**III. Racionalidade Argumentativa e Filosofia**

**2. Argumentação e retórica**

**2.2. O discurso argumentativo: principais tipos de argumentos e falácias informais**

**Argumentos e falácias informais**

􀂄 A diferença fundamental entre os argumentos informais e os formais é esta: nos argumentos formais, a validade depende exclusivamente da sua **forma lógica,** ao passo que nos informais a sua validade não depende exclusivamente da sua forma lógica.

Fala-se por vezes de argumentos **dedutivos** ou de dedução e de argumentos **não dedutivos** (que incluem a indução). No **Capítulo “Distinção validade/verdade”** estudámos alguns tipos de argumentos dedutivos formais.

􀂄 A diferença fundamental entre os argumentos dedutivos e os não dedutivos é a seguinte: Num argumento dedutivo válido é impossível as suas premissas serem verdadeiras e a sua conclusão falsa. Mas nos argumentos não dedutivos válidos não é impossíveis as suas premissas serem verdadeiras e a sua conclusão falsa; é apenas muito improvável.

􀂄 Assim, um argumento dedutivo válido com premissas verdadeiras garante a verdade da sua conclusão. Mas um argumento não dedutivo válido com premissas verdadeiras torna provável, mas não garante, a verdade da sua conclusão.

􀂄 Todos os argumentos não dedutivos são informais.

􀂄 Alguns argumentos dedutivos são informais, mas outros são formais. Os argumentos dedutivos que estudámos no **Capítulo “Distinção validade/verdade”** são formais.

**Argumentos não dedutivos**

􀂄 Vamos estudar brevemente os seguintes tipos de argumentos não dedutivos:

**1.** Induções;

**2.** Argumentos por analogia;

**3.** Argumentos de autoridade.

􀂄 Geralmente usa-se o termo **«indução»** para falar de dois tipos diferentes de argumentos: as generalizações e as previsões. Uma **generalização** é um argumento do seguinte género:

Todos os corvos observados até hoje são pretos.

Logo, todos os corvos são pretos.

􀂄 Para que uma generalização seja válida tem de obedecer a algumas regras. Por exemplo, os casos em que se baseia têm de ser representativos e não pode haver contra-exemplos. Defender que todos os portugueses vão regularmente ao cinema porque os meus amigos vão regularmente ao cinema viola estas duas regras: os meus amigos não são representativos dos portugueses em geral e há portugueses que não gostam de cinema. A falácia da **generalização** **precipitada** ocorre quando os casos em que nos apoiamos não são representativos.

􀂄 Numa **previsão** as premissas baseiam-se no passado e a conclusão é um caso particular. Por exemplo:

Todos os corvos observados até hoje são pretos.

Logo, o próximo corvo que observarmos será preto.

􀂄 Num **argumento por analogia** pretende-se concluir que algo é de certo modo porque esse algo é análogo a outra coisa que é desse modo. Por exemplo:

Os filósofos são como os cientistas.

Os cientistas procuram compreender melhor o mundo.

Logo, os filósofos procuram compreender melhor o mundo.

􀂄 Não se deve confundir os argumentos por analogia com as **analogias** propriamente ditas. Uma analogia é apenas uma semelhança entre coisas; os argumentos por analogia baseiam-se nesta desejada semelhança, mas não são, eles mesmos, analogias. Como se pode ver, nos argumentos por analogia uma das premissas é uma analogia.

Vejamos outro argumento por analogia:

O mundo é como uma casa.

Todas as casas têm um arquitecto.

Logo, o mundo também tem um Arquitecto — Deus.

􀂄 Este argumento é problemático, pois a analogia entre casas e o mundo não é mais plausível do que a própria conclusão. Um argumento por analogia tem de se basear numa analogia mais plausível do que a hipótese de a conclusão ser verdadeira. Contesta-se um argumento por analogia tentando mostrar que há diferenças entre as duas coisas comparadas que derrotam a conclusão.

􀂄 A falácia da **falsa analogia** ocorre quando há diferenças entre as duas coisas comparadas que derrotam a conclusão.

􀂄 Num **argumento de autoridade** usa-se a opinião de um especialista, como no exemplo seguinte:

Hegel disse que a realidade é espiritual.

