

# LÓGICA INFORMAL

DOUGLAS N. WALTON

O objetivo deste livro é ajudar o leitor a usar métodos críticos para avaliar de forma imparcial e razoável os pontos fortes e fracos dos argumentos. Os muitos exemplos de argumento estudados neste texto são amostras comuns, embora controversas, provenientes de fontes como debates políticos, argumentos jurídicos, disputas internacionais sobre política externa, controvérsias científicas, perguntas de consumidores, problemas éticos e questões de saúde. Qualquer argumento que ocorra, por exemplo, no contexto de um debate acalorado, de um conflito de opiniões, de um processo de persuasão racional, de questionamento, de crítica ou de interrogatório pode ser proveitosamente analisado pelos métodos expostos.

# LÓGICA INFORMAL

# LÓGICA INFORMAL

## MANUAL DE ARGUMENTAÇÃO CRÍTICA

---

Douglas N. Walton

Tradução

ANA LÚCIA R. FRANCO

CARLOS A. L. SALUM

Revisão da tradução

FERNANDO SANTOS



*wmf* **martinsfontes**

SÃO PAULO 2012

*Esta obra foi publicada originalmente em inglês com o título  
INFORMAL LOGIC por The Press Syndicate of the University of Cambridge.*

*Copyright © Cambridge University Press, 1989.*

*Copyright © 2006, Livraria Martins Fontes Editora Ltda.,  
São Paulo, para a presente edição.*

**1ª edição 2006**

**2ª edição 2012**

**Tradução**

**ANA LÚCIA R. FRANCO**

**CARLOS A. L. SALUM**

**Revisão da tradução**

*Fernando Santos*

**Acompanhamento editorial**

*Luzia Aparecida dos Santos*

**Revisões gráficas**

*Helena Guimarães Bittencourt*

*Marisa Rosa Teixeira*

*Dinarte Zorzanelli da Silva*

**Produção gráfica**

*Geraldo Alves*

**Paginação/Fotolitos**

*Studio 3 Desenvolvimento Editorial*

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)**

**(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)**

---

Walton, Douglas N.

Lógica informal : manual de argumentação crítica / Douglas N. Walton ; tradução Ana Lúcia R. Franco, Carlos A. L. Salum ; revisão da tradução Fernando Santos. – 2ª ed. – São Paulo : Editora WMF Martins Fontes, 2012.

Título original: Informal logic.

Bibliografia.

ISBN 978-85-7827-564-8

1. Lógica 2. Raciocínio I. Título.

12-03381

CDD-168

---

**Índices para catálogo sistemático:**

1. Argumentação : Lógica 168

*Todos os direitos desta edição reservados à*

**Editora WMF Martins Fontes Ltda.**

*Rua Prof. Laerte Ramos de Carvalho, 133 01325.030 São Paulo SP Brasil*

*Tel. (11) 3293.8150 Fax (11) 3101.1042*

*e-mail: [info@wmfmartinsfontes.com.br](mailto:info@wmfmartinsfontes.com.br) <http://www.wmfmartinsfontes.com.br>*

## 2. PERGUNTAS E RESPOSTAS NO DIÁLOGO

No diálogo racional, cada participante tem a obrigação de dar respostas diretas às perguntas – se souber a resposta e se a pergunta for apropriada. Quem não souber a resposta direta, ou por algum motivo não puder dar essa resposta, é obrigado a ser o mais informativo possível. Em geral, esperamos uma resposta direta porque pressupomos que a pergunta é um pedido sincero de informação, em que seu autor ao menos espera que a outra parte tenha a informação e seja capaz de dá-la. Por isso, uma resposta que não é direta pode ser considerada inútil ou evasiva.

Como no diálogo racional são essas as expectativas normais, o propósito geral das perguntas é pedir informações, que aqui equivalem a um conjunto de proposições. Então, fazer uma pergunta é pedir à outra parte que forneça um conjunto de proposições.

Há vários tipos de perguntas, cada qual com um formato diferente para solicitar proposições<sup>1</sup>. Uma pergunta *ou* coloca



1. Harrah (1984, p. 716) relaciona onze tipos de perguntas reconhecidos pela maioria dos teóricos da lógica das perguntas.

várias alternativas e requer que o oponente escolha uma. Por exemplo, a pergunta “Ela estava vestindo a calça cinza, o vestido vermelho ou o jeans azul?” exige que a outra parte escolha uma das proposições da disjunção. Um exemplo de resposta direta seria: “Ela estava usando o vestido vermelho.” Uma pergunta *sim ou não* permite apenas duas alternativas, a resposta afirmativa ou a negativa, sendo assim um tipo simples da pergunta *ou* com duas opções. Uma pergunta *por que* pede que a outra parte apresente um conjunto de proposições que forneça premissas para o argumento racional, as quais permitirão ao autor da pergunta inferir a proposição em questão<sup>2</sup>.

Uma *resposta direta* a uma pergunta fornece exatamente a informação pedida. Uma *resposta indireta* fornece parte da informação. Uma *réplica* a uma pergunta é uma resposta que pode não ser direta nem indireta<sup>3</sup>. Às vezes, a réplica questiona a própria pergunta. Mas, como observamos acima, espera-se normalmente por uma resposta útil.

No entanto, essa expectativa normal e razoável não vale para todas as perguntas, já que algumas não são pedidos sinceros de informação. São perguntas feitas de maneira agressiva, implicando pressupostos prejudiciais que podem desacreditar quem lhes dê uma resposta direta. Então, como algumas perguntas são deliberadamente prejudiciais, a falta de uma resposta direta nem sempre é evasiva ou não-pertinente. Em certos casos, dar uma resposta direta seria cair na armadilha do



2. Ver em Aqvist (1965) e em Belnap e Steel (1976) modelos formalizados desses tipos de perguntas.

3. Harrah (1984, p. 715) observa que a maioria dos teóricos reconhece a distinção entre réplica e resposta.

autor da pergunta. Portanto, a resposta racional a certas perguntas é outra pergunta.

É preciso discernimento para saber quando uma pergunta é racional num contexto específico ou quando a ausência de uma resposta direta justifica uma crítica por evasão ou não-pertinência. Neste capítulo, vamos examinar vários fatores que devem ser levados em conta na avaliação racional de uma seqüência de perguntas e respostas num diálogo.

## 2.1 PRESSUPOSTOS DAS PERGUNTAS

Numa pergunta, o *pressuposto* é uma proposição supostamente aceitável para o oponente, que ficará comprometido com ela ao dar qualquer resposta direta. Em geral, uma pergunta pode ter vários pressupostos. Como um pressuposto é também uma proposição, o ato de fazer uma pergunta contém informações positivas em forma de proposições. Por isso, perguntar pode ser um modo de introduzir proposições num diálogo. Ou seja, perguntar é também argumentar e influenciar o curso subsequente da argumentação.

Quanto aos pressupostos de uma pergunta, o que nos interessa aqui é o fato de qualquer resposta direta comprometer seu autor com tais pressupostos<sup>4</sup>. Assim, as perguntas podem afetar fortemente a posição de quem responde, seu conjunto de comprometimentos no diálogo. A própria pergunta pode ser argumentativa.

Certas perguntas são tradicionalmente consideradas falaciosas porque são cheias de pressupostos que funcionam como



4. Definimos “pressuposto” mais para o final deste capítulo.

uma armadilha para o oponente, seja qual for sua resposta. O exemplo mais famoso é a clássica pergunta sobre a surra na mulher:

### *Exemplo 2.0*

Você parou de bater na sua mulher?

A característica mais contestável dessa pergunta ardilosa é que qualquer resposta, “sim” ou “não”, compromete seu autor com o fato de em algum momento ter batido na mulher. Assim, quem não tem o hábito de bater na mulher é obrigado a admitir uma proposição com a qual não tem comprometimento algum, já que essa é a única forma de responder à pergunta. Trata-se de um ardil coercitivo que leva o oponente a admitir uma coisa prejudicial. Por isso, o exemplo 2.0 é considerado o caso clássico da *falácia das perguntas múltiplas*, chamada também de *falácia da pergunta complexa*.

Não é difícil encontrar perguntas semelhantes à 2.0. Todas elas têm a mesma característica contestável:

### *Exemplo 2.1*

Você sempre foi mentiroso ou está começando agora?

### *Exemplo 2.2*

Você fez investimentos lucrativos com o dinheiro que ganhou usando fundos do governo de maneira antiética?

Nos dois casos, a pergunta contém um pressuposto prejudicial. Seja qual for a resposta, seu autor se vê obrigado a se incriminar. Qualquer que seja a resposta à pergunta 2.1, ele se compromete com o fato de ser um mentiroso. Depois de acei-

tar tal pressuposto, é provável que não tenha mais credibilidade na continuação do diálogo.

Considere agora a pergunta 2.2. Ela poderia se dar no seguinte contexto de diálogo:

*Exemplo 2.2a*

*Branco:* Você fez investimentos lucrativos com o dinheiro que ganhou usando fundos do governo de maneira antiética?

*Preto:* Não.

*Branco:* Então você admite que usou de maneira antiética os fundos do governo. Exijo que renuncie imediatamente. Você não sabe que o uso antiético de fundos do governo é motivo suficiente para que você seja demitido?

Neste caso, quem pergunta completa seu ataque com outra pergunta capciosa.

