Como os métodos que constituem as teorias geralmente são desenvolvidos através de argumentações, pela lógica informal conseguimos analisar e avaliar os próprios métodos. Na medida em que a lógica informal ajuda a compreender as propriedades dos métodos, ela pode ajudar a determinar os efeitos teóricos que a adoção de um critério de cientificidade pode ter, ou pode ajudar mesmo na formulação

de tal critério. Em outras palavras, propomos que a lógica informal pode ajudar os pesquisadores da Comunicação a entenderem melhor os métodos da área.

Se ela pode fazer isso de fato é algo que só poderá ser respondido em nossas considerações finais. Antes de encerrarmos este capítulo faremos algumas observações sobre o tema deste trabalho, a lógica informal. A primeira observação é que o que faz com que a lógica informal seja uma *nova* proposta teórica é o fato de que ainda não foi feito no Brasil, talvez nem mesmo em português, nenhum trabalho aproximando a lógica informal da Comunicação. Se ignorarmos a nacionalidade, vemos que existem trabalhos que podem ser similares pela preocupação com a argumentação, como o de Breton (1999). Em todo caso, as diferenças ainda são marcantes ao ponto de justificarem o “nova”. O que faz com que as diferenças sejam marcantes é que na lógica informal os argumentos são abordados de maneira *normativa*: interessa determinar se *devemos* concordar com eles, se *devemos* considerá-los racionalmente persuasivos. Não há nada que permita tal coisa na grade de análise de Breton (ibid; p.145), por exemplo, que tem preocupações puramente descritivas. Todos os trabalhos encontrados que aproximavam questões de argumentação de questões sobre a persuasão dos objetos midiáticos tinham propósito descritivo, classificatório. Assim, não só não parece haver nenhum trabalho de lógica informal na Comunicação brasileira como não parece haver nada muito parecido até o momento.

A segunda observação é que o que faz com que a lógica informal seja uma *nova proposta teórica*, em vez de uma teoria, é que ela não é uma teoria da comunicação. Sequer é *uma* teoria: a lógica informal é um conjunto de teorias que tratam da argumentação. Por fim, observamos que é um defeito enorme para um trabalho como este a ausência de exemplos de análise. Não serão estudados objetos midiáticos concretos. O que justifica esta ausência é a limitação de espaço. Esperamos, contudo, que isto não condene nosso esforço. **Melhorar transição pro cap. 2 (questão da cientificidade das teorias).**

2 PERSUASÃO E COMUNICAÇÃO

A natureza da persuasão efetuada pelos objetos midiáticos é um problema importante para a Comunicação. Se tentamos defender que uma teoria é apropriada para o estudo da persuasão nos objetos midiáticos, é preciso antes tornar claro o que se entende por “persuasão” e por “objeto midiático”. Isto é feito neste capítulo. Este esclarecimento exige que seja especificado o modo pelo qual se estuda a persuasão na teoria defendida, algo que também é feito neste capítulo. Assim, as seguintes questões serão respondidas aqui: o que é persuasão? O que é um objeto midiático? Como tais coisas são estudadas na lógica informal, particularmente na teoria do diálogo de Walton?

2.1 Teorias e definições

Durante um dia podemos concordar com a opinião que um jornalista apresenta na televisão, convencer um amigo que tomar certa atitude seria errado, comprar um produto por causa da conversa do vendedor. Não considerariamos estes acontecimentos excepcionais, pelo contrário. E todos eles são marcados pela ocorrência da persuasão mesmo que não percebamos, seja quando persuadimos, seja quando somos persuadidos. Poucas coisas interessam tanto às pessoas quanto o comportamento das demais pessoas, e lhes interessa em particular influenciar tais comportamentos. A persuasão é uma forma comum de satisfazer este interesse, o que explica porque ela é tão comum quanto os acontecimentos em que ocorre.

No caso da opinião do jornalista, contudo, há a peculiaridade dela ser exposta através de um meio de comunicação de massa, a televisão. Isto não muda a natureza da persuasão pretendida pelo jornalista, notemos que ocorre o inverso: a pretensão de persuadir através da televisão é que faz o jornalista apresentar sua opinião com certa forma e conteúdo. E notemos também que esta inversão é característica de outros meios de comunicação de massa, como o rádio e os jornais impressos: a pretensão de persuadir é decisiva para o conteúdo e a forma que os discursos recebem nestes meios, de modo que tais meios, se não sofrem alguma mudança para tornar mais provável o sucesso persuasivo dos discursos que os constituem, também não sofrem qualquer mudança que torne improvável o mesmo sucesso. A relação entre a persuasão e os meios de comunicação de massa é, portanto, tal que a natureza da persuasão (e do que torna um discurso persuasivo) é importante para a constituição de tais

meios e dos discursos que circulam neles. Se não há como ter um entendimento de algo sem entender aquilo que é importante para este algo, então não há como entender os meios de comunicação de massa sem entender a persuasão.

Dado que a persuasão é tão comum quanto foi colocado, ela pode ser igualmente importante não apenas para os meios de comunicação de massa, mas também para os meios de comunicação em geral. Contudo, não exploraremos esta questão. Uma vez que entendemos os meios de comunicação de massa como “mídias” e os discursos que circulam neles como “comunicação”, podemos dizer que o fenômeno em que a persuasão ocorre que é relevante aqui é o da *comunicação midiática*.² Assim, se o estudo da comunicação midiática passa pelo estudo da persuasão, temos de saber como este é feito.³

Perloff (2003) observa que o estudo da persuasão não é recente e que sua origem pode ser atribuída aos sofistas da Grécia Antiga. Exercer a cidadania na cidade-estado de Atenas significava, com frequência, participar como promotor ou como advogado de defesa em um julgamento, ou então avançar alguma medida política buscando o apoio de outros cidadãos. As exigências da democracia ateniense acabaram popularizando os cursos de retórica e os professores que ministravam tais cursos, conhecidos como “sofistas”. Os sofistas viajavam pelas cidades ensinando (e cobrando por tal ensino) técnicas de retórica, técnicas que tornavam um discurso persuasivo, e com isto tinham uma abordagem prática da questão da persuasão: para eles importava menos compreender a persuasão do que estudar o que funcionava para obtê-la. Esta abordagem só mudaria com Aristóteles, que é tido como o primeiro teórico da persuasão.⁴ Aristóteles concebeu a retórica não só como uma prática, mas também como uma teoria do que tornava um discurso persuasivo, e nesta teoria apresentou aqueles que considerava os meios fundamentais para se persuadir um público: logos (que seria o argumento oferecido pelo orador), ethos (que seriam as características do orador, como suas virtudes) e pathos (que seriam as emoções e valores do público).

A influência de Aristóteles não cedeu após a dominação da Grécia Antiga pelo Império Romano, as considerações do filósofo foram preservadas e aprofundadas por teóricos da retórica romanos como Cícero e Quintiliano. Porém, com o declínio do Império Romano,

2 Se entende “mídia” aqui apenas como uma abreviação para “meio de comunicação de massa”.

3 Não é necessário, para um estudo pontual sobre a comunicação midiática ou as mídias, considerar questões sobre a persuasão. O que se defende aqui é que considerar e estudar a persuasão se torna necessário no contexto de um estudo completo da comunicação midiática ou das mídias, e um estudo completo neste sentido seria o que é feito (ou se espera que seja) na área da Comunicação Social.

4 No próximo capítulo a relação entre Aristóteles e a retórica (bem como a importância dos sofistas e de Platão para a mesma) será mais detalhada.

demoraria muito até a persuasão receber desenvolvimentos teóricos marcantes novamente: isto só ocorreria no século XX. Segundo Perloff (ibid.) a abordagem que representou este desenvolvimento teórico marcante e que atualmente domina o estudo da persuasão é a abordagem da *ciência social*, uma área de pesquisa que surgiu nos Estados Unidos por volta da década de trinta do século passado quando o governo norte-americano incentivou o estudo dos efeitos que documentários (sobre a ameaça nazista e que buscavam estimular a moral das tropas) tinham nos militares, particularmente nos soldados norte-americanos.

Com este incentivo foram realizados experimentos que concretizaram o surgimento da ciência social e que caracterizaram-na: ficou claro que ela era uma área de investigação empírica (PERLOFF, ibid.), foi este empirismo que fez dela um desenvolvimento teórico marcante. As pesquisas sobre o efeito persuasivo de discursos veiculados em diferentes meios continuaram após a guerra e são feitas até hoje, acumularam uma grande literatura e foram se especializando, gerando ramificações dentro da área: pesquisadores que seriam da psicologia social, pesquisadores de comunicação e pesquisadores de marketing, por exemplo. Não surpreende que a história da ciência social da persuasão se misture com a história das teorias da comunicação e, conseqüentemente, com a Comunicação Social. Perloff menciona Hovland (ibid; p.24) como um dos principais autores do surgimento da ciência social da persuasão, o mesmo Hovland que é considerado um dos principais autores daquela que, no contexto das teorias da comunicação, é conhecida como a abordagem empírico-experimental ou “da persuasão” (WOLF, 2003). O estudo empírico da persuasão pode ser considerado parte importante do desenvolvimento das próprias teorias da comunicação e, por tal razão, também seria parte do desenvolvimento da área de Comunicação. Porém, não interessa aqui nos aprofundarmos nestas observações históricas, o importante é notar que abordar empiricamente a persuasão se tornou algo típico das pesquisas que passaram a ser desenvolvidas no estudo do fenômeno, independentemente destas pesquisas serem enquadradas como teorias da psicologia ou como teorias da Comunicação.

Este trabalho, no entanto, não é típico neste sentido, pois não é um trabalho empírico. Para elucidar a natureza deste trabalho definiremos como o termo “persuasão” será entendido. Até agora ele foi assumido em um sentido que pode ser considerado psicológico, que segue a definição proposta por Perloff (ibid; p.8): “I define persuasion as a symbolic process in which the communicators try to convince other people to change their attitudes or behaviour regarding an issue through the transmission of a message, in an atmosphere of free choice”.

Esta não será a definição adotada. Aqui nos interessará um sentido mais restrito de “persuasão”, aquele que ocorre na noção de “diálogo persuasivo” e que entenderemos da maneira que Walton (2007a, p.29) propõe:

“Persuasion' in this sense refers not to psychological persuasion but to a kind of rational persuasion. A proponent in a dialog persuades a respondent to accept a particular statement in this special sense when the proponent presents an argument containing only premisses that the respondent is committed to, and uses this argument to get the respondent to become committed to the conclusion of the argument.”

No quarto capítulo esta definição será melhor desenvolvida e serão elucidadas as noções de “proponente” e de “respondente”, entre outras. O que importa agora é contrastá-la com a definição de Perloff, que denominaremos “definição psicológica”. O que faz com que a definição de Perloff seja psicológica é a ocorrência de noções como “processo simbólico”, “atitude” e “comportamento”. Isto, contudo, não a diferencia suficientemente da definição de Walton, que denominaremos “definição dialógica”, pois é plausível que a noção de “compromisso” da definição dialógica represente um fenômeno psicológico que qualificaríamos como um comportamento ou uma atitude. Logo, podemos dizer que a definição dialógica é em parte psicológica. Mas, não é completamente psicológica porque a persuasão que se busca entender pela definição dialógica é a persuasão *racional*, e nela a noção de “racionalidade” é normativa. A definição dialógica se afasta da psicologia dado que esta é uma ciência empírica, descritiva. O que importa para a psicologia no fenômeno da persuasão é aquilo que podemos estudar experimentalmente, algo que não podemos fazer com a racionalidade em seu aspecto normativo.

Na definição psicológica encontramos a noção de um “processo simbólico” pelo qual os indivíduos se comunicam transmitindo mensagens. Assistir um jornalista opinando seria um processo simbólico neste sentido, um processo em que o jornalista nos transmite uma mensagem com a qual tenta nos convencer a agir de certa forma diante de certa questão (a candidatura de um político, por exemplo). Como a definição psicológica acrescenta, isto ocorre em um contexto de livre escolha, caso contrário seria um caso de coerção e não de persuasão. Se fôssemos investigar psicologicamente e, portanto, empiricamente, este evento, o que poderíamos observar? Observaríamos as diferentes reações que as pessoas teriam ao assistir o jornalista opinar, os diferentes efeitos do processo simbólico. Algumas pessoas manifestariam acordo com a opinião do jornalista, outras não. Partindo de nossas observações poderíamos tentar explicar porque as pessoas tiveram tais comportamentos ou atitudes, tentar

explicar porque a mensagem foi persuasiva ou não.

O principal problema para o estudo psicológico da persuasão é exatamente este: explicar suas causas e efeitos (segundo a definição psicológica). Para tanto a experiência é indispensável. Não temos como saber de antemão se uma mensagem afetará o comportamento das pessoas (ou como ela fará isso), se será persuasiva no sentido da definição psicológica. E, se ela for, também não temos como saber de antemão o porquê. A experiência não é indispensável só para uma abordagem psicológica, mas também, como Walton (2007b, p.8) observa, para as abordagens descritivas das ciências sociais em geral. Por oposição, é a dispensabilidade da experiência que caracteriza a abordagem da lógica informal. Nela importa estudar a persuasão de uma perspectiva normativa. A definição dialógica é uma definição de “persuasão racional”, e é por envolver a noção de “racionalidade” que a definição dialógica comporta a perspectiva normativa da lógica informal. A natureza do estudo da persuasão através da lógica informal e da definição dialógica será detalhada adiante, por ora deve ficar claro que a abordagem da lógica informal é muito distinta das abordagens empíricas.

A definição dialógica é a definição de “persuasão” adotada, mas sozinha ela não determina as ocorrências de persuasão que serão estudadas, que serão aquelas da comunicação midiática. Para tanto também é necessária uma definição de “comunicação midiática” e, com mais razão, de “comunicação”. Posto que a cientificidade das teorias da Comunicação não está sendo assumida, não se partirá de alguma teoria da Comunicação para se definir o que é “comunicação”.⁵ Ao contrário da noção de “persuasão”, a noção de “comunicação” empregada não será teórica, mesmo que vá ser estudada teoricamente. Portanto, a comunicação midiática não será um objeto teórico. Há autores que negam que isto seja possível e defendem a tese de que a teoria constrói seu objeto, da qual segue que não pode existir um objeto não-teórico sendo estudado teoricamente (LOPES, 2010, p.122; MARTINO, 2003, pp.85-6; RÜDIGER, 2002, p.162). Para negar tal tese assumiremos, baseados em Popper (2008, p.301), que toda investigação científica ou teórica começa com problemas e que nós não somos estudantes de temas ou de disciplinas, mas de problemas (ibid; p.88).

Problemas podem ser expressos como perguntas (que podem ser compostas por outras

5 Pode ser objetado que, ainda que não exista uma teoria da Comunicação cuja cientificidade esteja consolidada *qua* teoria da Comunicação, existem teorias da psicologia e da sociologia cujas cientificidades estão consolidadas e que oferecem definições de “comunicação”, assim, por que não adotar alguma destas teorias? A resposta é que, uma vez que ainda estão indefinidas quais, entre tais teorias, podem ser consideradas teorias da Comunicação, seria arriscado assumir qualquer teoria que definisse “comunicação”, pois o critério para inclusão de uma teoria na Comunicação é exatamente o que está indefinido entre os pesquisadores (estes têm questionado até mesmo –ou sobretudo– os critérios típicos de cientificidade).

perguntas ou não) e têm, entre seus termos constituintes, algum termo que representará o objeto sobre o qual se faz a pergunta. Este objeto será o objeto de estudo, que pode ser teórico ou não (dependendo do termo que o representa). Assim, defender que a teoria constrói seu objeto implica defender que a teoria constrói seu problema. Se toda investigação começa com um problema, mas todo problema é construído teoricamente e, portanto, precedido por uma teoria, então toda investigação começa com uma teoria. Entretanto, se ainda assim for defendido que toda investigação, e conseqüentemente toda teoria, começa com um problema, teremos um regresso infinito: para que houvesse um problema P^1 teria de haver uma teoria T^1 , e para haver uma teoria T^1 teria de haver um problema P^2 , sendo que para haver um problema P^2 teria de haver uma teoria T^2 , e assim avançaríamos ao infinito. Logo, se assumimos que as teorias começam com problemas, a tese de que as teorias constroem seus objetos não se sustenta. Isto tem dois corolários importantes. O primeiro é que a organização dos problemas em disciplinas ou mesmo em teorias é algo derivativo, que atende outros propósitos na medida em que duas ou mais teorias podem abordar o mesmo problema.⁶ O segundo corolário é que existem problemas não-teóricos, que denominaremos como “pré-teóricos”. Nestas condições podemos dizer que entenderemos “comunicação” em um sentido pré-teórico.

O que justifica este entendimento pré-teórico de “comunicação”? Aqui assumiremos a posição de Wittgenstein sobre a natureza da linguagem e do entendimento da mesma. Entender o que significa “comunicação” não exige que se entenda previamente alguma teoria. O que prova que entendemos “comunicação” é a verdade de nossas afirmações que envolvem tal termo (WITTGENSTEIN, 2000, p.35). Na medida em que afirmações como “As pessoas se comunicam entre si”, “A comunicação muitas vezes envolve persuasão” ou “Um jornalista comunica sua opinião para um público” são reconhecidas como verdadeiras, se justifica nosso entendimento de “comunicação” e se garante que é inteligível o que significamos pelo termo.

Pode ser objetado que existem definições teóricas de “comunicação” em virtude das quais algumas destas afirmações, que podem ser consideradas de senso comum, são falsas, e afirmações teóricas que, pelo entendimento pré-teórico, seriam falsas. Segundo esta objeção isto basta para impossibilitar qualquer conhecimento pré-teórico sobre a comunicação: entender de modo pré-teórico o que significa “comunicação” não implica *saber* o que é

6 Algo impossível na tese de que as teorias constroem seus objetos: não há como duas ou mais teorias compartilharem um objeto. Popper observa, no entanto, que disto não segue que não possamos dizer que certos problemas sejam de certas teorias ou disciplinas (ibid; p.89). O importante é que os problemas são mais fundamentais que as distinções teóricas ou disciplinares, mesmo quando eles são específicos ao ponto de poderem ser vinculados com alguma teoria ou disciplina igualmente específica.

comunicação, pois seria possível ter este entendimento pré-teórico e ainda assim ter tantas crenças falsas sobre a comunicação que tal entendimento não asseguraria conhecimento algum. Assim, se esta objeção estiver correta, a questão principal deste trabalho, sobre a relação entre a lógica informal e a comunicação (os objetos de comunicação em particular) não pode ter uma resposta que constitua conhecimento porque ela parte de uma noção de “comunicação” que não constitui conhecimento sobre a própria comunicação: o entendimento pré-teórico de “comunicação” faria com que a resposta, se esta fosse de fato sobre comunicação, o fosse apenas por acaso. Não seria razoável se basear nela para supor que realmente há qualquer relação entre a lógica informal e a comunicação.

O que negamos aqui, também em acordo com Wittgenstein, é que possamos ter um entendimento pré-teórico de “comunicação” sem ter um conhecimento razoável do que de fato é comunicação. Primeiro porque, como Wittgenstein observa (ibid; p.73): “O facto de que há coisas que são pontos assentes para mim não se radica na minha estupidez ou credulidade.”. Ou seja, do fato de certas afirmações sobre a comunicação conterem o entendimento pré-teórico não segue que elas não sejam razoáveis e que não constituam conhecimento sobre a comunicação. Seria apressado e implausível assumir que, por afirmações do senso comum eventualmente estarem erradas, elas estão sempre erradas.

Segundo porque saber o significado de uma palavra geralmente é saber usá-la (WITTGENSTEIN, 2008, p.38), e sabemos usar uma palavra quando sabemos aplicá-la corretamente. Se não conseguimos aplicá-la corretamente em seus casos paradigmáticos de aplicação (falarmos “amarelo” ao nos perguntarem a cor de um tomate, por exemplo), então seguramente não entendemos seu significado. Acontece que não há como se aplicar corretamente uma palavra sem obter conhecimento sobre aquilo para que a palavra é aplicada: quando aplicamos corretamente uma palavra identificamos o objeto ao qual a palavra se aplica, e identificando o objeto conhecemos algumas de suas propriedades, que eventualmente são propriedades importantes do mesmo. Ao aplicarmos “comunicação” corretamente identificamos meios de comunicação como jornais e televisão, identificamos o ato de se comunicar ocorrendo entre pessoas, identificamos várias das coisas que constituem os casos paradigmáticos de comunicação. Fazendo isto notamos, entre outras coisas, que a comunicação envolve o uso de alguma linguagem, que envolve compartilhar informações, enfim, conhecemos propriedades importantes do fenômeno da comunicação.

