

# Retórica: lógica ou persuasão?

Américo de Sousa  
Universidade da Beira Interior

## Índice

1	Lógica <i>versus</i> Retórica	1
2	As críticas de Platão	2
3	Recuperação da querela platónica	3
4	Persuasão e lógica formal	4
5	Persuasão e lógica informal	6
6	Persuasão e retórica	8
7	Bibliografia	9

## Resumo

Desde Aristóteles que a retórica visa, como se sabe, o estudo dos procedimentos discursivos mais aptos à persuasão ou convencimento. E apesar de habitualmente tomada numa pluralidade de sentidos que só dificulta a sua unidade definicional, a retórica tem na persuasão e nas diferentes instâncias em que esta se manifesta (*ethos-logos-pathos*) dois dos mais seguros indicadores da sua especificidade. Não poderia, portanto, limitar-se ao estudo das conexões formais do discurso argumentativo, nem à avaliação lógica dos argumentos ou fiscalização das respectivas falácias. Desde logo, porque o que a retórica estuda é a totalidade do processo argumentativo e este não se resume à lógica em que se estrutura. A óptica da retórica é a dos efeitos, onde a verdade ou adequação de cada proposta não pode nunca ser imposta *a priori*,

já que é precisamente para a determinar que a própria argumentação retórica se realiza. E ao contrário do que por vezes se diz, a persuasão da retórica não implica menor interesse pela verdade, nem leva a falaciosos raciocínios, tal como também a lógica não fica em crise, mesmo que só a persuasão possa explicar a nossa crença na validade. Daí que, no que ao estudo da argumentação diz respeito, e como nesta comunicação pretendo mostrar, a lógica e a retórica surjam sempre numa estreita relação de complementaridade.

## 1 Lógica *versus* Retórica

A vocação eminentemente argumentativa da retórica leva a que o estudo dos argumentos e das estratégias de argumentação não só esteja no centro da sua crescente autonomia disciplinar como a constitua em importante objecto teórico de investigação. Não obstante, a retórica continua a deparar com um silencioso desprezo ou suspeição por parte de algum do pensamento lógico-científico que tende a ver na Lógica a única disciplina capaz de dar conta de um acto de comunicação tão complexo como é o da argumentação.

Corolário deste estado de coisas é a tensão incompreensiva que reina, em geral,

entre “lógicos”<sup>1</sup> e “retóricos”, com cada qual a agarrar-se, por vezes cegamente, às suas próprias convicções teóricas, ao mesmo tempo que faz orelhas moucas ao que o outro teria para lhe dizer. A situação chega a lembrar aqueles folhetins onde muito antes do final já se sabe como tudo vai acabar, com os “lógicos” a acusarem os “retóricos” de quererem persuadir a qualquer preço e os “retóricos” a devolverem o “mimo”, reprimando nos “lógicos” a sua maquinica e impessoal visão do processo argumentativo. É claro que, como mais adiante veremos, ambas as acusações são completamente infundadas. Mas por agora, vêm mesmo à medida para ilustrar como um conflito teórico sem qualquer justificação plausível, corre o risco de cristalizar. É minha intenção denunciar aqui alguns dos equívocos e confusões que estarão na origem deste conflito, mostrando igualmente que não existe qualquer razão de fundo inultrapassável que impeça a cooperação crítica entre a investigação lógica e a investigação retórica.

Começemos pela retórica. Diferentemente da lógica, a retórica não é universal nem se impõe. Apenas se propõe e sujeita ao veredicto de cada auditório particular. Enquanto que a lógica é sempre a mesma, independentemente dos agentes, a retórica dificilmente se repetiria perante auditórios distintos. Da retórica se dirá que nasceu para a controvérsia, quer como instrumento de debate, quer como objecto de discussão, porque também

<sup>1</sup>Refiro-me não necessariamente aos especialistas de lógica ou de lógica-filosófica, mas a todos aqueles que, independentemente da disciplina em que se inserem, têm da argumentação uma visão puramente logicista, ignorando totalmente o histórico contributivo da retórica no estudo do processo argumentativo.

controverso era o mundo em que cedo foi convocada.

