

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 <http://www.wmfmartinsfontes.com.br>

9. ARGUMENTAÇÃO EM LINGUAGEM NATURAL

Todas as argumentações e disputas de que tratamos foram conduzidas e avaliadas no ambiente da linguagem natural. Mas, na linguagem natural, as palavras são vagas e ambíguas. Em geral, não são definidas com precisão, ficando sujeitas à interpretação dos participantes da argumentação. E como podem ser interpretadas de maneiras diferentes ou segundo padrões de precisão diferentes, as palavras podem ser usadas de maneira simpática ao argumentador e hostil à pessoa a quem o argumento é dirigido. Numa argumentação, as palavras podem ser usadas como armas.

Quando uma cidade israelense de fronteira é bombardeada, os jornais de Israel definem o acontecimento como um ataque terrorista. Mas as fontes árabes definem o mesmo acontecimento como a ação dos defensores da liberdade em defesa de seus direitos. No entanto, quando uma cidade árabe é bombardeada, seus habitantes definem o acontecimento como um ataque terrorista, ao contrário dos israelenses, que o definem como uma ação defensiva contra os terroristas. Em cada

um dos casos, as mesmas pessoas são descritas como “terroristas” por um lado e “defensores da liberdade” pelo outro. Como nenhum desses termos litigiosos foi definido, eles estão sujeitos a várias interpretações numa dada situação. Por isso, cabe perguntar se os dois termos estão sendo usados de tal forma que qualquer ação do lado contrário seja classificada rotineiramente como “ação terrorista” e qualquer ação do lado do argumentador como “ação dos defensores da liberdade”. Na verdade, as palavras são usadas como armas e bombas.

Esse uso agressivo e unilateral das palavras não é coerente com os objetivos do diálogo racional, sendo mais uma forma de sufocá-lo. Este capítulo pretende estudar os problemas e estratégias mais importantes da argumentação que estão relacionados ao uso sofisticado de termos vagos e ambíguos na linguagem natural.

9.1 AMBIGÜIDADE E VAGUEZA

Um termo é considerado *ambíguo* quando tem mais que um sentido. Por exemplo, o termo “banco” é ambíguo. Ele pode significar “casa bancária” num contexto e “banco de praça” em outro. Em muitas argumentações, a ambigüidade das palavras não traz problemas porque o contexto do diálogo se encarrega de esclarecer seu sentido. Por exemplo, se eu disser “Fui ao banco e depusitei um cheque na minha conta”, o contexto deixa claro qual é o sentido plausível de “banco” nesse caso.

É quando o contexto não desfaz a ambigüidade que os termos ambíguos podem nos dar problemas. Se Smith diz à mulher para encontrá-lo no banco às três horas, pode haver

dúvidas, em alguns contextos, se ele se refere a um banco de praça ou a uma casa bancária. Nesse caso, Smith pode ter problemas por não ter sido suficientemente claro.

Um termo é considerado *vago* se há casos em que não fica claro se ele se aplica corretamente. Por exemplo, o termo “rico” é vago. Se um homem diz que tem um patrimônio de cem mil dólares, alguns diriam que ele é rico. Mas, se essa conversa acontece num grupo de bilionários durante um encontro do Clube dos Magnatas do Petróleo, esse homem não seria considerado rico.

Não há um ponto exato em que alguém que não é rico passa definitivamente a ser rico. É claro que se pode estipular um ponto exato dizendo, por exemplo, que qualquer um que tenha no mínimo um milhão de dólares é rico e que não é rico quem tem menos do que essa quantia. Mas uma definição assim poderia estar sujeita a questionamentos e contestações racionais. Por quê? Porque o termo “rico” é vago.

Em alguns contextos de diálogo, é útil dar definições precisas aos termos vagos. Mas, a menos que haja uma boa razão para escolher um determinado ponto-limite, uma definição precisa pode não ser útil aos propósitos da argumentação racional. Como, na linguagem natural, a vagueza permeia tudo, não é possível nem proveitoso eliminar todos os termos vagos de todas as argumentações.

Como estamos continuamente descobrindo ou inventando coisas novas, termos que não eram vagos nem ambíguos podem passar a sê-lo. Por exemplo, o sentido do termo “morte” era bastante claro. Morte era definida como a cessação irreversível da respiração e da circulação sanguínea. Mas o advento da tecnologia que permite manter a respiração e a circulação mesmo depois da morte cerebral exigiu uma nova defini-

ção de “morte”. Ou, pelo menos, de novos padrões para determinar a morte em casos incertos. O problema surgiu porque antes não se sabia da existência desses casos incertos. Portanto, o termo “morte”, aplicado à morte de uma pessoa, teve que se tornar mais preciso para dar conta dos avanços da medicina.