Na medida em que conhecemos as propriedades importantes (por serem inerentes) de

algo, obtemos um conhecimento substancial sobre este algo. Portanto, não há como entender uma expressão que designa algo sem obter algum conhecimento substancial sobre este algo. Dado que necessariamente nosso conhecimento de um objeto foi, em algum momento, pré-teórico, então não só há conhecimento pré-teórico, como este é assegurado pelo entendimento também pré-teórico que temos do termo que designa o objeto estudado. Assim, a existência de definições teóricas conflitantes com o entendimento do senso comum não faz com que o entendimento de senso comum deixe de constituir conhecimento, não faz com que tal entendimento comprometa a questão que norteia este trabalho.

Não estamos justificados, quando há contradição entre uma afirmação pré-teórica e uma afirmação teórica, em tentar resolver a contradição considerando a afirmação pré-teórica falsa somente por ser pré-teórica.⁷ Ter um entendimento teórico de “comunicação” simplesmente não é condição necessária para ter conhecimento substancial sobre o que é a comunicação. E, dada a tese sobre a relação entre problemas e teorias que foi defendida, não só o entendimento pré-teórico pode constituir conhecimento substancial, como ele envolve crenças que não temos como eliminar dos problemas que originam as teorias. Em outras palavras: não se pode ignorar o fato de que todo problema teórico inteligível pode começar com uma pergunta feita por uma criança, nem o fato de que se afastar do senso comum não é necessariamente o mesmo que se aproximar da verdade.

Contudo, não apenas partiremos de uma noção pré-teórica de comunicação como (e por isso mesmo) partiremos de uma noção indefinida de “comunicação” e, conseqüentemente, de “comunicação midiática”. Por esta razão nos ocuparemos agora com o que permitirá isolar as ocorrências relevantes de persuasão na comunicação, lembrando que foi adotada uma definição teórica de “persuasão”.⁸ É importante lembrar deste detalhe porque a defesa do senso comum que foi feita não é ao mesmo tempo um ataque ao conhecimento científico ou teórico. Mesmo que o senso comum possa constituir conhecimento sobre um objeto, é a investigação científica que desenvolverá rigorosamente tal conhecimento, ainda que isto signifique modificá-lo drasticamente. É somente quando a cientificidade das teorias relevantes está em causa que se torna preferível recuar para o senso comum.

7 Quando parece ocorrer alguma contradição deste tipo é importante saber se não há alguma ambigüidade no emprego do termo “comunicação”, pois se a definição teórica designar por “comunicação” algo completamente diferente daquilo que é designado na concepção pré-teórica, então não ocorre contradição.

8 O termo “persuasão” foi definido teoricamente porque dada a indefinição sobre quais teorias são constitutivas de uma teoria da Comunicação, não é evidente que a teoria da persuasão adotada seria uma teoria da Comunicação (e nem está sendo assumido que ela será).

2.2 Objetos midiáticos

Anúncios publicitários, textos jornalísticos e discursos políticos são exemplos do que será considerado objeto midiático, que são os objetos em que há comunicação midiática. Isolaremos tais casos como objetos midiáticos simplesmente porque assumiremos que um objeto midiático é um objeto para o qual podemos aplicar corretamente a expressão “Isto é um objeto midiático”. Se aplicamos corretamente tal expressão ao afirmá-la de um anúncio publicitário, por exemplo, segue disto que tal anúncio publicitário é um objeto midiático. Com isto, embora não se defina “objeto midiático”, excluimos diversos objetos de estudo possíveis por envolverem persuasão e comunicação, como diálogos pessoais ou argumentos jurídicos: não é correto aplicar “Isto é um objeto midiático” de objetos como estes. Entretanto, é preciso qualificar este emprego de “objeto midiático”, pois nos interessarão os objetos midiáticos que podem ser estudados como sistemas de persuasão.⁹

Sistemas de persuasão são os modelos em que representaremos as estruturas dos objetos midiáticos, as relações de seus componentes básicos, analogamente aos modelos atômicos da física que nos mostram como se relacionam os componentes básicos dos átomos. Dado que nos interessa estudar os objetos midiáticos como sistemas de persuasão, o que mais nos interessará em tais objetos serão seus conteúdos argumentativos.¹⁰ Os conteúdos argumentativos de um anúncio publicitário ou de uma matéria jornalística, por exemplo, são determinantes para a natureza da persuasão que ocorre entre tais objetos midiáticos e o público. Logo, o tipo particular de comunicação que nos interessa é a argumentação, de maneira que poderíamos dizer que os objetos que nos interessam são os objetos midiáticos argumentativos. Esta qualificação provoca a seguinte questão: as pessoas não costumam perceber argumentos nos objetos midiáticos, logo, por que pensar que os argumentos são importantes para o fato das pessoas serem persuadidas ou não por tais objetos?

Antes de responder esta questão é preciso salientar que nem sempre os objetos midiáticos têm o propósito de persuadir. Uma nota em um jornal impresso pode ter apenas o propósito de informar, por exemplo. Além disso, muitas vezes as pessoas simplesmente não dão atenção para os objetos midiáticos. Logo, para um objeto midiático persuadir alguém não só ele precisa ter este propósito como ele precisa receber a atenção do público. Estas são, de fato, condições necessárias para que um objeto midiático seja persuasivo, não é necessário

9 Os sistemas de persuasão serão devidamente introduzidos no quarto capítulo.

10 A noção de “argumentação” será detalhada nos dois próximos capítulos.

que o público perceba argumentos nele. Contudo, não é porque o público costuma não perceber argumentos nos objetos que tais argumentos não existem ou que não sejam determinantes para o efeito persuasivo.

Normalmente o que acontece não é que não percebemos os argumentos, mas que não os percebemos *qua* argumentos (sobretudo no entendimento teórico que a noção de “argumento” recebe na lógica informal). Um anúncio publicitário pode sugerir que o uso de certo desodorante masculino torna o indivíduo atraente para as mulheres, por exemplo. Podemos entender perfeitamente esta mensagem sem encará-la como um argumento, seja ela capaz de nos persuadir ou não. No entanto, não negaríamos que o conteúdo da mensagem é determinante para seu efeito persuasivo. É este conteúdo que pode ser argumentativo mesmo que não seja percebido como tal. No caso do anúncio do desodorante podemos entendê-lo como um argumento que teria como componente o enunciado “Se você usar este desodorante, será atraente para as mulheres”, de modo que alterar tal argumento seria o mesmo que alterar o conteúdo do objeto midiático e, conseqüentemente, que alterar seu efeito persuasivo. Portanto, podemos dizer que a argumentação envolvida em um objeto midiático é determinante para seu conteúdo, e na medida em que seu conteúdo é determinante para seu efeito persuasivo, mesmo que a argumentação não seja percebida como tal, ela é determinante para o efeito persuasivo.

Agora podemos tornar mais precisa a questão central deste trabalho, que pode ser formulada como “A lógica informal nos ajuda a compreender a persuasão de objetos midiáticos argumentativos sobre o público?”. Podemos também retomar com mais clareza a questão sobre como será feito o estudo do que há de argumentativo nos objetos midiáticos.

2.3 O estudo normativo da persuasão

Suponhamos que o discurso de um político é transmitido pela televisão e que logo depois é feita uma pesquisa de opinião para saber como a população reagiu ao tal discurso, se houve aprovação ou reprovação, por exemplo. Dois pesquisadores que estudarem o efeito persuasivo do discurso podem concordar completamente sobre o método de coleta dos dados da pesquisa e sobre os resultados. Podem também concordar com a explicação para os últimos. Mas, se a questão fosse saber se o discurso *deveria* ser persuasivo, se deveria ser racionalmente aceito, eles poderiam ainda assim discordar completamente, pois um

pesquisador pode pensar que o discurso estava cheio de afirmações falsas, enquanto o outro pode pensar que todas as afirmações eram verdadeiras. Poderia também ocorrer o inverso: dois pesquisadores discordarem completamente dos resultados da pesquisa sobre os efeitos do discurso ou discordarem da explicação para os mesmos, mas concordarem que o discurso deveria (ou não deveria) ser persuasivo.

Estes cenários hipotéticos mostram a diferença entre o estudo descritivo e o estudo normativo da persuasão. Como foi visto, no estudo descritivo a experiência é indispensável: é necessário fazer pesquisas e experimentos para estudar descritivamente a persuasão. Por outro lado, no estudo normativo a experiência não é indispensável, mas é necessário partir de uma regra. A regra que será assumida neste estudo é a seguinte: se um indivíduo considera certo argumento razoável e aceita as premissas do mesmo, então ele *deve* considerar tal argumento racionalmente persuasivo.¹¹ O “deve” que ocorre na regra é normativo. Ele tem o mesmo sentido do “deve” que ocorre em “Se uma pessoa cega for atravessar uma rua e houverem outros pedestres, então ela deve ser ajudada”, não o sentido do “deve” que ocorre em “Se as nuvens estão carregadas, então deve chover em breve”. É neste sentido que um indivíduo deve aceitar aquilo que o argumento de certo objeto midiático tenta estabelecer. O indivíduo pode não pensar sobre a questão em termos de argumentação, mas isto não muda nada. Imaginemos que um indivíduo assiste um comercial de carro que sugere que ter o carro exibido torna a pessoa feliz e que, se uma pessoa fica feliz, ela se torna bem-sucedida. O indivíduo, se for racional e aceitar, em virtude do comercial, que ter o carro torna a pessoa feliz, deverá também aceitar que comprar o carro torna a pessoa bem-sucedida, mesmo que não encare o comercial como um argumento ou não pense que deve aceitar qualquer coisa. Enfim, este “deve” é como uma regra de etiqueta, que podemos obedecer sem estarmos cientes, só que em nosso caso é uma regra de racionalidade. Nos dois próximos capítulos trataremos em mais detalhes destas regras de racionalidade.

Por enquanto o que deve ser colocado é que abordaremos objetos midiáticos como sistemas de persuasão constituídos por argumentos. É através da análise e avaliação destes argumentos que tentaremos determinar se o objeto midiático deve ser considerado racionalmente persuasivo ou não. Este é o resultado buscado no estudo normativo da persuasão feito por meio da lógica informal. Determinar que um argumento deve ser

¹¹ Concedemos que a distinção entre estudo descritivo e normativo é problemática, sobretudo nos termos em que Walton a apresenta, mas aqui assumiremos que estes problemas não comprometem a compreensão da distinção ou o desenvolvimento do trabalho.

considerado persuasivo fica muito longe de permitir que se saiba se o mesmo argumento foi, é ou será de fato persuasivo. Por tal razão o resultado de um estudo normativo difere bastante do resultado que um estudo descritivo pode alcançar. Contudo, uma vez que a regra adotada não é arbitrária, faz sentido que examinemos as eventuais discrepâncias, as circunstâncias em que objetos midiáticos têm argumentos que não deveriam persuadir ninguém, mas que acabam persuadindo muita gente (ou o inverso). Em verdade é só através do estudo normativo que podemos identificar tais discrepâncias, vejamos a importância disto agora.

Dadas a definição dialógica e a natureza normativa deste estudo, quando afirmarmos que um argumento é persuasivo, em geral isto significará que ele é racionalmente persuasivo. Se procedêssemos nos termos de um estudo empírico, identificaríamos tipos de efeitos persuasivos, descobriríamos quais propriedades tornam mensagens (entendidas como argumentos ou não) efetivamente persuasivas. Enfim, nos ocuparíamos de saber se certa mensagem foi aceita ou não e de saber explicar sua aceitação ou rejeição. Mas, não poderíamos dizer que a persuasão provocada por um discurso político honesto é racional e que a persuasão provocada por um discurso político falacioso é irracional, por exemplo.¹² Não há meios descritivos, empíricos, de discernir a persuasão racional da irracional. Sabemos que frequentemente aceitamos argumentações irracionais, como argumentações que apelam para nossos sentimentos e que podem ser completamente enganosas. Ou então argumentações igualmente enganosas que aceitamos em função de nossos costumes e desejos. Frequentemente também rejeitamos argumentações racionais pelas mesmas razões. O fato é que certa argumentação ter sido aceita ou rejeitada não determina se ela é racional ou não.

Na medida em que nos limitamos ao estudo descritivo ficamos cegos para a racionalidade ou irracionalidade da persuasão. No entanto, não podemos evitar de considerar certas argumentações racionais e outras não, e de aceitá-las ou rejeitá-las em função disto. Sabemos que podemos aceitar certa argumentação pensando que ela é racional e estarmos errados. Mas, nem por isso deixamos de tentar aceitar as argumentações apenas quando nos parece racional fazê-lo. Isto porque aceitar as falácias, os discursos desonestos e as propagandas enganosas geralmente nos leva ao erro, e erros podem ter consequências muito graves, tanto para um indivíduo quanto para uma sociedade. Se é importante discernir a persuasão racional da irracional, e se através do estudo normativo da persuasão isto pode ser feito de maneira rigorosa, então o estudo normativo da persuasão se torna importante. A

12 As falácias são um tópico importante da lógica informal e serão discutidas nos próximos capítulos.

enorme influência dos objetos midiáticos em nossas vidas só aumenta a importância do estudo normativo da persuasão efetuada através dos mesmos.

Consideraremos um último aspecto que distingue o estudo normativo do estudo descritivo, relativo ao conhecimento *a priori*. Veremos adiante que a regra adotada para estudar o efeito persuasivo dos argumentos será desenvolvida em condições, condições estas que os argumentos deverão satisfazer para serem racionalmente persuasivos. Posto que nos interessa o poder de persuasão racional e não a persuasão efetiva, nos interessam as condições cuja satisfação podemos identificar sem que seja necessário verificar se o argumento foi aceito ou não. Portanto, saberemos *a priori* se um argumento é racionalmente persuasivo. Antes de esclarecermos como isto será feito, devemos compreender um pouco melhor a natureza do conhecimento obtido *a priori*.

Sabemos que $2+2=4$, que nenhum objeto é maior do que ele próprio, que nenhum solteiro é casado. Estes casos são típicos daquilo que se pensa que sabemos *a priori*: sabemos tais coisas sem precisar da experiência, sem precisar dos nossos sentidos (RUSSELL, 2012). Podemos precisar dos sentidos para aprender o significado das palavras e, conseqüentemente, para entender os enunciados compostos pelas mesmas, mas disto não segue que sempre precisamos da experiência para saber que certos enunciados são verdadeiros. Nos interessa em particular o fato de que saberemos *a priori*, acerca de certos argumentos, que eles são racionalmente persuasivos. Isto significará que saberemos tal coisa sem precisar da experiência, apenas através da compreensão, da análise e da avaliação do argumento, coisas que podem ser feitas da poltrona. Veremos mais tarde que na verdade não é tão simples, que a experiência pode ainda assim ser relevante, mas é inegável que a situação difere muito de como seria se tivéssemos que descobrir se certo argumento foi aceito e como tal coisa se deu. A experiência não é indispensável para avaliarmos um argumento através da lógica informal.

Resta destacar uma propriedade do conhecimento *a priori*: ele é falível. Não só podemos errar em um cálculo, como a própria proposição que acreditamos conhecer *a priori* pode ser falsa. Por exemplo: a afirmação de que a soma dos ângulos dos lados de qualquer triângulo resulta em 180 era considerada conhecimento *a priori*, porém, com o surgimento da geometria não-euclidiana se viu que nem todo triângulo precisava ser assim. Assim, estudaremos *a priori* o poder persuasivo dos argumentos, mas isto não significará que não poderemos estar enganados sobre certo argumento ser racionalmente persuasivo, ou que não tenhamos que rever algum resultado caso surjam informações conflitantes. Apenas não

precisamos da experiência para justificar os resultados que encontrarmos, precisaremos apenas de nossos raciocínios.

Resumindo as considerações deste capítulo temos o seguinte: o estudo da persuasão é importante para a Comunicação. Entretanto, neste trabalho abordaremos a comunicação de uma perspectiva pré-teórica porque não há consenso sobre a cientificidade das teorias da Comunicação. Com isto, investigaremos a natureza persuasiva daquilo que entendemos por “comunicação” partindo do senso comum: anúncios publicitários e textos jornalísticos, por exemplo. A lógica informal aqui é apresentada como uma proposta de estudo normativo da natureza persuasiva dos objetos midiáticos. As questões que norteiam este trabalho são, assim, se a lógica informal pode ser bem-sucedida neste propósito e como ela pode sê-lo. Para respondê-las é preciso investigar a lógica informal, o que será feito no próximo capítulo.

3 LÓGICA INFORMAL

Antes de falar da lógica informal há que se falar da lógica em geral, que inclui tanto a variedade informal quanto a formal. Portanto, este capítulo em sua maior parte é uma apresentação da lógica em geral, de parte de sua história e de suas noções básicas. É impossível que se entenda o que caracteriza a lógica informal sem entender as noções básicas gerais. Depois que são introduzidas as noções básicas é apresentada a lógica informal. No final deste capítulo é respondida uma questão central deste trabalho: a lógica informal nos ajuda a compreender a relação de persuasão entre os objetos midiáticos e o público?

O que deve ficar claro de partida é que aquilo que será considerado lógica aqui difere daquilo que Peirce entendia por “lógica”. Aqui não identificaremos a lógica com a semiótica.

3.1 A lógica e sua peculiaridade

Pode ser dito que a lógica é o estudo de como e por que algo serve de razão para alguma outra coisa (PRIEST, 2006). Esta talvez seja a formulação mais geral que possa ser feita sem termos técnicos, é esclarecedor começar por ela e refiná-la aos poucos. O termo “razão” não deve ser entendido como sinônimo de “causa”, de modo que fazer com que algo sirva como razão para alguma outra coisa é, simplesmente, raciocinar. Assim, poderíamos dizer que o objeto da lógica é o raciocínio (KILWARDBY *apud* HODGES, 2006). Contudo, o raciocínio não é objeto exclusivo da lógica, e para diferenciar a lógica da psicologia é necessário entender de que maneira os lógicos estudam o raciocínio. Neste caso é melhor dar outro passo além da formulação inicial e entender a lógica como o estudo das inferências e das relações inferenciais (HINTIKKA e SANDU, 2006), sendo a inferência um tipo específico de raciocínio em que se aceita que algo é verdade por se aceitar que outra coisa é verdade (HAACK, 2002). A noção de inferência por si só não esclarece como os lógicos estudam-na, para tanto é apropriado entender a ideia principal por trás da fundação da lógica.

Aristóteles é considerado o fundador da lógica, o que não significa que ele foi o primeiro a discutir explicitamente as inferências e suas propriedades (KNEALE e KNEALE, 1971), e sim que ele foi o primeiro a sistematizá-las através de um tratamento formal, o que basta para que ele ocupe justamente a posição que lhe é conferida, pois o tratamento formal desenvolvido por Aristóteles foi um trabalho cuja enorme importância (BARNES, 2000;

KENNY, 1998) só teria rival nos desenvolvimentos ocorridos mais de dois milênios depois, no trabalho de Frege (KNEALE e KNEALE, *ibid.*). O que faz com que o tratamento formal de inferências seja algo tão importante, de influência ímpar na história do pensamento ocidental (SMITH, 2012)? Antes, observemos estes argumentos:

- i) Todos os gatos são animais peludos, todos os animais peludos são coloridos; logo, todos os gatos são coloridos.
- ii) Todo triângulo tem oposição entre ângulos e lados, toda oposição entre ângulos e lados tem o ângulo maior oposto ao lado maior; logo, todo triângulo tem o ângulo maior oposto ao lado maior.

