

- Os instrumentos lógicos do pensamento são o conceito, o juízo e o raciocínio.
- O pensamento expressa-se com a linguagem, tal como o juízo em proposições, o raciocínio em argumentos e os conceitos em termos.

### Validade e verdade

É importante perceber que a validade e a invalidade são propriedades dos argumentos e não das proposições que os constituem – Só um argumento no seu todo é válido ou inválido.

É importante compreender que a verdade e a falsidade são propriedades das proposições e não dos argumentos – É absurdo dizer que um argumento é verdadeiro ou falso.

### Argumento

Conjunto de proposições relacionadas entre si segundo uma estrutura tal que a conclusão seja apoiada pelas premissas. A maior parte da comunicação tem um carácter persuasivo, visa influenciar o pensamento, os sentimentos e a acção dos interlocutores. O meio usado é o discurso argumentativo.

### Argumento Cogente

Um argumento é cogente quando é sólido e tem premissas mais plausíveis que a conclusão. Um argumento é sólido quando é válido e tem premissas verdadeiras.

Se a vida tem sentido, Deus existe.

Mas Deus não existe.

Logo, a vida não tem sentido

Este argumento é válido. E, mesmo que não o saibamos, as suas premissas podem ser verdadeiras. Mas, mesmo que sejam verdadeiras, as suas premissas não são mais plausíveis do que a conclusão.

Não basta que um argumento tenha premissas verdadeiras para ser cogente. Nem basta que tenha premissas mais plausíveis do que a conclusão. São precisas três condições para que o argumento seja cogente:

- ▶ Validade
- ▶ Premissas verdadeiras
- ▶ Premissas mais plausíveis do que a conclusão

### Raciocínio

Os raciocínios são como os argumentos: usamos as premissas para justificar uma conclusão. No entanto o objectivo de um argumento é convencer alguém a aceitar a conclusão, enquanto que, o objectivo de um raciocínio é apenas explorar as consequências de uma ou mais ideias, mas não queremos convencer ninguém.

Ex. Quando estamos a fazer uma conta de cabeça estamos a raciocinar mas não estamos a argumentar. – Todos os argumentos são raciocínios mas nem todos os raciocínios são argumentos.

### Adesão do Auditório

Não basta que as premissas sejam verdadeiras para que um argumento válido seja cogente porque as pessoas podem estar enganadas e pensar que são falsas. É preciso que as premissas, além de serem verdadeiras, sejam reconhecidas como plausivelmente verdadeiras pela pessoa com quem estamos a argumentar.

Para que um argumento seja cogente, as premissas têm de ser aceitáveis para quem ainda não aceita a conclusão.

Tudo o que as religiões dizem é ilusório.

Só as religiões dizem que Deus existe.

Logo, Deus não existe.

- Este argumento não é cogente porque quem não aceita a conclusão também não aceita que tudo o que as religiões dizem é ilusório.

#### Tipos de auditório:

- ▶ Individual
- ▶ Particular (professor – grupo turma)
- ▶ Universal (Literatura)

#### **Falácias**

Uma falácia é um argumento que parece cogente mas não é, parece válido mas não é, parece ter premissas verdadeiras mas não tem e parece ter premissas mas plausíveis do que a conclusão mas não tem.

F  
A  
L  
Á  
C  
I  
A  
S  
  
I  
N  
F  
O  
R  
M  
A  
I  
S

- **Petição de Princípio:** quando inclui disfarçadamente nas premissas o que se deseja concluir. Argumento que pressupõe o que pretende demonstrar. É uma forma de contornar a ausência de um argumento. As petições de princípio conduzem a um círculo lógico do qual não se consegue sair – argumento circular.

Tudo o que a Bíblia diz é verdade.

A Bíblia diz que Deus existe.

Logo, Deus existe.

- **Falso dilema:** Comentemos esta falácia caso se apresentem duas hipóteses alternativas como se estas esgotassem todas as possibilidades quando na verdade existem mais do que duas hipóteses. Qualquer argumento com esta forma lógica é dedutivamente válido, mas se a premissa disjuntiva não for verdadeira, o argumento não é sólido. Torna-se falacioso se a premissa parece verdadeira mas não é.

O Asdrúbal é genial ou idiota.

Mas ele não é genial.

Logo, é idiota.

- **Apelo à piedade:** é um falácia porque o sentimento de piedade que se invoca na premissa não é uma boa razão para aceitar a conclusão.