O grande problema é que o formato *sim ou não* da pergunta não permite uma terceira opção, ou cláusula de escape. Em casos assim, fica claro que a melhor réplica é contestar a pergunta – questioná-la –, desde que isso seja permitido. Como resposta à pergunta, pode-se rejeitar o pressuposto ou, ao menos, questioná-lo. As duas perguntas acima são ainda mais falaciosas porque seu formato *sim ou não* pede uma resposta simples. Para esse tipo de pergunta, há apenas duas respostas diretas: “sim” ou “não”. Mas não dar uma resposta direta às perguntas 2.0, 2.1 ou 2.2 não significa necessariamente escapar da pergunta ou deixar de dar uma resposta pertinente. Às vezes, a resposta direta não é a opção mais razoável porque a pergunta não é enunciada de forma que permita que quem responde afirme sua posição.

Pode-se pensar que todas as perguntas com pressupostos são falaciosas. Mas muitas perguntas que têm pressupostos significativos são razoáveis e legítimas:

### Exemplo 2.3

O homem de chapéu vermelho, sentado na última fileira, é do curso de Psicologia?

Esta pergunta contém muitos pressupostos. Ela pressupõe que há um homem na última fileira, que ele está usando algo, que se trata de um chapéu, que o chapéu é vermelho e assim por diante. Mas não é problemático responder a essa pergunta e ela não parece ser falaciosa. Ela é uma pergunta *sim ou não* com múltiplos pressupostos, mas, na maior parte dos contextos, não há uma boa razão para vê-la como uma pergunta-armadilha ou como uma falácia de perguntas múltiplas.

A diferença entre a inofensiva pergunta 2.3 e as três perguntas falaciosas anteriores está na natureza dos pressupostos. Nesta última, eles parecem inofensivos e inocentes. Mas dificilmente alguém gostaria de se comprometer publicamente com os pressupostos das três primeiras. Poderíamos chamar tais pressupostos de *comprometimentos indesejáveis*, e as perguntas que os contêm de *perguntas capciosas*. É a posição de quem tem a obrigação de responder que determina se a pergunta é ou não capciosa. Se tal pessoa não quer se comprometer com o pressuposto de uma determinada pergunta, então esta pode ser considerada capciosa em relação à sua posição.

Mas, no geral, na maior parte dos contextos do diálogo racional, as perguntas 2.0, 2.1 e 2.2 podem ser consideradas capciosas. Ponha-se no lugar de quem tem que responder à pergunta. Você gostaria ou deveria ter que admitir que bate na sua mulher? Se não, quando dirigida a você, 2.0 é uma pergunta capciosa. No caso da pergunta 2.1, quase ninguém gostaria de admitir que é um mentiroso. Quem fizesse tal admissão ficaria desacreditado nos argumentos futuros, além de so-

lapar a possibilidade de diálogo racional. Finalmente, na pergunta 2.2, é pouco provável que alguém que seja inocente da acusação de uso antiético de fundos do governo queira admitir tal uso para obter lucro. É possível que haja alguém disposto a fazer tal admissão, mas o contexto sugere que a pergunta foi dirigida a uma pessoa inocente, para quem tal comprometimento não é bem-vindo nem apropriado. Então, 2.0, 2.1 e 2.2 seriam normalmente consideradas (com razão) perguntas capciosas.

## 2.2 PERGUNTAS COMPLEXAS

Vimos que nem todas as perguntas que contêm pressupostos são falaciosas. Na verdade, toda pergunta pressupõe alguma coisa. Até mesmo uma pergunta como “2 é um número?” pressupõe que existem números e que 2 é o tipo de coisa que pode ser um número. Até a pergunta mais inocente contém pressupostos, que nem sempre são um problema nem uma indicação de que tal pergunta seja, de alguma forma, suspeita ou falaciosa.

Outra lição a aprender é que há perguntas complexas que podem não ser falaciosas nem problemáticas:

### *Exemplo 2.4*

Gerta saiu de vestido ou de calça comprida?

### *Exemplo 2.5*

Você pegou sua camisa e pôs na máquina?

### *Exemplo 2.6*

Você pode abrir a porta se Kevin esquecer a chave?

Cada uma dessas perguntas é semanticamente complexa. O exemplo 2.4 é uma pergunta disjuntiva; o exemplo 2.5 é uma pergunta conjuntiva; e o 2.6 é uma pergunta condicional<sup>5</sup>. No entanto, na maioria dos contextos, não seria razoável chamar nenhum desses exemplos de pergunta capciosa ou falaciosa. Em outras palavras, não há nada de inerentemente errado numa pergunta com pressupostos complexos (múltiplos).

Para entender o quanto uma pergunta pode ser complexa, reflita sobre esta amostra de diálogo da sessão de debates da Câmara dos Comuns do Canadá<sup>6</sup>. A pergunta do sr. Chrétien é incomumente complexa para a Sessão de Argüição, um tipo de diálogo em que as perguntas devem ser curtas, e não “argumentações”:

### *Exemplo 2.7*

*Honorável Jean Chrétien (Saint-Maurice)*: Senhor presidente, minha pergunta é dirigida ao Honorável Primeiro-Ministro.

Segundo uma reportagem publicada hoje, o ministro da Expansão Industrial Regional é dono de uma empresa: ele tem 50 por cento das ações de uma companhia que fabrica calçados e, como é responsável pelo Tribunal Antidumping e pela fixação das cotas de importação de calçados, e como o presidente da companhia disse que ela estava tendo problemas por causa da importação, terá o Honorável Primeiro-Ministro tomado as precauções necessárias ao nomear o ministro da Indústria e Comércio ou o ministro da Expansão Industrial Regional, fazendo-lhe certas perguntas pertinentes, e terá o ministro informado o primeiro-ministro



5. Um estudo cuidadoso dos problemas das perguntas múltiplas é apresentado em Hintikka (1976, cap. 6).

6. *Canada: House of Commons Debates (Hansard)*, vol. 126, 16 de novembro de 1984, p. 297.

dos potenciais conflitos de interesse que existiam na época, e, se o primeiro-ministro estava ciente da situação, como pôde o membro em questão tornar-se ministro de um departamento em que tem que tomar decisões diárias que podem afetar a posição financeira de uma companhia da qual ele detém 50 por cento das ações?

*Honorável Brian Mulroney (Primeiro-Ministro):* Estou surpreso e surpreso [*sic*] por o Honorável Representante fazer tal pergunta. No entanto, posso garantir a ele que todos os requisitos legais foram preenchidos antes de qualquer um ser nomeado, inclusive o ministro em questão. O Honorável Representante está ciente, sem dúvida, de que, de tempos em tempos, os cidadãos canadenses, inclusive os membros desta Câmara que trabalharam no mundo dos negócios, têm enfrentado certos problemas, e devo dizer que tive todas as garantias de que todos os requisitos legais foram preenchidos, e estou certo de que o Honorável Representante em questão tem a integridade e a competência exigidas para cumprir seus deveres de ministro.

A pergunta do sr. Chrétien contém tantos pressupostos que fica difícil não perder o fio da meada. E é também bastante agressiva, apresentando uma alegação de conflito de interesses contra um ministro do governo. Mesmo assim, não parece que o sr. Chrétien tenha feito uma pergunta destituída de racionalidade. E, embora o sr. Mulroney tenha rejeitado a implicação da pergunta de que pode haver um conflito de interesses neste caso, ele não parece rejeitar a pergunta em si como intrinsecamente contestável ou imprópria por causa de sua estrutura.

Na Câmara dos Comuns do Canadá, as regras do debate exigem que a pergunta não seja um “discurso” nem comprida demais. Pode ser que, neste caso, uma intervenção do presidente da casa fosse cabível para impedir o sr. Chrétien de fazer uma pergunta tão longa.

Mas, como resposta a essa intervenção, o sr. Chrétien poderia argumentar que todos os assuntos estão interligados de maneira complexa, e que, portanto, neste caso, a extensão da pergunta não deixa de ser razoável. É sabido e aceito que nem todas as restrições que as regras de debate estipulam se aplicam a todos os casos.

Desse modo, ainda que a pergunta do sr. Chrétien seja um bom exemplo do grau de complexidade que uma pergunta pode ter e do quanto essa complexidade pode deixar o oponente desnortado, disso não decorre que uma pergunta seja sempre falaciosa ou incorreta simplesmente por causa de sua complexidade. É a natureza capciosa da pergunta do sr. Chrétien que, combinada à sua multiplicidade, faz com que seja difícil deslindá-la.

Assim, embora alguns pressupostos da pergunta possam ser inaceitáveis, não seria correto concluir que ela é falaciosa por causa de sua complexidade. É evidente que essa pergunta é notavelmente complexa, mas isso não parece ser, em si, profundamente contestável, ou, ao menos, não parece ser motivo para concluir que ela seja uma pergunta falaciosa.

Embora possa haver limites práticos para a extensão de uma pergunta, é tolerável certo grau de complexidade de pressupostos. Se isso é verdade, a complexidade como tal – dentro de limites razoáveis – não é intrinsecamente falaciosa.

Além disso, a política de banir todas as perguntas complexas do diálogo racional parece ser uma proposta extremamente dúbia. Proibir totalmente as perguntas conjuntivas, disjuntivas ou condicionais seria empobrecer a atuação do argumentador, impedindo-o de fazer perguntas importantes e legítimas. Certamente tal empobrecimento teria que ter como con-

trapeso uma forte justificativa para que se acreditasse que as perguntas semanticamente complexas são intrinsecamente enganosas ou falaciosas. Mas essa idéia parece equivocada, já que uma pergunta semanticamente complexa só é falaciosa quando vários outros fatores se combinam para torná-la problemática, como no caso da pergunta sobre a surra na mulher.