São argumentos com assuntos bem diferentes: i é sobre gatos e poderia ser da biologia, ii é sobre triângulos e poderia ser da geometria. Porém, há algo comum entre eles: ambos podem ser representados (com os devidos ajustes gramaticais) pelo esquema “Todo A é B, todo B é C; logo, todo A é C” uma vez que entendemos “A”, “B” e “C” como letras esquemáticas substituíveis por termos como “gato”, “oposição entre ângulos e lados”, “colorido” e outros. Com isto podemos pensar em inúmeros argumentos envolvendo coisas diferentes que seguiriam o mesmo esquema. Usar letras esquemáticas para representar objetos e propriedades foi uma inovação aristotélica¹³, entretanto, a inovação principal foi a constatação do seguinte: não importando o que é colocado no lugar das letras esquemáticas, se as sentenças que antecedem o termo “logo” são verdadeiras, então as sentenças que o sucedem necessariamente também serão verdadeiras, e isto valerá para qualquer argumento com a forma “Todo A é B, todo B é C; logo, todo A é C”, independentemente do argumento envolver gatos, quadrados, pessoas, estrelas, números, virtudes ou plantas.

A constatação deste fato permitiu a fundação da lógica porque permitiu que Aristóteles elaborasse sua teoria dos silogismos, a primeira lógica conhecida, na qual um silogismo é um tipo especial de inferência: a dedução (SMITH, *ibid.*), que é a inferência onde, em virtude da forma, certas verdades seguem de outras por necessidade, ou seja, em que a verdade necessariamente é preservada. “Todo A é B, todo B é C; logo, todo A é C”, “Algum A não é C;

13 Há a hipótese de que Aristóteles se inspirou na prática matemática de usar letras para representar pontos em diagramas (como em “Seja AB uma reta definida pelos pontos A e B”) ao introduzir as letras esquemáticas nas suas investigações lógicas (NETZ, 1999). Deve ser observado, porém, que letras esquemáticas não são como variáveis matemáticas dado que variáveis matemáticas têm conjuntos determinados de valores possíveis e letras esquemáticas não.

todo B é C; logo, algum A não é B” e “Todo A é B, algum A não é C; logo, algum B não é C” são alguns dos vários esquemas de silogismos identificados por Aristóteles, cuja identificação e sistematização (isto é, classificação por averiguação de propriedades e relações) foi permitida pelo tratamento formal por ele inaugurado. Com a teoria dos silogismos foi possível analisar a argumentação de qualquer área do conhecimento (sem que fosse preciso dominar cada área, o que concedeu à teoria uma autonomia notável) e adotar um método rigoroso de obtenção e demonstração do conhecimento. Desde então autonomia teórica e rigor metodológico absolutos são tomados como propriedades inerentes à lógica.¹⁴

Portanto, os lógicos estudam as inferências através da identificação das formas das mesmas: aí está a diferença drástica entre a lógica e a psicologia (ou qualquer outra ciência que trate de inferências empiricamente). O estudo das formas lógicas dispensa a experiência, não é preciso fazer experimentos para saber se uma dada inferência tem certa forma lógica e se tal forma lógica faz com que a inferência preserve a verdade necessariamente. Esta é a peculiaridade da lógica aludida no título desta seção.

3.2 Noções básicas

Na lógica se estudam inferências, mas para estudar inferências acabamos estudando argumentos uma vez que é nestes que inferências são encontradas.¹⁵ Argumentos são conjuntos de afirmações organizadas de modo que se pretende que algumas afirmações apoiem outras, onde a conclusão é a afirmação apoiada e as premissas são as afirmações apoiadoras (GROARKE e TINDALE, 2004; MURCHO, 2003).¹⁶ O que é afirmado nas premissas e na conclusão são proposições. Estas podem ser caracterizadas como aquilo que é literalmente expresso por frases declarativas com sentido (BRANQUINHO et al. 2006) ou que é comum entre frases declarativas de línguas diferentes (NEWTON-SMITH, 2005), enfim, coisas cujo traço principal é o fato de poderem ser verdadeiras ou falsas (o que não se verifica no que é expresso por frases com verbos no modo imperativo ou por palavras individuais, por exemplo). Das sentenças abaixo, portanto, somente iv e v expressam

14 Tais propriedades aproximaram lógica e matemática desde seus primórdios, aproximação exemplificada sobretudo no desenvolvimento do método axiomático (TARSKI, 2007, pp.223-7).

15 “Inferência”, “raciocínio” e “argumento” muitas vezes são tratados como sinônimos (MURCHO, 2003b), mas aqui serão discernidos para fins de clareza: raciocínios serão entendidos como processos psicológicos mais amplos, inferências como processos psicológicos em que relacionamos proposições em função de seus valores de verdade e argumentos como objetos linguísticos por meio dos quais expressamos inferências.

16 A natureza dos argumentos não será investigada em detalhe (para aprofundamentos cf. HITCHCOCK, 2007).

proposições:

- i) Feche a porta!
- ii) Existem pérolas duas.
- iii) Os triângulos sonham com dias amarelos.
- iv) $2+2=5$
- v) A neve é branca.

A sentença i expressa uma ordem; a sentença ii só com algum abuso pode ser chamada de “sentença” posto que, por violar a gramática, sequer tem sentido; a sentença iii não expressa uma proposição porque, mesmo sendo sintaticamente correta, não tem sentido (não conseguimos compreender como ela poderia ser verdadeira ou falsa); a sentença iv ocorre na linguagem da aritmética e expressa uma proposição (ainda que seja uma proposição falsa); por fim, a sentença v expressa uma proposição verdadeira.

Deve ser observado que duas sentenças de línguas ou linguagens distintas podem expressar a mesma proposição: a sentença “Dois somado com dois é igual a cinco” expressa a mesma proposição que a sentença iv, a sentença “Snow is white” expressa a mesma proposição que a sentença v. Além disso, uma mesma sentença pode expressar diversas proposições: “Eu estou com fome” expressa proposições distintas dependendo do indivíduo que afirma (porque “eu” significa pessoas distintas ao ocorrer em afirmações feitas por pessoas distintas), “Os bancos foram inventados pelos brasileiros” expressa pelo menos duas proposições distintas em função da ambiguidade de “banco” (que pode significar tanto as instituições financeiras quanto os móveis para sentar).

Existem também casos de ambiguidade decorrente da sintaxe, como “Todo rato teme um gato” (que pode ser interpretada como se fosse sobre um gato particular ou não) e casos de uma mesma proposição sendo expressa por sentenças sintaticamente distintas de uma mesma língua: “Ratos são caçados por gatos” e “Gatos caçam ratos”. Com estas observações fica claro que as relações entre proposições e sentenças podem ter sutilezas (que têm grande importância na análise de argumentos), mas em qualquer caso só aquelas sentenças que são *afirmadas* (o que elimina sentenças proferidas em encenações, por exemplo) expressam proposições,¹⁷ e uma proposição só se constitui se for possível lhe atribuir verdade ou

17 Do que não segue que não podemos refletir sobre proposições (sobre suas veridades, por exemplo) que nunca foram ou nunca serão afirmadas.

falsidade.¹⁸ Dado que proposições são verdadeiras ou falsas elas podem tanto ser premissas como podem ser conclusões de argumentos, pois a verdade de uma proposição pode apoiar a verdade de outra (por exemplo: “Está chovendo” e “As ruas estão molhadas”). Como é através dos argumentos que inferimos a verdade de uma proposição da verdade de outra, o primeiro passo para identificar um argumento é identificar proposições. Para entender o segundo passo vejamos estes exemplos:

- a) Bom dia! Você está com fome?
- b) Se ficar frio, feche a janela.
- c) Camila é linda e inteligente.
- d) Se penso em você, é porque sinto saudade.
- e) A economia melhorou ou o presidente é incompetente. A economia não melhorou, logo, o presidente é incompetente.

Não podemos dizer que *a* é um argumento porque *a* sequer é composto por proposições; no caso de *b* temos a expressão “Se ficar frio”, que pode ser interpretada como uma proposição, mas não há um argumento porque não há outra proposição, não há relação do tipo premissa e conclusão; *c* expressa uma proposição composta por duas proposições (expressas por “Camila é linda” e “Camila é inteligente”) unidas pela partícula “e”, mas não se trata de um argumento porque nenhuma proposição é apresentada como apoio para outra, nenhuma inferência é sugerida, o que torna evidente que um mero conjunto de proposições, por si só, não pode ser um argumento. Já *d* é um caso complicado, pois pode ser entendido como um argumento ou como uma explicação: se for oferecido como uma resposta para a pergunta “Por que você pensa em mim?”, por exemplo, será uma explicação; mas se aquele que afirma pretende justificar o fato de pensar em certa pessoa (sem precisar ser questionado para tanto), será um argumento. Na explicação a verdade de “Penso em você” não está em causa (ela é ao menos assumida hipoteticamente), na argumentação ela está (mesmo que também hipoteticamente). Contudo, em geral casos como *d* são difíceis de identificar precisamente, não são como *e*, que é um caso típico de argumentação.¹⁹

18 O que importa é que possamos atribuir verdade ou falsidade para uma proposição, não que saibamos se ela é de fato verdadeira ou falsa: basta que consigamos identificar se ela tem condições em que seria verdadeira ou falsa, não é preciso saber se tais condições são satisfeitas.

19 Verificar qual é a proposição a ser explicada ou estabelecida como conclusão e se os participantes do diálogo em que ela ocorre presumem que ela é verdadeira ou não (caso presumam que é verdadeira ocorre explicação, caso contrário ocorre argumentação) é o teste recomendado por Groarke e Tindale (ibid; pp.21-

Observar as diferenças entre *d* e *e* revela a natureza da argumentação, algo importante considerando que fazemos muitas coisas com a linguagem além de argumentar, coisas como descrever, perguntar, cantar, narrar, declamar, entre várias outras. É na própria linguagem que encontramos os indícios de que determinadas afirmações constituem um argumento, tais indícios são as ocorrências de expressões como “logo”; “portanto”; “assim”; “segue-se”; “o que implica que”; “consequentemente”; “deduz-se disso que”, expressões após as quais geralmente ocorre uma conclusão, que podem ser denominadas “indicadores de conclusão” (FISHER, 2008) ou as ocorrências de expressões após as quais geralmente ocorre uma premissa, como “porque”; “pois”; “já que”, “dado que” ou “pode ser inferido de”, que podem ser denominadas “indicadores de razões” (FISHER, *ibid.*), isto é, indicadores de premissas. As ocorrências destas expressões ajudam a identificar argumentos, a saber quando estamos diante de um argumento e não de uma explicação ou de uma descrição, por exemplo; mas não são garantias absolutas e pode ser necessário compreender o contexto em que as expressões são empregadas, que é o caso com *d*. De qualquer maneira, sempre é possível assumir para fins de análise que certas afirmações constituem um argumento e que, *se* forem um argumento, este será um argumento com certas propriedades. O importante é não assumir que, por um trecho de discurso ter proposições encadeadas e parecer um argumento, ele *seja* um argumento, pois arrisca-se fazer uma avaliação incorreta de algo que não se pretende que o seja.

Argumentos são, em resumo, conjuntos de proposições divididas entre premissas e conclusão que podem ser identificados através das ocorrências de expressões como “logo”; “consequentemente” e “porque” e que têm como propósito nos persuadir, racionalmente ou não, a aceitar certa proposição em função da aceitação de outras. As dificuldades da análise de argumentos, porém, não cessam na identificação do argumento em certa porção de discurso: uma vez que o argumento é parcialmente identificado é preciso prosseguir e identificar todas as suas premissas e conclusões, todas as suas proposições constituintes. Quantas proposições podem constituir um argumento? Um argumento precisa de pelo menos uma proposição como premissa e de uma proposição (que pode ser a mesma²⁰) como conclusão. A quantidade de premissas e de conclusões pode, por outro lado, ser infinita? Em geral se assume que não, o que também será assumido nesta discussão.²¹

2) e por Walton (2006a, pp,75-80) para que diferenciemos argumentos de explicações.

20 “A neve é branca, logo, a neve é branca” pode ser considerado um argumento ainda que, como veremos, não seja muito poderoso.

21 Existem contextos especiais em que podemos discutir argumentos com premissas infinitas ou mesmo argumentos sem premissas, mas estes contextos não serão relevantes para este trabalho.

É comum que após a identificação de um argumento fique a impressão de que partes do mesmo estão faltando, e muitas vezes esta impressão se justifica: argumentos podem ter premissas ocultas e são denominados “entimemas” quando o fazem.²² Vejamos este exemplo:

ENT) Machado de Assis foi um grande escritor; logo, Machado de Assis foi inteligente.

Nele notamos o pressuposto tácito de que todo indivíduo que foi um grande escritor foi também inteligente. Portanto, se trata de um entimema cuja premissa oculta poderia ser expressa por “Todo grande escritor é inteligente”. Explicitando a premissa oculta teríamos um argumento pronto para ser analisado e avaliado:

ENT*) Todo grande escritor é inteligente. Machado de Assis foi um grande escritor; logo, Machado de Assis foi inteligente.

Verificar se ocorre um entimema e identificar suas premissas ocultas é parte fundamental da análise de argumentos e afeta seriamente suas avaliações. Posto que argumentos expostos de maneira desorganizada ou imprecisa são comuns, entimemas são um caso particular dos argumentos que exigem alguma espécie de reconstrução para terem uma análise que permita a devida avaliação. Vejamos este conjunto de afirmações que poderia ocorrer em uma porção de discurso:

f) Sabemos que alguns animais têm pulmões. Ora, se alguns animais são mamíferos, então alguns animais têm pulmões. Também sabemos que alguns animais são mamíferos.

Antes de reconstruí-lo como um argumento temos de eliminar as expressões que não parecem desempenhar qualquer função argumentativa, neste caso as expressões “sabemos”, “ora” e “também”. Com isto se revela uma possibilidade de reconstruí-lo como um argumento:

22 Poderíamos também falar de argumentos com conclusões ocultas, que são comuns em anúncios comerciais e publicitários, bem como de partes de argumentos que podem parecer ocultas por não serem verbais (GROARKE e TINDALE, *ibid.*), lidaremos com estes casos no próximo capítulo.

*f**) Alguns animais têm pulmões, alguns animais são mamíferos; logo, se alguns animais são mamíferos, então alguns animais têm pulmões.

No entanto, esta não é uma reconstrução adequada porque nos parece plausível que mesmo que alguns animais tenham pulmões e alguns sejam mamíferos, permanece possível que alguns tenham pulmões por outra razão (como serem aves) que não seja ser mamífero, as premissas não parecem apoiar a conclusão de maneira decisiva por não estabelecerem a ligação entre ser mamífero e ter pulmões.²³ Vejamos esta outra possibilidade de reconstrução:

*f***) Se alguns animais são mamíferos, então alguns animais têm pulmões, alguns animais têm pulmões; logo, alguns animais são mamíferos.

Esta reconstrução também não nos parece adequada uma vez que as premissas podem ser verdadeiras sem que a razão pela qual alguns animais tenham pulmões seja serem mamíferos: pode ser verdade que *se* os animais fossem mamíferos eles teriam pulmões e ser verdade que eles os têm, mas isto não garante que eles *sejam* mamíferos (em vez de serem aves, por exemplo). Assim, só resta uma possibilidade de reconstrução:

*f***) Se alguns animais são mamíferos, então alguns animais têm pulmões, alguns animais são mamíferos; logo, alguns animais têm pulmões.

Esta parece a reconstrução mais plausível porque vemos que as premissas apoiam a conclusão como esperamos que elas o façam. Retomando o caso de ENT notamos que algo similar ocorre nele, pois assumimos como premissa oculta a proposição expressa por “Se Machado de Assis foi um grande escritor, então Machado de Assis foi inteligente”, mas nada impediria que a premissa oculta fosse expressa por:

g) Alguns dos grandes escritores foram inteligentes.

²³ Walton (2006b, p.156) lida com um exemplo similar. Pode ser observado que este argumento, como veremos adiante, é formalmente válido, mas neste momento não é a validade formal que nos interessa e sim a reconstrução que parece mais razoável.

Acontece que, se tivéssemos adotado g na reconstrução de ENT, nos pareceria que a verdade das premissas seria incapaz de nos garantir decisivamente a verdade da conclusão, ainda que continuasse sendo possível que a conclusão fosse verdadeira, não seria um argumento tão convincente quanto ENT*.

As reconstruções que resultaram em f^{***} e em ENT* mostram que há um critério guiando a determinação de quais proposições devem ser premissas e quais devem ser conclusão, bem como a determinação de qual proposição é a premissa oculta. Até agora este critério foi empregado intuitivamente e poderia ser dito que ele consiste em reconstruir o argumento de modo que todas as premissas sejam capazes de apoiar a conclusão, isto é, que as premissas sejam organizadas para garantir a verdade da conclusão.²⁴ Esta intuição sobre qual relação deve ocorrer entre premissas e conclusão é um dos objetos principais da lógica, cuja sistematização é tida por alguns como definidora da mesma (MATES, 1972; MENDELSON, 1996; NEWTON-SMITH *ibid.*), esta intuição constitui a noção de *validade*.²⁵

A validade é uma propriedade de argumentos, sendo que um argumento é válido se for impossível que suas premissas sejam verdadeiras e sua conclusão seja falsa (WALTON, *ibid.*). Vejamos estes exemplos:

h) Se Sócrates é homem, então Sócrates é mortal, Sócrates é homem; logo, Sócrates é mortal.

i) Se a Lua é feita de queijo, então a Lua é maior que a Terra, a Lua é feita de queijo; logo, a Lua é maior que a Terra.

O argumento *h* é claramente válido, mas e *i*? Existe uma diferença fundamental entre verdade e validade. Argumentos não podem ser verdadeiros ou falsos, só podem ser válidos ou inválidos, proposições não podem ser válidas ou inválidas, só podem ser verdadeiras ou falsas (MURCHO, *ibid.*; NEWTON-SMITH, *ibid.*).²⁶ No caso de *h* todas as proposições são

24 Poderíamos explicar a adoção deste critério observando que estaríamos respeitando, mesmo que irrefletidamente, o princípio da caridade (WALTON, *ibid.*; p.159): segundo este princípio, quando é incerta a organização do argumento ou quais são suas premissas ocultas devemos, para tornar a análise e a avaliação justas e racionais, assumir que o argumento tem a organização e as premissas ocultas que o tornariam mais plausível, mais convincente (ou válido, como veremos em seguida). Entretanto, geralmente se temos suficiente acesso ao contexto em que o argumento é encontrado o princípio da caridade se torna dispensável.

25 Seria mais preciso dizer que esta intuição constitui a noção extrassistemática de validade (HAACK, *ibid.*; p. 41), mas não nos aprofundaremos nestas questões.

26 É importante não confundir verdade e validade, este é um erro básico cometido por alguns autores, como Santaella (*ibid.*; pp.117-8).

verdadeiras, no caso de i todas são falsas. Contudo, ambos os argumentos são válidos: é impossível que *se* as premissas forem verdadeiras a conclusão seja falsa. Assim, um argumento válido pode ter premissas falsas e conclusão falsa, premissas falsas e conclusão verdadeira ou premissas verdadeiras e conclusão verdadeira, só não pode ter premissas verdadeiras e conclusão falsa. A validade de um argumento por si só não garante que sua conclusão é verdadeira, e do fato de um argumento ter premissas e conclusão verdadeiras não segue que ele seja válido:

j) Se Porto Alegre fica no Brasil, então Porto Alegre tem menos de quinhentos anos desde sua fundação, Porto Alegre tem menos de quinhentos anos desde sua fundação; logo, Porto Alegre fica no Brasil.

Este é um argumento inválido, mesmo contendo apenas proposições verdadeiras. Não é a verdade ou a falsidade das proposições que determina a validade do argumento em que ocorrem, mas a relação entre a verdade ou falsidade (os valores de verdade) que as proposições podem ter: *se* certas proposições (premissas) forem verdadeiras, é impossível que outras proposições (conclusões) sejam falsas.

A impossibilidade exigida pela validade pode ser entendida em termos de situações (PRIEST, *ibid.*), de modo que dizer que é impossível que as premissas sejam verdadeiras enquanto a conclusão é falsa significaria dizer que nas situações em que as premissas seriam verdadeiras (mesmo que tais situações sejam apenas hipotéticas) a conclusão também seria. Logo, se for possível conceber situações em que dadas premissas são verdadeiras e a conclusão é falsa, então tais premissas e conclusão constituem um argumento inválido. Isto pode causar a impressão de que tudo depende da imaginação e das intuições de cada indivíduo, que só a falta da primeira ou conservação das segundas pode fazer alguém aceitar que certo argumento é válido, mas não é bem assim (ainda que a imaginação tenha um papel importante na avaliação de argumentos, como veremos adiante), para descobrir o porquê observemos que h e i compartilham uma forma que pode ser assim representada (onde P e Q são variáveis para proposições quaisquer):

MP) Se P , então Q , P ; logo, Q .