Seria certamente muito redutor, por exemplo, considerar que a polémica que se seguiu aos violentos ataques de Platão à retórica se terá resumido a um confronto entre duas homogéneas facções: de um lado, retóricos e sofistas (Protágoras, Górgias, Isócrates, etc.) e do outro, o grupo dos filósofos (com destaque para Platão e Aristóteles). A questão terá sido bem mais complexa. Basta recordar que o mesmo Isócrates que via o seu ensino ser apelidado por Platão, de frívolo, superficial e dirigido apenas para o êxito social, era o mesmo que se demarcava dos sofistas da sua época, proclamando a necessidade de formar cidadãos virtuosos e de se lhes ministrar uma filosofia integral que incluísse tanto a política como a retórica,<sup>2</sup> preocupações a que Górgias de todo permanecia alheio, por só lhe interessar, a qualquer preço, o convencimento dos ouvintes.

## 2 As críticas de Platão

Platão tinha, pois, fortes razões para se insurgir contra os exageros de certos retóricos, porventura da sua maioria, mas já não para os incluir a todos nas suas implacáveis e reiteradas críticas. Sem dúvida que a sua denúncia aparentemente mais certa - a de que a retórica não permite o acesso à verdade - permanece válida, ainda hoje, mas isso em nada diminui, nem poderia diminuir, o estatuto do conhecimento retórico, porque precisamente essa não é, nem nunca foi, a sua finalidade. Como explicar, então, essa “alergia”

<sup>2</sup>Cf. Américo Sousa (2001), *A Persuasão*, Covilhã: Editora da Universidade da Beira Interior, pp. 13-14

à retórica por parte de Platão? Provavelmente, nunca o saberemos. O que se sabe é que, ao incidir sobre o poder da palavra, o êxito da retórica só poderia ocorrer num contexto social e político democrático, que tornasse possível o seu desenvolvimento e aplicação. E uma vez considerada trave mestra da educação e formação política da altura, a retórica potenciaria o alargamento do número de cidadãos a saber expor melhor os assuntos e a mais eficazmente argumentar em favor dos seus pontos de vista. Como é natural. Ainda hoje é assim. De pouco serve o saber se não formos capazes de o dizer.

Temos, portanto, uma retórica que, além de surgir associada à democracia, proporcionava aos cidadãos atenienses uma capacidade de desempenho negocial ou político até ali reservada apenas a alguns eleitos. A retórica ameaçava assim transformar-se na grande arma política dessa democracia, pela qual, como é sabido, Platão não morria de amores, dada a sua ideologia profundamente aristocrática. E embora longe de sugerir que tal “desconforto” político possa ser tomado como hipótese explicativa da já referida aversão que o grande filósofo sentia pela retórica, a verdade é que também não se pode ignorar a coincidência de um e de outro facto.

Seja como for, se as críticas que Platão fez aos retóricos do seu tempo, são, em grande parte, perfeitamente compreensíveis e ajustadas, já as suas sucessivas condenações à retórica propriamente dita continuam a despertar alguma perplexidade. Primeiro, porque falham o alvo, como no caso já apresentado, em que Platão acusa a retórica de não permitir o acesso à verdade. Depois, porque embora tenha começado por a denunciar e ridicularizar no *Górgias*, acabou

por reconhecer, mais tarde, no *Fedro*, que a retórica sempre poderia produzir a melhoria na alma dos cidadãos, zelar pela justiça e promover a sabedoria (algo que talvez nenhum autor assumidamente retórico tivesse a ousadia de declarar). Finalmente, pela contradição que se pode observar entre o discurso de Platão e a sua prática.

De facto, precisamente no *Górgias* onde tanto critica a retórica por não assegurar a verdade, podemos encontrar algumas eloquentes provas de que Platão incorria, afinal, nos mesmos erros que condenava nos sofistas. Vejamos, por exemplo, como Sócrates força Cálicles a aceitar um falacioso critério de prova: “Estou certo que se concordares comigo sobre as opiniões da minha alma, é porque essas opiniões são verdadeiras (...) sempre que concordares comigo em relação a um ponto da nossa discussão, considerá-lo-emos suficientemente provado e não teremos de o submeter a novo exame (...). O nosso acordo significará, portanto, que atingimos realmente a verdade”<sup>3</sup>. Ora, como se sabe, do facto do mais iluminado e isento dos auditores concordar com a afirmação de um orador, não se segue que tal afirmação seja necessariamente verdadeira.