Logo, a realidade é espiritual.

􀂄 Para que um **argumento de autoridade** seja bom é necessário que o especialista ou especialistas invocados sejam realmente especialistas da matéria em causa e que os outros especialistas não discordem dele. Por isso, em filosofia os argumentos de autoridade são quase sempre falaciosos, dado que os filósofos discordam quase sempre uns dos outros relativamente a questões substanciais. Só podemos usar argumentos de autoridade em filosofia caso os outros filósofos, quanto à questão em causa, não discordem do filósofo que estamos a invocar.

􀂄 Chama-se **entimema** a um argumento em que uma ou mais premissas não foram explicitamente apresentadas. Tentar encontrar as premissas ocultas do nosso pensamento é uma parte importante da discussão filosófica.

**Em conclusão:**

**Diferença fundamental entre os argumentos formais e informais:**

Nos argumentos formais, a validade depende exclusivamente da sua forma lógica, enquanto que nos argumentos informais a sua validade não depende exclusivamente da sua forma.

**Dedução/Indução:**

Dedução e indução são procedimentos racionais que nos levam do já conhecido ao ainda não conhecido, isto é, permitem que adquiramos conhecimentos novos graças a conhecimentos já adquiridos.

**Dedução:**

- raciocínio com base formal que, se for válido, o é pela sua forma, e se as suas premissas forem verdadeiras, a conclusão também o é necessariamente, porque esta se segue necessariamente delas

- parte-se de uma verdade já conhecida para demonstrar que ela se aplica a todos os casos particulares iguais. Por isso também se diz que a dedução vai do geral ao particular ou do universal ao individual

- ponto de partida: ideia verdadeira ou teoria verdadeira

- costuma-se representar a dedução pela seguinte fórmula:

Todos os A são B (definição ou teoria geral);  
x é A (caso particular);  
Portanto, x é B (dedução).

Ex.:

Todos os homens (A) são mortais (B);  
 Sócrates (x) é homem (A);  
 Portanto, Sócrates (x) é mortal (B).

- A razão oferece regras especiais para realizar uma dedução e, se tais regras não forem respeitadas, a dedução será considerada inválida.

**Indução:**

- raciocínio lógica e formalmente inválido (sendo a sua fundamentação um problema clássico da filosofia)

- partimos de casos particulares iguais ou semelhantes e procuramos a lei geral, a definição geral ou a teoria geral que explica e subordina todos esses casos particulares.

- a verdade das premissas não garante a verdade da conclusão, mas tão só esta pode ser dita provável ou plausível

- a sua aceitação depende do grau de força do argumento

- pode haver argumentos com formas idênticas e força argumentativa diferente

Ex.:

1 – Todos os cães que eu vi são mamíferos.

Logo, todos os cães são mamíferos.

2 – Todos os cães que eu vi foi em Portugal.

Logo, todos os cães estão em Portugal.

- pode ter premissas singulares, particulares (“Alguns”) ou gerais (“Todos”)

- o âmbito e extensão da conclusão é sempre maior que o das premissas

- pode ser encarado de duas perspectivas: generalização e previsão

- a razão também oferece um conjunto de regras precisas para guiar a indução; se tais regras não forem respeitadas, a indução será considerada falsa.

**Generalização:**

Consiste em atribuir a todos os casos possíveis de certo tipo aquilo que se verificou em alguns casos desse tipo. A generalização justifica, portanto, uma conclusão universal a partir de premissas menos gerais. As premissas são menos abrangentes que a conclusão.

Ex.:

Todos os corvos observados até hoje são pretos.

Logo, todos os corvos são pretos.

A generalização não garante a verdade da conclusão, pois a conclusão é mais geral do que a premissa. Só podemos considerá-la muito provável.

Regras:

* A amostra deve ser relevante.
* A relação entre o conteúdo das premissas e o conteúdo da conclusão deve ser representativa de toda a classe.

- a amostra deve representar toda a classe e não apenas algumas das suas espécies

- a conclusão não pode esquecer aspectos significativos e já conhecidos da classe

* A amostra deve ser ampla.