De todo modo, as perguntas complexas podem trazer problemas para quem prefere responder a cada parte separadamente. Uma boa estratégia é pedir que a pergunta seja dividida, pois a resposta a uma pergunta não implica necessariamente a resposta à outra:

### *Exemplo 2.8*

Você apóia a prática da contratação equitativa e as quotas de empregos para minorias raciais?

Essa pergunta, formulada na forma *sim ou não*, coloca um problema para quem prefere, por exemplo, responder “sim” a uma parte e “não” à outra. A melhor estratégia é pedir que as duas perguntas sejam feitas separadamente ou, pelo menos, que seja possível dar respostas separadas.

No entanto, não é em qualquer contexto que é permitido dividir a pergunta. É costume, no legislativo, incluir um projeto de lei controvertido em outro mais amplo, que tenha maior aceitação por parte da oposição. Assim, a oposição só pode vetar o projeto de lei controvertido se pagar o preço de rejeitar também a parte que gostaria de ver aprovada. Esse problema é basicamente semelhante aos efeitos colaterais de um tratamento médico. Nesse caso, é a natureza que só nos concede os benefícios do tratamento se pagarmos o preço dos efeitos colaterais negativos.

Felizmente, em muitos contextos de diálogo, não é apenas permissível, mas também razoável, pedir que uma pergunta seja dividida em perguntas menores. O importante é estar ciente dessa possibilidade e recorrer a ela quando a divisão da pergunta for racional.

### 2.3 VOCÊ PAROU DE BATER NA SUA MULHER?

Vimos que há perguntas complexas e perguntas capciosas. Vimos também que as perguntas complexas nem sempre são falaciosas. E que as perguntas capciosas nem sempre são falaciosas, embora seja bom tomar muito cuidado ao responder a uma pergunta dessas. Às vezes, é melhor não respondê-la, mas questionar seus pressupostos. Veremos agora por que a pergunta 2.1, sobre a surra na mulher, é problemática. O problema é que se trata de uma pergunta ao mesmo tempo complexa e capciosa, e essa combinação é usada de maneira coercitiva contra o oponente.

Quem nunca bateu na mulher mas se vê obrigado a responder a essa pergunta pode dividi-la em duas partes e responder a cada uma separadamente:

- (1) Não, nunca bati na minha mulher.
- (2) Não, não bato na minha mulher agora.

Dividida, essa resposta frustra o ataque falacioso contido na pergunta. E cabe observar que a pergunta é capciosa, presumindo-se, é claro, que a pessoa a quem ela é dirigida não esteja acostumada a bater na mulher e não queira admitir esse fato pessoalmente.

Mas essa qualidade falaciosa da pergunta tem um terceiro aspecto. Como é formulada no formato *sim ou não*, ela se dis-

farça de pergunta inofensiva. Normalmente, uma pergunta *sim ou não é segura*, o que significa que seu pressuposto é trivialmente verdadeiro. Por exemplo: a pergunta “A neve é branca?” tem como pressuposto uma verdade trivial: “A neve é branca ou a neve não é branca.” Uma vez que não há como negar racionalmente tal pressuposto, a pergunta é inofensiva. Ela não tem nenhum pressuposto significativo que nos leve a considerá-la capciosa. Em geral, as perguntas *sim ou não* são perfeitamente seguras. Contudo, a pergunta sobre a surra na mulher só parece segura porque é formulada nesse formato. Por outro lado, qualquer resposta “sim” ou “não” leva automaticamente a um comprometimento com uma proposição extremamente prejudicial (Figura 2.0). O problema é que a pergunta sobre a surra na mulher é feita para forçar o oponente a aceitar o pressuposto, seja qual for a sua resposta. E, como a pergunta é no formato *sim ou não*, essas são as únicas alternativas de resposta apresentadas.

Em resumo, essa pergunta é um caso problemático de pergunta complexa porque combina três elementos: (1) é uma pergunta complexa, (2) é uma pergunta capciosa e (3) é uma pergunta *sim ou não*. Quem é obrigado a respondê-la vê-se diante do dilema de uma escolha injusta. Se parou de bater, é porque antes costumava bater. Se não parou, é porque continua batendo. Seja como for, sai perdendo<sup>7</sup>.

Mas não é em qualquer contexto de diálogo que a pergunta sobre a surra na mulher é problemática ou contestável. Imagine um julgamento em que o réu tenha admitido que batia na mulher. Então, seria perfeitamente racional a acusação per-



7. Uma análise mais detalhada das diversas falhas dessa pergunta é encontrada em Walton (1981).

guntar “Você parou de bater na sua mulher?” – e é provável que o réu não tivesse problema em responder.

Então, é enganoso chamar a pergunta sobre a surra na mulher de falácia, ou de *falácia de perguntas múltiplas*, já que esse tipo de pergunta nem sempre é errôneo, embora possa representar um problema importante no diálogo.

O problema subjacente da pergunta sobre a surra na mulher, quando ele existe, é que ela não se encaixa numa ordem racional de perguntas e respostas no contexto do diálogo. Para entender por quê, é preciso comparar o contexto da colocação da pergunta com uma seqüência razoável de perguntas e respostas para esse contexto. Assim, é possível ver se a pergunta feita transgride essa ordem racional de diálogo.

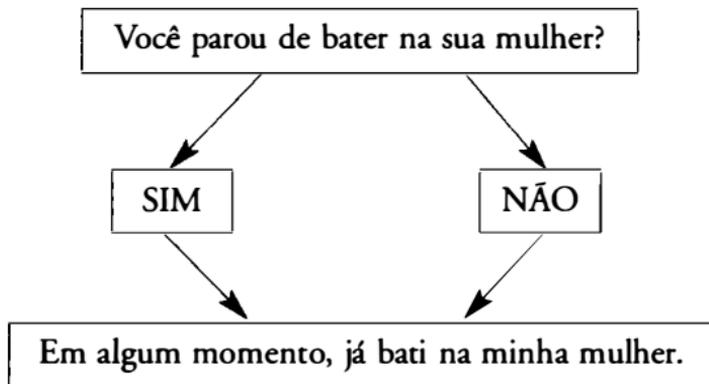


Figura 2.0. *A pergunta sobre a surra na mulher.*

Essa pergunta, para ser razoável, pressupõe respostas afirmativas a duas perguntas anteriores, feitas na seguinte ordem: (1) Você tem uma mulher? (2) Você já bateu na sua mulher? Se essas duas perguntas não forem feitas e respondidas primeiro, a pergunta sobre a surra na mulher transgride a ordem do diálogo razoável.

Mas não se trata apenas do contexto que a antecede. A pergunta sobre a surra na mulher favorece também um ataque subsequente por parte do autor, depois que qualquer resposta direta lhe tenha sido dada. A Figura 2.1 mostra um esquema de diálogo que nos permite avaliar a racionalidade da pergunta sobre a surra na mulher.

Esse esquema mostra claramente a estratégia do autor da pergunta. Incorporando as duas perguntas anteriores àquela pergunta, a estratégia é obter respostas afirmativas para elas sem que o oponente tenha a oportunidade de se negar a fazer tais admissões.

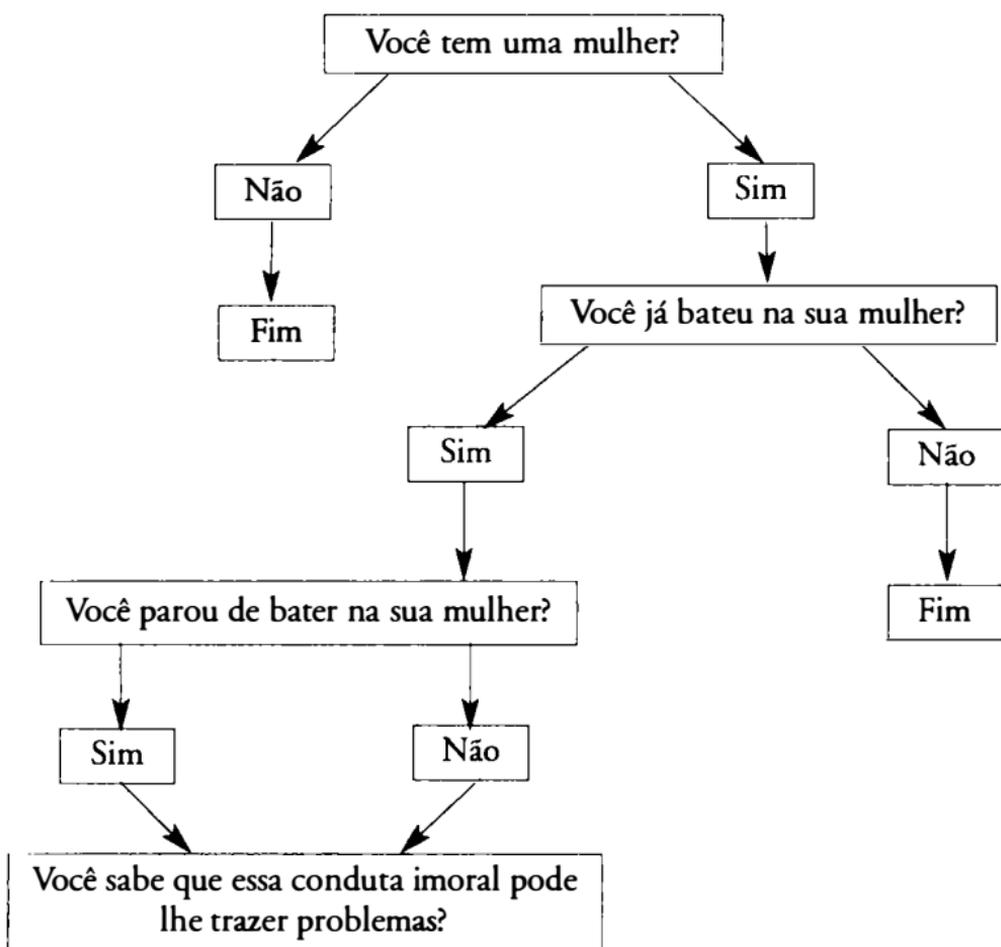


Figura 2.1. Esquema de diálogo para a pergunta sobre a surra na mulher.

