

ARGUMENTAÇÃO:

prática discursiva que visa a persuasão e que apresenta e desenvolve, encadeando por afinidade ou contraste, premissas, provas (provas, exemplos, dados estatísticos, testemunhos...), raciocínios e os elementos probativos ou refutativos.

Na argumentação, há várias vertentes:

- **vertente dialética** – ligada à reflexão necessária para chegar a uma conclusão precisa e permitir que outros a aceitem facilmente;
- **vertente lógica** – permite um discurso tão coerente e orgânico quanto possível;
- **vertente ética** – ligada à busca do consenso e ao caráter do orador;
- **vertente pragmática** – diz respeito às relações entre o próprio discurso e os seus intérpretes.

1. TIPOS DE ARGUMENTOS

A classificação dos tipos de argumentos varia bastante conforme os autores.

Salientemos :

- ✓ **DEDUTIVOS** (geral → particular) - nestes argumentos a verdade das premissas assegura a verdade da conclusão. Se as premissas forem verdadeiras, e o seu encadeamento adequado, a conclusão será necessariamente verdadeira. Os argumentos dedutivos não acrescentam nada de novo ao que sabemos.

Exemplo:

Todos os homens são mortais. João é homem. Logo, João é mortal.

- ✓ **INDUTIVOS** (particular → geral) - neste caso, a conclusão ultrapassa o conteúdo das premissas. Embora estas possam ser verdadeiras, a conclusão é apenas provável .

Exemplo:

Todos banhistas observados até hoje estavam queimados pelo sol. Logo, o próximo banhista que for observado estará queimado pelo sol. (argumento indutivo - generalização, previsão)

- ✓ **ANALÓGICOS** - neste tipo de argumentos parte-se da semelhança entre duas coisas, para se concluir que a propriedade de uma é a mesma que podemos encontrar na outra. As diferenças específicas são ignoradas.

Exemplo:

Marte é um astro como a Terra. A Terra é habitada. Logo, Marte é também habitado.

- ✓ **FALACIOSOS** - argumentos com aparência de verdadeiros ou válidos, mas falsos e inválidos.

1. FALÁCIA DA AFIRMAÇÃO DO CONSEQUENTE

Ex. *Se as estradas têm gelo, o correio está atrasado.*

O correio está atrasado.

Logo, as estradas têm gelo.

As premissas podem ser verdadeiras, mas a conclusão é falsa. A conclusão é abusivamente inferida, ignorando-se as outras alternativas.

2. FALÁCIA DA NEGAÇÃO DO ANTECEDENTE

Ex. *Se as estradas têm gelo, o correio está atrasado.*

As estradas não tem gelo.

Logo, o correio não está atrasado.

3. FALÁCIA DA CONVERSÃO

Ex. *O mendigo pede.*

Logo, quem pede é mendigo.

4. FALÁCIA DE OPOSIÇÃO

Ex. *É falso que todo o homem é sábio.*

Nenhum homem é sábio.

Ou, ainda, com base no seu conteúdo, há:

- ✓ **ARGUMENTOS QUASE LÓGICOS** - a sua estrutura formal confere às suas conclusões uma aparência lógica irrefutável.

Ex. *A pena de morte é contraditória com a intenção de querer prevenir a violência, uma vez que matar é sempre um ato de violência.*

- ✓ **ARGUMENTOS BASEADOS NA ESTRUTURA DO REAL** - a sua estrutura está baseada em factos reais. As conclusões, por este motivo, têm implícita a ideia que são suscetíveis de serem confirmadas.

Ex. *Há crimes que destroem vidas humanas, logo os seus autores devem ser castigados de acordo com a natureza dos seus atos.*

- ✓ **ARGUMENTOS QUE FUNDAM A ESTRUTURA DO REAL** - a sua estrutura está baseada em princípios universais, que se supõem estruturarem a realidade. As conclusões decorrem destes princípios, impondo-se aparentemente como necessárias.

Este tipo de raciocínios partem de casos conhecidos que são assumidos como modelos ou regras gerais. A argumentação tem por objetivo passar destes casos particular para uma generalização dos exemplos.