- Quanto maior for a amostra observada, mais forte o argumento será

* Não omitir informação relevante

- Um argumento, mesmo sendo baseado numa amostra grande e relevante, será mau se omitir informação relevante.

Consequências:

* Devemos avaliar uma generalização, tendo em conta o conjunto do nosso conhecimento.
* A generalização deve ser rejeitada se já forem conhecidos contra-exemplos

Falácias:

* Falácia da generalização precipitada ou amostra insuficiente:

Ocorre quando os casos em que nos apoiamos não são representativos, ou seja, baseia-se num número muito limitado de casos.

É uma violação da regra: a amostra deve ser ampla

* Falácia da amostra tendenciosa:

Uma amostra é tendenciosa ou parcial e, por isso, de fraca relevância, se não abranger as variedades de objectos ou situações a que se aplica a sua conclusão.

Mesmo sendo muito grande, uma amostra pode ser tendenciosa ou parcial.

**Previsão:**

As premissas baseiam-se no passado e a conclusão é um caso particular.

Ex.:

Todos os corvos observados até hoje são pretos.

Logo, o próximo corvo que observarmos será preto.

Diferença fundamental entre os argumentos dedutivos e não dedutivos:

Num argumento dedutivo válido é impossível que as suas premissas sejam verdadeiras e a conclusão falsa. Num argumento não dedutivo válido não é impossível que as suas premissas sejam verdadeiras e a conclusão falsa; é apenas muito improvável. Assim, um argumento dedutivo válido com premissas verdadeiras garante a verdade da sua conclusão, enquanto que um argumento não dedutivo válido com premissas verdadeiras torna provável, mas não garante, a verdade da sua conclusão. Todos os argumentos não dedutivos são informais.

**Algumas falácias informais**

􀂄 As **falácias formais** são erros de raciocínio que resultam exclusivamente da forma lógica. As **falácias informais** são erros de raciocínio que não resultam exclusivamente da forma lógica. O número de falácias informais é muito elevado. Vamos estudar brevemente algumas das mais comuns.

􀂄 A falácia do **falso dilema** está associada a argumentos baseados em disjunções (afirmações da forma «P ou Q»). Por exemplo:

As verdades são relativas ou absolutas.

É falso que sejam absolutas.

Logo, são relativas.

Este argumento é dedutivamente válido, mas esconde uma falácia: a primeira premissa é um falso dilema, pois não esgota todas as possibilidades.

Sem dúvida que além de as verdades serem relativas ou absolutas há outras possibilidades: talvez algumas verdades sejam relativas e outras não.

􀂄 A falácia do **apelo à ignorância** ocorre sempre que confundimos as coisas e pensamos que a inexistência de prova é prova de inexistência:

Nunca ninguém provou que há extraterrestres.

Logo, não há extraterrestres.

Como é evidente, do facto de nunca se ter provado que há extraterrestres nada se segue: não se segue que há nem que não há extraterrestres. Uma forma menos óbvia de cometer esta falácia é a seguinte:

Os filósofos nunca conseguiram provar que Deus existe nem que não existe.

Logo, não se pode provar que Deus existe nem que não existe.

Devia ser óbvio que se trata de uma falácia. Na véspera da descoberta da cura da tuberculose as pessoas também poderiam ter dito que era impossível curar a tuberculose, com o mesmo tipo de argumento. Poderão existir outros argumentos a favor da ideia de que é impossível provar que Deus existe ou que não existe. Mas este é falacioso.

􀂄 A falácia da **petição de princípio** ocorre sempre que se admite nas premissas o que se deseja concluir. O caso mais óbvio é a mera repetição:

Deus existe.

Logo, Deus existe.

Este tipo de argumento é sempre falacioso, apesar de dedutivamente válido, dado que a premissa nunca é mais plausível do que a conclusão.

Normalmente, esta falácia não é formulada de forma tão evidente. Em vez disso, a premissa falaciosa surge disfarçada com variações gramaticais da conclusão ou misturada com outras premissas:

Tudo o que a Bíblia diz é verdade porque a

Bíblia foi escrita por Deus.

A Bíblia diz que Deus existe.

Logo, Deus existe.