Essa clarificação cada vez maior dos termos vale também para as ciências, assim como para o direito e outras áreas não-científicas. Em taxionomia dos vegetais, por exemplo, uma categoria de classificação taxionômica pode depois se dividir em várias. Portanto, algumas plantas que há anos eram consideradas iguais podem ser agora classificadas em vários tipos diferentes. Por exemplo, segundo Jeffrey (1982, p. 70), a família *Saxifragaceae*, definida por Hooker em 1865, equivale hoje a onze famílias diferentes de plantas.

Em suma, a vagueza e a ambigüidade não podem ser totalmente eliminadas. Mas também não são totalmente intoleráveis e destrutivas na argumentação racional, embora, em certos contextos, possam atrapalhar a comunicação e gerar outros problemas. Os termos têm que ser definidos com uma precisão compatível com o contexto do diálogo.

É típico do pedante usar definições desnecessariamente precisas em contextos em que esse excesso de precisão é praticamente inútil. Na verdade, o uso de uma precisão especiosa pode ser um sério obstáculo à boa argumentação. Diante de uma alegação de que 75 a 80 por cento de todos os criminosos condenados são produto de lares desfeitos, percebemos que tais números podem refletir uma precisão especiosa, já que a plausibilidade da alegação depende da definição de “lar desfeito”. Sem essa definição, o argumento numérico não tem sentido. Mas, mesmo que seja apresentada uma definição mais

precisa de “lar desfeito”, ela bem pode continuar sujeita a contestação e questionamento no contexto do tema em questão. Nesse caso, o uso de números precisos e limites exatos não é necessariamente um sinal de uma argumentação racional ou justificável.

O grau de precisão mais adequado a um bom argumento deve ser relativo ao contexto do diálogo. É a natureza de cada controvérsia que estabelece o padrão de precisão para as definições dos termos usados.

Talvez você pense que a escolha da definição de uma palavra é uma ninharia inofensiva, sem nenhuma consequência séria. Mas, na verdade, a definição que uma organização ou agência do governo dá a termos como “pobreza” ou “desemprego” pode ter sérias consequências econômicas para um grande número de pessoas.

Considere o termo vago “fazendeiro”. O dono de uma fazenda de veraneio, com uns poucos alqueires que cultiva por *hobby*, pode se denominar fazendeiro. Mas é pouco provável que seus vizinhos, donos de enormes fazendas produtoras de grãos, o chamem de fazendeiro, embora não se dêem ao trabalho de contestá-lo quando ele mesmo o faz. Agora, se o contexto do argumento for um benefício do governo ou uma isenção de imposto destinada apenas a fazendeiros, sua pretensão pode se tornar objeto de uma considerável disputa. Nesse caso, para que o novo regulamento possa ser posto em prática, o governo terá que apresentar uma definição mais precisa de “fazendeiro”, que estipule claramente se tal pessoa tem direito ao benefício. Em geral, essas definições são vinculadas a argumentos estatísticos, como mostrou o Capítulo 8. Os governos freqüentemente baseiam suas políticas e regulamen-

tos em descobertas estatísticas que são, por sua vez, baseadas em definições de palavras e conceitos. No entanto, muitas vezes, a argumentação sobre essas políticas encobre a natureza controversa da definição de um termo vago.

O que é ainda mais curioso são as situações em que um dos lados da controvérsia apresenta uma definição e o outro lado contesta até mesmo seu direito de apresentá-la. Noticiouse que o Serviço de Saúde Pública dos Estados Unidos publicou uma norma especificando quem se qualificava como índio para efeito de alguns benefícios do Serviço de Saúde. Segundo essa definição, era índio quem tivesse metade ou mais de ascendência índia ou alasquiana nativos, ou apenas um quarto se vivesse numa determinada zona de atendimento do Serviço de Saúde. O diretor do Conselho Nacional de Saúde do Índio, Jake Whitecrow, reagiu dizendo que o governo estava “desrespeitando o direito que cada tribo tem de determinar quem cumpre os requisitos para ser considerado seu membro”. Aqui, o problema era decidir quem tinha o direito de decidir como o termo “índio” deveria ser definido nesse contexto¹.

Em alguns contextos de argumentação, os termos podem ser ambíguos ou vagos sem que haja nenhum problema. Em outros casos, contudo, os termos vagos ou ambíguos podem trazer muitos problemas. Como, na linguagem natural, muitas palavras tendem a ser vagas ou ambíguas, sempre há espaço de sobra para se argumentar sobre a melhor definição para um termo. Na verdade, muitas vezes as palavras e as frases são usadas, definidas ou inventadas por uma das partes do debate para derrotar ou enfraquecer a outra parte. Nesse caso, o



1. “In Brief: For Access to Health Care, Who Is an Indian and Who Decides”, *Hasting Center Report*, vol. 16, agosto de 1986.

termo em questão está sendo usado como um argumento, e o outro lado deve ter o direito de replicar ou até mesmo rejeitar o termo controverso.