Uma estratégia semelhante é deixada em aberto para a seqüência de diálogo que sucede à pergunta sobre a surra na mulher. Essa seqüência permite perguntas ainda mais incriminadoras, como a última da Figura 2.1. Ou, para mencionar outra linha possível de diálogo, o autor da pergunta poderia dar seguimento ao diálogo fazendo um ataque pessoal circunstancial através de outra pergunta: “Como você consegue conciliar sua conduta imoral com seus padrões pessoais de moralidade?” Caso o oponente caia na armadilha, essa estratégia pode ser repetida várias vezes, até que o lado do que responde à argumentação esteja totalmente destruído.

Vemos, então, que essa pergunta é coercitiva. Sem dar ao oponente a oportunidade justa de responder a uma pergunta de cada vez, quem pergunta pode seguir em frente, pulando perguntas não respondidas para derrotar a argumentação da outra parte.

Em suma, a verdadeira complexidade da pergunta sobre a surra na mulher não se resume à complexidade semântica do seu pressuposto. Há também uma complexidade pragmática que pertence à ordem da seqüência de perguntas e respostas no contexto do diálogo.

Num diálogo, o propósito das perguntas pode ser arrancar do oponente compromentimentos que possam depois ser usados como concessões para persuadi-lo. Mas toda pergunta deve dar a quem a responde a opção razoável de expressar sua opinião sincera. A pergunta sobre a surra na mulher tenta forçar o oponente a fazer uma admissão prejudicial e levar o diálogo a um fim prematuro. Por isso, ela vai contra os requisitos do bom diálogo<sup>8</sup>.



8. Pode ser interessante ter em mente as lições sobre como lidar com perguntas agressivas quando chegarmos ao caso da réplica do caçador na Seção 6.2, que tem a forma de uma pergunta.

Assim, para saber se uma resposta é racional, é preciso antes saber se a pergunta é racional. No exemplo a seguir, a réplica é considerada evasiva. Mas será que essa crítica se justifica?

### *Exemplo 2.9*

*P:* Por quanto tempo você pretende condenar esta empresa a um prejuízo contínuo recusando-se teimosamente a mudar suas políticas desastrosas?

*R:* Eu não aceito, nem por um momento, seu pressuposto de que minhas políticas sejam desastrosas ou de que eu tenha sido teimoso.

*P:* Você não respondeu à pergunta! Isso é típico de suas táticas evasivas.

Aqui, a estratégia do autor da pergunta é dar seguimento a uma pergunta agressiva e capciosa acusando o oponente de ser evasivo (de fazer uma réplica não-pertinente). No entanto, ele replicou corretamente ao questionar os pressupostos da pergunta.

É claro que, normalmente, todos têm a obrigação de dar respostas diretas, desde que isso seja possível e não apresente dificuldades despropositadas. Mas, no exemplo 2.9, uma resposta direta criaria uma armadilha. Então, a réplica “evasiva” é razoável.

## 2.4 DIÁLOGO RACIONAL

Na avaliação de amostras realistas de diálogo, tendemos naturalmente a nos concentrar na crítica às respostas na tentativa de detectar falácias. Mas até mesmo as perguntas, que em geral parecem inofensivas, podem também conter falácias ou

estar sujeitas a críticas. Portanto, na avaliação de um diálogo, é bom começar examinando as perguntas que foram feitas. Primeiro, é preciso averiguar de que tipo é cada pergunta. Uma pergunta *sim ou não* é supostamente segura, mas, como vimos, muitas são capciosas e complexas em seus pressupostos. Tais perguntas não são seguras.

Outro tipo de pergunta é a pergunta *ou*, que oferece muitas alternativas. O exemplo 2.4 é uma pergunta *ou*, ou pergunta disjuntiva, porque coloca duas alternativas. Gerta saiu de calça comprida ou de vestido? No caso de perguntas *ou*, é bom se prevenir contra a falácia que consiste em deixar de apresentar a gama inteira de alternativas razoáveis. É a falácia *branco ou preto*, em que a pergunta coloca uma disjunção exclusiva que é restrita demais para representar as várias possibilidades razoáveis que uma resposta direta exige. Um exemplo clássico dessa falácia é a seguinte pergunta:

*Exemplo 2.10*

A zebra é branca ou preta?

Essa pergunta é um problema porque o correto seria responder que a zebra é branca e preta. Mas, quando a pergunta é feita ou entendida como disjunção exclusiva, ela não permite a resposta “Ambas as coisas”. Em outras palavras, o pressuposto da pergunta é que a zebra ou é branca ou é preta, mas não as duas coisas. Presumindo que esse pressuposto seja falso, a pergunta pode ser considerada contestável porque não permite uma resposta correta e nem ao menos direta, conforme fosse mais razoável.

Não é difícil encontrar exemplos desse tipo de pergunta:

*Exemplo 2.11*

Você é pacifista ou belicista?

*Exemplo 2.12*

[Título de livro] *Os abolicionistas: reformadores ou fanáticos?*

Perguntas disjuntivas como essas podem ser contestadas quando são por demais restritivas, não oferecendo uma latitude razoável para uma resposta direta. Aqui também, a melhor resposta pode ser refutar o pressuposto apresentando como réplica outra pergunta. Embora seja razoável exigir respostas diretas, em perguntas como estas tal exigência é por demais restritiva.

Mas, em princípio, não há nada de errado no tipo disjuntivo (*ou-ou*) de pergunta complexa. Qual é o erro, então, que torna uma pergunta *ou-ou* contestável? Basicamente, o que torna uma pergunta disjuntiva contestável é a mesma característica, já mencionada, da pergunta sobre a surra na mulher. Uma pergunta como essa é contestável quando transgredir a ordem racional de perguntas e respostas no diálogo. Considere a seguinte pergunta:

*Exemplo 2.13*

Devemos permitir que o governo assuma o controle total da medicina ou devemos permitir que os médicos fiquem totalmente livres da regulamentação governamental?

O problema, neste caso, é o pressuposto de que uma resposta racional se encaixa numa das duas alternativas apresentadas. No entanto, esse pressuposto é altamente improvável e precisaria ser estabelecido por uma pergunta anterior, ou por

uma seqüência de perguntas e respostas, para que a pergunta do exemplo 2.13 pudesse ser considerada razoável.

Há casos de emprego bastante agressivo de questões disjuntivas em que a estratégia é ainda mais transparente.

#### *Exemplo 2.14*

A neve é preta ou você é um desses loucos que acham que ela é branca?

Aqui, o autor da pergunta tentou se antecipar à resposta esperada definindo-a na pergunta como uma opção que já foi descartada como “louca”. A ordem razoável seria perguntar primeiro se a neve é preta e, se a resposta fosse “A neve é branca”, criticar então essa resposta.

Outro tipo de pergunta é a pergunta *por que*, que pode exigir uma explicação para alguma coisa ou uma razão para aceitar uma proposição. No diálogo racional, um tipo importante de pergunta *por que* é a que pede as razões de aceitação de uma proposição sujeita a questionamento ou controvérsia:

#### *Exemplo 2.15*

Por que o pacifismo é moralmente errado?

Muitas vezes, o contexto desse tipo de pergunta *por que* é uma disputa em que o participante a quem a pergunta é dirigida adotou certa posição ou está comprometido com ela. A pergunta pode ser um desafio para que tal participante forneça premissas que impliquem a proposição desejada, sendo essa proposição uma parte significativa de sua posição. No exemplo 2.15, o contexto da disputa poderia ser o seguinte: um dos participantes defende uma posição oposta ao pacifis-

mo, e o autor da pergunta o desafia a apresentar as razões que o levaram a aceitar a proposição de que o pacifismo é moralmente errado.

No caso das perguntas *por que*, o problema é saber em que medida a resposta tem que ser direta para ser considerada pertinente. Uma resposta direta a uma pergunta *por que*, como a 2.15, pode ser definida como um conjunto de proposições que implica o pressuposto da pergunta através de argumentos válidos, de acordo com as regras de argumento válido apropriadas ao diálogo. Às vezes, contudo, numa disputa controversa, quem responde à pergunta precisa de espaço para argumentar. Talvez essa pessoa não consiga provar diretamente a proposição em questão, tendo que fazer com que o autor da pergunta aceite outras proposições como premissas adicionais para que possa avançar no sentido de provar sua conclusão. Mas quanto espaço para argumentar é razoável conceder a quem responde a uma pergunta *por quê*? Mais uma vez, é preciso discernimento para avaliar se a resposta é pertinente, se ela parece estar se encaminhando na direção correta. Não se deve tachar uma resposta de não-pertinente só porque ela não forneceu imediatamente a prova requerida.