Chama-se também **«raciocínio circular»** à petição de princípio.

􀂄 A falácia de **apelo à força,** é o argumento que recorre a forças de ameaça como meio de fazer aceitar uma afirmação:

Quando as autoridades de trânsito depois de terem esgotado os demais recursos persuasivos para levar os condutores a não ultrapassarem os limites de velocidade estabelecidos, lhes recordam que as multas a pagar pelas infracções são elevadas. (ex: opressão psicológica, ameaças)

􀂄 A falácia do **apelo à misericórdia** *(argumentum ad misercordiam)* consiste habitualmente em tentar convencer alguém a fazer algo com base no estado lastimoso do autor do argumento. O argumento é falacioso quando o estado lastimoso do autor do argumento não tem qualquer relevância relativamente ao que está em causa. Por exemplo:

Eu estudei desalmadamente durante as duas últimas semanas.

Logo, o professor deve dar-me uma boa nota.

Este argumento é um apelo ilegítimo à misericórdia porque as notas são atribuídas não em função do esforço do estudante mas sim dos resultados, tal como numa prova desportiva.

􀂄 A falácia de **ad hominem** é uma falácia contra a pessoa, sendo o argumento que pretende mostrar que uma afirmação é falsa atacando e desacreditando a pessoa que a emite.

O Roberto disse que amanhã não há aulas, mas de certeza que há porque ele é mal criado e um grande preguiçoso.

􀂄 A falácia **Post hoc**, consite em ver uma relação de sequencia causal (causa/efeito) onde só existe uma relação temporal.

Francisco diz: - Acho que hoje me vai correr mal o teste de Filosofia.

Ana diz: - Porquê?

Francisco diz: - Porque fui ao futebol e o meu clube perder.

**III. Racionalidade Argumentativa e Filosofia**

**3. Argumentação e Filosofia**

**3.1. Filosofia, retórica e democracia**

**A Pólis grega**

􀂄 A Grécia antiga possuía um regime político em que o governo e a administração pública se encontravam nas mãos dos cidadãos. No entanto, o conceito de cidadão não era tão vasto como hoje em dia, sendo que apenas um décimo da população era considerado cidadão. Para se obter o estatuto de cidadão não se podia ser mulher, escravo ou meteco, e tinha que se obedecer a um conjunto de regras.

Nessa sociedade fazer parte da vida política era uma espécie de obrigação para qualquer cidadão. Todos os cidadãos reuniam-se em assembleia popular para decidirem por eles mesmos os assuntos públicos. A retórica era assim um instrumento fundamental na democracia negra, na medida em que permitia aos cidadãos apresentarem, esclarecer e resolver os problemas.

A democracia grega apresenta-se como uma base para as democracias actuais, embora com algumas diferenças significativas. Podemos assim estabelecer as igualdades e diferenças destas duas democracias.

Ao contrário do que acontece actualmente:

* A democracia grega era uma democracia directa;
* Os escravos eram a base da economia e eram deixados à margem da vida político, evitando-se assim antagonismos de classes;
* Não existia qualquer diferença entre governantes e governados;
* A vida pessoal dos cidadãos e a sua vida política estavam estritamente ligadas.

Tal como hoje em dia:

* A argumentação racional, logos, era a chave da autoridade, sendo que quem exercia o poder político necessitava sempre apresentar razões aceitáveis;
* Existia uma relação intrínseca entre cidadania e participação,
* Havia a submissão à lei e não a uma pessoa;
* Dava-se grande importância à educação cívica e solidariedade.

**A disputa entre filósofos e retores**

􀂄 Ao longo da história, a convivência entre retores e filósofos nem sempre foi fácil, lutando ambos pela prioridade na formação dos cidadãos gregos.

A retórica foi descoberta pelos gregos como forma democrática de resolver os problemas da cidade.

**A via da filosofia**

􀂄 Parménides e Platão tinham uma abordagem ontológica da retórica (ontos=ser). Consideravam que a única via para a verdade era o ser.

Parménides segue a via abstracta da reflexão pura. Investe e confia no poder que a razão tem de, por si só, especular e atingir a verdade das coisas.