9.2 TERMOS CAPCIOSOS E LINGUAGEM QUE IMPLICA A PETIÇÃO DE PRINCÍPIO

Numa argumentação, é *tendencioso* (*argumentativamente tendencioso*) o termo que é definido ou usado para derrotar ou enfraquecer a posição do(s) participante(s) a quem é dirigido o argumento. A palavra *termo* é usada aqui em sentido amplo, incluindo palavras e frases. Como foi observado na Seção 9.1, uma das formas de inserir termos capciosos numa argumentação consiste em definir dois termos paralelos, um deles com conotação de bom ou certo e outro com conotação de ruim ou errado. Este último, então, é aplicado aos argumentos do oponente e o primeiro é reservado aos do proponente.

Na verdade, em casos extremos, o próprio proponente é posto na mesma categoria do termo ruim. Tal ocorrência é uma combinação do uso de termos capciosos com o ataque *ad hominem*. Já vimos um caso desse tipo. No exemplo 6.8, o líder do grupo religioso definiu todos os seus oponentes como “diabos” numa declaração radical:

Exemplo 6.8

O dicionário define demônio como um adversário de Deus. Se você é meu oponente, então seria classificado como um demônio.

Isso deixa ao oponente pouco espaço de manobra. Ele pode aceitar a definição do dicionário, mas, se aceitar a aplicação do termo ao seu caso, terá perdido a discussão.

Numa argumentação, há dois tipos de problemas associados ao uso de definições capciosas, do ponto de vista de quem tem que lidar com elas. Um é a razoabilidade da própria definição. O outro é a razoabilidade da aplicação do termo em questão ao lado do proponente ou ao lado do oponente. No exemplo 6.8, o segundo problema parece ser o mais importante, já que o oponente contra quem o argumento é dirigido foi classificado como diabo, quer goste disso, quer não.

Um caso um pouco mais sutil do mesmo tipo de estratégia ocorre no seguinte exemplo:

Exemplo 9.0

Um psicólogo, comentando um caso em que os pais estimulam a filha pequena a brincar com bonecas e o filho a brincar com jogos de armar, define tal comportamento como “preconceituoso”. Conclui que os pais devem se esforçar para ter um comportamento neutro no que diz respeito aos sexos. Os pais contestam o uso desse termo porque acham que há diferenças reais e importantes entre meninos e meninas e que, do seu ponto de vista, respeitar tais diferenças é um comportamento justificável e não “preconceituoso”.

Neste caso, os pais seguramente contestam o argumento do psicólogo por este conter um termo capcioso que critica injustamente seu ponto de vista. Evidentemente, eles não consideram racional o uso do termo “preconceituoso”, que sugere que seu comportamento está errado e que sua posição na argumentação é tendenciosa e irracional.

Parece bem claro o que ocorre nesse tipo de caso. Os termos podem ser definidos ou aplicados de uma forma que não é neutra no contexto daquele argumento. A própria definição usada para um termo pode ser tema de discussão. Então, de-

finir ou usar um termo de maneira unilateral e ofensiva pode ser motivo de contestação.

Numa argumentação, as palavras e definições têm força persuasiva. Portanto, temos que estar atentos para que os termos não sejam definidos ou aplicados de modo que predisponham a argumentação contra a nossa posição desde o início. Quando isso ocorre num diálogo racional, é apropriado contestar o argumento do oponente por conter uma definição ou termo capcioso.

Até agora, tudo ficou relativamente claro. Surge, entretanto, uma complicação, porque o tipo de objeção feita pelos pais no exemplo 9.0 costuma ser definido pelo termo “petição de princípio”. Os pais poderiam ter objetado dizendo que o uso que o psicólogo faz do termo “preconceituoso” já introduz a conclusão. Mas o que essa objeção poderia significar além da objeção já apresentada? De acordo com a Seção 2.7, petição de princípio é argumentar em círculo. Mas, no exemplo 9.0, onde está o círculo no argumento do psicólogo? É difícil dizer, e, assim, a expressão “petição de princípio” introduz um enigma.