Podemos observar que todo argumento que tem a forma MP é válido. Tal forma é conhecida como *modus ponens*. Os argumentos ENT* e f^{***} também, ao serem reconstruídos, ganharam a forma MP e, portanto, são válidos. Isto mostra que podemos determinar a validade de um argumento puramente através de sua forma e que intuitivamente procuramos estruturá-los de modo que tenham certas formas. Há várias destas formas argumentativas que garantem a validade dos argumentos que as possuem, isto é, garantem que tais argumentos não poderão levar de premissas verdadeiras para uma conclusão falsa: se as premissas forem verdadeiras a conclusão também será verdadeira, se a conclusão for falsa então alguma premissa (talvez todas) também será falsa. Vejamos mais três exemplos:

k) Se Machado de Assis foi um grande escritor, então Machado de Assis foi inteligente, Machado de Assis não foi inteligente; logo, Machado de Assis não foi um grande escritor.

l) Jonas foi ao cinema ou foi ao teatro, Jonas não foi ao cinema; logo, Jonas foi ao teatro.

m) Se o poder público controla a mídia, então o poder público controla a circulação da informação, se o poder público controla a circulação da informação, então a informação é acessível para todos; logo, se o poder público controla a mídia, então a informação é acessível para todos.

Estes exemplos têm, respectivamente, estas formas:

MT) Se P, então Q, não-Q; logo, não-P.

SD) P ou Q, não-P; logo, Q.

SH) Se P, então Q, se Q, então R; logo, se P, então R.

Estas formas são conhecidas como *modus tollens*, *silogismo disjuntivo* e *silogismo hipotético*, respectivamente, e todas são válidas.²⁷ Destes argumentos, que são válidos puramente em virtude de suas formas, diz-se que são *formalmente válidos* (por ora assumiremos que ser válido é o mesmo que ser formalmente válido).

27 Rigorosamente as formas não são válidas, só argumentos é que podem ser válidos, assim, dizer que uma forma é válida significa apenas dizer que todos os argumentos que a possuem são válidos. O mesmo vale quando dizemos que uma inferência é válida, pois as inferências não são os próprios argumentos, são raciocínios que fazemos em virtude de argumentos e que podemos expressar através dos mesmos.

Notamos a recorrência de algumas expressões na identificação das formas dos argumentos: “Se... , então...”, “não” e “ou”, por exemplo. Identificar as ocorrências destas expressões é fundamental para identificar a forma *lógica*²⁸ do argumento, pois tais expressões têm a seguinte peculiaridade: ainda que não tenham significado por si só, elas podem ser combinadas com proposições para produzirem novas proposições com significados diferentes, e, possivelmente, valores de verdade diferentes. Na medida em que tais expressões podem ser combinadas com proposições para produzir proposições novas elas podem ser classificadas como “operadores de formação de frases” (NEWTON-SMITH, *ibid.*), porém, nem todas as expressões que são operadores de formação de frases podem servir ao propósito de constituir a forma lógica do argumento: apenas as expressões que são operadores *verofuncionais* de formação de frases podem fazê-lo. Estas são as expressões com as conseguimos formar proposições cujos valores de verdade são determinados unicamente pelo valor de verdade da(s) proposição(ões) original(ais).

Assim, operadores de formação de frases podem ser expressões como “Felizmente...”, “É provável que...”, “Acredita-se que...”, “..., embora ...”, “Não parece que...”, entre inúmeras outras que podem ser combinadas com proposições para compor novas proposições. No entanto, note-se que se temos a proposição expressa por “O Sol é maior que a Terra”, que tem um valor de verdade determinado (é verdadeira), não teremos um valor de verdade determinado caso elaboremos “Felizmente o Sol é maior que a Terra” ou “Não parece que o Sol é maior que a Terra”, por exemplo. Com tais expressões não há como determinar o valor de verdade das proposições resultantes mesmo que as proposições originais tenham um valor de verdade determinado, pelo menos não há como fazê-lo puramente através da compreensão da combinação das expressões com a proposição original.

A situação difere bastante com “não”, por exemplo: acrescentar “não” à proposição expressa por “Sócrates é mortal” produz uma nova proposição, “Não é o caso que Sócrates é mortal” ou “Sócrates não é mortal”²⁹, tal proposição será falsa caso a proposição inicial for

28 Forma lógica em oposição à forma gramatical: conforme foi visto, muitas vezes é necessário reconstruir um argumento para analisá-lo, de modo que geralmente isto significa alterar a forma gramatical em que ele é encontrado para elucidar suas premissas, conclusões e as relações mantidas entre elas. (cf. PIETROSKI, 2009)

29 A importância de se colocar o “não” antes da proposição é que isto permite a reiteração de “não” para formação de novas sentenças, como “Não é o caso que não é o caso que Sócrates é mortal”. Embora sentenças assim e tal emprego de “não” sejam incomuns na linguagem corrente, este é um detalhe importante na lógica, mas é uma importância que não investigaremos. Cabe notar apenas que em uma dupla negação é mantido o mesmo valor de verdade da proposição inicial, assim se “Sócrates é mortal” expressa uma proposição verdadeira, “Não é o caso que não é o caso que Sócrates é mortal” também expressará.

verdadeira e será verdadeira caso a proposição inicial for falsa. Na lógica a expressão “não” entendida desta maneira constitui a noção de *negação*.

Já “Se... , então....” exige duas proposições para ser aplicada: se temos as proposições expressas por “Sócrates é homem” e “Sócrates é mortal” podemos formar “Se Sócrates é homem, então Sócrates é mortal”, e esta proposição será verdadeira em três condições: se a antecedente (a proposição que ocorre depois do “Se”) for verdadeira e a consequente (a proposição que ocorre depois do “então”) for verdadeira, se a antecedente for falsa e a consequente for verdadeira (mesmo que “Sócrates é homem” seja falsa, que na verdade Sócrates seja um coelho, continuaria sendo verdade que “Se Sócrates é homem, então Sócrates é mortal”) e se a antecedente e a consequente forem falsas (mesmo que Sócrates seja uma pedra será verdade que “Se Sócrates é homem, então Sócrates é mortal”). O único caso em que a proposição resultante seria falsa é aquele em que a antecedente é verdadeira e a consequente é falsa: neste caso é falso que “Se Sócrates é homem, então Sócrates é mortal”, pois será falso que ser homem seja condição suficiente para ser mortal. Na lógica a expressão “Se... , então...” entendida desta maneira constitui a noção de *condicional material*.

A expressão “ou” também exige duas proposições para formar uma nova proposição. Com “Jonas foi ao cinema” e “Jonas foi ao teatro” podemos formar “Jonas foi ao cinema ou Jonas foi ao teatro”, e se incluirmos “não”, podemos apenas com “Jonas foi ao cinema” formar “Jonas foi ao cinema ou Jonas não foi ao cinema”. Sobre o modo como “ou” afeta os valores de verdade das sentenças em que ocorre, existem duas possibilidades: “ou” pode ser entendido de maneira exclusiva ou inclusiva. No caso exclusivo a proposição formada pela combinação de duas proposições com “ou” será verdadeira somente se uma das proposições combinadas for verdadeira e a outra for falsa: “Jonas foi ao cinema ou Jonas foi ao teatro” será falsa se Jonas tiver ido ao teatro *e* ao cinema (ou se não tiver ido em nenhum dos dois). No caso inclusivo “Jonas foi ao cinema ou Jonas foi ao teatro” é falsa apenas se Jonas não tiver ido nem ao cinema e nem ao teatro, sendo verdadeira caso ele tenha ido em ambos ou apenas em um. Estas duas possibilidades de emprego são comuns na linguagem corrente e apenas o contexto permite que se determine quando “ou” ocorre de maneira exclusiva ou inclusiva, contudo, em geral podemos assumir que a ocorrência é inclusiva porque a variação exclusiva pode ser definida através da primeira. Na lógica a expressão “ou”, entendida tanto da maneira inclusiva quanto da exclusiva, constitui a noção de *disjunção*.

Outra expressão típica na argumentação em linguagem corrente que pode ocorrer na

forma lógica de um argumento é a expressão “e”, ela permite que combinemos pelo menos duas proposições em uma proposição nova, como “Sócrates é homem” e “Jonas foi ao cinema”, que formariam “Sócrates é homem e Jonas foi ao cinema”. Neste caso a proposição nova será verdadeira somente se todas as suas proposições constituintes forem verdadeiras, basta a falsidade de uma proposição constituinte para que a proposição total seja falsa: se “Jonas foi ao cinema” é falsa, então “Sócrates é homem e Jonas foi ao cinema” também será. Na lógica a expressão “e” entendida desta maneira constitui a noção de *conjunção*.

Portanto, “não”, “Se... , então...”, “ou” e “e” são algumas das expressões que são frequentes na argumentação feita em linguagem corrente e que são importantes por se manterem constantes na forma lógica dos argumentos (precisamente o que permite que tal forma seja identificada), assim, quando entendidas como negação, condicional material, disjunção e conjunção, são consideradas *constantes lógicas* (MACFARLANE, 2009; NEWTON-SMITH, *ibid.*). Podemos dizer que o objetivo da análise lógica de um argumento é a identificação de suas proposições e de sua forma lógica, sendo que esta última é identificada através das constantes lógicas. Porém, da mesma maneira que a identificação das proposições, da estrutura e das premissas ocultas exige cuidado, a identificação das constantes lógicas também exige, pois nem sempre uma condicional material ocorre pela expressão “Se..., então...”, por exemplo. Ela pode ocorrer na forma “... a menos que...”, como em “Não existem animais, a menos que existam minerais” (onde “Existem animais” é a antecedente e “Existem minerais” é a consequente) ou na forma “Sempre que..., ...”, como em “Sempre que crianças nascem, casais se alegram” (onde “Crianças nascem” é a antecedente e “Casais se alegram” é a consequente). Também pode ocorrer de um mesmo argumento admitir mais de uma formalização, ou seja, admitir análises em que as constantes lógicas ocupam posições diferentes.³⁰ Com isto deve ficar claro que a identificação das constantes lógicas exige cuidados. Antes de passarmos para a avaliação de argumentos, contudo, cabe notar um resultado importante que segue da noção de constante lógica.

Como foi visto, as constantes lógicas afetam os valores de verdade das proposições em que são aplicadas, de modo que certas combinações de constantes lógicas produzem proposições que são sempre verdadeiras ou sempre falsas. Por exemplo, empregando a negação e a disjunção podemos formar infinitas proposições como “Jonas foi ao cinema ou

30 Por exemplo: se “e” for uma constante lógica, a forma de lógica de “A grama é verde e a neve é branca; logo, a grama é verde” é “P e Q; logo, P”. Se não for uma constante lógica a forma do mesmo argumento se torna “P; logo, Q”, pois “A grama é verde e a neve é branca” será considerada uma única proposição.

Jonas não foi ao cinema”, isto é, proposições da forma P ou não-P. Uma vez que para uma disjunção ser verdadeira basta que uma de suas proposições seja verdadeira e que, se uma proposição for verdadeira, então sua negação será falsa (e vice-versa), a proposição da forma P ou não-P sempre será verdadeira. O mesmo acontecerá com não-(P e não-P).³¹ Conseqüentemente também haverá proposições que serão sempre falsas, como proposições da forma (P e não-P). Este resultado é importante no estudo da lógica, as proposições que são sempre verdadeiras em virtude de suas formas são conhecidas como *verdades lógicas* (as que são sempre falsas em virtude de suas formas são conhecidas como *contradições*).

Entretanto, não discutiremos as verdades lógicas, pois chegamos ao fim desta breve exposição de algumas das noções básicas da lógica na análise de argumentos e já vimos uma noção lógica de avaliação de argumentos, a noção de validade. Antes de nos aprofundarmos em outras noções para a avaliação de argumentos, façamos uma retomada. Vimos que o estudo lógico das inferências envolve a análise de argumentos, e nesta análise temos de decompor os argumentos em suas premissas e conclusões, que por sua vez são decompostas em proposições. Muitas vezes a análise lógica exige que o argumento seja reconstruído e tenha sua forma gramatical original alterada, algo que é feito com o propósito de identificar sua forma lógica, pois quando a mesma é identificada nós podemos determinar se o argumento analisado é válido ou não, sendo que ele é válido se for impossível que suas premissas sejam verdadeiras e sua conclusão seja falsa. A busca pela validade se justifica pelo fato de que esperamos, em um argumento, que as premissas apoiem a conclusão, isto é, que a verdade das primeiras garanta a verdade da segunda, é satisfazendo esta condição que argumentos podem nos fornecer razões, que nossas inferências podem ser razoáveis.³²

A análise de um argumento termina quando podemos dar o primeiro passo de sua avaliação, que é a determinação de sua validade. Como o propósito da avaliação é investigar se um argumento é bom ou ruim, forte ou fraco, em última instância: se é racionalmente persuasivo ou não, determinar a validade é meramente o primeiro passo, pois do fato de um argumento ser válido não segue sequer que sua conclusão seja verdadeira, quanto mais que ele seja persuasivo, segue apenas que se aceitamos suas premissas, então é irracional negar sua conclusão. No segundo passo o que interessa é determinar se o argumento é *sólido*, sendo que um argumento sólido é um argumento válido com premissas verdadeiras. Assim, no segundo

31 Os parêntesis são empregados aqui do mesmo modo que são empregados na matemática, não como são empregados em linguagens naturais, isto é, neste emprego eles determinam a ordem de aplicação e o escopo das operações feitas com as constantes lógicas.

32 Porém, veremos que nem sempre um argumento precisa ser válido para ser razoável.

passo da avaliação temos de descobrir se as premissas do argumento são verdadeiras.

A solidez não é uma questão lógica, saber se qualquer um dos seguintes argumentos têm premissas verdadeiras não é problema do lógico:

n) Se alguns elétrons têm carga positiva, então alguns elétrons atraem elétrons com cargas negativas, alguns elétrons têm carga positiva; logo, alguns elétrons atraem elétrons com cargas negativas.

o) Se as ilhas do pacífico são densamente habitadas, então as ilhas do pacífico têm alta taxa de natalidade, não é o caso que as ilhas do pacífico têm alta taxa de natalidade; logo, não é o caso que as ilhas do pacífico são densamente habitadas.

p) A nicotina faz mal para a saúde; logo, a nicotina faz mal para a saúde.

Mas, é antes um problema do físico no caso de *n*, um problema do geógrafo no caso de *o*, e um problema do médico no caso de *p*. Enfim, importa menos constatar qual área se ocuparia com cada problema do que constatar que a questão da solidez não é como a questão da validade, não é uma questão da lógica e é por esta razão que em geral não é possível determinar *a priori* a solidez de um argumento.

Contudo, isto não significa que a determinação da solidez, por muitas vezes exigir um conhecimento que não pertence ao avaliador do argumento, torna a avaliação impossível. Sempre é possível supor que as premissas são verdadeiras para prosseguir com a avaliação. E isto deve ser feito porque, como ocorre com a validade, a solidez não garante que um argumento seja persuasivo. O argumento *p* é um exemplo de argumento sólido que não é persuasivo, que não convenceria racionalmente ninguém da verdade de “A nicotina faz mal”.

O terceiro passo da avaliação de um argumento consiste em, uma vez que a solidez é constatada ou assumida, verificar se o argumento é *cogente*³³: um argumento é cogente se suas premissas forem mais plausíveis que sua conclusão (BRANQUINHO et al; *ibid.*). Esta condição torna óbvio que *p* não é um argumento racionalmente persuasivo mesmo que seja sólido, o que pode se repetir com argumentos mais complexos:

q) Se Deus existe, então a vida tem sentido, Deus existe; logo, a vida tem sentido.

³³ Veremos adiante que a cogência é a propriedade que mais importa para a lógica informal. Não nos ocuparemos agora de argumentos que são cogentes e não são sólidos.

Ainda que fosse sólido o argumento não seria cogente, pois dificilmente se poderia dizer que as premissas são mais plausíveis que a conclusão. A noção de plausibilidade representa aqui a relação de concordância (atual ou hipotética) de uma proposição com as partes mais bem estabelecidas do nosso conhecimento, de modo que a proposição “O Sol é composto por gases” é mais plausível que “O Sol é composto por chiclete” por estar em acordo com nosso melhor conhecimento físico sobre o Sol, por exemplo. Assim, a cogência de um argumento e sua conseqüente força persuasiva dependem do estado do conhecimento daquele que avalia o argumento, contudo, isto não quer dizer que a cogência seja relativa ao ponto de impedir o acordo racional sobre certo argumento ser cogente ou não, pois em geral há acordo sobre uma proposição ser ou não mais plausível que outra dado que costuma haver acordo sobre quais conhecimentos estão mais bem estabelecidos. Por mais que possa haver desacordo sobre a cogência de um ou outro argumento, não segue disto que tais desacordos sejam absolutos ou mesmo que sejam típicos (cf. MURCHO, 2003b, 2006).

Cogência e solidez não são noções estritamente lógicas porque não representam propriedades formais, como a validade, mas além disto, a cogência difere da solidez e da validade por ser contextual, pois o estado do nosso conhecimento muda ao longo do tempo, mudam as proposições que aceitamos e as que rejeitamos. Podemos encontrar um argumento em certo contexto e julgá-lo cogente e, em outro contexto, no qual muda o estado do nosso conhecimento, negar que o mesmo argumento seja cogente. Por outro lado, um argumento não deixa de ser válido ou sólido em função do contexto em que é encontrado.³⁴ A cogência também é peculiar por variar de modo contínuo: podemos dizer que certa proposição é mais ou menos plausível que outra, que certo argumento pode ser mais ou menos persuasivo, algo que não há como dizer acerca da validade ou da solidez. Em suma, normalmente podemos entrar em acordo sobre certo argumento ser ou não cogente e, de fato, nos parece que se um argumento é cogente, então é persuasivo. Mas, poderíamos dizer que todo argumento persuasivo é cogente? Todo argumento que consideramos racional aceitar é sólido e tem premissas mais plausíveis que a conclusão, ou existem argumentos que não satisfazem alguma destas condições, ou mesmo todas, e ainda assim são persuasivos?

Foi dito que o propósito da avaliação é investigar se um argumento estabelece sua conclusão de maneira razoável, se é persuasivo, para que ao fim de uma avaliação estejamos justificados em dizer se o argumento é persuasivo ou não. O que veremos agora, porém, é que

³⁴ A tese de que a solidez não é relativa ao contexto envolve alguns pressupostos filosóficos importantes (cf. MURCHO, 2006), mas não nos aprofundaremos nesta discussão.

existem argumentos que consideramos persuasivos e que não satisfazem a condição estabelecida pelo primeiro passo da avaliação, isto é, existem argumentos que mesmo sendo inválidos são persuasivos. Mas, antes vale lembrar que assumimos que todo argumento válido é formalmente válido. Isto foi assumido para fins de elucidação das noções básicas, mas é algo falso. Observe-se o argumento abaixo:

r) Jonas está solteiro; logo, Jonas não está casado.

Embora este argumento seja válido (é impossível que a premissa seja verdadeira e a conclusão seja falsa), ele é formalmente inválido, pois tem a forma “*P*; logo, não-*Q*”.³⁵ Por esta razão cabe agora introduzir a noção de argumento *dedutivamente válido*, que representa uma categoria mais geral dos argumentos válidos, incluindo tanto aqueles que são formalmente válidos quanto aqueles que não são (READ, 2002). A dedução, ou a inferência dedutiva, é, portanto, entendida como o tipo de inferência em que a verdade das premissas pode garantir necessariamente a verdade das conclusões e que, em alguns casos, isto depende exclusivamente da forma lógica (HAACK, *ibid*; NEWTON-SMITH, *ibid.*). Este tempo todo estávamos nos ocupando da dedução, pois ela é o tipo principal de inferência estudado pela lógica. Entretanto, é sabido que a dedução não é o único tipo de inferência que existe, sequer é óbvio que seja o mais empregado, então como a lógica lida com os demais tipos? Eles podem ser analisados e avaliados através das mesmas noções?