Indiferente à política, desvalorizava as opiniões humanas e ignorava a importância de se chegar a consensos e o poder convincente da palavra.

**A via da retórica**

􀂄 Górgias e Demócrito, sofistas, tinham uma abordagem antropológica da retórica (antrophos = homem). Consideravam que a única via para a verdade era a investigação pela argumentação interpessoal.

Nesta altura a retórica é vista como uma prática ajustada às necessidades do tempo.

Os sofistas apareceram no final do séc. V a.C., numa época em que a vida democrática reclamava a participação dos cidadãos que se mostrassem aptos a fazê-lo. Vinham de vários pontos da Grécia ou até do estrangeiro, apresentando tendência para relativizar os hábitos e instituições atenienses e para pôr em causa a autoridade das tradições enraizadas.

􀂄 Os **sofistas** são pois um conjunto de livres-pensadores que se propõem a ensinar a arte da política e as qualidades que os homens devem possuir para serem bons cidadãos. Andam de cidade em cidade proporcionando aos jovens que desejam alargar os seus horizontes intelectuais uma aprendizagem eficiente, habilitando-os para o ingresso na vida política. Voltavam-se para a formação prática dos homens, tentando torná-los bons cidadãos e políticos eficientes, ensinando temas relativos à moral, política, economia, retórica e filosofia.

􀂄 Os sofistas põem de lado a procura da verdade em si mesma para insistirem na arte de expor, argumentar e convencer. A verdade torna-se assim subjectiva e relativa a cada um. A insistência neste subjectivismo e relativismo fomenta a liberdade intelectual que leva as pessoas a questionar os conceitos e valores do passado e, simultaneamente, a estabelecer novos tipos de crenças e ideais. A retórica apresenta-se assim como um poderosa técnica de persuasão.

No entanto, este reduzir o carácter absoluto e universal da verdade a meras opiniões relativas, faz com que os sofistas comecem a ser expulsos do grupo dos filósofos. Apesar de tudo, hoje em dia considera-se que o mérito dos sofistas reside na sua reflexão centrada no homem, formação cultural do homem, vocação pedagógica, radicalidade argumentativa, desenvolvimentos da eloquência e questionamento da tradição.

**A retórica, serva da filosofia**

􀂄 Com Platão a retórica sujeita-se ao papel de escrava da filosofia. Este vê na retórica uma forma de manipular as técnicas argumentativas, postas ao serviço de interesses particulares, desrespeitando a verdade.

Platão opõe-se o verdadeiro conhecimento, procurado pelo filósofo, ao pseudo- saber da retórica sofista, que através do recurso à lisonja da palavra, negligencia a verdade.

􀂄 Apesar de tudo, Platão serve-se da dialéctica, atribuindo-lhe efeitos persuasivos para banir a contradição dos interlocutores, e da retórica, utilizando como método de comunicação e explicação da verdade. A retórica platónica está assim ao serviço da verdade e não das opiniões humanas, como a retórica sofista.

**A retórica ao lado de outros saberes**

􀂄 A retórica não é tida só como a arte de bem falar, mas também como a teoria dessa mesma arte. Aristóteles classifica os saberes em t rês grupos, de acordo com a sua finalidade:

* Ciências Teoréticas, saber explicar (actual conhecimento científico):

-Metafísica, Teologia, Física, Geometria e Astronomia

* Ciências Práticas, saber agir (actuais campos da acção humana):

-Ética, Economia e Política

* Ciências Poiéticas, saber fazer (ligados à produção e técnica):

-Poiética, Dialéctica, Retórica, Medicina, Música, Ginástica, Estatuária

O conhecimento e explicação do mundo, e a acção ou prática humana têm métodos e meios de prova específicos. Nas ciências teoréticas utiliza-se a intuição para a dedução lógica de afirmações, e nas ciências práticas usa-se a retórica. Sendo assim, o campo da acção não se pode reger por verdades científicas demonstráveis, recorrendo-se a raciocínios dialécticos e discursos retóricos para se comprovarem as opiniões.

**Retórica e oratória**

􀂄 Após a morte de Platão e Aristóteles dá-se na Grécia uma decadência política e social que se reflecte na filosofia. Esta abandona os grandes problemas teóricos e passa a centrar-se na reflexão sobre os problemas relativos ao bem-estar e felicidade das pessoas.