Segundo Hamblin (1970, p. 32), “petição de princípio” vem do grego, da expressão de Aristóteles τὸ ἐν ἀρχῇ ἢ αἰτεῖσθαι, traduzida para o latim como *petitio principii*, que significa “pedir o que está na questão em pauta”. O significado dessa expressão curiosa fica mais claro no contexto de um diálogo persuasivo baseado num conflito de opinião entre duas partes. Nesse tipo de diálogo, um dos participantes pode *pedir que sejam aceitas* certas premissas, necessárias para que ele construa sua argumentação e consiga persuadir a outra parte a aceitar sua tese (a conclusão que pretende estabelecer no debate). A

tese (conclusão) é a *questão* a ser estabelecida por esse participante através de seus argumentos. Quando ele inclui sua conclusão entre as premissas que pede que o outro aceite, ele faz uma *petição de princípio*, ou seja, pede que seja aceita a *questão* (conclusão) a ser supostamente provada. Em outras palavras, o erro é “pedir” uma coisa que deveria ser conquistada através do trabalho da argumentação.

De acordo com a Seção 2.7, petição de princípio e argumentação em círculo são, basicamente, o mesmo erro. Mas, infelizmente, a expressão “petição de princípio” parece ser usada na tradição popular, e até mesmo em livros de lógica, de várias outras maneiras. Em alguns casos, o erro alegado de “petição de princípio” é entendido apenas como falta de provas na argumentação. Da mesma forma, é comum chamar de petição de princípio insultuosa (ou petição de princípio apelativa) o uso de um termo capcioso na argumentação. Mas essa denominação é incorreta porque o uso de um termo capcioso numa argumentação não implica necessariamente que ela seja circular.

Historicamente, essa tendência pode ter sido favorecida por Bentham (1838/1962, p. 437), que interpretou a falácia da petição de princípio de maneira muito ampla. Seu tema eram os (termos) vocativos que podem ser usados numa argumentação de maneira laudatória (positiva), neutra ou vituperiosa (negativa). Ele associou o uso de tais termos à falácia da petição de princípio observando que, num certo tipo de caso, o termo capcioso pode ser usado para disfarçar a ausência de provas que sustentem a conclusão:

Exemplo 9.1

Esta doutrina é uma heresia.

Logo, esta doutrina tem que ser condenada.

Segundo Bentham (1838, pp. 436 s.), este uso de um termo capcioso (vituperioso) para classificar alguma coisa pode ser um caso de falácia de petição de princípio porque (1) a conclusão precisa ser provada e (2) o uso do termo capcioso tem o objetivo de fazer com que o oponente admita que a conclusão foi provada, mas (3) a conclusão não foi, de fato, provada.

Vemos agora que o exemplo 9.1 pode mesmo representar um tipo interessante de falha que pode ocorrer na argumentação. Mas será que é um caso de petição de princípio? O problema é que este não é necessariamente um caso de petição de princípio, no sentido de argumento circular, como foi proposto.

Considere o ponto de vista de um argumentador que defenda a doutrina em questão e se veja diante do argumento do exemplo 9.1. O que dirá ele? É claro que ele pode concordar com a necessidade de condenar a doutrina caso ela seja uma heresia, aceitando assim a validade do argumento. Mas, mesmo neste caso, ele pode contestar a classificação de “heresia” para a sua doutrina. E, portanto, ele pode rejeitar o argumento por usar um termo capcioso. Até aí não tem problema. O crítico tem todo o direito de fazer essa objeção.

Mas e se ele alegar que o argumento é uma petição de princípio? Como sustentaria tal crítica? Ele poderia dizer que não aceita a conclusão de que a doutrina tem que ser condenada. Portanto, não aceita também a premissa de que a doutrina é uma heresia porque o proponente do argumento não provou tal coisa. Isso também é uma objeção razoável, mas não mostra que o argumento é circular. Mostra apenas que

ele é fraco, que lhe faltam provas suficientes para sustentar a premissa.

Como poderia o crítico sustentar a alegação de que o argumento é um caso de petição de princípio? Uma possibilidade é a seguinte: ele pode argumentar que a premissa só é plausível com base no pressuposto de que a doutrina tem que ser condenada, pois “heresia” é um termo vituperioso (capcioso) que se aplica a uma coisa ruim. Mas o problema é que o proponente do argumento pode rejeitar racionalmente essa alegação, argumentando que “heresia” significa “contrário aos ensinamentos da Igreja”, e que ele pode apresentar provas independentes de que essa doutrina específica é contrária a tais ensinamentos. Ele pode também admitir que heresia é uma coisa ruim e que, portanto, “heresia” é um termo capcioso. Mesmo assim, ele pode argumentar que a proposição “Esta doutrina é uma heresia” não requer que se pressuponha a proposição “Esta doutrina tem que ser condenada” nem é equivalente a ela. Em suma, o caso do argumento do exemplo 9.1 não é necessariamente um caso de petição de princípio, embora possa ser um caso de definição capciosa.