### 3 Recuperação da querela platónica

Vem a propósito assinalar que muitas das actuais críticas à retórica não passam de mera transposição para os nossos dias desta querela platónica da antiguidade, pelo que não será pela novidade que poderão surpreender. Sucede até que, pelo menos no

<sup>3</sup>Platão (1991), *Górgias*, Lisboa: Edições 70, pp. 123-124

que respeita à forma de encarar a persuasão inerente ao acto retórico, o mérito vai para Platão, o qual, depois dos ataques que lhe desferiu numa obra da juventude (*Górgias*), soube reconhecer, já na maturidade, o incontornável papel que a mesma desempenha em toda a argumentação. Confirma-o, nomeadamente, no “*Fedro*”, quando, depois de admitir o exagero das suas censuras, resolve pôr a retórica a dizer de sua justiça, nesta muito esclarecedora interpelação: “de que estais a tagarelar, homens de pouca monta? Não sabeis por acaso que eu não obrigo ninguém, que ignore a verdade, a aprender a falar, mas, posto que o meu conselho tenha algum merecimento, primeiro cumpre aprender a verdade e só depois se dedicar à minha prática? Eis, por conseguinte, o que declaro solenemente: nem por isso, o que estiver de posse da verdade a conseguirá impor sem recorrer à arte da persuasão”.<sup>4</sup>

Não será então estranho que uma grande parte do pensamento lógico-científico contemporâneo continue ainda preso às mesmas dificuldades que Platão enfrentou apenas na sua juventude? É claro que não pretendo recorrer aqui ao estafado argumento de autoridade, propondo o falacioso raciocínio “porque Platão disse... temos que acreditar” pois, como é sabido, do facto do grande filósofo ter vindo a reconhecer o papel da persuasão na retórica, não se segue que ele estivesse certo. Com essa interrogada estranheza quero, mais exactamente, por um lado, ilustrar a perenidade das dificuldades que a retórica sempre suscitou, mesmo em autores que beneficiam de uma bem fundada presunção de credulidade e, por outro, igual-

<sup>4</sup>Platão (1994), *Fedro*, Lisboa: Guimarães Editores, p. 89

mente sugerir que uma das vias para ultrapassar essas dificuldades pode muito bem ser a que Platão seguiu, separando a procura de verdade, da sua persuasiva partilha. O que nos nossos dias se poderia, talvez, traduzir pela distinção (pese embora o artifício de todas as distinções) entre o estudo lógico dos argumentos e o estudo retórico da sua comunicação.

Em qualquer caso, não parece admissível que haja, por vezes, quem chegue ao extremo de defender que o retórico está apenas interessado na persuasão e que não persegue seriamente a verdade, daí deduzindo que nunca se sentirá moralmente obrigado a rejeitar a posição que defende, mesmo depois de lhe demonstrarem que é errada. Que razão de ciência (ou mesmo empírica) pode invocar quem sobre a retórica e os retóricos exhibe tão absurdo convencimento? O preconceito - porque é disso mesmo que se trata - surge ainda mais incompreensível quando vem de áreas de investigação que, paradoxalmente, se mostram muito rigorosas no combate a todos os tipos de falácias. E tudo leva a crer que é precisamente este equívoco quanto ao alcance e os efeitos da persuasão na retórica, que está na origem do habitual afastamento (nalguns casos traduzido mesmo por uma evidente incompatibilidade) entre “lógicos” e “retóricos”. Logo, se é a persuasão retórica que é polémica, então tentemos compreender um pouco melhor quando é que ela surge e como se manifesta nas diferentes modalidades do processo argumentativo. E isso implica uma breve incursão pela lógica.

#### 4 Persuasão e lógica formal

Vejamos primeiramente o que se passa com os argumento dedutivos. Segundo as re-

gras da lógica formal,<sup>5</sup> um argumento é dedutivamente válido se, e só se, é impossível as suas premissas serem verdadeiras e a conclusão falsa. Por exemplo: da premissa “A retórica e a lógica são disciplinas importantes” decorre a conclusão de que “A retórica é uma disciplina importante”. De facto, até mesmo intuitivamente se percebe que, neste tipo de argumento, se a premissa for verdadeira a conclusão não poderá ser falsa. Estaremos aqui perante a chamada inferência dedutivamente válida, que tem como principal característica o preservar a verdade.