Resumindo, há vários tipos de perguntas, como perguntas *sim ou não*, perguntas *ou* e perguntas *por que*. Na análise de qualquer diálogo, o primeiro passo é identificar o tipo de pergunta envolvida. O segundo passo é identificar e enunciar os pressupostos da pergunta. O terceiro passo é perguntar se o pressuposto da pergunta é complexo. O quarto passo é avaliar se o pressuposto da pergunta é capcioso. Se a resposta às duas últimas perguntas for “sim”, então o quinto passo é averiguar se a pergunta é um caso da falácia de perguntas múlti-

plas. Avaliada a pergunta, cabe agora partir para uma avaliação da resposta.

O sexto passo da análise do diálogo é avaliar se a resposta é uma resposta direta. Se não for, o sétimo passo é perguntar se a resposta é razoavelmente pertinente. No entanto, este sétimo passo tem que levar em conta a propriedade e a razoabilidade da pergunta. Se ela for falaciosa ou muito agressiva, então a ausência de uma resposta direta pode não ser uma boa razão para considerar a resposta não-pertinente ou evasiva. Se a resposta deve ou não ser considerada pertinente é algo que depende da equidade da pergunta no contexto de objetivos e regras de procedimento razoável do diálogo.

Na análise de qualquer argumentação, as perguntas e as respostas às perguntas (asserções) não devem nunca ser avaliadas isoladamente umas das outras. Em outras palavras, toda argumentação é, na verdade, um diálogo e deve ser avaliada como tal. Todo argumento tem dois lados.

## 2.5 ARGUMENTOS DA IGNORÂNCIA

Num diálogo, todos têm a obrigação de dar uma resposta informativa, pertinente e direta a qualquer pergunta razoável, se for possível. Mas, caso um participante não saiba se a proposição em questão é verdadeira ou falsa, ele deve ter a opção de replicar “Eu não sei” ou “Nada a declarar”. Em outras palavras, quem não sabe uma resposta deve ter a oportunidade de admitir sua ignorância já que, como lembrou Sócrates, o início da sabedoria é admitir a própria ignorância, desde que esta seja real. Por isso, um jogo de diálogo racional que não permita a resposta “Nada a declarar” não dá espaço para a sabedoria.

A idéia de que o participante deve admitir que não sabe a resposta, desde que realmente não saiba, reflete-se numa falácia tradicional, chamada falácia *ad ignorantiam*:

*Exemplo 2.16*

*Elliot*: Como você sabe que não existem fantasmas?

*Zelda*: Bem, até hoje ninguém provou que eles existem, não é?

Aqui, Elliot pede que Zelda justifique seu comprometimento com a proposição de que fantasmas não existem. Zelda responde devolvendo o ônus da prova a Elliot, que tem agora que demonstrar a existência dos fantasmas. No entanto, essa réplica comete a falácia de argumentar com base na ignorância (*argumentum ad ignorantiam*): o fato de uma proposição nunca ter sido provada não faz dela uma proposição falsa<sup>9</sup>.

Por exemplo, o último teorema matemático de Fermat nunca foi provado. (Certa noite, Fermat escreveu o teorema entre suas notas, mas deixou de acrescentar a prova.) No entanto, demonstrar que é impossível provar o último teorema de Fermat é outra questão. Pode ser que seja impossível prová-lo, mas pode ser também que seja apenas difícil, ou não muito óbvio. Assim, a questão de uma proposição ter sido provada ou não é distinta da questão de ela *poder* ou não ser provada. Pode ser que ela não tenha sido provada porque é impossível prová-la. Mas pode ser que não. Isso ainda é preciso demonstrar. Não se pode argumentar com base na ignorância.

O argumento *ad ignorantiam* é um argumento que tem uma das seguintes formas:

9. Ver Woods e Walton (1978).

(I1) Não se sabe se a proposição A é verdadeira. Logo, ela é falsa.

(I2) Não se sabe se a proposição A é falsa. Logo, ela é verdadeira.

Para ilustrar (I2) podemos citar o seguinte exemplo:

### *Exemplo 2.17*

Alguns filósofos tentaram refutar a existência de Deus, mas nunca conseguiram.

Logo, podemos concluir com certeza que Deus existe.

O problema do exemplo 2.17 é semelhante ao dos argumentos da ignorância exemplificados anteriormente. Pode ser que ninguém tenha conseguido refutar a existência de Deus, mas disso não decorre que seja impossível prová-la. Essa é outra questão, a ser ainda demonstrada. Então, é correto dizer que (I1) e (I2) são formas de argumento que nem sempre são válidas. O pressuposto de que sua validade se aplica a qualquer caso poderia ser, portanto, um argumento errôneo, baseado na ignorância.

O próximo ponto a ser entendido é que um argumento com a forma *ad ignorantiam* pode ser razoável. Considere o seguinte caso:

### *Exemplo 2.18*

Nunca se provou que o sr. X fosse culpado de falhas de segurança ou de qualquer ligação com a KGB, embora o Serviço Secreto tenha verificado sua ficha.

Logo, o sr. X não é espião da KGB.

Esse argumento tem a forma de uma inferência *ad ignorantiam*. Mas será que é uma falácia? Se o sr. X foi exaustivamente investigado pelo Serviço Secreto, se não há mais ne-

ningum motivo para duvidar do sr. X e se ele tem uma excelente folha de serviço, o pressuposto plausível de que o sr. X não é espião da KGB tem, ao menos, algum fundamento. É claro que, provavelmente, nunca teremos certeza. Portanto, afirmar conclusivamente que “não há dúvida” de que o sr. X não pode ser um espião da KGB é uma conclusão forte demais que pode caracterizar um argumento injustificado, baseado na ignorância. No entanto, se a investigação foi exaustiva, poderia ser razoável chegar à conclusão plausível de que o sr. X não é um espião, até que surjam provas em contrário. Portanto, o argumento *ad ignorantiam* nem sempre é falacioso, sendo errado tachá-lo de falácia.

O que este caso sugere é que o argumento *ad ignorantiam* é uma forma de raciocínio plausível, embora fraca, que depende do contexto. Aqui, o contexto é até que ponto foi exaustiva a investigação do Serviço Secreto.

Uma conclusão formulada em termos fortes – “definitivamente” ou “conclusivamente”, por exemplo – é um sinal de que o argumento pode ser falacioso. Já uma conclusão formulada como um pressuposto plausível e justificada pelo contexto do diálogo indica que o argumento da ignorância pode ser razoável (não-falacioso).

Já vimos, por exemplo, que seria um argumento falacioso *ad ignorantiam* concluir que é impossível provar uma proposição matemática pelo simples fato de ela nunca ter sido provada, já que provar que ela ainda não foi provada e provar que ela não pode ser provada são duas coisas diferentes. No entanto, se matemáticos competentes tentaram provar a proposição por todos os meios possíveis e não conseguiram, isso pode ser uma razão plausível para concluir que o melhor caminho é

presumir que tal proposição seja falsa. Neste caso, o curso de ação sugerido seria se concentrar em provar que ela é falsa, em vez de continuar tentando provar que é verdadeira.

Resumindo, então, como forma fraca de argumento (plausível), o argumento *ad ignorantiam* nem sempre é falacioso. Depende do contexto. Mas o argumento da ignorância pode se tornar fraco ou errôneo quando é considerado uma forma mais forte de argumento do que as provas permitem.

Na verdade, isso significa que, no diálogo racional, o argumento da ignorância nem sempre é falacioso. Embora, como vimos, nem sempre (I1) e (I2) sejam formas válidas de argumento, alguns argumentos com essas formas podem ser racionais. Considere (I2) por exemplo. Às vezes, é razoável supor que é verdadeira uma proposição que não seja reconhecida como falsa.

### *Exemplo 2.19*

Não sei se este rifle está descarregado. Logo, é razoável supor que esteja carregado.

Neste caso, o argumento da ignorância pode ser racional. Mesmo sem ter provas convincentes de que o rifle está de fato carregado, é razoável concluir que devo me comprometer com a proposição de que ele está carregado, pelo menos até ter certeza de uma coisa ou de outra. Ou seja, às vezes é razoável presumir um comprometimento, ainda que não se saiba a resposta.

A razoabilidade do exemplo 2.19 está associada ao contexto normal do argumento. Em circunstâncias normais, quando se trata de manusear armas perigosas, a segurança é prioritária. Portanto, o ônus da prova consiste sempre em supor

que a arma pode estar carregada. Nesse contexto, se você não verificou o tambor, é melhor supor que ele pode conter alguma bala. Fazemos essa suposição porque a possibilidade de um rifle carregado disparar acidentalmente é muito perigosa. Nesse caso, nossos padrões de segurança têm que ser muito altos.

No entanto, em outro contexto pode ser melhor trabalhar com base na suposição de que o rifle não está carregado, caso não se saiba ao certo se está. Para um soldado que está sendo atacado pelo inimigo, o razoável é verificar se está com o rifle carregado. Caso não tenha certeza, é melhor presumir que não está carregado e verificar para ter certeza. Nesse contexto, o exemplo 2.19 não seria um argumento plausível.