O problema é que a expressão “petição de princípio” gera um pouco de confusão por causa de sua etimologia incomum e curiosa e pelo fato de ser usada em linguagem popular para objeções e falhas de argumentação que nada têm a ver com o argumento circular. Na verdade, segundo o professor D. D. Todd (1987), a expressão “petição de princípio” tem sido usada até em artigos de jornal referindo-se a casos em que se requer ou se exige que uma determinada questão seja levantada ou respondida. Esse mau uso mostra que se atribui à expres-

são um sentido indevidamente amplo, que inclui casos sem relação com a argumentação em círculo*.

Em certos casos, o problema é uma *definição capciosa* e não um termo capcioso. Nesse caso, a definição apresentada tende a anular o lado do oponente na argumentação:

Exemplo 9.2

Black e White discutem se o assassinato é sempre errado. White admite que normalmente o assassinato é errado, mas argumenta que pode não ser errado em casos excepcionais. Por exemplo, se alguém tivesse assassinado Hitler logo antes de 1939, não teria cometido um ato moralmente errado. Black argumenta que é possível provar que o assassinato é sempre moralmente errado com base numa premissa que ele considera razoável. Ele então apresenta seu argumento: assassinar é matar sem justificativa. Logo, o assassinato é sempre errado.

O que Black fez foi definir “assassinato” como matar sem justificativa. Parece assim vencer a argumentação, provando que a tese de White é falsa e descartando seu argumento baseado no contra-exemplo do hipotético assassinato de Hitler: se assassinato é matar sem justificativa e se White tem razão ao argumentar que matar Hitler seria um ato justificado, segue-se que matar Hitler não teria sido um assassinato. Assim, o contra-exemplo de White não tem mais eficácia contra a tese de Black, de que o assassinato é sempre errado.

Como pode White reagir à estratégia de Black? Há duas opções. Ele pode contestar a definição de assassinato que



* Embora estas últimas considerações se apliquem, de certo modo, ao termo “petição de princípio”, aplicam-se com força maior à expressão inglesa *begging the question*, da qual trata o texto original e que é muito mais comum na “linguagem natural” dos países de língua inglesa do que “petição de princípio” é no Brasil. (N. do E.)

Black apresentou. Ou pode afirmar que matar Hitler teria sido assassinato, seja qual for a definição racional de “assassinato”. De qualquer forma, White estaria criticando o argumento de Black pelo uso de uma definição capciosa e inaceitável.

Mas será que White pode acusar Black de ter usado uma definição que implica uma petição de princípio? Para isso, ele teria que dar mais um passo. Uma forma de fazer isso seria a seguinte: White poderia argumentar que provar que alguma coisa é injustificada exige que se pressuponha que tal coisa seja moralmente errada. Ele poderia argumentar, por exemplo, que “injustificado” significa simplesmente “moralmente errado” e que, portanto, o argumento de Black é circular.

Observe, no entanto, que Black poderia contestar essa alegação. Ele poderia argumentar que “injustificado” significa “não justificado”, o que significa que não foi apresentada uma justificativa e não, necessariamente, que o ato em questão seja moralmente errado.

Portanto, uma vez mais, é preciso cuidado. A definição de assassinato como matar sem justificativa, apresentada por Black, pode ser contestada por White como sendo uma definição capciosa. Mas isso não significa necessariamente que a definição implique uma petição de princípio.

Por que é tão tentador aplicar o termo “petição de princípio” a casos de definições capciosas numa argumentação? Pode ser que o uso de um termo ou definição que seja contrário ao nosso lado da argumentação nos faça temer que esse termo esteja sendo usado como petição de princípio sem que ninguém se dê conta disso. Um exemplo tirado da ciência pode ilustrar esse tipo de preocupação.

Entre cientistas, pode-se discutir a definição de certos termos em determinadas áreas da ciência. Recentemente, houve

debates acalorados sobre a questão de a teoria darwiniana da evolução ser ou não uma teoria científica clara e verificável. Novos evolucionistas apresentaram críticas à teoria tradicional da evolução, com base em novas descobertas científicas em outras áreas da ciência, como a genética.