O argumento *r*, mesmo sendo dedutivamente válido, não é formalmente válido e tampouco é persuasivo (não é cogente), porém, veremos que existem argumentos dedutivamente inválidos e persuasivos:

s) Todos os corvos observados até agora foram pretos; logo, todos os corvos são pretos.

Argumentos como *s*, ao contrário dos argumentos dedutivos que consideramos até o

35 Lembrando que uma forma lógica é válida somente se todos os argumentos que a possuem são válidos. Um argumento como “A neve é branca; logo, a grama não é azul” teria a forma “*P*; logo, não-*Q*” e seria inválido, logo, tal forma também seria. Poderia ser sustentado que *p* deve ser reconstruído como se tivesse a forma MP, que esta seria sua forma lógica real, mas o importante é notar que *p* é válido mesmo em sua forma original, e por isso é questionável que ele *deva* ser reconstruído. De qualquer maneira, não nos aprofundaremos nesta discussão sobre a possibilidade de todo argumento dedutivamente válido ser formalmente válido, pois é uma discussão complexa na lógica e na filosofia da lógica (HAACK, *ibid.*).

momento, são argumentos *indutivos*, pois constituem o tipo de inferência que conhecemos como “indução”. O que caracteriza a indução é o fato de que, ao contrário da dedução, na indução não há a pretensão de que as premissas necessariamente tornem a conclusão verdadeira: em argumentos indutivos é aceitável que caso as premissas sejam verdadeiras a conclusão ainda assim possa ser falsa, contudo, há a pretensão de que as premissas tornem a conclusão mais provável (HAACK, *ibid*; VICKERS, 2011), e isto é característico da indução.

Grande parte das nossas inferências mais corriqueiras são induções: tanto a inferência de que o Sol nascerá amanhã por ter nascido nos dias anteriores quanto a inferência de que o próximo alimento acabará com a nossa fome porque é isto que alimentos costumam fazer ou que todos os animais vivos respiram porque todos os animais vivos que observamos até agora o fizeram. Nossa vida ficaria impossível se não pudéssemos fazer induções, e não só temos que fazê-las como consideramos boa parte delas perfeitamente racionais, tão racionais quanto qualquer coisa possa pretender ser, um caso exemplar disto é o nosso conhecimento empírico científico, que é vastamente dependente de inferências indutivas e é tomado como um dos tipos de conhecimento mais seguros a que podemos aspirar. É certo que muitas vezes o conhecimento obtido por indução pode ser formulado como se fosse uma inferência dedutiva, como no exemplo *n* acima, mas isto não torna o conhecimento indutivo redutível ao conhecimento dedutivo porque ao formular uma inferência indutiva como uma inferência formalmente válida tudo que fazemos é tornar explícitas as premissas, o que não muda o fato de que as premissas (ou parte delas) continuam podendo ser conhecidas somente por indução (cf. STRAWSON, 1952, pp.235-6).

O que pode ser surpreendente é que, se aceitamos todas as noções para análise e avaliação de argumentos que foram apresentadas até agora, e se assumimos que somente os argumentos que são considerados formalmente válidos podem, de fato, ser racionais, então argumentos indutivos teriam de ser rejeitados como irracionais, conseqüentemente até o conhecimento científico empírico deveria ser considerado irracional. Podemos concordar que os argumentos que são racionais de acordo com os critérios expostos são mesmo racionais, mas desconfiar que seria uma restrição infundada e até mesmo absurda assumir que *apenas* estes casos seriam racionais. As condições extremamente rigorosas da lógica formal parecem adequadas para regular nossas inferências dedutivas e as investigações feitas através de inferências deste tipo (como as investigações matemáticas e grande parte das investigações filosóficas), mas são inadequadas para vários outros casos.

Importa salientar que existem inferências que não são dedutivas nem indutivas e que também podem ser razoáveis, como as inferências abduativas:

t) Se a porta foi arrombada, então é plausível que alguém tenha invadido a casa, a porta foi arrombada; logo, alguém invadiu a casa.

Do mesmo modo que as induções, as abduções não garantem necessariamente a verdade da conclusão (o que diferencia ambas da dedução), mas as abduções diferem das induções porque nas primeiras há algo que se pretende explicar enquanto nas segundas o objetivo é extrair a generalização ou previsão mais provável dadas certas premissas (DOUVEN, 2011). Abduções podem ser arriscadas, mas muitas vezes são perfeitamente razoáveis e junto com as induções constituem as inferências não-dedutivas que aceitamos frequentemente, tanto no conhecimento científico quanto nos raciocínios que fazemos e expressamos em termos coloquiais. A lógica deveria dar conta destas inferências? Esta questão está na origem das considerações que motivam o desenvolvimento da lógica informal.

3.3 Lógica informal

Foi afirmado que para estudar inferências acabamos estudando argumentos porque é nestes que aquelas são encontradas. Agora veremos que para estudar argumentos é preciso estudar contextos, porque é nestes que aqueles são encontrados. Ao estudar argumentos através das noções lógicas introduzidas, os contextos em que argumentos são encontrados foram em geral desconsiderados, quando muito observou-se a importância de considerá-los para saber se estamos diante de um argumento (em vez de uma explicação ou outra coisa), para reconstruções e para saber se dado argumento é cogente. Desconsiderar o contexto se justifica quando nos interessam as propriedades formais dos argumentos, sobretudo a validade, e por esta razão os lógicos estão justificados em desconsiderá-lo, pois tradicionalmente são as propriedades formais que lhes interessam. Porém, como também foi visto, identificar as propriedades formais não basta para que saibamos se um argumento é persuasivo, para tanto é necessário considerar o contexto. Se abordar um argumento desta maneira é, ainda assim, abordá-lo logicamente, então deixa de sê-lo “logicamente” em um sentido tradicional (GROARKE e TINDALE, *ibid*; p.5). Quando nos interessam as

propriedades formais dos argumentos estamos no campo da lógica formal, que muitas vezes é chamada simplesmente de “lógica”: a disciplina inaugurada por Aristóteles que já foi apresentada. Quando nos interessam as propriedades contextuais do argumento (como seu poder persuasivo ou o propósito com que é empregado) estamos no campo da *lógica informal*.

A lógica informal é o estudo sistemático das propriedades dos argumentos que não são determinadas pela forma lógica e que são determinantes para o poder de persuasão racional dos mesmos (BRANQUINHO et al; 2006; GROARKE, 2012) e por isto é um estudo normativo, em que se tenta elaborar critérios e procedimentos informais de avaliação, interpretação e construção de argumentos (BLAIR e JOHNSON apud WALTON e GODDEN, 2007c). A lógica informal não é “lógica” em um sentido estrito. Como foi afirmado antes, solidez e cogência não são propriedades estritamente lógicas por não serem formais, e pela mesma razão tampouco a lógica informal é estritamente lógica. Rebello (2012) observa que a questão da lógica informal ser estritamente lógica (e há autores que argumentam que ela não é, cf. MCPECK apud REBELLO, *ibid.*) é uma disputa verbal que não anula a importância dos problemas para os quais a lógica informal é uma tentativa de solução. Assim, não entraremos no mérito de discutir se a lógica informal é de fato lógica.³⁶ Por outro lado, discutiremos brevemente sobre a história do campo e do que motivou seu desenvolvimento, isto elucidará sua natureza e seus propósitos.

Após os períodos socialmente e politicamente conturbados dos Estados Unidos na década de sessenta, aumentou a pressão popular para que a educação (em seus diversos níveis) tivesse relevância para as questões que as pessoas encontravam em seus cotidianos. Esta pressão atingiu os pesquisadores e professores de lógica, estimulando neles o interesse pelo estudo de argumentos do dia a dia, formulados em linguagem natural. Com isto os exemplos típicos e artificiais dos livros de lógica passaram a ser substituídos por exemplos obtidos em noticiários, discursos políticos e comerciais televisivos (GROARKE, *ibid.*) e argumentos destas procedências começaram a receber mais atenção por pesquisadores e professores também de outros países. A lógica informal propriamente dita surgiu então no Canadá, no final dos anos setenta, após Ralph Johnson e Anthony Blair criarem e editarem o periódico *Informal Logic Newsletter*.

Contudo, já havia, antes das pressões sociais da época, argumentações com

36 Especialmente considerando o que Haack diz: “É notável que praticamente toda 'lógica' não clássica tenha, em algum momento, sido submetida a críticas sob a alegação de que ela realmente não é de modo algum uma lógica; o que levanta a suspeita de que uma concepção restritiva do âmbito da lógica pode disfarçar um conservadorismo que seria questionado se fosse proclamado mais abertamente.” (*ibid.*; p.33)

motivações teóricas em defesa de certas mudanças na lógica e nas aplicações da mesma. Em uma publicação de 1958, Toulmin (2006, p.3) foi um dos pioneiros destas argumentações³⁷:

“De fato, como descobriremos, a ciência da lógica, em toda sua história, tendeu a se desenvolver numa direção que a afastava destas questões, para longe das questões práticas sobre o modo como temos ocasião de tratar e criticar os argumentos em diferentes campos, e na direção a uma condição de completa autonomia, em que a lógica se torna estudo teórico autônomo, tão livre de preocupações práticas imediatas quanto certos ramos da matemática pura; e, embora em todos os estágios de sua própria história tenha havido gente preparada para, outra vez, levantar questões sobre a aplicação da lógica, raramente se levantaram algumas das questões vitais para compreender esta aplicação.”

No final da década de oitenta, nos Estados Unidos, ocorreu outro estímulo ao desenvolvimento da lógica informal: o Critical Thinking Movement, um movimento que defendeu que a educação deveria ser repensada para ter como um de seus objetivos fundamentais fomentar nas pessoas a capacidade de criticarem suas crenças e suposições (GROARKE, *ibid.*). Desde então, há pelo menos quarenta anos a lógica informal tem se desenvolvido, este desenvolvimento acontece através da elaboração e aprimoramento das diversas teorias ou métodos que a integram (uma visão geral sobre algumas teorias e métodos da área é apresentada em HANSEN, 2011). Para entender as características e propósitos destas teorias que integram a lógica informal é esclarecedor recuarmos mais um pouco na história, recuarmos até os primórdios das noções de dialética e de retórica.

Aristóteles entendia que a dialética era um método de busca cooperativa pela verdade (que procedia através de perguntas e respostas em um diálogo) e que a retórica era a contraparte da dialética em que a busca pela verdade era substituída pela busca do convencimento, onde o convencimento seria a persuasão não necessariamente racional (WALTON, 2007b). Platão havia anteriormente atacado a retórica em vários momentos (WALTON, *ibid.*), buscando separá-la drasticamente da dialética, pois enquanto esta era exaltada como método na busca do conhecimento, a outra era vinculada aos sofistas, à enganação. Aristóteles foi menos drástico. Enquanto na concepção platônica a dialética tinha um papel central como método para abordar questões filosóficas, na concepção aristotélica, ainda que também tendo um papel filosófico importante, era enfatizada a sua aplicação mais ampla, na qual ela não era apenas um exame crítico, mas um exame crítico em que se parte das opiniões geralmente aceitas para buscar contradições.³⁸ A diferença, enfim, é que para

37 Também houveram pioneiros na “lógica pragmática” da tradição lógica polonesa (cf. KOSZOWY, 2010).

38 A noção de “opinião geralmente aceita” pode não capturar com precisão aquilo que Aristóteles originalmente

Aristóteles a noção de dialética se vinculava com a noção de opinião geralmente aceita (WALTON, *ibid.*). Por esta razão a dialética poderia ser realizada não só para fins filosóficos, mas também para os fins mais gerais de se aprender a debater opiniões.

É nesta relação com as opiniões geralmente aceitas que dialética e retórica se aproximam na concepção aristotélica (RAPP, 2010), pois a retórica também partiria das opiniões geralmente aceitas, mas para persuadir as pessoas por meios inaceitáveis na discussão científica ou demonstrativa. Na dialética, por outro lado, o rigor argumentativo exigido não diferia daquele que se exigia de uma demonstração (que deveria ser feita através de silogismos), de modo que a diferença entre a argumentação dialética e a demonstração era que na demonstração o argumentador partia de uma premissa que fosse obtida através dos primeiros princípios de alguma ciência e buscava estabelecer um resultado definido por ele mesmo. Já na argumentação dialética não era necessário partir de algum princípio (embora fosse possível fazê-lo, o traço característico da dialética era poder começar com as opiniões geralmente aceitas), se partia de uma premissa escolhida pelo adversário no diálogo para que fosse possível encontrar uma contradição e refutá-lo.

Portanto, uma semelhança importante (para nossos propósitos) entre retórica e dialética consistia no fato de ambas dependerem de opiniões geralmente aceitas e ocorrerem em contextos de diálogo, tanto diálogos entre um indivíduo e outro quanto diálogos entre um indivíduo e vários outros. Uma diferença importante consistia no fato de a dialética obedecer às regras da demonstração, o que garantia que pudesse ser realizada sobre qualquer assunto, ao contrário da retórica, que era restrita às discussões de questões práticas e problemas públicos. Mas, tanto na retórica quanto na dialética se buscava persuadir um indivíduo (ou grupo de indivíduos) a aceitar certa conclusão em função das premissas que ele (ou eles) aceitava(m), de modo que nas duas atividades interessava identificar as opiniões geralmente aceitas ou aceitáveis que seriam premissas, com o detalhe que na retórica se buscava persuadir (nem sempre racionalmente) uma audiência e na dialética o objetivo era persuadir racionalmente o interlocutor de que ele incorria em contradição (RAPP, *ibid.*; SMITH, *ibid.*).

A importância da dialética era clara, sobretudo para as discussões filosóficas, tanto que ela foi uma das maneiras típicas de Aristóteles abordar um problema filosófico (SHIELDS, 2008). No caso da retórica, sua importância não era vista, pelo menos não por Aristóteles,

expressiu através do termo “endoxa”. Os endoxa não seriam qualquer opinião geralmente aceita, mas sim opiniões que são geralmente aceitas e razoáveis, que têm certa plausibilidade mesmo para os sábios e especialistas. É possível, inclusive, que duas opiniões se contradigam e ambas sejam endoxa, e também é possível que os endoxa mudem ao longo do tempo (WALTON, 2007a).

como algo que só poderia ser do interesse de charlatães e embusteiros. A importância de se entender a retórica, isto é, de se entender o que é (e por que o é) persuasivo ou convincente em certo contexto, surgiria naturalmente nas situações em que temos de enfrentar um público (RAPP, *ibid.*). Isto porque nestas situações seria impossível ensinar rigorosamente o público dado que este pode facilmente se distrair com aspectos irrelevantes (e os aspectos irrelevantes costumam ser muitos) do discurso e da situação. Afetar uma decisão pública ou promover algum acordo coletivo depende de se conseguir concentrar a atenção do público em si, algo para o que não basta (e eventualmente sequer é necessário) ter o devido conhecimento de causa. Ainda que possamos ter talento ou sorte para persuadir, a retórica se torna importante como o estudo sistemático do que torna qualquer discurso persuasivo (não só irracionalmente, mas também por meios que poderiam ser racionais ainda que inaceitáveis na dialética ou na demonstração). Nesta concepção, que é a concepção aristotélica, a retórica é neutra, da mesma maneira que a dialética.

Por mais que retórica e dialética tenham sido consideradas importantes em seus primórdios, entretanto, ambas foram ficando para trás ao longo da história, tendo sido descaracterizadas e vistas como atividades menores (WALTON, *ibid.*). No caso da dialética houve uma notável descaracterização em relação à sua concepção clássica. Com a queda das civilizações greco-romanas a noção e a prática da dialética quase se extinguiram (sobrevivendo como uma espécie de jogo entre os escolásticos, cf. WALTON, 2007a) e somente a noção voltaria, mas modificada, por causa das especulações céticas que marcaram a filosofia moderna. Modificada porque no caso da especulação cética o interlocutor da argumentação dialética não precisa ser um interlocutor real ou mesmo possível e porque na argumentação dialética clássica não se entendia que, por uma opinião geralmente aceita poder ser refutada, então nenhuma opinião poderia, por ser geralmente aceita, ser confiável.³⁹ Contudo, não pode ser dito que a dialética sofreu uma descaracterização cética porque os pensadores modernos que fizeram especulações céticas (como Descartes ou Hume) não tentavam retomar a noção de dialética ou retomar a prática da mesma, por isso foi dito que tais especulações céticas foram a *causa* da descaracterização, não que constituíram-na.

A descaracterização só ocorreu de fato quando, influenciado pelas especulações céticas, Kant retoma a noção de dialética e a coloca nos termos céticos (WALTON, 2007b,

39 Tal mudança tem relação direta com a revolução científica uma vez que esta, ao derrubar crenças antigas e estabelecidas, fez com que surgissem suspeitas sobre a veracidade de toda crença que fosse muito intuitiva ou muito ligada ao senso comum (WALTON, 2006a, p.68).

p.14). Uma vez que Kant entendeu que a dialética seria realizada pelo cético com o propósito de refutar quem alegasse ter certo conhecimento e que geralmente o conhecimento atacado era de uma natureza que, para Kant, não seria racionalmente questionável (pois não poderia receber uma resposta dentro dos limites do nosso entendimento, cf. STROUD *apud* STRAWSON, 2008), a dialética do cético teria apenas o propósito negativo de nos mostrar os limites do nosso entendimento (WALTON, 2007a), isto é, os limites do que podemos conhecer. Tentar responder ao cético necessariamente nos faria entrar no campo da metafísica (KANT, 2008).⁴⁰ Por tal razão, quando Hegel defendeu que a dialética (nesta concepção cética) não sofreria com as limitações kantianas e entendeu que poderíamos responder racionalmente o cético, acabou por fazer da dialética um princípio metafísico (algo constitutivo da própria natureza, não apenas de nossas práticas argumentativas como defendiam os antigos).⁴¹ Posteriormente Hegel foi acompanhado por Marx (entre outros) nesta concepção metafísica da dialética, concepção que constituiu uma descaracterização total da versão clássica e que acabou se tornando a concepção mais popular (WALTON, *ibid.*).

Este acontecimento afastou decisivamente a lógica da dialética. Se a lógica estava próxima da dialética clássica dado que esta era uma aplicação daquela,⁴² ela se afastou da dialética metafísica não só porque esta violava princípios lógicos (notadamente o princípio de não-contradição), mas também por causa de seus compromissos metafísicos (tradicionalmente se defende que a lógica é metafisicamente neutra, cf. HOFWEBER, 2011). Não surpreende, assim, que um defensor da dialética metafísica, como Hegel, concebesse também a lógica de maneira distinta (uma concepção de lógica que, ao contrário da concepção de dialética, não se popularizou, cf. KENNY, *ibid.*; pp.382-3). Em suma: a noção e a prática clássicas da dialética foram modificadas ao longo do tempo (passando pelas concepções cética e metafísica) até ficarem distantes da lógica, com a qual tinham grande proximidade natural.⁴³

Da retórica não pode ser dito que ela sofreu descaracterização (ou ao menos não da mesma forma que a dialética) porque desde seus primórdios ela era acusada de ser uma arte

40 Kant chega a desqualificar a dialética como uma lógica das aparências, algo que ele supõe que seria dedutível do uso que os antigos faziam da noção, e como algo que resultaria em “múltiplas prestidigitações metafísicas” (*ibid.*; pp.95-6).

41 Ainda que existam interpretações de Hegel em que ele supostamente não teria defendido um sistema metafísico (REDDING, 2010), o importante aqui é que Hegel diferia de Kant em seu entendimento da importância da noção de dialética.

42 A relação entre dialética e lógica parece respectivamente análoga à relação entre *logica utens* e *logica docens* conforme apresentada por Haack (*ibid.*; pp.43-4).

43 Embora a dialética fosse mais antiga que a lógica, podemos vê-la como um jogo que só teve suas regras devidamente especificadas na lógica.

da enganação. Por mais que não fosse assim para Aristóteles, a crítica de Platão foi tão influente que até hoje o termo “retórica” frequentemente é associado com “enganação” ou algo similar (sobretudo no discurso político). Mas, esta concepção da retórica não pode ser compreendida como uma descaracterização. Primeiro porque ela antecedeu a concepção aristotélica e segundo porque, ainda que não tivesse antecedido, ela seria antes a atribuição de um valor negativo do que a atribuição de um significado que suprimisse outro. O grande problema da retórica não foi, portanto, o mesmo da dialética.