Mas como só se pode preservar o que já existe, também a inferência dedutivamente válida apenas preserva a verdade quando ela estiver contida nas premissas. Como é que a lógica nos permite averiguar se as premissas são ou não verdadeiras? Não permite. Pela simples razão de que essa tarefa não lhe compete. Não é esse o seu objectivo. “A lógica não se preocupa em saber se as premissas de uma inferência são verdadeiras ou falsas.”<sup>6</sup> A lógica ocupa-se apenas da “forma do raciocínio expresso sem referência ao conteúdo factual implicado por ele.”<sup>7</sup> É por isso que o argumento “Se todos os portugueses são extra-terrestres e Platão é português, então Platão é extra-terrestre” é considerado como dedutivamente válido,

<sup>5</sup>Que como se sabe estuda a argumentação cuja validade depende inteiramente da forma lógica dos respectivos argumentos.

<sup>6</sup>Graham Priest (2002), *Lógica*, Lisboa: Temas & Debates, p. 15 (notemos que o autor se refere aqui apenas à lógica formal).

<sup>7</sup>João Branquinho e Desidério Murcho (2001), *Enciclopédia de Termos Lógico-Filosóficos*, Lisboa: Gradiva, p. 429 (isto no que respeita ao campo da lógica formal, pois já na lógica informal, como se sabe, os conteúdos são relevantes).

apesar de ser notório que as proposições nele incorporadas são inteiramente falsas. Logo se vê que a validade<sup>8</sup> é um requisito necessário mas não suficiente para garantir, quer a qualidade quer a eficácia da argumentação. O que falta então para assegurar uma “boa” argumentação? Para o descobrir teremos que “sair” da lógica formal. Antes, porém, e para o fim que aqui nos interessa, notemos como a persuasão parece completamente ausente dos argumentos dedutivamente válidos, desde logo, devido ao carácter universal das regras que os classificam. Mas será mesmo assim? Será que o argumento dedutivamente válido escapa completamente à persuasão?

À primeira vista, parece que sim, pelo menos, nos casos em que a validade dedutiva de um raciocínio ou argumento dependa exclusivamente da sua forma lógica. Aliás, para os adversários da retórica, que a condenam por não prescindir da persuasão, talvez só isso faça sentido, não se podendo duvidar de uma inferência dedutivamente válida, tal a sua evidência racional. O problema é que, em princípio, só se deve abandonar a dúvida quando dispomos de uma prova ou fundamento para aquilo em que passamos a acreditar. O que no caso da crença na validade parece não existir. E não se trata aqui de uma afirmação meramente retórica (ou apenas defendida por retóricos), pois quem chega a essa conclusão é o conhecido lógico Graham Priest, para quem “saber se uma inferência é dedutivamente válida é saber que não há situações nas quais as premissas sejam verdadeiras e a conclusão falsa. Ora, segundo qualquer forma razoável de compreender o que é uma situação, há um elevado número

<sup>8</sup>Refiro-me aqui apenas à validade dedutiva.

delas (...) parece existir um número infinito de situações (...). É portanto impossível, mesmo hipoteticamente, inspeccionar todas as situações.”<sup>9</sup> Teremos alguma intuição acerca da validade? - interroga-se Priest. Mas se temos, donde surge? A sua melhor resposta não vai além de uma nova pergunta: estarão as regras da lógica incrustadas em nós?<sup>10</sup> Perante tão radical incerteza, como negar a presença da persuasão no edifício da própria lógica formal ou, mais exactamente, nos seus misteriosos alicerces? O que faz com que aceitemos a validade? Ninguém sabe. Saltamos no escuro. Sem uma razão, sem um fundamento. Persuadimo-nos, tão somente. Será que esta persuasão já não é racional ou, menos drasticamente, o falso e o verdadeiro não passarão, afinal, de graus mais ou menos avançados de plausibilidade?