Esses críticos começam agora a questionar a sustentabilidade da atual classificação dos animais em mamíferos, répteis, anfíbios e assim por diante. Uma nova escola de classificação, chamada *cladismo* (de *klados*, palavra grega que significa ramo), classifica os grupos de animais sem fazer suposições sobre sua ascendência evolutiva. A Sociedade Hennig leva o nome de Willi Hennig, entomologista da Alemanha Oriental que fundou o cladismo nos anos 1950. Segundo este relato de Begley (1985, p. 81), os cladistas são agnósticos a respeito da evolução:

Exemplo 9.3

Ao contrário dos evolucionistas, eles não levam em conta a possibilidade de certos animais terem ancestrais comuns – algo que pode ser inferido através de fósseis, mas nunca provado. “Fósseis são apenas um monte de ossos em faixas de tempo diferentes. [Ancestralidade é] algo introduzido por nossa mente”, diz o biólogo Steve Farris, da Universidade Estadual de Nova York em Stony Brook, que é também presidente da Sociedade Hennig, fundada há três anos. Como os cladistas se interessam pelos traços que vários grupos de animais têm em comum hoje e não pela origem desses traços, eles são agnósticos a respeito da evolução. Diz Farris: “No cladismo, não é preciso pressupor a evolução.”

O método cladístico de classificação resulta em algumas diferenças entre suas definições e as dos evolucionistas mais tradicionais. Por exemplo, os crocodilos são agrupados com os

pássaros e não com os lagartos, porque o coração e as articulações dos tornozelos desses animais se assemelham mais aos dos pássaros que aos dos lagartos. Os evolucionistas tradicionais juntariam crocodilos e lagartos e poriam os pássaros numa classe diferente. No entanto, os cladistas vêem os pássaros e os crocodilos como o agrupamento mais natural por causa das características que têm em comum.

Segundo Bowler (1984, p. 330), os representantes mais radicais do cladismo afirmam que as relações entre as formas podem ser estabelecidas sem fazer referência à evolução. Esses cladistas transformados, como são chamados, são críticos declarados do darwinismo, afirmando que os argumentos tradicionais a favor da seleção natural não são científicos.

Como sugere a citação de Begley, o cladismo contesta a abordagem tradicional à taxionomia porque as classificações tradicionais podem conter uma petição de princípio. Permitir que suposições acerca da descendência comum de grupos de animais integrem as definições desses grupos é pedir que seja aceita a questão de que determinados animais têm ancestrais em comum. Por quê? Porque, uma vez que os fósseis sejam agrupados em certas categorias taxionômicas, essa ancestralidade comum é inferida das evidências fósseis. Mas o agrupamento anterior dos organismos em categorias taxionômicas pode, na abordagem tradicional, ser feito com base na atribuição de uma ancestralidade comum a determinados animais. Certamente, o risco de esse procedimento implicar uma petição de princípio é real. Nesse caso, o potencial de circularidade está relacionado às definições dos termos usados pelos biólogos. Os cladistas não alegam necessariamente que as classificações e definições tradicionais exigem conclusões específi-

cas sobre a evolução. Mas, como estão preocupados com o risco potencial do raciocínio circular, eles procuram escolher termos que não dependam de suposições específicas sobre linhas de descendência evolutiva.

Assim, numa argumentação, nem sempre é falacioso usar termos vagos, ambíguos ou até mesmo capciosos. No entanto, o uso desses termos pode levar, em alguns casos, à possibilidade de uma linguagem que implique a petição de princípio. Mas esse não é o único problema decorrente do uso da linguagem argumentativa. Outros problemas importantes derivados do uso de termos vagos e ambíguos são o tema do restante deste capítulo.

9.3 EQUÍVOCO

A falácia tradicional do equívoco ocorre quando uma palavra ou frase é usada de maneira ambígua, assumindo diferentes significados no decorrer da argumentação. O perigo do equívoco é que, quando o termo ambíguo é tomado de uma determinada maneira numa ocorrência e de outra numa segunda ocorrência, o argumento pode parecer válido sem que realmente o seja. O engano resultante é a fonte da falácia.

Um exemplo simples serve para ilustrar como funciona o equívoco:

Exemplo 9.4

Todas as estrelas estão em órbita no espaço.

Sarah Flamingo é uma estrela.

Logo, Sarah Flamingo está em órbita no espaço.

Este argumento pode ser considerado um equívoco porque, nele, o termo “estrela” é usado de maneira ambígua. Na

primeira premissa, é mais plausível que “estrela” signifique “corpo celestial luminoso e distante”. Mas há uma mudança de significado. Na segunda premissa, é mais plausível que “estrela” signifique “celebridade do entretenimento”. Por causa dessa mudança de significado, o argumento pode ser considerado válido quando na verdade não o é.

Examinando o exemplo 9.4, vemos que ele tem a forma de um argumento válido: Todo x tem a propriedade F ; y é um x ; logo, y tem a propriedade F . Essa forma de argumento é dedutivamente válida. Mas o exemplo 9.4 é um argumento válido? Não, uma vez eliminada a ambigüidade das duas ocorrências de “estrela” de acordo com as interpretações mais plausíveis das premissas:

Exemplo 9.5

Todos os corpos celestiais estão em órbita no espaço.
Sarah Flamingo é uma estrela do entretenimento.
Logo, Sarah Flamingo está em órbita no espaço.