O grande problema da retórica, contudo, tem relação com a influente crítica de Platão. Como vimos no capítulo anterior, os sofistas, que foram o alvo da crítica, eram professores itinerantes que ensinavam técnicas de retórica para a argumentação, especialmente para a argumentação feita em julgamentos e discursos políticos. Embora os sofistas tenham ajudado a tornar a retórica e a dialética importantes para a filosofia, na medida em que a filosofia se desenvolveu como uma disciplina crítica, que buscava a verdade, passou a se afastar e a conflitar com a retórica, cujo objetivo continuava sendo a persuasão através da defesa parcial de um dos lados em um debate (WALTON, *ibid.*). Enquanto os filósofos tentavam avaliar imparcialmente todos os lados de um debate e encontrar uma resposta por meios estritamente racionais, buscando rigorosamente a verdade, os sofistas ensinavam técnicas para se conhecer os lados apenas com o propósito de se saber qual seria a defesa mais persuasiva para algum deles, não importando se tal defesa resultaria na verdade.

O conflito inevitável culminou na crítica de Platão, que atacou os sofistas por estes cobrarem pelos seus ensinamentos (enquanto Sócrates ensinava sem cobrar nada), o que tornaria evidente que os sofistas estavam interessados no lucro e não na verdade. Por consequência a retórica foi atacada como disciplina: foi retratada como inferior à dialética e teve sua capacidade para enganar enfatizada. Mesmo Aristóteles, que assumiu uma posição menos hostil diante da retórica, ao contrastá-la com a dialética sugeriu que ela não poderia ser realizada de forma completamente séria (WALTON, *ibid.*). De qualquer modo, principalmente pela influência da crítica platônica, ao longo da história a retórica foi sendo vista como uma atividade menor. Sua vinculação aos sofistas a aproximou da noção de “sofisma”, uma noção que passou a ser entendida como sinônima de “falácia”, o que fez com que do interesse lógico e filosófico pela retórica, pela natureza da persuasão obtida através da mesma, restasse apenas o interesse lógico e filosófico pelas falácias. Este, por sua vez, foi um interesse periférico, já que o interesse que realmente norteou o esforço dos lógicos ao longo dos séculos foi o

constante desenvolvimento formal da lógica e, particularmente a partir do século XIX, sua aproximação com a matemática (KNEALE e KNEALE, *ibid.*).

Antes de discutirmos melhor as falácias, vejamos a relação entre a concepção clássica (aristotélica) de dialética e a lógica informal. Walton (*ibid.*; p.94) entende que “lógica informal” é um nome novo para a tentativa contemporânea de recuperar a dialética clássica, ou ao menos de recuperar parte significativa da mesma. Esta proposta se ajusta com um dos propósitos da lógica informal identificados por Rebello (*ibid.*): análise e reconstrução de argumentos. Também se ajusta com alguns dos propósitos identificados por Groarke (*ibid.*): uma tipologia dos argumentos e a especificação de critérios para determinação da qualidade dos argumentos relativamente aos seus tipos (dedutivo, indutivo, etc.). Isto não é uma coincidência e, embora nem sempre tenha sido reconhecida a proximidade entre a lógica informal e a dialética clássica, pode ser dito que tal reconhecimento constituiu um desenvolvimento central para a lógica informal (WALTON e GODDEN, *ibid.*).

Na dialética era feito um diálogo onde um participante era aquele que levantava questões e o outro era aquele que respondia tais questões (embora cada função pudesse ser desempenhada pelo mesmo indivíduo em uma reflexão crítica) e onde aquele que questionava deveria persuadir o outro de que este incorria em contradição por causa de alguma das suas premissas. Era, como já foi dito, um contexto de diálogo, e em tal contexto havia critérios de aceitabilidade para os argumentos, condições que eles deveriam satisfazer para ser racionalmente persuasivos, que seriam determinadas pela natureza do argumento e pelo próprio contexto dialético (pois o poder persuasivo de certo argumento pode ser suficiente em um caso e não em outro). Por algum tempo os pesquisadores da lógica informal se concentraram na natureza do argumento sem abordá-lo em seu contexto dialético, isto gerou a distinção entre abordar um argumento como um produto, que define a noção chamada “argumento-1”, e abordar um argumento como parte de um processo, de um diálogo, que define a noção chamada “argumento-2” (GROARKE, *ibid.*).

Um argumento-1 é um argumento como os diversos que foram exemplificados anteriormente, visto em isolamento e como se estivesse congelado, o que permite que fixemos critérios de avaliação para determinar se ele satisfaz tais critérios ou não. Nestes casos o contexto tem uma importância mínima, suficiente apenas para determinarmos a cogência. Já um argumento-2 deve ser encarado como um argumento-1 visto integralmente em contexto, o que significa que um argumento-2 satisfaz certos critérios de avaliação dependendo de como

aqueles que estão envolvidos no diálogo em que ele ocorre interagem com ele. Em outras palavras: o argumento-2 é como o argumento que ocorre na argumentação dialética porque sua avaliação depende drasticamente das questões que podemos fazer para o argumentador e das respostas que podemos obter, enquanto no caso do argumento-1 a avaliação deve independe da possibilidade de se levantar questões para quem argumenta. Como nem sempre o argumentador pode responder as questões, muitas vezes o melhor que podemos fazer ao analisar um argumento-2 é investigar quais respostas poderiam ser oferecidas e basear a avaliação nelas. O ponto é que, na medida em que abordar um argumento como argumento-2 exige que tenhamos mais informações sobre o argumento e seu contexto, a análise e a avaliação se tornam mais completas e precisas.

Outro aspecto importante que surge ao se abordar um argumento como argumento-2 é que devem ser considerados os propósitos daqueles que argumentam ao se determinar os critérios de avaliação. Estas considerações serão aprofundadas no próximo capítulo, o que precisa ficar claro agora é que por tais razões a lógica informal é, em medida considerável, herdeira da dialética aristotélica. As propriedades contextuais que interessam em uma análise e avaliação informais geralmente devem ser vistas como elementos do contexto dialético.

E qual a relação entre a retórica e a lógica informal? No exercício da retórica o objetivo era persuadir uma audiência a aceitar certa conclusão através dos recursos mais eficientes para tal fim, mesmo que estes recursos não conduzissem à uma conclusão verdadeira. Como já foi dito, no estudo deste exercício Aristóteles observou que haveriam três meios fundamentais para se persuadir o público: pelo próprio argumento, pelo caráter e valores daquele que discursa e, por fim, pelos próprios valores e emoções do público (RAPP, *ibid.*). Para persuadir puramente através de argumentos, os mesmos teriam que ser plausíveis e satisfazer condições como as que já foram discutidas. Entretanto, como nem sempre os argumentos eram o meio mais eficiente, muitas vezes quem discursava utilizava outros expedientes: manifestar inteligência e certas virtudes ou apelar para os sentimentos do público (como o medo ou a piedade). Assim, estudar a natureza persuasiva destas manobras retóricas seria constitutivo do estudo da retórica e teria relação com a lógica na medida em que tais manobras pudessem ser analisadas e avaliadas como argumentos. O que importa notar aqui é que, ao contrário de Platão, Aristóteles via o estudo da retórica e seu exercício como coisas neutras (mesmo que pudessem ser realizadas para fins perversos). Os argumentos feitos com base nas virtudes de quem discursa ou nas emoções do público não seriam, por si só,

embustes ou absurdos, argumentos cuja aceitação seria sempre irracional.

No entanto, como já foi dito, o que restou do estudo formal da retórica foi o estudo das falácias,⁴⁴ sendo uma falácia geralmente compreendida como um argumento que parece válido ou racionalmente persuasivo quando na verdade não é, ainda que consiga ser efetivamente persuasivo (WALTON, 2007b). Dado que a crítica platônica prevaleceu sobre a concepção aristotélica, foi natural assumir que, sendo a retórica uma técnica que buscava persuadir através de embustes, aquilo que uma investigação lógica dos argumentos empregados na retórica encontraria seriam falácias, argumentos racionalmente inaceitáveis. Portanto, muitos recursos retóricos como os apelos às autoridades e os apelos às emoções foram classificados como falácias e, ao longo do desenvolvimento das teorizações sobre falácias (que na maioria das vezes buscavam mais a sistematização formal das falácias do que uma compreensão aprofundada da natureza das mesmas), surgiram algumas distinções importantes, a mais importante sendo a distinção entre falácia *formal* e falácia *informal*. Vejamos estes exemplos:

u) Se choveu, então as ruas estão molhadas, as ruas estão molhadas; logo, choveu.

v) Se Platão disse que a retórica é a arte da enganação, então a retórica é a arte da enganação, Platão disse que a retórica é a arte da enganação; logo, a retórica é a arte da enganação.

O argumento *u* é uma falácia formal conhecida como “afirmação do consequente”, seu problema é ser formalmente inválido, o que caracteriza as falácias formais. Contudo, como muitas vezes os argumentos formalmente inválidos sequer parecem válidos ou racionalmente persuasivos, nem sempre é adequado dizer que eles são falaciosos. Muitas vezes são meras tolices ou erros de raciocínio (BRANQUINHO et al; 2006). O argumento *v*, por outro lado, é uma falácia informal conhecida como “apelo à autoridade”, pois mesmo sendo formalmente válido não é cogente, o que não o impede de ter aparente razoabilidade e de poder facilmente persuadir quem não o submeter à uma avaliação rigorosa.

Poderíamos apenas inferir que por *u* e *v* serem falácias, então não são racionalmente aceitáveis e pensar que, no que importa para a lógica, saber isto bastaria. Contudo, o que podemos perceber é que há contextos em que *u* e *v* seriam perfeitamente razoáveis. Ao mesmo tempo em que *u* tem a forma de uma afirmação do consequente, também é uma inferência

44 Em oposição ao estudo empírico, que se desenvolveu independentemente (WALTON, 2007b, p.19).

abdutiva e, neste sentido, poderia ser tão razoável quanto qualquer outra inferência abdutiva, ainda que não fosse aceitável por critérios formais ou dedutivos de validade. O mesmo ocorre com *v*: Caso Platão fosse reconhecidamente uma autoridade sobre retórica e estivesse defendendo algo que não fosse controverso entre os especialistas da área, o argumento seria plausível. Apelos à autoridade, na realidade, são bastante comuns e muitas vezes a aceitação dos mesmos é amplamente reconhecida como racional. Um caso exemplar disto ocorre nos julgamentos de crimes, onde especialistas são chamados para dar pareceres e têm seus pareceres aceitos em função de serem autoridades. Supor que não há critérios, ainda que informais, para avaliar falácias de modo que consigamos entender porque em alguns casos elas são aceitáveis e em outros não, simplesmente parece não se justificar. Uma vez que critérios informais também possam ser considerados lógicos, não cabe supor que só importe para a lógica a identificação das falácias através da invalidade formal ou da falta de cogência.

A suposição plausível de que na verdade ocorre o contrário aproximou a lógica informal da retórica, tanto que dar conta de uma avaliação capaz de mostrar as condições em que falácias são, na verdade, argumentos aceitáveis é visto por Rebello (*ibid.*) como um dos objetivos principais da lógica informal. Além disso, como Groarke (*ibid.*) salienta, não seria importante só que a lógica informal buscasse uma maneira diferente da lógica formal de abordar as falácias, mas também uma maneira diferente de abordar a própria retórica, retomando as considerações sobre a relevância dos outros meios de persuasão que Aristóteles havia identificado (*pathos* e *ethos*) entre outros aspectos (como questões de estilo) que não podem ser reduzidos às falácias. Uma última questão que aproxima a lógica informal da retórica são os entimemas. Aristóteles entendia que normalmente os argumentos empregados em discursos retóricos têm premissas ocultas (por limitações práticas: era infundado exigir clareza demonstrativa de tais argumentos e não havia tempo para uma argumentação dialética), de maneira que a construção e reconstrução de argumentos se tornava um problema na retórica da mesma forma que se torna um problema na lógica informal (dado que a determinação das premissas ocultas também é algo contextual). Falácias, *ethos*, *pathos* e entimemas têm sido trabalhadas na lógica informal. Muitos autores desenvolveram uma nova concepção de falácia, menos restritiva do que a concepção tradicional, e até incorporaram a retórica na lógica informal (TINDALE apud GROARKE, *ibid.*).⁴⁵

A caracterização das abordagens e objetivos adotados pelas teorias que integram a

45 A teoria do diálogo de Walton tem uma destas novas concepção de falácia, o que veremos no próximo capítulo.

lógica informal já não pode mais ser feita sem se falar da dialética e da retórica: a grande proximidade com estas se tornou um traço distintivo da lógica informal. Os objetivos inaugurais de analisar e avaliar argumentos em linguagem corrente (sem precisar traduzi-los para linguagens formais como geralmente ocorria na lógica) que são encontrados no cotidiano, e de encontrar critérios mais adequados para analisar e avaliar falácias, tornaram inevitável a aproximação entre lógica informal, dialética e retórica.

Agora podemos contrastar definitivamente a lógica formal e a lógica informal. Foi dito que a lógica é o estudo formal das inferências e que ao estudar inferências acabamos estudando argumentos: “acabamos” porque não é necessário que o façamos. O que interessa para a lógica formal são, principalmente, as formas lógicas, e a forma lógica de um argumento não é, ela mesma, um argumento. Como não podemos dizer que a lógica formal se ocupa com argumentos *qua* argumentos, tampouco podemos dizer que ela se ocupa com o poder persuasivo dos mesmos: a propriedade que importa para a lógica formal é a validade, que mesmo sendo uma propriedade de argumentos é muitas vezes determinada puramente pela forma lógica.⁴⁶ Contudo, a validade, por si só, não torna um argumento racionalmente persuasivo ou aceitável. Ainda que não interesse para a lógica formal o estudo aprofundado destas propriedades, interessa um critério de aceitabilidade racional por causa das provas, que são de fato o único tipo de argumento que interessa para a lógica formal. Para que uma prova estabeleça sua conclusão não basta que ela seja válida, é também necessário que suas premissas sejam verdadeiras. É necessário, portanto, que a prova seja um argumento sólido. Na exposição da solidez foi observado que nem sempre se pode saber puramente pela lógica se um argumento é sólido, já que a solidez nem sempre poderia ser determinada *a priori*. Mas, como provas são do interesse praticamente exclusivo de lógicos e matemáticos, e como as investigações lógicas e matemáticas são feitas *a priori*, determinar a solidez dificilmente se torna um impasse.⁴⁷

Assim, para que uma prova seja bem sucedida (aceitável) basta que ela seja sólida, não é preciso exigir mais nada dela.⁴⁸ O problema é que não podemos proceder igualmente diante de qualquer tipo de argumento, como os exemplos de argumentos sólidos inaceitáveis (por

46 É inegável que a lógica formal pode ser empregada para a análise e a avaliação de argumentos, mas este deixa de ser seu propósito principal na medida em que ela pode desconsiderá-los.

47 Há autores que contestam que a lógica e a matemática sejam realmente investigadas *a priori*, mas não discutiremos esta questão.

48 Não há porque exigir que uma prova seja cogente, sobretudo porque as provas geralmente são cogentes por natureza: ocorrem em sistemas axiomáticos e nestes as premissas serão, em última instância, axiomas, que são sempre as proposições mais plausíveis do sistema.

não serem cogentes) nos mostraram. Não temos como ignorar estes casos se nossos interesses não estiverem limitados ao campo da lógica e da matemática. As provas são um tipo muito específico de argumento, longe de ser o tipo mais comum. No entanto, a suficiência da solidez como critério avaliativo distingue a lógica formal da informal não só porque divergem os tipos de argumentos que importam para cada uma, mas também pelo fato da solidez não ser contextual. Quando tudo que nos interessa é a solidez nós podemos ignorar o contexto, que é precisamente o que na lógica informal não se permite fazer.

Johnson (2011) sustenta que os filósofos e lógicos terem tomado a dedução, o raciocínio matemático, como caso paradigmático de raciocínio, e a solidez como condição necessária e suficiente de aceitabilidade, caracterizou a doutrina do dedutivismo. Não há, segundo o autor, problema com a doutrina se ela for entendida apenas como parte de uma teoria da inferência. O problema só ocorre caso ela seja entendida como uma teoria do argumento, pois é neste caso que a lógica formal e a lógica informal parecem conflitar: na lógica informal não se entende que ser formalmente válido e ter premissas verdadeiras seja condição necessária e suficiente para um argumento ser racionalmente persuasivo. Não é condição suficiente (como foi visto nos argumentos sólidos com a forma “P; logo, P”); nem é condição necessária: não é necessário ser formalmente válido (como foi visto no caso das induções e abduções) e não é necessário ter premissas verdadeiras, como veremos agora.

Cabe lembrar que não é preciso ser sólido para ser cogente, é por tal razão que a cogência surgiu como uma preocupação informal e substituiu a solidez como critério avaliativo. A cogência foi antes apresentada como a propriedade de um argumento em que as premissas são mais plausíveis que a conclusão. Entretanto, na lógica informal a noção de cogência foi analisada porque colocada em termos de plausibilidade ela é muito imprecisa para explicar o poder persuasivo dos argumentos. Assim, a definição “um argumento é cogente se e somente se suas premissas são mais plausíveis que sua conclusão” recebe como análise o seguinte: as premissas de um argumento são mais plausíveis que sua conclusão se e somente se suas premissas são aceitáveis, são suficientes para tornar a conclusão aceitável e são relevantes para a conclusão. A plausibilidade da proposição, que seria relativa ao estado do nosso conhecimento, determinaria sua aceitabilidade. Uma vez que o que interessa para a cogência é a aceitabilidade da proposição e não sua verdade, a verdade das premissas deixa de ser condição necessária para a cogência e, conseqüentemente, para o poder de persuasão

racional.⁴⁹ Mas, não bastaria um argumento ter premissas aceitáveis e mais plausíveis que sua conclusão para ser cogente, racionalmente persuasivo. Por exemplo, w e x falhariam por não terem, no primeiro caso, premissas relevantes, e no segundo caso, premissas suficientes:

w) Se a neve é branca, então a grama é verde, a neve é branca; logo, a grama é verde.

x) Pedro é maior que Jonas; logo, Pedro é maior que João.

Portanto, na lógica informal entende-se que um argumento é cogente se e somente se suas premissas são aceitáveis, relevantes e suficientes para tornar a conclusão também aceitável. Esta condição de relevância, suficiência e aceitabilidade é abreviada para “RSA”. Basta que uma das condições não seja satisfeita para o argumento não ser cogente ou para ser menos cogente (que é o que diremos caso estejamos comparando argumentos). Por exemplo, vejamos os argumentos y e z :

y) Se os homens são melhores que as mulheres, então os homens são fisicamente mais fortes que as mulheres, os homens são melhores que as mulheres; logo, os homens são fisicamente mais fortes que as mulheres.

z) Se os homens têm uma musculatura mais desenvolvida que as mulheres, então os homens são fisicamente mais fortes que as mulheres, os homens têm uma musculatura mais desenvolvida que as mulheres; logo, os homens são fisicamente mais fortes que as mulheres.

Poderíamos dizer que z é mais cogente que y por ter a mesma conclusão e premissas mais aceitáveis. Isto, porém, não significa que z por si só seja cogente, tudo dependerá de estarmos abordando y e z como argumento-1 ou como argumento-2. Se abordamos tais argumentos como argumento-1, e abordarmos somente eles, podemos dizer que z é cogente e que y não é, mas isto apenas disfarçará o fato de que a cogência é relativa aos argumentos considerados. De qualquer modo, estaremos minimizando a importância dos contextos em que y e z poderiam ser oferecidos, assumimos apenas que o contexto é tal que permite a

49 O que não faz com que a verdade das premissas deixe de ser uma propriedade desejável, mesmo porque as proposições consideradas aceitáveis são precisamente aquelas que são consideradas verdadeiras. O fato de não se exigir a verdade das premissas resulta apenas do fato de que uma proposição pode ser verdadeira sem ser aceitável (dado que a aceitabilidade é relativa ao contexto) e pode ser aceitável sem ser verdadeira, sendo que mesmo que um argumento tenha premissas verdadeiras, se não considerarmos tais premissas aceitáveis, não consideraremos o argumento cogente.

comparação dos argumentos. Se abordamos tais argumentos como argumento-2, teremos de investigar os contextos em que ambos são oferecidos, o que inclui os propósitos com que são oferecidos e seus públicos. O argumento y pode ser mais cogente que o argumento z em um contexto em que é mais aceitável a proposição expressa por “Os homens são melhores do as mulheres” do que a proposição expressa por “Os homens têm uma musculatura mais desenvolvida que as mulheres” (como um contexto em que a noção de “musculatura mais desenvolvida” não é devidamente compreendida pelo público). A diferença fundamental entre as abordagens é que no caso de um argumento-1 nós assumimos um parâmetro absoluto (embora não seja imutável) de aceitabilidade e determinamos, através de tal parâmetro, se dado argumento *deve* ser aceito (o que não significa que será) por ser mais cogente. No caso de um argumento-2 nós assumimos um parâmetro que tenta corresponder ao parâmetro de aceitabilidade adotado no contexto em que o argumento é empregado. Neste caso determinamos se dado argumento *deve* ou não ser aceito em tal contexto (o que também não significa que será). Cada teoria da lógica informal lida de maneira própria com esta questão.