􀂄 Com a decadência política e social dos gregos e a sua anexação ao Império Romano, a retórica passa a ser cultivada como oratória, a arte de bem orar e discursar, sendo utilizada pela sua organização formal e recursos estilísticos que embelezam o discurso.

􀂄 Esta orientação da retórica confere-lhe um sentido negativo, na medida em que o discurso retórico prima pela beleza e forma em detrimento da riqueza do conteúdo.

Na idade moderna, com o privilégio do modelo demonstrativo lógico-matemático, há o desprezo pelo que é tratado a nível das opiniões humanas.

**Retórica e Democracia na actualidade**

􀂄 Uma vez que na democracia todos os homens devem tomar parte activa na resolução dos problemas postos pela vida em comum, a argumentação é t ida como o processo mais favorável à descoberta de soluções. A retórica torna-se num modelo de resolução das questões prioritárias e a argumentação apresenta os seguintes aspectos formativo. Repudia o dogmatismo, opõe-se à aceitação de verdades únicas, promove o exercício do diálogo, valoriza a racionalidade inter subjectiva e instiga ao dever da participação.

**Em conclusão:**

Há uma ligação natural entre o nascimento da filosofia e um clima social e político que favorecia a discussão pública de ideias. Contudo, ao longo da história, tanto a filosofia como as ciências foram cultivadas em regimes contrários à liberdade de estudo e pensamento.

􀂄 Os especialistas em retórica, os **retóricos** ou retores, eram professores que ensinavam os jovens gregos a discursar em público: formavam **oradores**.

Platão e Aristóteles acusavam os retóricos, a que chamavam **sofistas**, de desonestidade intelectual.

Acusavam-nos de desprezar a razão e a ética, ensinando a manipular a **opinião pública** consoante fosse mais conveniente.

**III. Racionalidade Argumentativa e Filosofia**

**3. Argumentação e Filosofia**

**3.2. Persuasão e manipulação ou os dois usos da retórica**

**Persuasão e Manipulação ou os dois usos da retórica**

􀂄 A retórica pode ser utilizada devida ou indevidamente, sendo considerados o bom e o mau uso da retórica.

􀂄 O **bom uso** da retórica consiste em permitir ao auditório decidir por ele mesmo de um modo consciente e crítico. Está relacionado com a persuasão.

􀂄 O **mau uso** da retórica é quando o auditório não é deixado a decidir livremente, mas sim em função dos interesses do orador. Está relacionado com a manipulação.

**Persuasão**

􀂄 **Persuadir** consiste em convencer alguém a aceitar ou a decidir-se por algo sem que isso implique a diminuição das suas aptidões cognitivas ou comportamentais. O objectivo da persuasão é apenas provocar a adesão, apelando a factores racionais e emocionais.

􀂄 Na persuasão pressupõe-se que quem é persuadido conhece o objecto sobre o qual incide a argumentação, está a par de todas as soluções possíveis sobre as quais é chamado a optar e está consciente das consequências positivas e negativas decorrentes de cada uma das escolhas.

􀂄 A aceitação de uma doutrina passa, por vezes, não só por aquilo que consideramos verdadeiro mas também pelo que é do nosso agrado. Para isso, o orador serve-se do logos, ethos e pathos. Apoia-se na força dos seus argumentos **logos**, na credibilidade da sua pessoa **ethos**, e nos sentimentos que desperta ao auditório **pathos**.

􀂄 O fenómeno da persuasão dá-se por 6 etapas, que no seu conjunto formam um todo indivisível:

Recepção e compreensão da mensagem:

**1.** **Exposição à mensagem:** é necessário que a pessoa tenha contacto com a mensagem, que pode ser apresentada numa conferência, revista,

televisão,...

**2.** **Atenção à mensagem:** a atenção é selectiva. Não basta ser exposto à mensagem para que ele capte a nossa atenção.

**3.** Compreensão da mensagem: cada pessoa extrai e constrói significações da mensagem que lhe são próprias.

**4.** **Aceitação ou rejeição:** a pessoa elabora um juízo em termos de acordo ou desacordo com as propostas e, eventualmente, pode mudar de atitude.