O ônus da prova varia de um contexto de diálogo para outro. Assim, é o contexto do diálogo que pode tornar um argumento *ad ignorantiam* plausível ou implausível. Mas é importante saber que, mesmo quando é razoável, o argumento da ignorância é uma forma fraca de argumento que depende do contexto do diálogo. Considerá-lo um argumento forte ou dedutivamente válido, dos que levam a uma conclusão indubitável, é um pressuposto que pode favorecer o erro e a confusão.

Os argumentos da ignorância têm que ser considerados caso a caso, com cuidado, já que às vezes são razoáveis. É certo que os argumentos (I1) e (I2) podem, em muitos casos, ser falaciosos caso sejam considerados argumentos dedutivamente válidos que tenham a seguinte forma, tomando como exemplo (I2): a proposição A não é reconhecidamente falsa. Logo, decorre daí que A é reconhecidamente verdadeira. Mas, quando é considerado uma forma mais fraca de argumento, há casos em que (I2) pode ser razoável: a proposição A não é reconhecidamente falsa. Logo, é razoável aceitar o pressuposto de que ela é verdadeira.

Muitas vezes, a razoabilidade de um argumento *ad ignorantiam* depende do ônus da prova indicado pelo contexto do diálogo. Por exemplo: o Código Penal presume que ninguém é culpado até prova em contrário. Essa é uma forma de argumento *ad ignorantiam*, mas que pode ser razoável no contexto das regras de argumentação do direito penal. Nesse contexto, o ônus da prova cabe à acusação, que deve provar que o réu é culpado *sem deixar nenhuma dúvida razoável*. Esse é um ônus muito pesado, já que é extremamente difícil provar qualquer coisa sem deixar nenhuma dúvida razoável. Esse padrão é assim tão rigoroso para evitar que um inocente seja considerado culpado num julgamento criminal. Essa possibilidade é considerada mais grave do que a possibilidade de alguns culpados serem inocentados. Por isso, o ônus da prova é assimétrico.

Semelhante ao exemplo 2.19, em que é preciso se precaver contra um sério perigo potencial, o ônus da prova pode ser ajustado para minimizar a possibilidade de tal perigo se concretizar. É em tais casos que um argumento *ad ignorantiam* pode ser plausível.

No diálogo racional, muitas vezes é razoável pressupor o ônus da prova. Se estou seriamente comprometido com um dos lados de uma disputa, e minha posição indica que aceito uma determinada proposição, então é justo que a outra parte pressuponha tal proposição em suas perguntas, que me faça perguntas diretas sobre minha aceitação dessa proposição e espere uma resposta direta. Minha posição me obriga a admitir e a defender proposições que aceitei ou que devo razoavelmente aceitar como parte dessa posição.

Isso significa que, num diálogo racional, caso me perguntem “Por que A?”, sendo A uma tese que defendi, pode não

me ser permitido devolver o ônus da prova com a réplica *ad ignorantiam*: “Por que não-A?” Em outras palavras, caso você me pergunte “Por que você aceita A?”, nem sempre me é permitido devolver-lhe a bola e replicar: “Por que você não aceita A?” Antes de fazer essa réplica, é razoável que eu tenha, primeiro, que apresentar um argumento ou uma razão para aceitar positivamente A. Caso contrário, o argumento ficaria indo e voltando para sempre, sem que ocorresse nenhuma interação construtiva ou diálogo de verdade. Por exemplo, o crente e o ateu poderiam ficar perguntando para sempre: “Por que você não acredita na existência de Deus?” *versus* “Por que você acredita na existência de Deus?” Essa atitude não faria o argumento avançar nem um pouco. Para chegar em algum lugar, cada um dos lados tem que assumir um razoável ônus da prova. Num diálogo, isso significa que cada lado tem que tentar justificar com sinceridade a posição que adotou e tem que se comprometer caso sua posição exija tal comprometimento. Assim como as perguntas podem ser capciosas, os argumentos *ad ignorantiam* também podem ser “armados” contra o oponente:

### *Exemplo 2.20*

Ninguém razoavelmente inteligente e bem informado duvida de que nunca houve provas sérias e bem fundamentadas acerca da percepção extra-sensorial. Logo, a percepção extra-sensorial não existe.

A premissa do exemplo 2.20 é capciosa porque pressupõe que aceitar as provas da PES\* é coisa de pessoas não inteligentes e não informadas, já que qualquer um que não se compro-



\* PES = Percepção Extra-sensorial. (N. da R.)

meta com a premissa se encaixa, segundo ela, nessas categorias. Isso pressiona qualquer um que conteste a premissa, porque, ao admitir que se encaixa numa dessas categorias, a pessoa pode enfraquecer a própria credibilidade para continuar argumentando.

A melhor maneira de responder ao argumento 2.20 é perguntar quais são as provas a favor da PES e por que foram consideradas tão dúbias. E é claro que também se deve observar que concluir apressadamente pela rejeição da PES, com base na ignorância, pode ser uma negação dogmática e prematura do argumento.

Em suma, é preciso evitar o erro de defender com firmeza conclusões apressadas e baseadas na ignorância. Isso se chama raciocínio dogmático e é o pior dos erros num diálogo racional. É preciso saber que, no outro lado da questão, pode haver argumentos tão razoáveis quanto os que você defende. Por outro lado, em controvérsias políticas e morais, por exemplo, muitas vezes é preciso assumir comprometer-se sem saber ao certo se é totalmente justificado aceitar uma determinada proposição. Por isso, muitas vezes é razoável assumir comprometer-se com base no que parece plausível de acordo com os melhores argumentos que temos, do modo como vemos a questão. Sem essa disposição de assumir comprometer-se, mesmo que com muita cautela, nenhuma argumentação sobre questões controversas chegaria a lugar algum. Às vezes, mesmo que você não saiba a resposta, é preciso fazer o possível para abordar a questão de maneira honesta e sincera, desde que a pergunta seja razoável e pertinente a uma questão a respeito da qual você assumiu uma posição no diálogo.

## 2.6 RESPONDER A UMA PERGUNTA COM OUTRA

O ônus da prova cabe sempre a quem faz uma pergunta capciosa, já que o autor de tal pergunta tem que provar seus pressupostos. No entanto, freqüentemente a argumentação é como um jogo de tênis, em que devolver a bola sem força suficiente faz com que o jogador perca pontos e até mesmo o jogo. Ou seja, quando uma pergunta é feita com agressividade, ela transfere o ônus da prova ao oponente, que deve então justificar sua posição. Se ele não o fizer com energia suficiente, pode parecer que admite e confirma as acusações contidas na pergunta.

Nesse caso, deve pedir ao autor da pergunta que apresente provas dos seus pressupostos, ou, caso isso não seja possível, que os retire. Essa abordagem deixa claro que o ônus da prova cabe agora ao autor da pergunta, que tem que justificar suas alegações.

Richard Whately (1846, p. 114) adverte que a vítima de uma acusação injustificada que assume o ônus de provar sua inocência em vez de desafiar o perguntador a provar sua acusação pode dar a impressão de que admite a própria culpa: é um caso de "*Qui s'excuse, s'accuse*". Whately (1846, p. 113) o compara ao caso de uma tropa, suficientemente forte para defender um forte, que sai em campo aberto e é derrotada. Em outras palavras, se você tem o pressuposto do seu lado, concentrar-se em defender seus argumentos pode ser um grande erro, pois você pode estar negligenciando um de seus argumentos mais fortes – o ônus da prova. Em suma, questionar a pergunta é um recurso ao mesmo tempo racional e estrategicamente correto.

De modo geral, a estratégia das perguntas agressivas consiste em juntar um volume tão grande de informações ao pres-

suposto de uma pergunta capciosa que o oponente acabe ficando gravemente implicado e condenado caso tente dar uma resposta direta. Mas, caso ele não seja capaz de dar uma resposta direta, “sim” ou “não”, o autor da pergunta pode acusá-lo de ser evasivo e de se furtar à pergunta. Seja qual for o caminho escolhido, o participante a quem essa pergunta é dirigida pode ter problemas. Se responder diretamente, vai se comprometer com alguma proposição que pode ser usada contra ele. Caso tente dividir a pergunta e abordar separadamente cada um de seus pressupostos, pode parecer que não está sendo honesto na resposta. Uma pergunta capciosa desse tipo é ardilosamente agressiva – seu objetivo é transferir o ônus da prova para o oponente e, se possível, atacar agressivamente sua posição através de uma mera pergunta “inofensiva”.

Em geral, a melhor estratégia para quem tem que responder a tal pergunta é devolver o ônus da argumentação a quem a fez, sem dar a impressão de estar recorrendo a evasivas. Mas, então, é claro que a melhor estratégia para o autor da pergunta é acusar o oponente de não ser pertinente, de não responder à pergunta. Em ambos os casos, para saber se a pergunta ou a réplica são ou não racionais, é preciso antes avaliar o ônus da prova.

Embora muitas vezes seja sensato responder a uma pergunta com outra, quando levada longe demais, essa estratégia pode se transformar num mau uso do diálogo racional, já que existe a obrigação de responder às perguntas sempre que possível. No entanto, pode haver boas razões para não responder a uma pergunta, entre as quais as seguintes: a pergunta pode ser indevidamente agressiva; por falta de clareza, a pergunta pode ser enganosa e ambígua; a pergunta pode repetir uma

pergunta anterior; aquele a quem a pergunta é dirigida pode não saber a resposta ou pode saber a resposta e ter razões legítimas para não apresentá-la; uma pergunta dirigida a um especialista pode estar fora da área de sua especialidade. Assim, quem apresenta uma dessas razões, ou qualquer outra boa razão, para não responder a uma pergunta, pode ter a obrigação de respondê-la relevada por aquele que perguntou.