Dependendo da teoria sequer interessa que as condições RSA sejam satisfeitas para garantir o poder persuasivo: interessam os casos onde o argumento é persuasivo em virtude de outras propriedades (é o que ocorre no caso das teorias que incorporam a retórica). Enfim, diversas teorias integram a lógica informal, mas todas compartilham o interesse de saber as condições normativas que tornam um argumento persuasivo, em especial racionalmente persuasivo, e neste caso a noção de cogência é fundamental. Agora que lógica informal e a lógica formal foram devidamente contrastadas fica claro, portanto, que a lógica informal busca ser um estudo normativo da persuasão feita através de argumentos. É, neste sentido, um conjunto de teorias que abordam normativamente a persuasão. Veremos no próximo capítulo como uma teoria particular da lógica informal, a teoria do diálogo de Walton, aborda o fenômeno da persuasão, especificamente como ela aborda a persuasão efetuada através dos objetos midiáticos.

4 TEORIA DO DIÁLOGO DE WALTON

Este capítulo apresentará a resposta para a segunda questão que norteia este trabalho:

como a lógica informal nos ajuda a compreender a relação entre objetos midiáticos e o público? Será concluído com a justificativa para adotar-se a teoria do diálogo de Walton no estudo da persuasão dos objetos midiáticos.

4.1 Apresentação da teoria

Walton propõe sua teoria como o enquadramento teórico em que o estudo normativo da argumentação, a lógica informal, deve ser situado. Ao estudarmos a argumentação neste enquadramento dispomos de métodos dialéticos de avaliação de argumentos. Por tal razão argumentos passam a ser entendidos como trocas conversacionais em um diálogo, trocas que podem contribuir para certo objetivo, como a persuasão de um dos participantes (WALTON, 2007a). Em suma, a teoria do diálogo tenta mostrar a estrutura da argumentação, bem como de outras formas de raciocínios desenvolvidos em grupo (a explicação, por exemplo) como um processo organizado sob princípios e regras constitutivas de diálogos.

Segundo Walton, sua teoria resulta de desenvolvimentos antigos, iniciados na dialética clássica. Aristóteles inclusive desenvolvera uma classificação dos tipos de diálogo em que argumentações podem ocorrer (WALTON, *ibid.*). Mas, como a dialética clássica foi abandonada, só no século passado a teoria do diálogo recebeu novos impulsos teóricos. Estes impulsos são particularmente encontrados nos trabalhos de Hamblin e de Lorenzen, que foram pioneiros ao elaborarem sistemas formais de diálogo para lidar, respectivamente, com falácias e com argumentações matemáticas. Também houve impulso teórico no trabalho de Grice, que realizou estudos originais sobre as regras e máximas que regulam nossas práticas conversacionais. Diversos sistemas formais de diálogo foram elaborados por autores como Hintikka, Mackenzie e Rescher, entre outros, durante as décadas de setenta e oitenta (WALTON, *ibid.*). Se inicialmente o propósito de desenvolver sistemas formais de diálogo, e assim desenvolver a teoria do diálogo, fora avaliar argumentos e representar a natureza da discussão racional, com o tempo questões de computação e de inteligência artificial também se tornaram importantes. A teoria do diálogo ganhou espaço nas ciências da computação na medida em que surgiram necessidades como a construção de programas capazes de dialogar entre si, de transferirem e negociarem informações, bem como de deliberarem sobre planos de ação (WALTON, 2007b, p.356). Por tais razões, atualmente a teoria do diálogo tem sido estudada e aplicada tanto na lógica informal quanto nas ciências da computação (WALTON,

2007a). Aqui, no entanto, a teoria do diálogo nos interessará somente enquanto teoria de lógica informal aplicada para a argumentação em linguagens naturais.

Antes de introduzirmos os componentes do sistema formal que constitui a teoria de Walton, é importante lembrar que a teoria, por ser da lógica informal, é normativa. Não há preocupações descritivas, como explicar diálogos concretos. Nela se pretende entender o diálogo através de um sistema formal, como um tipo de troca que tem certa estrutura e que obedece certas regras (WALTON, *ibid.*). Este sistema formal pode ser aplicado para investigar diálogos concretos, mas não depende de estudarmos descritivamente tais diálogos. A noção de “diálogo” que Walton sistematiza é mínima: “um diálogo é uma sequência de trocas de mensagens ou atos de fala entre dois (ou mais) participantes.” (WALTON, 2006b, p.4). Tal minimalismo garante a generalidade da noção e de sua consequente sistematização.

Dadas estas condições, os componentes básicos do sistema formal da teoria do diálogo são os seguintes (WALTON, 2007a, p.21): (1) há dois participantes, o *proponente* e o *respondente*; (2) há vários *movimentos* que cada participante realiza revezadamente no diálogo, estes movimentos são atos de fala que incluem coisas como asserir, perguntar, pedir ou ameaçar; (3) há uma *sequência de movimentos*, onde a adequação de cada movimento depende do movimento anterior feito pelo outro participante; (4) cada diálogo, como um todo, tem um *objetivo*. Uma regra básica do sistema é que a sequência de movimentos do diálogo deve, em condições ideais, atingir o objetivo do mesmo. Isto exige cooperação entre os participantes, mesmo que eles estejam em discordância, caso contrário serão dois monólogos, não um diálogo. Assim, se os argumentos são entendidos como movimentos no diálogo, eles podem ser avaliados conforme ajudam ou não o diálogo a alcançar seu objetivo.

Mas, além do objetivo do diálogo, há o objetivo de cada participante. Os papéis identificados como “proponente” e “respondente” são relativos aos objetivos dos participantes. Quando o objetivo é persuadir, por exemplo, o proponente será o participante que tenta persuadir e o respondente será o participante que é o alvo da persuasão (WALTON, 2007b, p.53). Um participante não precisa necessariamente ser uma pessoa, pode ser um conjunto de pessoas, um programa de computador ou mesmo uma simulação.⁵⁰ Mas, para facilitar a compreensão do sistema, por ora assumiremos que são pessoas.

Como veremos em seguida, cada tipo de diálogo tem um objetivo. Um objetivo

50 Na teoria do diálogo é preciso assumir que os participantes são agentes, e que isto significa que eles tem certas características, como ter objetivos, capacidade de receber informações de seu ambiente, capacidade de planejar e de pensar nas consequências de suas ações e das ações de outros, entre outras. Aqui, no entanto, não será preciso nos aprofundarmos nestas questões.

comum é resolver ou esclarecer alguma questão que surge por causa de um conflito de opiniões. Em um diálogo destes, o objetivo do proponente será persuadir o respondente a aceitar certa proposição que, supostamente, resolve ou esclarece a questão disputada. O respondente pode, de sua parte, discordar da argumentação do proponente. Portanto, ocorre uma espécie de competição: o que um participante defende é a negação do que o outro defende (WALTON, 2007a, p.25). O objetivo de cada participante é, neste tipo de diálogo, persuadir o outro participante a aceitar certa proposição. Contudo, o objetivo do diálogo permanece sendo o de resolver ou esclarecer a questão disputada. Sendo assim, para os participantes não acabarem com o diálogo eles não devem colocar seus objetivos acima dos objetivos do diálogo, devem cooperar: se ajudar em tentar provar suas teses, dar respostas honestas e úteis (WALTON, 2006b, p.8).

Os movimentos do diálogo são atos de fala. Se desculpar, pedir, ordenar, asserir, prometer: estes atos são exemplos de atos de fala (LYCAN, 2008, p.144). É por serem usos da linguagem através dos quais podemos persuadir ou assustar alguém, por exemplo, que eles são entendidos como os movimentos dos participantes nos diálogos (WALTON, 2007a, p.138). Conforme os movimentos se sucedem, o diálogo vai passando por estágios. Existem quatro estágios principais nos diálogos, idealmente um segue ao outro: o estágio *inicial*, o estágio de *confrontação*, o estágio de *argumentação* e o estágio *final*. Todos são regulados por regras positivas que se dividem em quatro tipos: regras de *locução*, regras de *diálogo*, regras de *comprometimento* e regras *estratégicas*. Há também as regras *negativas*. Vejamos como se articulam os estágios do diálogo e as regras.

Antes do estágio inicial deve ocorrer algum problema ou impasse que definirá o tema do diálogo. No estágio inicial é, então, especificado o tipo de diálogo que ocorrerá (veremos em seguida quais são os tipos possíveis na teoria de Walton). A especificação é feita através do acordo dos participantes para dialogar, ou de suas disposições para fazê-lo. No estágio inicial já vigoram as regras de locução, que determinam os tipos de atos de fala permitidos (asserções, perguntas, ordens, promessas, etc.); as regras de diálogo, que determinam a vez de cada participante fazer um movimento e quem pode ou deve fazê-lo; as regras de comprometimento, que determinam como cada ato de fala relaciona o participante com proposições que ele expressa (se alguém asserir certa proposição ele se compromete com a veracidade dela, por exemplo); e as regras estratégicas, que determinam as sequências de movimentos que podem atingir o objetivo do diálogo. Há também uma regra negativa que

vigora particularmente no estágio inicial: não são permitidas mudanças injustificadas do tipo de diálogo. Estas regras não precisam ser explicitadas, em conversas normais elas costumam ser questão de costume ou de sensatez. Porém, se for preciso, é no estágio inicial que elas devem ser claramente enunciadas pelos participantes.

O segundo estágio é o estágio de confrontação: nele deve ser aceito ou esclarecido qual é o tema do diálogo, que normalmente é definido pelo problema que provocou o impasse. Neste estágio deve ficar claro qual é o objetivo do diálogo. Duas regras negativas que vigoram particularmente no estágio de confrontação são as seguintes: um participante não deve modificar injustificadamente o tema do diálogo e um participante não deve recusar temas específicos ao ponto de impedir o andamento do diálogo.

O terceiro estágio é o estágio de argumentação. Neste estágio cada participante deve fazer seus movimentos para atingir seus objetivos e o objetivo do diálogo. Sobretudo neste estágio devem valer as regras de diálogo, porque cada participante tem que ter sua vez e os movimentos devem ser feitos de maneira ordenada. Também devem valer as regras estratégicas, que determinarão os métodos com os quais os participantes poderão contar; e as regras de comprometimento, porque cada participante deve encarar honestamente os movimentos realizados. É grande a importância que as regras negativas ganham, pois na teoria do diálogo geralmente um argumento é falacioso quando viola alguma destas regras. As regras negativas do estágio de argumentação são: um participante não deve ignorar objeções que lhe são feitas ou aquilo que se espera que ele estabeleça, não deve pressupor proposições que não são defendidas pelo outro participante, não deve apelar para movimentos que não foram anteriormente justificados e não deve desviar-se do tema, fazer perguntas impertinentes ou deixar de fazer perguntas pertinentes. Tampouco o participante deve dar respostas evasivas ou deixar de esclarecer o significado dos termos que usa caso tal significado seja questionado. Veremos adiante de que forma uma falácia se constitui ao violar alguma destas regras.

Por fim, no estágio final ou o objetivo do diálogo foi atingido ou os participantes concordam que o diálogo deve terminar. Neste estágio vale a regra negativa de que um participante não deve forçar o fim do diálogo. Podemos notar que as regras negativas são a contraposição das demais regras. Por exemplo, esta regra negativa do estágio final pode ser entendida como a contraposição da regra estratégica: estão determinados os movimentos através dos quais os participantes podem alcançar o objetivo do diálogo, tais movimentos devem ser aceitos por todos. Fazer um movimento que não foi previamente aceito e que

supostamente atinge o objetivo do diálogo é como forçar o fim do mesmo.

Vimos que o diálogo é uma troca sequencial de movimentos, orientada para um objetivo, efetuada entre um proponente e um respondente. Tal troca idealmente passa por quatro estágios e é governada por diversas regras, que geralmente ficam implícitas no contexto. Agora observaremos que quatro tipos de movimentos são especialmente importantes para que o sistema possa representar diálogos: perguntar; asserir; retirar asserções e argumentar. Ao fazer uma asserção o participante se compromete com a verdade da proposição que ele asseire, de modo que a proposição asserida se torna um *compromisso* do participante no diálogo. Assim, se o participante não busca prejudicar o diálogo, ele só deve asserir aquilo que está disposto a defender (respeitando a regra do comprometimento).

Ao retirar uma asserção abandonamos o compromisso feito em virtude da asserção retirada. Isto pode ser feito quando um respondente nos mostra que certa proposição que asserimos é falsa ou implausível, por exemplo. No entanto, a liberdade que o participante de um diálogo tem para retirar asserções exige cuidados. É preciso evitar que haja muita liberdade em alguns tipos de diálogo, caso contrário o participante pode retirar asserções continuamente. Fazendo isso ele inutiliza o diálogo, pois não reconhece qualquer erro e não pode ser persuadido, por exemplo. Há certos diálogos, por outro lado, que exigem bastante liberdade, como diálogos que envolvem tomar decisões práticas. Nestes casos é normal que surjam informações novas e relevantes muito rápido. Ninguém insistiria em defender que se deve levar roupas para o frio em uma viagem caso aparecesse alguém alegando que estará quente no lugar de destino, por exemplo. A liberdade para retirar asserções diminui conforme aumenta o tempo e o esforço exigido para se saber se as proposições abordadas são verdadeiras. Como proposições mais difíceis de conhecer geralmente ocorrem em certos tipos de diálogo e não em outros, a liberdade para retirar asserções varia de acordo com o tipo de diálogo. De todo modo, é plausível esperar que um participante não retire as asserções das proposições com as quais se compromete mais fortemente, que são mais importantes para sua argumentação (WALTON, 2006b, 77-8).

No caso das perguntas, elas servem para que obtenhamos informações, que no caso do diálogo nos são fornecidas como proposições. As perguntas se dividem em três tipos fundamentais. Há perguntas cuja resposta só pode ser “sim” ou “não”, estas perguntas buscam tornar respostas inconclusivas (“não sei” ou “talvez”, por exemplo) inaceitáveis. Outro tipo de pergunta é aquela que pode conter a expressão “Por quê?” e que costuma servir para se pedir

por uma explicação ou por uma demonstração. Um último tipo de pergunta é a que contém a expressão “ou”, que apresenta alternativas. Os três tipos podem receber respostas diretas ou indiretas. Uma resposta é direta quando fornece exatamente a informação pedida e é indireta quando fornece apenas parte da informação. Por exemplo: caso nos perguntassem se o dia está bonito e respondêssemos “sim”, nossa resposta seria direta, caso respondamos “não está nublado”, nossa resposta seria indireta.

É importante notar isto porque veremos que algumas falácias são feitas através de perguntas que buscam forçar uma resposta direta. Outro aspecto importante das perguntas é o fato delas sempre terem pressupostos que são compromissos daquele que pergunta. Uma maneira típica de realizar falácias através de perguntas, que também veremos adiante, é forçar o respondente a se comprometer com algum pressuposto implausível da pergunta ao tentar respondê-la. O exemplo clássico disto é uma pergunta como “Você parou de bater na sua mulher?”. Um último aspecto importante do papel das perguntas em diálogos é que deve ser reservado aos participantes o direito de responder “Não sei” ou “Nada a declarar”, o direito de se absterem caso realmente não saibam como responder certa pergunta.

O movimento de argumentar, por fim, é o mais importante, pois é ele que se busca representar rigorosamente na teoria do diálogo. A característica fundamental da argumentação é que nela um participante assume os compromissos de outro participante como premissas de um argumento através do qual tentará fazer com que este aceite certa conclusão. Dependendo da conclusão aceita o objetivo do participante e do diálogo podem ser atingidos. Assim, é em virtude de uma argumentação correta que um diálogo alcança seu objetivo. Argumentos são corretos, na teoria do diálogo, quando satisfazem alguns requisitos estruturais. É quando eles são corretos que são racionalmente persuasivos, que devem ser aceitos pelos participantes.

Primariamente o objetivo da teoria do diálogo é lidar com argumentos, nos permitir avaliar se um argumento é correto ou incorreto, razoável ou falacioso. Permitir identificar seus pontos fortes e fracos. Argumentos podem ocorrer em diferentes tipos de diálogos, pois diálogos podem ter objetivos diferentes. Por isso uma parte importante da teoria do diálogo é sua classificação de seis tipos básicos de diálogo, são eles: (1) diálogo de *persuasão*; (2) diálogo de *investigação*; (3) diálogo de *negociação*; (4) diálogo de *deliberação* ou *procura de ação*; (5) diálogo de *procura de informação*; (6) diálogo *erístico*.⁵¹ Vejamos como é cada um.

51 Em um trabalho Walton (2006b, p.13) divide o diálogo erístico em diálogo de altercação e diálogo de debate, mas aqui não será necessário seguir esta divisão. Outro diálogo que, no mesmo trabalho, Walton inclui na classificação é o de educação, mas este poderá ser desconsiderado.

No diálogo erístico a situação que antecede o estágio inicial é um conflito pessoal entre aqueles que serão os participantes. O objetivo de cada participante é atingir verbalmente o outro, ofendendo-o, por exemplo. O objetivo do diálogo é revelar a causa mais profunda do conflito. O diálogo erístico é o nível mais baixo para o qual um diálogo pode ser degenerado. Nele a argumentação tem padrões tão baixos de correção que argumentos que atacam o próprio argumentador, que são conhecidos como a falácia *ad hominem*, deixam de ser falácias e se tornam movimentos aceitáveis no diálogo. Há tão pouco respeito pelas regras constitutivas do diálogo que facilmente este pode acabar e uma briga física tomar seu lugar. Nem sempre um argumento *ad hominem* é falacioso, mas é apenas no diálogo erístico que ele é tão razoável quanto qualquer outro tipo de argumento.

No diálogo de deliberação a situação que antecede o estágio inicial é a necessidade de agir diante de algum dilema ou questão prática. O objetivo de cada participante é coordenar ações e metas. O objetivo do diálogo é determinar o melhor curso de ação e produzir a mesma. Em diálogos de deliberação é importante se garantir que os participantes possam retirar suas asserções, caso contrário o objetivo do próprio diálogo pode ser comprometido.

No diálogo de negociação a situação que antecede o estágio inicial é uma diferença de interesses. O objetivo de cada participante é conseguir aquilo que quer. O objetivo do diálogo é alcançar uma situação em que todos fiquem satisfeitos. A barganha é o método típico dos participantes nos diálogos de negociação. Porém, argumentos que em certos tipos de diálogos são conhecidos como a falácia *ad baculum*, e que costumam ser inaceitáveis, podem ser aceitáveis no diálogo de negociação. Há uma falácia *ad baculum* quando é feita alguma ameaça ao participante do diálogo. No contexto de um diálogo em que é disputada a verdade de uma tese, como a verdade da teoria da evolução, por exemplo, é descabido que um participante tente resolver o debate ameaçando o outro participante, com uma ameaça como “Se você não concordar que a teoria da evolução é falsa, demitirei você!”, por exemplo. Mas, no caso do diálogo de negociação um argumento *ad baculum* pode ser razoável: “Se você não aumentar nossos salários, faremos greve!”, por exemplo. Não é algo que viola as regras da negociação, mesmo sendo inaceitável em outros tipos de diálogo.