Ex. *A Igualdade de todos os cidadãos perante a Lei é um princípio sagrado da Justiça e da coesão social; sem o respeito por este princípio, qualquer sociedade desagrega-se.*

Há **argumentos** cujas premissas não são relevantes para a conclusão; não fornecem dados suficientes para garantir a conclusão e estão formuladas com linguagem ambígua. A sua capacidade persuasiva reside frequentemente no seu impacto psicológico sobre o auditório.

Encontramos, assim, várias estratégias argumentativas:

1. APELO À PIEDADE (ARGUMENTUM AD MISERICORDIAM)

Faz-se apelo à misericórdia do auditório de forma a que a conclusão seja aceite.

Exemplo:

a) Sr. Juiz não me prenda, porque se o fizer os meus filhos ficam desamparados.

2. APELO À IGNORÂNCIA (ARGUMENTUM AD IGNORANTIAM)

Utiliza-se uma premissa baseada na insuficiência de evidências para sustentar ou negar uma dada conclusão.

Exemplo:

a) Ninguém provou que Deus existe. Logo, Deus não existe.

b) Ninguém provou que Deus não existe. Logo, Deus existe.

3. APELO À FORÇA (ARGUMENTUM AD BACULUM)

Pressão psicológica sobre o auditório. Os argumentos são substituídos por ameaças de punições.

Exemplos:

a) As minhas ideias são verdadeiras, quem não as seguir será castigado.

b) Ou te calas ou não de dou dinheiro para ires ao cinema!

4. APELO À AUTORIDADE (ARGUMENTUM AD VERECUNDIAM)

Faz apelo à autoridade e prestígio de alguém para sustentar uma dada conclusão.

Exemplos:

a) Einstein, o maior génio de todos os tempos, gostava de batatas fritas. Logo, as batatas fritas são o melhor alimento do mundo.

b) O que foi bom no passado para a tua família é também bom para ti.

5. ATAQUE PESSOAL (ARGUMENTUM AD HOMINEM)

Coloca-se em causa a credibilidade do oponente, através de ataques pessoais, de forma a desvalorizar a importância dos seus argumentos.

Exemplo:

Esta mulher afirma que foi roubada! Mas que confiança nos pode merecer alguém que vive com uma ladra?

6. APELO AO POVO (ARGUMENTUM AD POPULUM)

Apela-se à emoção e preconceitos das pessoas, não à sua razão.

Exemplo:.

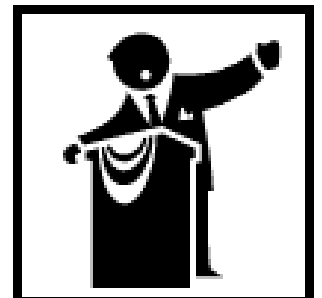
Querem uma escola melhor? Querem um melhor ensino? Votem na lista Z.

7. ARGUMENTO DO TERROR (ARGUMENTUM AD TERROREM)

Evoca-se as consequências negativas que podem resultar da não admissão de determinada tese.

Exemplo:

Ou nós ou o caos! A escolha é vossa.



8. ARGUMENTO DA BOLA DE NEVE (ARGUMENTUM AD CONSEQUENTIAM)

Exagera-se nas consequências que podem resultar se se aceitar uma dada tese.

Exemplo:

Os pequenos delitos se não forem severamente reprimidos, abrem caminho aos crimes mais hediondos.

9. ARGUMENTO DA IGNORÂNCIA DA CAUSA

A conclusão é extraída de uma sucessão de acontecimentos. Um facto circunstancial é tomado como causa principal.

Exemplos:

- a) Depois do cometa houve uma epidemia; logo, os cometas causam epidemias.*
- b) O dinheiro desapareceu do cofre depois do João ter saído da loja. Logo...*
- c) O trovão ocorreu depois do relâmpago. Logo, o relâmpago é a causa do trovão.*

10. ARGUMENTO DO ÓNUS DA PROVA

11. FALSO DILEMA

Apenas são apresentadas duas alternativas, sendo omitidas as restantes hipóteses.