O Asdrúbal devia gostar mais das aulas de filosofia porque o professor se esforça imenso.

- ▶ No entanto, há exceções onde a piedade é uma boa razão para aceitar uma conclusão:

O Asdrúbal não devia morder os pés da Fortunata porque isso lhe dói imenso.

- **Ad hominem/Contra o Homem:** tipo de argumento falacioso em que se fazem ataques pessoais em vez de discutir ideias imparcialmente.

- **Post hoc: (falácias informais)** conclusão precipitada de uma relação quando na verdade a relação é inexistente.

Ex. A é a causa de B a partir de premissas que dizem apenas que A se deu antes de B.

- **Apelo à força: (falácia informais)** tenta-se levar alguém a aceitar uma certa conclusão a partir de ameaças. É uma forma de manipulação/subjugação.

## Argumentos indutivos

Há 2 tipos de argumentos indutivos:

- ▶ **Generalizações:** onde a premissa não tem de ser particular, tem apenas de ser menos geral do que a conclusão. Ou seja, tem uma conclusão mais geral do que a premissa.

Todos os corvos observados até hoje são pretos.  
Logo, os corvos são todos pretos.

- ▶ **Previsões:** as premissas baseiam-se num conjunto de casos e a conclusão é um caso particular.

Todos os corvos observados até hoje são pretos.  
Logo, o próximo corvo que observarmos será preto.

- ▶ **Validade e invalidade:** Não se consegue distinguir claramente os argumentos indutivos válidos dos inválidos. No entanto, existem regras:

- **Regra 1:** Os casos em que a indução se baseia têm de ser representativos, procurando garantir que os casos que observarmos não são especiais, relativamente à conclusão em causa.
- **Regra 2:** Não pode haver contra-exemplos<sup>1</sup> a tais casos. Esta regra exige que procuremos activamente contra-exemplos aos casos nos quais baseamos a indução.

<sup>1</sup>contra-exemplo - Todos os cisnes são brancos. Contra-exemplo: há um cisne preto.

F  
A  
L  
Á  
C  
I  
A  
S  
  
I  
N  
D  
U  
T  
I  
V  
A  
S

- ▶ **Amostra tendenciosa:** Esta falácia ocorre quando se viola a regra 1 do raciocínio indutivo: observamos vários casos, mas estes não são representativos.

**Ex.** É falacioso concluir que todas as pessoas em Portugal têm um excelente nível de vida com base na observação do nível de vida de várias pessoas de um bairro rico.

- ▶ **Omissão de dados relevantes:** Esta falácia ocorre em duas situações: quando se viola a regra 2: há contra-exemplos à conclusão que queremos defender e quando se tem informação relevante que contraria a conclusão que se quer defender.

**Ex.** Dado que sabemos que os pinguins não voam, a indução "a ave do Asdrúbal provavelmente voa, dado que a maior parte das aves voa" é uma falácia da omissão porque apesar de sabermos que a ave do Asdrúbal é um pinguim, omitimos essa informação.

- ▶ **Generalização precipitada:** ocorre quando os dados observados são insuficientes.

**Ex.** Uma pessoa vai a Paris, conhece três pessoas simpáticas, e conclui que os parisienses são simpáticos.

Temos uma tendência natural para pensar deste modo porque temos uma tendência para encontrar padrões no que observamos. Mas, para raciocinar correctamente por generalização temo de fazer um número adequado de observações.

## Argumentos de Autoridade

Usa-se a opinião de um ou vários especialistas para defender uma ideia. No entanto, temos de cumprir 2 regras:

- **Regra 1:** As autoridades têm de ser especialistas na questão em causa. Não se pode invocar a opinião de um médico para discutir uma questão estética.
- **Regra 2:** As autoridades não podem discordar entre si significativamente quanto à questão em causa. Como por exemplo, Kant e Dickie em relação à experiência estética.

Os argumentos de autoridade são fundamentais. A maior parte de nós nunca poderá verificar se a água é  $H_2O$ , por exemplo. Temos de nos apoiar no que os livros e as outras pessoas nos ensinam.

F  
A  
L  
Á  
C  
I  
A  
S  
  
D  
A  
A  
U  
T  
O  
R  
I  
D  
A  
D  
E

➡ **Apelo à autoridade:** Um argumento de autoridade que parece cogente mas não obedece a qualquer uma das regras dadas.