Portanto, todo participante tem a obrigação de responder às perguntas ou de dar uma justificativa para não respondê-las. Ou seja, nem sempre é racional e incontestável responder a uma pergunta com outra.

Em certos casos, usar uma pergunta como resposta pode ser uma tentativa de devolver o ônus da prova ao autor da pergunta original. O diálogo a seguir tem como contexto o uso de hospitais particulares para tratar adolescentes dependentes de álcool ou drogas. Alegou-se que alguns desses adolescentes não estavam tendo uma boa supervisão, surgindo, com isso, uma controvérsia sobre a qualidade do tratamento nessas instituições:

### *Exemplo 2.21*

*Pai:* Por que vocês não estavam tomando conta do meu filho?

*Diretor do hospital:* Como podemos tomar conta de trinta e seis se você não consegue tomar conta de um?

Neste caso, o diretor do hospital se esquiva da resposta e tenta devolver o ônus da prova ao pai através de outra pergunta. Sua estratégia é se furtar à resposta dando a impressão de ter apresentado uma réplica razoável. Mas essa réplica é razoável?

A pergunta parece ser razoável no contexto desse diálogo. No entanto, como tática para que a atenção do perguntador

e do público se desvie da verdadeira questão, a réplica é eficaz por seu impacto emocional sobre o pai, que deve estar profundamente perturbado com os problemas que teve com o filho, sentindo-se parcialmente responsável ou culpado. Assim, é difícil para o pai não se deixar levar por essa réplica astuta. Mas, neste caso, usar uma pergunta como réplica é uma tática contestável, que tem como objetivo desviar o ônus da prova e fugir à obrigação de responder à pergunta.

No próximo capítulo, abordaremos o tópico da pertinência das respostas às perguntas. Dada a obrigação de responder às perguntas, uma réplica não-pertinente ou evasiva pode ser considerada um movimento contestável no diálogo racional. Portanto, esquivar-se a responder a uma pergunta nem sempre é um tipo aceitável de resposta.

Quando é que a tática de responder a uma pergunta com outra é permissível num diálogo racional? A resposta mais geral depende de onde recai o ônus da prova. Se o contexto do diálogo e as afirmações e comprometimentos do participante a quem cabe responder deixam clara sua obrigação de justificar ou explicar uma determinada proposição, então cabe a ele o ônus da prova, tendo que responder à pergunta que pede tal justificativa ou explicação. Caso ele não responda à pergunta e não dê uma boa razão para essa omissão, sua resposta pode ser considerada não-pertinente ou indevidamente evasiva. Por outro lado, ele tem todo o direito de questionar uma pergunta que seja injustificadamente agressiva ou cheia de pressupostos que ele não aceita.

Para decidir questões relativas ao ônus da prova, é preciso examinar o contexto do diálogo e determinar, de acordo com as noções de diálogo apresentadas no Capítulo 1, qual é real-

mente a questão e o que cada participante está supostamente tentando provar.



## 2.7 PETIÇÃO DE PRINCÍPIO

Num diálogo persuasivo, o objetivo de cada participante é provar sua conclusão a partir de premissas aceitas pelo outro participante. Contudo, uma premissa que não tenha sido explicitamente aceita pelo oponente tem que ser ao menos uma proposição que ele possa aceitar, que seja coerente com a obrigação que ele tem de provar sua conclusão. Caso contrário, o argumento baseado nessa premissa não serve ao propósito de persuadir o oponente a aceitar a conclusão. Esse tipo de tentativa de prova, inadequado e fútil, é uma transgressão, um erro ou uma falha do diálogo persuasivo porque não contribui em nada para que seu proponente cumpra a obrigação de provar sua conclusão.

O exemplo a seguir ilustra este caso. Bob e Leo estão envolvidos numa discussão crítica, e Bob é um cético que duvida da existência de Deus. Leo é um crente religioso que assumiu o encargo de provar a Bob que Deus existe. Em certo ponto do diálogo, Bob pede a Leo para provar que Deus é benevolente. Como resposta, Leo apresenta o seguinte argumento:

### *Exemplo 2.22*

Deus tem todas as virtudes.  
A benevolência é uma virtude.  
Logo, Deus é benevolente.

Qual seria a resposta provável de Bob? Como cético assumido, ele tem todo o direito de contestar que o argumento de Leo é um círculo vicioso, ou peca por petição de princípio.

Ele poderia responder: “Bem, é claro que, se você aceita as duas premissas do seu argumento, então tem que aceitar a conclusão, já que o raciocínio é válido. Mas, uma vez que não aceito a conclusão, como você pode esperar que eu aceite a primeira premissa? Coerente com meu ponto de vista, cético que sou a respeito de tudo o que diz respeito à religião, não duvido apenas que seja correto atribuir a Deus qualquer virtude, mas duvido também que Deus exista como entidade que possa ter virtudes.” Como Bob tem a obrigação de questionar a existência de Deus, ele dificilmente pode aceitar afirmações como “Deus tem todas as virtudes” sem desistir virtualmente de toda a questão ao tornar sua própria posição incoerente.

Nesse tipo de situação, o argumento de Leo pode ser criticado por petição de princípio, pois se limita a “pedir” que Bob aceite a proposição (princípio) a ser provada, em vez de cumprir a tarefa de prová-la por dedução a partir de premissas que Leo tenha a possibilidade de provar em seu diálogo persuasivo com Bob. Geralmente se diz que o argumento que faz uma petição de princípio comete a falácia de argüir em círculo. Neste caso, parece que não há como Leo provar a premissa “Deus tem todas as virtudes” sem antes pressupor que “Deus é benevolente” (desde que se aceite que benevolência é uma virtude). Podemos dizer que o argumento de Leo “persegue o próprio rabo”, ou anda em círculo.

Seqüências circulares de perguntas e respostas nem sempre são casos falaciosos de petição de princípio no contexto do diálogo. Suponha que eu lhe pergunte: “Por que Bruno gosta de Betty?”, e você responda: “Porque Betty gosta de Bruno.” Essa seqüência é circular, mas não é necessariamente uma explicação falaciosa do comportamento humano. Pode ser que Betty

e Bruno sejam pessoas sensíveis à afeição. Eles gostam dos outros porque os outros gostam deles. Assim, no caso deles a admiração mútua é um processo de reação circular. Explicar esse comportamento apontando sua estrutura circular não é um caso falacioso ou errôneo de petição de princípio.

A petição de princípio é uma falha no diálogo persuasivo porque o argumento circular é inútil quando se quer persuadir alguém a aceitar uma conclusão com base em premissas com que ele está, ou pode ficar, comprometido. Como prova persuasiva, a petição de princípio é um argumento condenado desde o início.

A petição de princípio também não é um argumento que se preste a facilitar uma investigação. Nesta, as premissas têm que ser mais firmes ou mais conhecidas do que a conclusão a ser provada. Caso contrário, a investigação não avança. Se eu lhe peço para provar que três é um número primo e você responde “Três é um número primo, logo três é um número primo”, sua “prova” é dedutivamente válida, mas nada faz para provar que três é um número primo. Para isso, você tem que partir de premissas mais bem estabelecidas do que a proposição em questão. Caso contrário, seu argumento não chega a lugar nenhum.

## 2.8 REGRAS DE PERGUNTA E RESPOSTA NO DIÁLOGO

Examinamos vários tipos diferentes de pergunta, sendo que cada um exige um tipo diferente de resposta direta. A resposta direta para uma pergunta *sim ou não* é “sim” ou “não”. A resposta direta a uma pergunta *por que* consiste em produzir um conjunto de proposições que implique a proposição dese-

jada. A resposta direta a uma pergunta *ou* é produzir uma proposição que represente uma das alternativas colocadas pela pergunta. Mas, seja qual for o tipo de pergunta com que você depare, o importante é lembrar que toda pergunta contém pressupostos. Na verdade, responder a uma pergunta envolve um comprometimento, já que os pressupostos são proposições. Ao dar uma resposta direta a uma pergunta, você se compromete com essas proposições. Isso quer dizer que, ao responder a uma pergunta, você faz asserções positivas, mesmo que não se dê conta disso.

Apesar de haver diferentes tipos de perguntas, o conceito de *pressuposto da pergunta* pode ser genericamente definido como se segue. O pressuposto da pergunta é uma proposição com que o participante que a responde se compromete automaticamente pelo simples fato de dar qualquer resposta direta. Embora, como vimos, as perguntas contenham muitos pressupostos, existe sempre um que é o mais importante, ou principal. Ou, no caso das perguntas complexas, pode haver dois ou mais pressupostos principais. Por exemplo: a pergunta sobre a surra na mulher pressupõe que qualquer pessoa que a responda tem uma mulher e já bateu nela em algum momento do passado.

Na maioria das perguntas, fica claro qual é o pressuposto mais importante. Numa pergunta *sim ou não*, o pressuposto mais importante é: ou a resposta *sim* é verdadeira ou a resposta *não* é verdadeira. Por exemplo, o pressuposto mais importante da pergunta “A neve é branca?” é a disjunção: ou a neve é branca ou não é. Uma pergunta *por que* pressupõe, basicamente, que a proposição contida na pergunta é verdadeira. Por exemplo, o pressuposto mais importante de “Por que o cloro

“é mais pesado que o ar?” é a proposição de que o cloro é mais pesado que o ar. Numa pergunta *ou*, o pressuposto mais importante é que pelo menos uma das alternativas é verdadeira.

