

Argumentação e filosofia

1- Compreender a origem histórica da rivalidade existente entre Filosofia e Retórica.

O pensamento racional teve origem na Grécia antiga, na necessidade do desenvolvimento da Polis democrática. Era valorizado o poder da palavra enquanto arma política e a igualdade quanto ao direito de participação de todos os cidadãos (homens livres) no exercício do poder. O regime democrático pressupõe que a força violenta das armas dê lugar ao poder persuasivo da palavra e às decisões tomadas com base naquilo que é considerado, pela maioria, o mais razoável. Sendo a democracia Grega, uma democracia direta, teoricamente todos os cidadãos tinham direito a participar na vida política, mas como nem todos os cidadãos estavam aptos para isto, só os cidadãos cuja educação os tivesse tornado competentes na arte da palavra poderiam participar. O movimento sofístico surge para responder às necessidades de ampliar e renovar as estruturas sócio-culturais da época, preparando os jovens para participarem ativamente na vida política. O sofista (sábio) ensinava a retórica aos jovens, ou seja, preparava os jovens no ato de usar a palavra para fazer discursos convincentes. Rapidamente surgiram, por parte dos filósofos, críticas à pedagogia dos sofistas. Os filósofos afirmavam que a retórica sofística não se interessava pela verdade, limitando-se à aparência e ao verossímil. Os filósofos, ao contrário dos sofistas exigiam que se falasse em nome da Verdade e em prol do Bem e não em função de se ter êxito e eficaz.

2- Esclarecer a perspectiva dos sofistas sobre a função da retórica.

Os sofistas (sábios), eram professores dos jovens, ensinavam-lhes a usar a palavra como forma de persuasão, a discursar de forma eloquente e a convencer o auditório daquilo que diziam, mesmo que não fosse a verdade mais razoável, ou seja, a verdade discutida e aceite pela maioria, para que estes futuramente participassem ativamente na vida política. Viam a retórica como uma arma de persuasão, usando-a para discursar de forma eloquente e convencer o auditório de que aquilo que diziam era o mais verdadeiro naquele momento.

3- Perceber a oposição entre filósofos e sofistas no que diz respeito ao papel da argumentação.

Enquanto os filósofos (amigos da sabedoria) defendiam que a argumentação deveria ser usada na dialética, como um meio para atingir a verdade, que no entender de todos, é a mais razoável; os sofistas (sábios)

usavam a argumentação como ferramenta da retórica, persuadindo o público e convencendo-o do que queriam que fosse aceite como verdade naquele momento, usavam a argumentação ~

4- Identificar as diferenças existentes entre o conceito de verdade dos sofistas e o dos filósofos.

A verdade dos sofistas é uma verdade momentânea, criada á luz das ideias que pretendem defender num determinado momento. É fictícia, uma vez que não é uma verdade razoável, discutida por todos, mas sim uma verdade criada por um grupo restrito de pessoas com os mesmos ideais a defender, ou melhor, a impor no seu auditório. A verdade dos filósofos, ao contrário da dos sofistas é uma verdade resultante da dialética, uma verdade que surge do debate de ideais e do consenso entre todos, chegando a uma verdade razoável para o maior número de pessoas, tendo em vista o Bem da maioria.

5- Reconhecer a importância de Aristóteles na clarificação do papel da retórica.

Aristóteles separa a retórica da Moral e da Verdade. Para Aristóteles a retórica é apresentada como uma arte ou técnica que pode ser bem ou mal usada, ou seja, a retórica em si não é boa nem má, é apenas um instrumento posto ao serviço do bem e do mal. A partir de Aristóteles, a retórica desenvolve-se enquanto **técnica legítima dos debates no espaço público das cidades.**

6- Caracterizar a reabilitação da retórica a que se assiste no séc. XX

No século XX assiste-se a uma reabilitação da retórica e da sua relação com a filosofia. Chama-se “Nova Retórica” , os seus defensores consideram a argumentação o fundamento de uma nova racionalidade. A retórica passa a ter uma importante função social: **a de permitir defender ideias e desmascarar mentiras.**

7- Relacionar Retórica com Democracia.