No diálogo de procura de informação a situação que antecede o estágio inicial é a necessidade por informação. O objetivo de cada participante é dar ou receber informações. O objetivo do diálogo é realizar uma troca satisfatória de informações. O método típico pelo qual os participantes procedem é fazendo perguntas. Este tipo de diálogo ocorre ao

assistirmos um noticiário, por exemplo. Na medida em que a seleção do que é informado no noticiário assume que o público faria certas perguntas, as principais falácias que podem ocorrer neste tipo de diálogo são precisamente aquelas que envolvem perguntas.

No diálogo de investigação a situação que precede o estágio inicial é a necessidade de provar alguma alegação ou hipótese. O objetivo de cada participante é encontrar e verificar as evidências relevantes. O objetivo do diálogo é provar ou refutar a alegação ou hipótese que foi objeto da investigação, ou então mostrar que tal alegação ou hipótese não pode ser provada nem refutada. Neste tipo de diálogo deve haver pouca liberdade para se retirar asserções, os prejuízos devem ser altos para o participante que o fizer, pois interessa estabelecer proposições da maneira definitiva. É o tipo de diálogo em que devemos ser mais exigentes com os argumentos, em que devemos exigir que estes partam de premissas reconhecidamente verdadeiras e não meramente plausíveis.

Os diálogos de deliberação e de procura de informação são importantes no estudo dos objetos midiáticos, mas o tipo de diálogo mais importante é o diálogo de persuasão. A situação que costuma anteceder seu estágio inicial é um conflito de opiniões. O objetivo de cada participante é persuadir o outro. O objetivo do diálogo é resolver ou elucidar o conflito de opiniões original. Uma particularidade do diálogo de persuasão é que ele pode ser *simétrico* ou *assimétrico*. Na versão simétrica cada participante tem o mesmo tipo de obrigação, na versão assimétrica não. Se o proponente de um diálogo persuasivo está tentando persuadir o respondente de que Deus existe, por exemplo, e o respondente apenas questiona os movimentos do proponente, o diálogo será assimétrico. Se, no mesmo exemplo, o respondente tentasse persuadir o proponente de que Deus não existe, o diálogo seria simétrico. No diálogo de persuasão um participante tenta persuadir o outro a aceitar certa proposição, isto geralmente é feito através de uma prova (em um sentido mais frouxo do termo⁵²), de modo que no diálogo assimétrico o ônus da prova está com apenas um dos participantes, já no diálogo simétrico está com ambos.

Na medida em que se fala em prova fica claro que o objetivo de um diálogo de persuasão é, em última instância, encontrar a verdade. É encontrando a verdade que se pretende resolver o conflito de opiniões que provocou o diálogo. Porém, nem sempre é plausível esperar que este objetivo seja alcançado, muitas vezes o diálogo pode ser bem-sucedido sem fazê-lo. O que normalmente é mais razoável esperar de um diálogo de

52 Não é o sentido que o termo tem na matemática, onde representa apenas procedimentos formalmente válidos de argumentação.

persuasão é que, através dele, os participantes consigam avaliar criticamente as forças e fraquezas dos argumentos que são apresentados. Conforme alguns argumentos vão sendo abandonados ou reformulados, mesmo que não se alcance a verdade é possível se aproximar dela. Basta para um diálogo de persuasão ser bem-sucedido e valioso que nele os argumentos sejam discutidos criticamente pelos participantes. Há quatro situações possíveis em que os participantes podem estar envolvidos com os argumentos em um diálogo persuasivo: os participantes podem estar comprometidos tanto com a premissa quanto com a conclusão do argumento, neste caso o argumento é desnecessário. Um participante pode estar comprometido com as premissas e não com a conclusão, neste caso ele deve ou se comprometer com a conclusão ou ter uma *questão crítica* (veremos em seguida o que são tais questões) a ser respondida pelo outro participante, sendo a ausência de uma resposta o que justifica que ele não se comprometa com a conclusão. Os participantes podem não estar comprometidos com as premissas, mas estarem comprometidos com a conclusão e, neste caso, o argumento também é desnecessário. Por fim, os participantes podem não estar comprometidos nem com as premissas e nem com a conclusão, e neste caso podem perguntar pelo que justifica as premissas.

No diálogo de persuasão as argumentações podem ser feitas através de dois tipos de provas. Um participante pode tentar provar certa proposição com uma prova *interna* ou com uma prova *externa*. Em uma prova interna o participante que tem o ônus da prova tenta provar a conclusão assumido como premissas somente as proposições que já são compromissos do outro participante, suas concessões. Com base apenas em tais premissas e em inferências feitas a partir delas ele deve provar a conclusão desejada. Em uma prova externa o participante introduz proposições novas, que expressam o amparo científico da proposição que ele tenta provar, por exemplo. Se as proposições novas são aceitas pelo outro participante, então elas podem ser usadas para provar a proposição disputada.

O que se percebe, contudo, é que as provas, sejam internas ou externas, não podem ser muito diretas para que o participante alcance seu objetivo. Se a prova interna for muito direta, feita em um único movimento (um argumento da forma *modus ponens*, por exemplo) e o respondente não puder questionar este movimento, então provavelmente ele vai retirar alguma asserção, vai abandonar algum compromisso para evitar a conclusão. Normalmente as provas precisam seguir passo por passo, de pouco em pouco, para serem persuasivas. Precisam formar correntes de argumentos. **Estas correntes de argumentos seriam, portanto,...**

Agora estamos em posição de apresentar uma nova definição de “persuasão”, mais sofisticada do que aquela apresentada no capítulo dois, adequada ao sistema da teoria do diálogo: um proponente *persuade* o respondente a aceitar uma proposição A como verdadeira se, e somente se, o proponente avança uma corrente de argumentos que satisfaz os seguintes requisitos. Primeiro: cada movimento, ou cada argumento na corrente, é estruturalmente correto de acordo com algum requisito apropriado que tenha sido determinado no estágio inicial do diálogo. Segundo: as premissas do argumento são todas proposições que já são compromissos do respondente no diálogo ou são proposições que ele pode aceitar tentativamente ou posteriormente no diálogo. Terceiro: a conclusão última da corrente de argumentos é a proposição A (WALTON, 2007b, p.88). Assim, se o participante aceita que certa corrente de argumentos satisfaz as três condições e for racional, então ele deve aceitar a proposição que é a conclusão final de tal corrente.

Uma vez que foi definido o ato de persuadir, entende-se por “persuasão” o fenômeno em que este ato ocorre. A definição apresentada comporta tanto o emprego de argumentos dedutivos quanto o emprego de argumentos indutivos ou abdutivos. Como, na teoria do diálogo, avaliar argumentos de naturezas tão diferentes? Em seguida veremos isto, mas antes é importante ver como os argumentos são identificados na teoria do diálogo.

Já foi dito que as proposições asseridas por um participante se tornam seus compromissos no diálogo. Os compromissos de um participante são aquilo que se verificou que ele asseriu ou aceitou, e podem ser encontrados dependendo da evidência disponível no texto ou no contexto do diálogo. Se um participante asserir que “A neve é branca”, por exemplo, então a proposição “A neve é branca” se torna um compromisso dele. O participante, contudo, não se compromete só com as proposições que asserir explicitamente. Ele pode se comprometer com proposições através de outros atos de fala, dependendo das regras de comprometimento do diálogo. Fazer uma pergunta, por exemplo, pode comprometer aquele que faz a pergunta com os pressupostos que a pergunta exige. O que deve ficar claro é que os compromissos são, na teoria do diálogo, aquilo que constitui as argumentações e que, em última instância, representa a posição do participante no diálogo.⁵³

Em um diálogo de persuasão o participante encadeia argumentos tomando como premissas os compromissos do outro participante.

53 Walton enfatiza a noção de “compromisso” porque na literatura a maioria dos autores opta pela noção de “crença” para falar do modo fundamental de um agente se relacionar com uma proposição. Entretanto, não abordaremos a questão das diferenças entre crenças e compromissos.

Conclusões ocultas e partes ocultas por não serem verbais.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

“For logic, by perfecting and by sharpening the tools of thought, makes men and women more critical—and thus makes less likely their being misled by all the pseudo-

reasonings to which they are incessantly exposed in various parts of the world today.”
(TARKSI, 1994, p.xii-iv)

A lógica informal pode nos ajudar a compreender a persuasão efetuada pelos objetos midiáticos? Vimos que a lógica informal nos ajuda a compreender a persuasão através da análise e da avaliação de argumentos. Uma vez que, como vimos, os objetos midiáticos constituem argumentos, e que a natureza persuasiva dos objetos midiáticos depende dos argumentos que os constituem, então temos de aceitar que a lógica informal pode, de fato, nos ajudar a compreender a persuasão efetuada pelos objetos midiáticos. Mas, dado que a lógica informal pode ser empregada para que analisemos e avaliemos argumentos diversos, ela também acaba sendo útil para que pensemos criticamente sobre os métodos das teorias da Comunicação. Afinal, os resultados supostamente obtidos pelas teorias poderiam ser formulados como argumentos (e geralmente o são). Ocorrendo isto se torna possível abordar tais argumentos através da lógica informal. Se for correto pensar que o grande problema discutido na epistemologia da Comunicação é, no fundo, a questão de definir se algum critério de cientificidade deve ser estabelecido e qual poderia sê-lo, então a lógica informal pode elucidar esta questão. Qualquer que seja o critério de cientificidade adotado ele determinará propriedades que os métodos das teorias da Comunicação devem ter, propriedades que serão salientes para um estudo lógico informal, propriedades passíveis de análise e avaliação.

Um modo concreto de ver isto se revela ao considerarmos a teoria do diálogo. Ela mostra *como* a lógica informal pode nos ajudar nestes diferentes problemas, e com isto responde a segunda questão central deste trabalho. Contudo, é sobretudo no estudo dos objetos midiáticos como sistemas de persuasão que a utilidade da teoria do diálogo fica evidente. Ver os objetos midiáticos como sistemas de persuasão em que ocorrem diversos argumentos, sendo que estes seguem os esquemas de argumentos, permite se fazer um estudo esclarecedor da natureza da persuasão efetuada pelos objetos midiáticos.

REFERÊNCIAS

AUDI, Robert. **Epistemology: a contemporary introduction to the theory of knowledge.**

Nova Iorque: Routledge, 2003. 352 p.

BARNES, Jonathan. **Aristotle: A Very Short Introduction**. Nova Iorque: Oxford University Press, 2000. 160 p.

BRANQUINHO, João; et al. **Enciclopédia de Termos Lógico-Filosóficos**. 2ª ed. São Paulo: Martins Fontes, 2006. 803 p.

BRETON, Phillipe. **A argumentação na comunicação**. 1ª ed. Bauru: EDUSC, 1999. 188 p.

DOUVEN, Igor. Abduction. In: ZALTA, Edward N.(ed.), **Stanford Encyclopedia of Philosophy**. Disponível em: <<http://plato.stanford.edu/archives/spr2011/entries/abduction/>>.

Acesso em: abril de 2012.

FISHER, Alec. **A Lógica dos Verdadeiros Argumentos**. 1ª ed. São Paulo: Novo Conceito, 2008. 336 p.

GOMES, Wilson. O estranho caso de certos discursos epistemológicos que visitam a área de Comunicação. In: LOPES, Maria Immacolata Vassalo de. (ed.), **Epistemologia da Comunicação**. 1ª ed. São Paulo: Edições Loyola, 2003. 345 p.

GROARKE, Leo. TINDALE, Christopher W. **Good reasoning matters!: a constructive approach to critical thinking**. 3 ed. Canadá: Oxford University Press, 2004. 470 p.

GROARKE, Leo. Informal Logic. In: ZALTA, Edward N.(ed.), **Stanford Encyclopedia of Philosophy**. Disponível em: <<http://plato.stanford.edu/archives/sum2012/entries/logic-informal/>>

Acesso em: abril de 2012.

HAACK, Susan. **Filosofia das Lógicas**. 1ª ed. São Paulo: editora UNESP, 2002. 359 p.

HANSEN, Hans V. Are there methods of informal logic? In: ZENKER, Frank. (ed.), **Argumentation: Community and Cognition, Proceedings of the 9th Conference of the Ontario Society for the Study of Argumentation**. Windsor: CRRAR, 2011. **p**

HINTIKKA, Jaako. SANDU, Gabriel. What is logic? In: JACQUETTE, Dale. (ed.), **Philosophy of Logic**. 1ª ed. Amsterdã: North Holland, 2006. 1218 p.

HITCHCOCK, David. Informal Logic and the concept of argument. In: JACQUETTE, Dale. (ed.), **Philosophy of Logic**. 1ª ed. Amsterdã: North Holland, 2006. 1218 p.

HODGES, Wilfrid. The scope and limits of logic. In: JACQUETTE, Dale. (ed.), **Philosophy of Logic**. 1ª ed. Amsterdã: North Holland, 2006. 1218 p.

HOFWEBER, Thomas. Logic and Ontology. In: ZALTA, Edward N.(ed.), **Stanford Encyclopedia of Philosophy**. Disponível em:

<<http://plato.stanford.edu/archives/sum2012/entries/logic-ontology/>> Acesso em: maio de

2012.

JOHNSON, Ralph H. Informal Logic and Deductivism. In: **Studies in Logic**. Disponível em: <http://www.studiesinlogic.net/english/UploadFiles_1698/201104/20110415081853375.pdf>

Acesso em: maio de 2012.

KANT, Immanuel. **Crítica da Razão Pura**. 6ª ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2008. 680 p.

KENNY, Anthony. **História Concisa da Filosofia Ocidental**. 1ª ed. Lisboa: Temas e Debates, 1999. 500 p.

KNEALE, William; KNEALE, Martha. **The Development of Logic**. 5ª ed. Londres: Oxford University Press, 1971. 783 p.

LOPES, Maria Immacolata Vassallo de. **Pesquisa em Comunicação**. 10ª ed. São Paulo: Edições Loyola, 2010. 148 p.

LYCAN, William. **Philosophy of Language: a contemporary introduction**. 2ª ed. Nova Iorque: Routledge, 2008. 221 p.

MACFARLANE, John. Logical Constants. In: ZALTA, Edward N.(ed.), **Stanford Encyclopedia of Philosophy**. Disponível em:

<<http://plato.stanford.edu/archives/fall2009/entries/logical-constants/>>. Acesso em: Abril de 2012.

MARTINO, Luiz C. As epistemologias contemporâneas e o lugar da Comunicação. In: LOPES, Maria Immacolata Vassallo de. (org.), **Epistemologia da Comunicação**. São Paulo: Edições Loyola, 2003. 345 p.

MATES, Benson. **Elementary Logic**. 2ª ed. Nova Iorque: Oxford University Press, 1972. 237 p.

MENDELSON, Elliott. **Introduction to Mathematical Logic**. 4ª ed. Londres: Chapman & Hall, 1997. 440 p.

MURCHO, Desidério. Argumento, persuasão e explicação. **Crítica**. Agosto de 2003a.

Disponível em: <<http://criticanarede.com/argforcaexpl.html>> Acesso em: Maio de 2012.

_____. **O Lugar da Lógica na Filosofia**. 1ª ed. Lisboa: Plátano, 2003b. 167 p.

_____. **Pensar Outra Vez: Filosofia, Valor e Verdade**. 1ª ed. Vila Nova de Famalicão: Edições Quasi, 2006. 197 p.

NETZ, Reviel. **The Shaping of Deduction in Greek Mathematics: a Study in Cognitive History**. 1ª ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1999. 352 p.

NEWTON-SMITH, William H. **Lógica: Um Curso Introdotório**. 2ª ed. Lisboa: Gradiva, 2005. 265 p.

PERLOFF, Richard M. **The dynamics of persuasion: communication and attitudes in the 21st century**. 2ª ed. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates, 2003. 392 p.

PAPINEAU, David. What is Philosophy of Science? In: HONDERICH, Ted. (ed.), **The Oxford Companion to Philosophy**. 2ª ed. Nova Iorque: Oxford University Press, 2005. 1100 p.

PIETROSKI, Paul. Logical Form. In: ZALTA, Edward N.(ed.), **Stanford Encyclopedia of Philosophy**. Disponível em: <<http://plato.stanford.edu/archives/fall2009/entries/logical-form/>>. Acesso em: abril de 2012.

POPPER, Karl. **Conjectures and Refutations**. Nova Iorque: Routledge, 2008. 608 p.

PRAKKEN, Henry. Formal Systems for Persuasion Dialogue. In: **The Knowledge Engineering Review**. Vol. 21, pp.163-188. Londres: Cambridge University Press, 2006.

PRIEST, Graham. **Logic: A Very Short Introduction**. 1ª ed. Indiana. Nova Deli: Oxford University Press, 2006. 128 p.

READ, Stephen. Formal and Material Consequence. In: JACQUETTE, Dale. (ed.), **Philosophy of Logic: An anthology**. Oxford: Blackwell, 2002. 384 p.

REBELLO, Jaime P. Lógica no Ensino Médio. In: PORTO, Leonardo e REBELLO, Jaime P (orgs), **Iniciação à Docência em Filosofia**. Porto Alegre: Oikos, 2012. p.

REDDING, Paul. Georg Wilhelm Friedrich Hegel. In: ZALTA, Edward N.(ed.), **Stanford Encyclopedia of Philosophy**. Disponível em: <<http://plato.stanford.edu/archives/sum2012/entries/hegel/>> Acesso em: maio de 2012.

RÜDIGER, Francisco. **Ciência social crítica e pesquisa em comunicação**. 1ª ed. São Leopoldo: Editora Unisinos, 2002. 191 p.

RUSSELL, Bruce. A priori justification and knowledge. In: ZALTA, Edward N.(ed.), **Stanford Encyclopedia of Philosophy**. Disponível em: <<http://plato.stanford.edu/archives/sum2012/entries/apriori/>> Acesso em: maio de 2012.

SANTAELLA, Lucia. **Comunicação e pesquisa: projetos para mestrado e doutorado**. São Paulo: Hacker Editores, 2001. 216 p.

SMITH, Robin. Aristotle's Logic. In: ZALTA, Edward N.(ed.), **Stanford Encyclopedia of Philosophy**. Disponível em: <<http://plato.stanford.edu/archives/spr2012/entries/aristotle-logic/>>. Acesso em: abril de 2012.

- STRAWSON, Peter F. **Ceticismo e naturalismo: algumas variedades**. 1ª ed. São Leopoldo: editora Unisinos, 2008. 114 p.
- _____. **Introduction to Logical Theory**. 1ª ed. Londres: Methuen & Co., 1952. 266 p.
- TARSKI, Alfred. **A concepção semântica da verdade**. 1ª ed. São Paulo: editora UNESP, 2007. 251 p.
- _____. **Introduction to Logic and to the Methodology of the Deductive Sciences**. 4ª ed. Nova Iorque: Oxford University Press, 1994. 229 p.
- TOULMIN, Stephen E. **Os usos do argumento**. 2ª ed. São Paulo: Martins Fontes, 2006. 375 p.
- VICKERS, John. The Problem of Induction. In: ZALTA, Edward N.(ed.), **Stanford Encyclopedia of Philosophy**. Disponível em: <http://plato.stanford.edu/archives/fall2011/entries/induction-problem/>. Acesso em: abril de 2012.
- WALTON, Douglas. **Dialog theory for critical argumentation**. 1ª ed. Amsterdã/Filadélfia: John Benjamins Publishing Co., 2007a. 307 p.
- _____. **Fundamentals of Critical Argumentation**. 1ª ed. Nova Iorque: Cambridge University Press, 2006a. 306 p.
- _____. **Lógica Informal**. 1ª ed. São Paulo: Martins Fontes, 2006b. 410 p.
- _____. **Media Argumentation: Dialectic, Persuasion, and Rhetoric**. 1ª ed. Nova Iorque: Cambridge University Press, 2007b. 386 p.
- WALTON, Douglas. GODDEN, David. Informal Logic and the Dialectical Approach to Argument. In: HANSEN, Hans V. e PINTO, Robert C. (eds.), **Reason Reclaimed: Essays in Honour of J. Anthony Blair and Ralph H. Johnson**. Virginia: Vale Press, 2007. 313 p.
- WITTGENSTEIN, Ludwig. **Da certeza**. 1ª ed. Lisboa: edições 70, 2000. 191 p.
- _____. **Investigações Filosóficas**. 5ª ed. Petrópolis: Vozes, 2008. 350 p.
- WOLF, Mauro. **Teorias da Comunicação**. 8ª ed. Lisboa: Presença, 2003. 271 p.