Aceitação da mensagem:

**5.** **Persistência da mudança:** Se a mensagem provocar uma nova atitude esta deve permanecer, para que se verifique se se efectuou realmente a persuasão.

**6.** **Acção:** a nova atitude concretiza-se através de novos comportamentos baseados na nova opinião.

**Manipulação**

􀂄 **Manipular** é o uso indevido da argumentação com o intuito de levar os interlocutores a aderir involuntariamente às propostas do orador. Na manipulação existe uma intenção deliberada de desvalorizar os factores racionais, apelando a uma adesão emocional. O próprio discurso é baseado em falácias, onde é patente a intenção de confundir o auditório.

􀂄 Do ponto de vista filosófico, manipular corresponde ao uso abusivo da retórica, onde o orador, munido de ideia que não apresenta a discussão, concentra os seus esforços no desenvolvimento de técnicas adequadas à sua imposição. Faz dos seus pontos de vista autênticos dogmas.

􀂄 A relação entre o orador e o auditório não é de igualdade mas sim de domínio.

􀂄 Para melhor perceber a manipulação há que definir correctamente os **conceitos de erro**, **mentira e engano**:

**Erro:** o erro é factual. Errar é dizer uma falsidade sem se ter consciência disso, é estar-se convencido de que a nossa afirmação é verdadeira. Deve-se ao desconhecimento ou incapacidade, mas não nunca a má-fé. Não constitui assim manipulação.

**Mentira:** a mentira é psicológica. Mentir consiste em dizer uma falsidade com intenção de tal. Implica má-fé e é uma tentativa de manipulação.

**Engano:** o engano é psicológico e factual. Enganar pressupõe mentir e que essa mentira seja aceite pelo auditório, ou seja, ele adire à falsidade apresentada. O engano já pressupõe manipulação.

**Princípios éticos da retórica**

􀂄 A participação correcta na actividade argumentativa pressupõe que se age de boa fé. Para isso deve respeitar-se certos princípios que foram sendo enunciados por diversos filósofos ao longo da história:

**Princípio da cooperação:** todos os participantes devem comprometer-se a respeitar os objectivos ou finalidades comuns do diálogo, evitando intervenções que se afastem dessa direcção.

**Princípio da quantidade:** todos devem contribuir com informações necessárias ao andamento do diálogo, não omitindo possíveis informações úteis mas evitando a apresentação de informações excessivas.

**Princípio da qualidade:** as informações apresentadas devem ser fundamentadas e os participantes devem ser sinceros quanto aos argumentos que apresentam.

**Princípio da precisão:** nenhum interveniente pode distorcer as afirmações feitas pelos outros, deformando-lhes o sentido.

**Princípio da coerência:** os participantes devem manter-se fiéis aos pontos de vista que apresentam, rejeitando qualquer tipo de informações contraditórias.

**Princípio do modo:** os intervenientes devem expor claramente os seus pontos de vista, evitando discursos ambíguos, longos e desordenados que confundam o que se pretende dizer.

**Princípio da livre expressão:** os participantes não podem impedir a opinião ou o questionamento de pontos de vista expressos por qualquer outro interveniente da discussão.

**Princípio da prova:** todos os intervenientes são obrigados a fundamentar as afirmações que fazem se isso assim lhes for exigido.

**Em conclusão:**

􀂄 **Persuadir** alguém é fazer essa pessoa mudar de ideias.

􀂄 A **persuasão irracional** ou manipulação é um tipo de argumentação que viola a autonomia das pessoas e procura impedi-las de pensar.

􀂄 A **persuasão racional** é um tipo de argumentação que respeita a autonomia das pessoas e se dirige à sua inteligência.

Na persuasão irracional procura-se fechar o debate; por contraste, a persuasão racional é um convite ao debate e à reflexão. Na persuasão racional argumentamos para chegar à **verdade** das coisas, independentemente de saber quem «ganha» o debate; na persuasão irracional discute-se para «ganhar» o debate, independentemente de saber de que lado está a verdade.