Uma resposta expedita levaria a classificar estas interrogações como puramente especulativas, sem qualquer interesse prático para o funcionamento da lógica e, em particular, para a determinação da validade. Mas não se traduziria isso num tácito reconhecimento de que a lógica está sujeita ao princípio da eficácia? Não constituiria tal reconhecimento uma “perigosa” aproximação à retórica que os “lógicos” tanto criticam por eleger a eficácia (adesão do auditório) como critério de sucesso argumentativo? Uma coisa parece agora clara: não existindo nem evidência nem prova que racionalmente a sustente, a própria inferência dedutivamente válida nunca se imporá aos sujeitos, se estes não lhe aditassem um certo “quid” de per-

suasão. E daí, como se tem visto, até nem vem nenhum mal ao mundo.

## 5 Persuasão e lógica informal

Mas esse é o domínio da lógica formal, ou lógica em sentido estrito,<sup>11</sup> que há muito perdeu a quimérica esperança de explicar todos os aspectos da argumentação, nomeadamente, depois do seu fracasso no estudo das falácias. Precisamos agora de passar à lógica informal, que trata de aspectos da argumentação não explicáveis pela lógica formal, para além de se mostrar mais adequada ao estudo da argumentação “natural” do quotidiano. Como já se disse, mesmo no caso dos argumentos dedutivamente válidos, a qualidade de um argumento não depende exclusivamente da sua validade formal e semântica. É preciso também que, além de válido, seja igualmente sólido, isto é, que tenha apenas premissas verdadeiras. E nem isso chega. Torna-se também necessário que as premissas de tal argumento sejam mais plausíveis do que a conclusão e que esta contenha novidade informativa. O que não acontece por exemplo no argumento “João é um rapaz, logo, é um rapaz”, que não contém na premissa mais plausibilidade do que a que contém a conclusão e esta, nenhuma informação acrescenta.

É precisamente a partir desta noção de plausibilidade, aparentemente acolhida sem quaisquer reservas pela lógica informal, que poderemos aproximar-nos, um pouco mais e melhor, do papel da persuasão na argumentação. Reparemos agora no que se passa

<sup>9</sup>Grahan Priest, *ibidem*, p. 17

<sup>10</sup>Grahan Priest formula esta pergunta por analogia com a gramática inata que Noam Chomsky defende na Linguística.

<sup>11</sup>Como lhe chama Susan Haack, no seu Livro “Filosofia das Lógicas” (Editora Unesp, S. Paulo, 2002)

com os argumentos não dedutivos (ou indutivos). Tomemos este clássico exemplo: “Todos os corvos observados até hoje eram pretos. Logo, todos os corvos são pretos”. Como se sabe, trata-se de um argumento não dedutivo válido.<sup>12</sup> Porquê? Porque é improvável, mas não impossível, que as suas premissas sejam verdadeiras e a conclusão falsa. Logo a sua conclusão nunca poderá ser considerada como verdadeira mas sim mais ou menos plausível. Ora neste exemplo dos corvos, vê-se intuitivamente que existe uma forte probabilidade da conclusão ser verdadeira. Atente-se, porém, que é apenas um exemplo entre muitos, muitíssimos mesmo, com que nos deparamos na realidade. A maioria deles não apresenta um tão manifesto desequilíbrio entre a probabilidade de ser falso e a probabilidade de ser verdadeiro. Que fazer então nos casos em que a probabilidade da conclusão ser falsa é igual, ou muito semelhante, à probabilidade da conclusão ser verdadeira? Quem decide? Adia-se a argumentação? Paraliza-se a decisão? E se isso não for possível? Nenhuma destas saídas parece minimamente aceitável. Mas como se pode projectar, reduzir ou ignorar essa relação de incerteza na formação da nossa decisão ou escolha, sem a interferência da persuasão?

O problema é que, como bem sustenta Rui Grácio, se teoricamente, é possível permanecer-se irresoluto (...) já no domínio da acção o mesmo não se passa, pois estamos sempre, irremediavelmente, *in medias res*, incontornavelmente inseridos em contextos e situações, apegados a valores, convicções e normas ou, para o dizer abreviada-

<sup>12</sup>De notar que nem todos os autores reconhecem a validade nos casos de indução.

mente, indissociavelmente ligados a uma ordem prévia determinante das possibilidades de sentido para a nossa acção.”<sup>13</sup> Logo, a falta de um critério unívoco para determinar o grau de improbabilidade das premissas serem verdadeiras e a conclusão falsa, terá diferentes consequências práticas, conforme a natureza da respectiva argumentação concreta e o contexto em que ela decorra.