A retórica enquanto ato de argumentar, é o instrumento fundamental no debate democrático. Sem debate, sem troca fundamentada de ideias, não há verdadeira troca de democracia. Os gregos foram os primeiros a reconhecê-lo: a palavra substituiu a violência, a prepotência, a dominação, e permite o bom-senso, o consenso e o acordo. É por estas razões que a retórica que os sofistas ensinavam aos jovens cidadãos assumia uma importância crucial na Grécia antiga. Também hoje, nas sociedades democráticas continua a ser importante o uso da palavra como instrumento de entendimento e consenso entre os nossos representantes. Contudo, tanto hoje como no passado, a democracia pode ver-se ameaçada pela “palavra violenta”, pelo discurso falacioso e manipulador. Assim, o mau uso da retórica pode constituir uma ameaça para a saúde da verdadeira democracia.

8- Distinguir persuasão de manipulação.

Persuasão: prática do discurso que tem como finalidade a **livre adesão de um auditório** à tese que um dado orador pretende que seja acolhida pelo primeiro e que, nesse intuito, abre espaço à crítica, à reflexão e à liberdade do recetor.

Manipulação: **prática abusiva do discurso** que visa impor determinada tese a um dado auditório e que, para isso, faz uso de técnicas ilegítimas que paralisam o juízo do recetor e o levam a aceitar a mensagem sem se questionar.

9- Reconhecer o perigo que a manipulação representa para as sociedades democráticas.

A manipulação, pode destruir as cidades democráticas, na medida em que pode convencer os cidadãos de mentiras e verdades fictícias que nada têm que ver com o Real; ao transmitir ideias não reais aos cidadãos podem-se criar conflitos dentro das próprias sociedades, conflitos esses que são, muitas vezes, irremediáveis.

10- Identificar diferentes formas de persuasão: cognitiva e emocional.

Manipulação emocional	Manipulação cognitiva
<p>Sedução pela pessoa ou sedução demagógica Sedução pelo recurso a comportamentos e atitudes (falsas) que possam impressionar o público.</p> <p><i>O discurso demagógico típico é aquele que altera a sua mensagem consoante o público que tem pela frente.</i></p>	
<p>Sedução pelo estilo Recurso às figuras de estilo para fugir ao conteúdo do discurso e impressionar pela forma.</p> <p><i>Hoje predomina a ideia de que se deve ser claro, transparente e conciso. Esta ideia é apanágio dos mass media, mesmo que por vezes os discursos sejam tão concisos que desvirtuem a informação. É o exemplo de “estilo da clareza” como forma de sedução.</i></p>	
<p>Esteticização da mensagem Recurso à arte (figuras artísticas) por forma a seduzir.</p> <p><i>É frequente, por exemplo, na publicidade, o recurso a figuras publicas, artistas de cinema, de televisão, etc.</i></p>	
<p>Recurso ao medo Cria-se uma situação de medo pelo uso abusivo da autoridade, que acaba por funcionar como condicionadora.</p> <p><i>A manipulação das crianças é, a este propósito, um exemplo característico.</i></p>	
<p>Repetição da mensagem Repetem-se palavras, ideias, sons ou imagens por forma a que aquilo que inicialmente parecia inaceitável deixe de o parecer.</p> <p><i>É frequente o recurso desta forma de manipulação na publicidade; basta, por exemplo, que se contem as vezes que certos anúncios aparecem numa só noite.</i></p>	
<p>Hipnose e sincronização Tem por base as leis do condicionamento clássico, estudos psicanalíticos e, sobretudo, a programação neurolinguística.</p> <p>Constrói-se uma relação com o auditório a partir da sincronização de gestos, ritmo respiratório, tom e ritmo de voz, para, depois, atingir o vocabulário, ideias e conceitos. A certa altura, a pessoa (quase) hipnotizada torna-se incapaz de resistir à entrada da mensagem no seu espírito.</p>	

Recurso ao facto

O contacto físico ou a sua sugestão podem ser utilizados com intuito de aumentar a adesão à mensagem.