**III. Racionalidade Argumentativa e Filosofia**

**3. Argumentação e Filosofia**

**3.3. Argumentação, verdade e ser**

􀂄 Platão afirma que há dois usos distintos da retórica, um bom e um mau uso e se o bom uso consiste em usar a capacidade persuasiva do discurso para dizer o que é verdade. Temos que perguntar: o que é a verdade? Haverá uma verdade?

􀂄 São diferentes as **perspectivas assumidas** pelos **sofistas e por Platão**.

􀂄 O pressuposto de que **Platão** parte é que há de facto uma verdade e que ela é a expressão de uma realidade imutável e perfeita – o mundo do ser – de que a realidade que continuamente captamos através dos nossos sentidos e da experiência quotidiana é apenas um reflexo ou uma cópia. Para Platão existe uma verdade universal e absoluta a respeito de cada assunto, quando o nosso discurso traduz adequadamente essa realidade ideal. Neste contexto a retórica só será legítima quando o orador colocar a sua capacidade oratória ao serviço da descoberta e da partilha do conhecimento dessa verdade universal.

􀂄 Os **sofistas**, pelo contrário, partem do pressuposto de que, pelo menos no que se refere aos valores morais e políticos, não existe “verdade” segura e unívoca; existem unicamente opiniões e argumentos mais ou menos convincentes. Assim sendo, o dever e direito de quem está convencido da qualidade da sua perspectiva são usar uma argumentação convincente para conquistar a aceitação das outras pessoas. Para os sofistas a “verdade filosófica” é múltipla pois, sendo humana nunca é certa senão para aquele que a possui e enuncia e para os que nela acreditam.

􀂄 Estas questões da natureza da realidade e da possibilidade ou impossibilidade de a conhecermos tal como ela é, tem interessado os filósofos desde os gregos e continua em aberto e a suscitar inúmeras discussões e diferentes perspectivas de resposta. As questões de saber o que é «verdade» ou o «conhecimento da realidade» não estão ainda resolvidas e continuam a desafiar a capacidade racional e argumentativa dos filósofos e de todos nós.

Se qualquer filósofo:

* Aspira a partilha a verdade em que acredita, a torná-la acessível e admitida pelas outras pessoas, se possível por todos os seres humanos (auditório universal);
* Não pode impor as suas ideias aos outros nem pela força ou pela violência;
* Então ele não pode pôr de lado a retórica, pois o que ele pode fazer é por interpretações, isto é, opiniões ou teses, e usar a argumentação para justificar essas opiniões, procurando persuadir o seu auditório da verdade dessas teses ou, pelo menos, da sua razoabilidade.

􀂄 A retórica é um instrumento indispensável para justificar as nossas opiniões e permitir o esclarecimento mútuo das pessoas que honesta e sinceramente procuram a verdade e o verdadeiro conhecimento da realidade ou do ser. Ela permitirá, a todos os que possuem curiosidade e desejo de aceder à verdade, uma averiguação conjunta do conhecimento no pressuposto de que a verdade tem de ser reconhecida por todos (universalmente) com base num acordo inter subjectivo.

􀂄 Claro que nada nos garante que a habilidade retórica não seja usada para manipular e enganar. Porém, contra esse perigo, o melhor remédio é, justamente, a posse de um apurado sentido crítico e de uma capacidade argumentativa que nos permita conhecer os meios para nos defendermos de qualquer tipo de manipulação: “a capacidade de decompor os raciocínios, analisar as intenções e o alcance dos discursos, ponderar a pertinência dos argumentos, de modo a podermos assumir uma posição crítica, esclarecida e activa face seja a que discurso for”.

**Em conclusão:**

􀂄 Se o estudo for livre e as capacidades críticas das pessoas forem estimuladas e bem-vindas, os argumentos falaciosos, por mais atraentes que sejam, acabarão por ser denunciados, no processo de avaliação crítica de ideias.

􀂄 Se o estudo for iniciático, se os estudantes e os professores forem encorajados a seguir Gurus e Mestres, mas não a pensar por si, quaisquer ideias serão aceites como Verdades Absolutas, dado que ninguém terá coragem de as criticar — por mais que os argumentos que as sustentam sejam maus.