Vamos ver o que acontece numa argumentação da vida prática comum, por exemplo, no decorrer de uma assembleia de condomínio. Partimos do princípio de que será completamente irrealista imaginar-se que, na sua generalidade, os condóminos estão lá para tratar exclusivamente do interesse de todo o prédio e de todos os condóminos, ou então, só para aprovarem as resoluções que se mostrem previamente argumentadas segundo as estritas regras do raciocínio lógico (que o mesmo será dizer, alheados de todo e qualquer interesse pessoal, nesta ou naquela deliberação). E sendo assim, no caso de dois condóminos apresentarem duas propostas (seja do que for), por hipótese, ambas igualmente válidas mas incompatíveis, não terão, um e outro, toda a legitimidade para tentar persuadir o auditório a aprovar justamente a proposta que mais lhes interessa?

Há que reconhecer que, em princípio, não é da bondade ou correcção lógica dos nossos argumentos que queremos persuadir os outros. Apenas nos servimos deles para fazer partilhar ou aprovar os nossos projectos, propostas, ideias, preferências ou desejos. No seu dia-a-dia, o cidadão não visa directamente, e muito menos apenas, descobrir a verdade. Claro que a descoberta da

<sup>13</sup>Rui Grácio (1993), *Racionalidade Argumentativa*, Porto: Edições ASA, p. 18

verdade pode ser, pontualmente, o único ou principal objectivo de uma dada argumentação onde, pelo contraditório das diferentes propostas ou hipóteses, se procura fazer luz sobre a possível explicação para este ou aquele problema. Mas limitar a argumentação a tal objectivo, seria confundir a realidade com um mundo imaginário. No que à linguagem natural diz respeito, a lógica disciplina-nos o raciocínio, pode até impor-nos uma dada conclusão, mas já não a premissa ou as premissas de onde a retiramos. E basta que uma destas seja falsa ou meramente provável, para que a conclusão saia desqualificada. Porque uma coisa é argumentar “se o António é calvo, tem falta de cabelo”, outra coisa é, como se sabe, estar de acordo ou não quanto a António ser realmente calvo. Mas se acredito que António é calvo, e sei que do facto do meu interlocutor vir a reconhecê-lo decorreria alguma vantagem, assiste-me o direito de tentar persuadi-lo de que o António é mesmo calvo, um direito simétrico ao que ele tem de me persuadir do contrário. Hierarquias ou classificações, definições, analogias, metáforas ou comparações, são, aliás, tradicionais pontos de partida para a argumentação por, regra geral, não disporem de linhas ou limites de demarcação muito nítidos.

## 6 Persuasão e retórica

A persuasão é, portanto, indeclinável em qualquer forma de argumentação, e a legitimidade do seu exercício, embora sempre subordinada ao limites éticos da discutibilidade, vai, nas justas proporções, da procura do verdadeiro até à do meramente plausível, razoável, preferível. Sendo que o preferível pode muito bem ser a própria “men-

tira piedosa”, como no caso em que se mente para evitar o suicídio iminente de alguém, ou para poupar o seu coração frágil ao choque brutal de uma infausta notícia. Esse é o vasto mundo da argumentação que se constitui como âmbito da retórica. É o mundo da opinião, da intersubjectividade, do confronto e livre discussão das ideias, “onde não é possível traçar, milimetricamente ou a esquadro, qualquer fronteira entre o bem e o mal, entre o belo e o feio, entre o justo e o injusto.”<sup>14</sup> Cumpre, por isso, regressar agora à retórica para esclarecer, não apenas o lugar que a persuasão nela ocupa, mas também o tipo de relação que mantém com a lógica.

Diz-se, por vezes, que na retórica tudo o que conta para a qualidade de um argumento é o facto de ser eficaz para persuadir ou não o auditório. Mas é bom de ver que este argumento apenas traduz uma total ignorância sobre como funciona o processo retórico. Enquanto para a lógica, a qualidade de um argumento é determinável *a priori*, pois faz depender a sua qualidade da respectiva conexão lógica ou de uma precisa relação semântica, já para a retórica, um argumento só pode ser qualificado como bom argumento depois de passar pelo crivo da discutibilidade, ainda que a sua conclusão decorra das respectivas premissas. “Bom” argumento será então aquele que, para além de se mostrar logicamente válido,<sup>15</sup> sólido e de plausibilidade aparente, permitir convencer o respectivo interlocutor ou auditório. Isso é o que retoricamente se pode considerar um “bom” argumento. Não se trata assim de