Exemplos:

- a) Quem não está por mim, está contra mim.*
- b) É pegar ou largar!*
- c) O Joaquim é genial ou idiota. Como não se revelou genial, é pois idiota.*

12. PERGUNTAS CAPCIOSAS

A pergunta funciona como uma armadilha para quem responde.

Exemplos:

- a). Perante uma situação em que são solicitadas respostas do tipo sim ou não, pergunta-se a alguém que se vê envolvido num furto ocorrido numa escola:
"Já deixou de roubar na escola?"*
- b) Vocês ganharam fazendo batota ou subornando o arbitro?*
- c) Continuas tão egoísta como eras?*

Qualquer resposta do tipo sim ou não, compromete o sujeito em atos ilícitos.

13. MÚLTIPLAS PERGUNTAS

Consiste em confundir o adversário com várias perguntas de modo a que não seja possível uma única resposta, ou levando-o a contradizer-se.

14. Petição de Princípio (Petitio Principii)

Pretende-se provar uma conclusão, partindo de uma premissa que é a própria conclusão. Considera-se como provado algo que se pretende provar.

Exemplos:

- a) Toda a gente sabe que as autarquias são corruptas. Por isso não faz sentido provar o contrário.*
- b) O aborto é um crime; logo comete um crime quem aborta.*
- c) O Corão é indiscutível porque é a palavra de Deus.*

15. RACIOCÍNIO CIRCULAR

- a) *Porque faz a ópio dormir? Porque tem propriedades dormitativas!*
- b) *O que é a História? Uma ciência que estuda factos históricos.*

16. IGNORÂNCIA DA QUESTÃO

A questão em discussão é ignorada, centrando-se o orador em aspetos marginais.

Exemplo:

Ao longo dos tempos têm sido cometidas inúmeras injustiças. Muitos inocentes têm sido condenados. Este individuo é de trato afável, simpático, trabalhador e estimado por todos.

17. FALÁCIA DO ESPANTALHO

Consiste em atribuir a outrem uma opinião fictícia ou deturpar as suas afirmações de modo a terem outro significado.

18. ENUMERAÇÃO INCOMPLETA

Atribui-se ao todo aquilo que só está provado para casos particulares.

Exemplo:

Esta e aquela laranja são amargas. Todas as laranjas são amargas.

19. FALSA ANALOGIA.

Tirar conclusões de um caso para outro semelhante, sem ter em conta as suas diferenças.

Exemplo:

*As aves voam. Os morcegos voam.
Logo, os morcegos são aves.*

20. FALÁCIA DE PREMISSAS FALSAS

Premissas ambíguas podem levar a confusões, neste caso entre género e espécie.

Exemplo:

Os animais são irracionais; logo, és irracional.

21. FALÁCIA DO NÃO CONSEQUENTE (NON SEQUITUR)

A conclusão não é justificada pelas premissas.

Exemplos:

- a) *Trabalhei bastante para o exame; logo devia ter obtido uma boa nota.*
- b) *Trabalhou para Einstein, logo é um genial cientista.*

22. FALÁCIA DO ACIDENTE

Confunde-se o essencial com o acidental e vice-versa.

Exemplo:

*Estudar na véspera do teste não dá resultado.
Todo o estudo é inútil.*

23. FALÁCIA DA DEFINIÇÃO.

Exemplo:

O feto é uma pessoa que ainda não nasceu.

Esta definição prepara um dado interlocutor a admitir que o aborto é um crime na medida que quando é praticado se está a matar uma pessoa.

24. FALÁCIAS VERBAIS.

Estas e outras falácias do mesmo tipo são resultantes da ambiguidade das palavras.

Exemplos:

a) *É estúpido perder tempo com meras palavras.*

A guerra é uma mera palavra.

Logo, é estúpido perder tempo com a guerra.

b) *O touro muge.*

O touro é uma constelação.

Uma constelação muge.

c) *Os pés têm unhas.*

A cadeira tem pés.

Logo, a cadeira tem unhas.