No entanto, é preciso muito cuidado e discernimento para determinar qual é o pressuposto mais importante de uma pergunta ardilosa ou contestável. Por exemplo, a pergunta sobre a surra na mulher parece ser uma inofensiva pergunta *sim ou não*. Mas não é. Na verdade, seu pressuposto mais importante é que o oponente já se entregou no passado à prática de bater na mulher.

Sabemos agora por que as perguntas não são inofensivas e por que podem, em certos casos, ser argumentos. Normalmente, diríamos que um erro lógico é um argumento errado, definindo-se argumento como a alegação positiva substantiada por um conjunto de proposições apresentadas. Mas perguntas não são proposições. Então, como podem as perguntas apresentar erros de lógica? A resposta é que as perguntas contêm pressupostos e, portanto, podem definir um conjunto de proposições, do seguinte modo: a pergunta pede, ou exige, uma resposta; porém, quando aquele que lhe responde o faz de maneira direta, como foi exigido, ele se compromete automaticamente com certas proposições. E é por isso que a pergunta *por que* pode influenciar o curso de um argumento de maneira extremamente decisiva.

Mas exatamente quando uma pergunta se torna contestável? Vimos que o questionamento se torna perigoso e contestável quando fica muito agressivo. O exemplo 2.9 mostrou que, no debate político, uma pergunta altamente agressiva pode ser uma forma de ataque. O problema de dar uma resposta direta a uma pergunta altamente agressiva como essa é

que tal resposta desmonta e desacredita seu autor. Obviamente, ele seria ingênuo e imprudente se respondesse que pretende condenar sua empresa ao insucesso contínuo durante os próximos dez dias porque se recusa teimosamente a mudar suas políticas desastrosas. Mesmo assim, essa seria uma resposta direta do tipo que a pergunta pede. Portanto, esse tipo de pergunta contraria a ordem racional de perguntas e respostas no diálogo porque não dá a quem responde uma oportunidade justa de expressar uma réplica direta.

Observe que, por outro lado, uma pergunta agressiva exige uma resposta direta. Se isso não for feito, o autor da pergunta pode acusar o oponente de ser evasivo (de cometer o erro da não-pertinência). No exemplo 2.9, vimos que o autor da pergunta tem a possibilidade de acusar o oponente de não ter respondido à pergunta, quando este apenas tentou refutar um pressuposto indesejável que ela contém. Num debate político, uma acusação como essa poderia facilmente passar a impressão de culpa e uso de subterfúgios. O problema, então, é que se é obrigado a responder. Mas que regras de diálogo justas e razoáveis deveriam determinar quando e como uma resposta deve ser dada?

Quando uma pessoa não sabe a resposta a uma pergunta e é forçada a responder “sim” ou “não”, a regra de diálogo que exige essa resposta direta implica, na verdade, uma espécie de falácia *ad ignorantiam*. Ou seja, o participante que responde à pergunta é insensatamente forçado a argumentar com base na própria ignorância. Portanto, num diálogo racional, de nada servem convenções e regras de pergunta e resposta tão rígidas a ponto de trazer em seu interior o erro *ad ignorantiam*. Tal concepção de diálogo não representa o diálogo racional, a menos que os participantes sejam oniscientes.

Uma pergunta muito agressiva é especialmente contestável. Mas quando acontece isso? Uma pergunta é agressiva quando pretende forçar o outro, através de uma seqüência não-razoável de perguntas, a aceitar, contra a sua vontade, proposições que estão pressupostas na pergunta e são indesejáveis para ele. Aqui, *indesejáveis* se refere a proposições com as quais o oponente não está comprometido e com as quais não deve se comprometer porque são prejudiciais ao seu lado do argumento. Assim, uma pergunta é contestável quando tenta fazer com que o outro aceite a proposição indesejável pressupondo que ele já a aceita.

Esse é o problema da petição de princípio. É uma tentativa de forçar o outro a aceitar um argumento cuja premissa (ou premissas) ele só pode aceitar ao preço de prejudicar e destruir seu próprio ponto de vista a respeito da questão.

Mas surge um dilema quando se tenta lidar corretamente com tais táticas agressivas: se todos tiverem a opção de responder “Nada a declarar” a qualquer pergunta, sempre haverá alguns irresponsáveis que se fingirão de céticos, dizendo “Nada a declarar” em resposta a todas as perguntas. Nesse caso, o diálogo não sairia do lugar e um participante mais truculento poderia impedir seu companheiro de diálogo de provar qualquer coisa ou de chegar a qualquer lugar com suas perguntas. As respostas, por outro lado, poderiam ser evasivas à vontade, sem que houvesse nenhuma punição. E isso também não levaria a um diálogo racional.

A solução para esse dilema é exigir que, no diálogo racional, cada resposta reflita o que o seu autor realmente pensa se tiver uma opinião definida ou se estiver comprometido com a questão. Caso não tenha um forte comprometimento com a

questão, ele deve responder: “Nada a declarar.” Mas quem está realmente comprometido com uma proposição tem que dar uma resposta que reflita tal comprometimento. Essa é a melhor maneira de regular os procedimentos de pergunta e resposta, pois garante que o diálogo racional sobre um determinado assunto avance. Tais regras são uma questão de cortesia e colaboração, essenciais ao progresso e ao sucesso de uma discussão crítica.

Por exemplo, se eu lhe fizesse a pergunta “Por que três é um número par?”, você diria que a pergunta é contestável. Por quê? Ora, para um argumentador inteligente, a proposição de que três é um número par não é aceitável. Então, você não se comprometeria, ou não deveria se comprometer, com tal proposição. Mas, se desse uma resposta direta à pergunta, você seria automaticamente forçado a aceitar esse comprometimento, querendo ou não, porque a pergunta é agressiva demais. A melhor maneira de replicar seria rejeitar o pressuposto em vez de dar uma resposta direta. Sua réplica deveria ser: “Três não é um número par.”

Se a pergunta fosse “Por que três é um número ímpar?”, você não teria, ou não deveria ter, objeções a ela. Se você aceita que três é um número ímpar, então a pergunta não é um problema. Ela deixa de ser muito agressiva ou contestável.

Em suma, quem responde a uma pergunta muito agressiva tem que questionar seus pressupostos. Às vezes, a pessoa tem que rejeitar com firmeza um pressuposto importante de uma pergunta que seja prejudicial ao seu lado do argumento. Quando a pergunta é muito agressiva, a resposta também tem que conter certa agressividade, embora em níveis razoáveis. A resposta tem que devolver a bola para o autor da pergunta e

transferir-lhe o ônus da prova, fazendo com que justifique os pressupostos de sua pergunta.

Dizer que uma pergunta é falaciosa é dizer que ela é passível de contestação por parte do oponente porque é feita para forçá-lo a aceitar uma proposição que ele não deve aceitar<sup>9</sup>. O problema é maior quando a pergunta também é semanticamente complexa. Pergunta semanticamente complexa é aquela que contém um conectivo “e”, “ou” ou “se... então” em seu pressuposto. Mais uma vez, quem tem que responder a uma pergunta dessas deve questioná-la, pedindo que as proposições contidas nos pressupostos sejam separadas em unidades com que possa lidar de maneira razoável.

Dizer que uma pergunta é contestável é dizer que está sujeita a críticas ou objeções razoáveis por parte do oponente. O diálogo racional exige que todos possam questionar ou criticar determinadas perguntas, como as que são muito agressivas.

Os problemas e erros que as perguntas envolvem, apresentados neste capítulo, revelam que, no diálogo racional, nem sempre a resposta direta pode ser obrigatória. O argumento da ignorância traz a mesma lição. Às vezes, a melhor resposta a uma pergunta é “Nada a declarar” ou “Não sei”. Por outro lado, ninguém deve ter a permissão de se esquivar de todas as perguntas porque, se assim fosse, ninguém teria que assumir comprometerimentos, e o diálogo razoável seria prejudicado.

A solução para esse problema é pedir que cada parte assumira o ônus de provar a própria tese e defender a própria posição a respeito da questão. Se lhe pedirem que prove, esclare-

9. Ruth Manor conclui que a pergunta que pressupõe uma proposição que não foi previamente aceita pelo oponente pode ser um erro no diálogo quando nega a ele a oportunidade de reagir à pressuposição, questionando-a. Ver Manor (1981, p. 13).

ça ou defenda uma proposição com que está claramente comprometido, o participante tem que responder diretamente. Se a pergunta pressupõe proposições com as quais ele não está comprometido, deve ter o direito de questioná-la.

Em geral, a regra básica do ônus da prova num diálogo razoável é: quem afirma tem que provar<sup>10</sup>, Quem coloca uma proposição como parte de sua posição é considerado responsável por ela, a menos que a retire ou elimine seu comprometimento com ela. Se estou comprometido com a proposição A, não devo ter a liberdade de dizer “Nada a declarar” se for questionado sobre ela. Posso não saber, de fato, se A é verdadeira, mas, se estou comprometido com A, devo ser guiado por esse comprometimento ao longo do diálogo.

Quando uma pergunta é capciosa, ela faz uma asserção, pelo menos para quem tem que respondê-la. Portanto, a obrigação de justificar o pressuposto de tal pergunta pode muito bem caber a quem a fez. E, portanto, o outro lado tem o direito de contestá-la, pedindo que o autor da pergunta assuma o ônus da prova inerente a ela.



10. Ver Walton (1987).