<sup>14</sup>Américo Sousa (2001), “Retórica e Discussão Política” - Comunicação apresentada no II Congresso da SOPCOM-Fund. Calouste Gulbenkian, Lisboa

<sup>15</sup>Admitindo aqui a inclusão da inferência indutiva na concepção alargada de validade.



fazer depender a validade da argumentação da respectiva eficácia, mas de reconhecer que um argumento válido só é tido por “bom”<sup>16</sup> argumento, se tiver sido persuasivo ou eficaz. Mas se a adesão do auditório é critério do sucesso argumentativo, então, em bom rigor, não há “bom” argumento antes de ser aplicado na argumentação. É preciso esperar pela reacção do interlocutor ou do auditório para o classificar ou não como tal. De onde se infere que a qualidade do processo de argumentação vai depender sempre do grau de qualificação e de exigência crítica do respectivo auditório.

É nestes termos que a retórica contribui decisivamente para o estudo do fenómeno argumentativo, o qual, como sabemos, não se limita à avaliação dos argumentos. Ainda assim, vem a propósito recordar que, mesmo desse estrito ângulo e ainda que, de certa forma, ressuscitando as “dificuldades dos ouvintes”, a que aludia Aristóteles, é a própria Susan Haack quem estabelece que são possíveis três tipos de avaliação de argumentos:

1) Avaliação lógica: há uma conexão do tipo apropriado entre as premissas e a conclusão?

2) Avaliação material: as premissas e a conclusão são verdadeiras?

3) Avaliação retórica: o argumento é persuasivo, atraente, interessante para a audiência?<sup>17</sup>

Do ponto de vista da retórica crítica que aqui defendo, se dirá então, concluindo, que a argumentação retórica está tão subordinada ao raciocínio lógico e à verdade como a argu-

mentação lógica. A retórica situa-se, por assim dizer, “para lá” da lógica e não “antes”, mas isto apenas no sentido de que possui um diferente objectivo, que no seu caso é, como se sabe, o de estudar os meios ou procedimentos persuasivos mais favoráveis a cada caso ou questão argumentativa, tarefa que historicamente lhe está cometida, desde a sua inicial codificação aristotélica. Sim, a retórica visa a persuasão, mas não começa nem termina nela. Nenhum orador conseguiria convencer um auditório qualificado com uma argumentação feita de atropelos às regras de inferência válida e correcta. Por outro lado, como lembra Olivier Reboul, “se uma argumentação é mais ou menos desonesta, não é porque seja mais ou menos retórica. Caso contrário, Platão, cujos textos são infinitamente mais retóricos, pelo conteúdo oratório, que os de Aristóteles, seria menos honesto que este.”<sup>18</sup> Por aqui se vê que a lógica e a verdade surgem, afinal, muito mais próximas e necessárias ao processo retórico do que, à primeira vista, se possa imaginar.

## 7 Bibliografia

Platão (1991), *Górgias*, Lisboa: Edições 70

Platão (1994), *Fedro*, Lisboa: Guimarães Editores

Priest, Graham (2002), *Lógica*, Lisboa: Temas & Debates

Branquinho, João e Murcho, Desidério (2001), *Enciclopédia de Termos Lógico-Filosóficos*, Lisboa: Gradiva

<sup>16</sup>É justamente para evitar esta confusão que os retóricos evitam a designação de “bom” argumento.

<sup>17</sup>Susan Haack (1998), *Filosofia das lógicas*, S. Paulo, Editora Unesp, p. 37

<sup>18</sup>Olivier Reboul (1998), *Introdução à Retórica*, S. Paulo: Martins Fontes, p.99

Haack, Susan (1998), *Filosofia das lógicas*,  
S. Paulo, Editora Unesp

Grácio, Rui (1993), *Racionalidade Argu-  
mentativa*, Porto: Edições ASA

Reboul, Olivier (1998), *Introdução à  
Retórica*, S. Paulo: Martins Fontes

Sousa, Américo (2001), *A Persuasão*, Cov-  
ilhã: Editora da Universidade da Beira  
Interior