Este argumento não é válido. De acordo com a interpretação mais plausível que consideramos, as premissas são verdadeiras e a conclusão é falsa.

Vemos, portanto, que o equívoco pode funcionar como uma falácia. O exemplo 9.5 é claramente inválido e não enganaria ninguém. Mas, como argumento, o exemplo 9.4 tem uma forma válida. Assim, uma pessoa que aceite suas premissas sem se dar conta da ambigüidade pode ser levada a aceitar sua conclusão. Argumento equivocador é aquele que parece válido mas, uma vez eliminada a ambigüidade, não é.

O que faz o equívoco funcionar é a mudança contextual. Somos levados a uma interpretação de “estrela” para tornar uma

das premissas plausivelmente verdadeira, mas somos levados em outra direção no contexto da outra premissa. Puxados nas duas direções, nós nos equivocamos.

O problema do equívoco é que ele não é, de maneira nenhuma, um único argumento. Na verdade, ele é um grupo de argumentos. A pessoa a quem o argumento é apresentado está diante de muitos argumentos, mas é levada a aceitar confusamente o que parece ser um único argumento, que é válido e tem premissas verdadeiras. No exemplo 9.4, a pessoa a quem o argumento é dirigido está, na verdade, diante de quatro argumentos. Só um dos quatro, ou seja, o exemplo 9.5, tem duas premissas plausivelmente verdadeiras. Mas o exemplo 9.5 é um argumento inválido. Se interpretarmos “estrela” de maneira coerente nas duas premissas, com o mesmo significado, teremos um argumento válido. Mas o problema é que uma das premissas será falsa. Em suma, mesmo quando, de uma forma ou de outra, eliminamos a ambigüidade, não chegamos a um argumento válido com duas premissas plausíveis. O exemplo 9.4, portanto, é na verdade um embuste. Não é o que pretende ser. Parece que estamos diante de um bom argumento quando, na verdade, estamos diante de quatro argumentos ruins.

Em algumas das falácias anteriores, o problema era que um apelo emocional mascarava a ausência mesma de argumentos. Ali, o que parecia ser um argumento não era. Aqui, o que parece ser um argumento é, na realidade, um grupo de argumentos – um grupo de argumentos sem valor disfarçados de maneira que pareçam um bom argumento.

Em alguns casos, o equívoco pode estar associado à mudança de significado de um termo relativo que ocorre em di-

ferentes contextos. Por exemplo, “alto” e “baixo” são termos relativos que mudam de significado em diferentes contextos. Um jogador de basquete baixo pode não ser um homem baixo. E uma jóquei alta pode não ser uma mulher alta. Quando uma dessas mudanças de significado de um termo relativo ocorre em duas ou mais proposições de um argumento, pode ocorrer um equívoco:

Exemplo 9.6

O elefante é um animal.

O elefante cinzento é um animal cinzento.

Logo, o elefante pequeno é um animal pequeno.

Neste argumento, ambas as premissas são verdadeiras, mas a conclusão é falsa. Na maior parte dos contextos, um elefante pequeno provavelmente é considerado um animal relativamente grande, no caso, por exemplo, de ser transportado de um zoológico para outro.

O fato de as palavras poderem mudar de significado quando muda o contexto do argumento significa que, em argumentos mais longos, o processo de mudança pode ser mais gradual. A mudança nos padrões de comparação pode ser mais difícil de detectar quando há várias etapas envolvidas. O exemplo seguinte é um caso clássico. Nele, cada premissa é individualmente plausível. Mas, quando são reunidas, parece que ocorre uma mudança gradual de significado:

Exemplo 9.7

Quanto mais você estuda, mais você sabe.

Quanto mais você sabe, mais você esquece.

Quanto mais você esquece, menos você sabe.

Então, para que estudar?

Cada uma das três premissas desse argumento é plausivelmente verdadeira. Mas, examinando a segunda e a terceira premissas juntas, enxergamos o problema. Se aprendemos mais e conseqüentemente esquecemos mais, isso não significa que sabemos menos. Nosso incremento total de conhecimento pode ser maior do que antes. À medida que aprendemos mais, podemos esquecer mais, mas isso não significa que sabemos menos no total.