➡ **Autoridade anónima:** Esta falácia ocorre quando não se torna completamente explícita quem é a autoridade invocada.

Um cientista descobriu que comer alcachofras logo de manhã é bom para o fígado.  
Logo, comer alcachofras de manhã é bom para o fígado.

▶ **Omissão de fontes:** Uma variante da falácia de autoridade anónima. A fonte são livros ou artigo no qual a autoridade em causa publicou os resultados que estamos a invocar.

O Asdrúbal descobriu que alguns átomos viajam mais depressa do que a luz.  
Logo, alguns átomos viajam mais depressa do que a luz.

Quando não se indica rigorosamente o livro ou artigo no qual a autoridade publicou a sua descoberta, o argumento é inválido.

## Dialéctica Filosófica

Nos argumentos filosóficos, a cogência raramente é óbvia, porque não é fácil saber se as premissas são verdadeiras ou falsas. É uma parte importante da discussão filosófica tem precisamente por objectivo estabelecer ou negar a cogência de alguns argumentos fundamentais. Podemos fazê-lo discutindo as premissas. Quem pensa que as premissas do argumento em causa são verdadeiras tem de apresentar argumentos a seu favor. Quem pensa que são falsas tem de fazer o mesmo. Chama-se dialéctica filosófica a esta troca de argumentos a favor e contra uma ideia.

## Argumentação e Demonstração

Argumentação	Demonstração – Lógica Formal
<p>(Definição 1) Argumentar é fornecer argumentos, ou seja, razões a favor ou contra uma determinada tese. É a arte de falar de modo a persuadir e a convencer (retórica). A argumentação é pessoal, dirige-se a indivíduos em relação aos quais ela se esforça por obter a adesão. Toda a argumentação visa a adesão do auditório.</p> <p>(Definição 2) A argumentação é um processo de negociação racional de consensos.</p>	<p>Diz respeito à verdade de uma conclusão ou, pelo menos, à sua relação necessária com as premissas. A prova é impessoal e a sua validade não depende em nada da opinião: aquele que infere no seio de um dado sistema só pode aceitar o resultado das suas deduções.</p> <p><b>Demonstrar:</b> é fornecer provas lógicas irrecusáveis, encandeando proposições de tal modo que, a partir da primeira, se é racionalmente constrangido a aceitar a conclusão.</p>
→ Visa provocar a adesão do auditório	→ Visa mostrar a relação necessária entre a conclusão e as premissas
→ É do domínio do plausível, do provável, ...	→ É do domínio da evidência e da necessidade
→ As conclusões são sugeridas	→ As conclusões são necessárias
→ Usa-se a linguagem natural	→ Caracteriza-se pela univocidade <sup>2</sup> própria da lógica e das suas regras
→ Pode dar-se uma ambiguidade – várias interpretações	→ Permite uma única interpretação pela pobreza das línguas formais <b>Ex.</b> linguagem matemática, simbólica, ...
→ Visa despertar emoções	→ Reduz-se a um cálculo lógico-formal
→ Tem de se ter em conta o tipo de auditório - contextualização	→ É independente da matéria ou conteúdo
→ É usada a lógica informal	→ A prova é impessoal, a sua validade não depende em nada da opinião
	→ É isolada de todo o contexto
	→ Domina a autoridade lógica
	→ É independente do orador e do auditório
	→ Usa uma linguagem formal

<sup>2</sup>univocidade - um só sentido; não há ambiguidade.

## Retórica e Democracia – Persuasão racional e manipulação

- ➔ **Persuasão Racional:** fazer uma pessoa aceitar ou fazer algo mostrando-lhes as razões a favor disso.
  - ▶ Tem espaço para a reflexão do outro interlocutor
  - ▶ Tem uma finalidade ética
  - ▶ Procura um acordo e a verdade
  
- ➔ **Persuasão irracional – Manipulação:** fazer uma pessoa aceitar ou fazer algo sem avaliar cuidadosamente as coisas por si.
  - ▶ Há uma imposição do orador
  - ▶ Não há espaço para a reflexão
  - ▶ A finalidade não é a procura conjunta da verdade

- A argumentação livre é demasiadas vezes substituída pela retórica manipuladora.
- Uma democracia saudável exige uma argumentação livre que não se transforme em manipulação retórica.
- Não é fácil saber como evitar a manipulação retórica por parte dos políticos. Mas, quantas mais pessoas tiverem um conhecimento básico de lógica formal e informal, menos eficaz será a retórica manipuladora dos políticos, junto de cada vez mais pessoas.

**NOTA:** Nem todos os argumentos falaciosos são casos de persuasão irracional, pois uma pessoa pode argumentar falaciosamente sem o saber.

### A Manipulação na Publicidade

- A manipulação é uma forma muito comum de argumentação falaciosa e geralmente muito eficaz.
- No entanto, basta formular claramente o argumento para ver que é mau.
- A publicidade é eficaz porque o argumento subjacente nunca é claramente formulado, é apenas sugerido.
- Sugerir um argumento em vez de os apresentar claramente é importante no discurso manipulador. O poder sedutor da má argumentação depende em grande parte da ocultação dos próprios argumentos.



**Etimema:** Argumento em que uma ou mais premissas não foram explicitamente apresentadas.

### A Manipulação na Política

Os seres humanos são falíveis. A única maneira de corrigir as nossas ideias é submetê-las à discussão, ou seja, permitir que outras pessoas argumentem contra elas.

Só podemos saber se são realmente falsas depois de as discutirmos cuidadosamente. Isto faz da argumentação não apenas um instrumento fundamental para a descoberta de verdades, mas também para tomar melhores decisões políticas que afectem a vida de todos. Sem discussão, as decisões políticas só poderiam ser boas se houvesse políticos infalíveis. Mas os políticos são seres humanos e, por isso, falíveis como todos os outros.

### Aristóteles – Ethos, Pathos e Logos

**Retórica:** é uma arte que o orador pode aperfeiçoar aprendendo e desenvolvendo técnicas de persuasão. Estas podem ser de duas ordens:

- ▶ Meios independentes do orador: factos ocorridos, ...
- ▶ Estratégias inventadas pelo orador para impressionar os que o escutam.

Para a retórica, o discurso é um meio de persuasão para modificar crenças, atitudes e o comportamento do auditório; depende da interacção entre o **ethos** do orador, o **pathos** do auditório e o **logos** do próprio discurso.

#### ➔ Ethos

- ▶ Significa costume, hábito, maneira de ser habitual de uma pessoa
- ▶ Refere-se ao carácter do orador. Se o orador for considerado como pessoa íntegra, honesta e responsável, mais facilmente conquistará a confiança do auditório
- ▶ O orador necessita de dar a impressão de uma pessoa que integra três características essenciais:
  - Racionalidade
  - Exclência
  - Benevolência

## ▶ Pathos

- ▶ Significa paixão, sofrimento, ser afectado, ...
- ▶ Refere-se à técnica de despertar emoções

## ▶ Logos

- ▶ Significa palavra, pensamento, discurso
- ▶ Refere-se àquilo que é dito, ao discurso, ...

### Recursos:

- ▶ **Etimema** – Raciocínio que parte de premissas verosímeis e que chega a uma conclusão. É uma espécie de dedução incompleta.
- ▶ **Exemplo** – Usa exemplos particulares para levar o auditório a crer que o mesmo se passa na generalidade dos casos.

### Estilo:

- ▶ Brillhante, surpreendente e divertido
- ▶ Usar metáforas
- ▶ Ter ritmo
- ▶ Não deve ser pomposo
- ▶ Claro, adequado e pronunciado de forma eficaz
- ▶ É importante a intensidade da voz, o ritmo e os gestos que o orador efectua

### Estrutura:

- ▶ **Exórdio** – Apresentação do tema. O orador deve procurar despertar a atenção do auditório
- ▶ Narração dos factos
- ▶ **Plano de argumentação** – Inclui a posição do orador, a ordem dos argumentos e os eventuais contra-argumentos
- ▶ **Apresentação** – Argumentação propriamente dita
- ▶ Ampliação dos argumentos pessoais ou refutação dos contrários
- ▶ **Conclusão** – onde se prova a tese do orador

## Elaboração de um Bom Argumento

1. Distinguir claramente as premissas das conclusões
2. Apresentar as ideias de forma natural (para não dificultar a compreensão)
3. Usar argumentos válidos
4. Usar premissas verdadeiras
5. Usar premissas mais plausíveis do que a conclusão
6. Usar uma linguagem imparcial
7. Explícite os conceitos usados