O tipo de equívoco gradual do exemplo 9.7 se desenvolve através de uma série de etapas graduais que vão na direção de uma conclusão. Assim, a mudança pode passar despercebida. Uma mudança gradual de significado ou de padrões de precisão ao longo de vários estágios pode ser um erro mais difícil de detectar. Vamos encontrar, na Seção 9.9, um exemplo mais sutil desse fenômeno e, assim, chegar a uma compreensão mais profunda do equívoco.

9.4 ARGUMENTOS POR ANALOGIA

Muitas vezes, a comparação com uma situação semelhante pode ser usada como argumento para exigir coerência. Esse tipo de argumento é baseado no pressuposto de que uma alegação de incoerência prática transfere o ônus da réplica para o argumentador acusado de não ser coerente. Sob esse aspecto, o mecanismo do ônus da prova é semelhante ao do argumento circunstancial contra a pessoa. Considere o exemplo seguinte:

Exemplo 9.8

O advogado de três prisioneiros alegou que a lei que nega o direito a voto a todos os prisioneiros sentenciados é inconstitucional. Ele argumentou que a presente lei não faz sentido porque im-

pede de votar os que estão na prisão, mas permite que votem os que estão em condicional ou aguardando sentença. Argumentou também que a lei não faz distinção entre prisioneiros condenados por crimes sérios e os que estão na prisão por infrações menores. Disse ainda que, para excluir os prisioneiros do processo democrático, os legisladores têm que garantir que o motivo é suficientemente importante para anular o direito constitucional ao voto. Concluiu que o ônus da prova cabe ao Estado, que deve demonstrar por que se deve negar aos prisioneiros esse direito civil fundamental.²

Neste exemplo, o advogado usa duas comparações entre classes de prisioneiros para argumentar que a lei é incoerente, procurando, assim, passar o ônus da prova ao Estado, que deve então defender a lei atual. A primeira comparação é entre os que estão em condicional ou aguardando sentença e o restante dos prisioneiros, que não pertencem a essas categorias. Ao primeiro grupo é permitido votar e ao segundo, não. Conforme esse argumento, essa prática não é coerente porque não há uma diferença pertinente, com relação ao direito a voto, entre os dois grupos. A segunda comparação é entre os que cometeram crimes sérios e os que estão na prisão por infrações menores. Aqui, segundo o argumento do advogado, há uma diferença pertinente. Mas a lei não reconhece essa diferença com relação ao voto, e, assim, uma vez mais é incoerente. O advogado conclui que a lei atual, ao negar a todos os prisioneiros o direito a voto, é irracional.

O advogado usa essas três alegações de incoerência para argumentar pela mudança da presente lei. Normalmente, o



2. Este exemplo está baseado em informações de um artigo de Paul Moloney, "Voting Right Denial Called Unfair to Prisoners", *Winnipeg Free Press*, 5 de março de 1986.

ônus da prova cabe a quem defende a mudança de uma prática existente. No entanto, neste caso, o advogado argumenta que cabe ao Estado defender a presente lei, porque todas as pessoas têm direito constitucional a voto.

O tipo de argumento usado aqui é a base do argumento em cunha estudado com relação ao raciocínio do declive es-corregadio na Seção 9.7. O advogado argumenta que já garantimos aos condenados, que estão em condicional ou aguardando sentença, o direito a voto. Então, em nome da coerência, também deveríamos garantir aos condenados, que por acaso não estão em nenhuma dessas duas situações, o direito a voto. O argumento é que deveríamos tratar da mesma forma esses dois casos similares.

O princípio de tratar casos similares de maneira similar está por trás de alguns tipos de argumentos e críticas que estudamos nos capítulos anteriores. Por exemplo, no caso do argumento *ad hominem* do exemplo 6.3, a crítica do filho à incoerência do pai, que fuma e ao mesmo tempo condena o ato de fumar, parte do pressuposto de que o pai não dá ao filho o mesmo tratamento que dá a si mesmo. O pai fuma, mas diz ao filho que ele não deve fumar. O filho, ao alegar incoerência circunstancial, está na verdade acusando o pai de tratar casos similares de maneira diferente.

Exigir coerência prática significa exigir que casos similares sejam tratados de maneira similar, permitindo no entanto que um caso seja tratado de maneira diferente quando um bom argumento demonstra que os dois casos em questão são diferentes em aspectos pertinentes. Então, a coerência caso a caso é diferente da coerência lógica definida no Capítulo 5. Quando duas proposições são logicamente incoerentes e uma delas é verdadeira, então a outra tem que ser falsa. Mas, quando dois

casos não são tratados com coerência, isso significa que não são similares em alguns aspectos, embora possam ser similares em outros.

Às vezes, a melhor maneira de contestar um argumento baseado na comparação com outro caso é produzir um terceiro caso, que também seja similar, mas leve à conclusão oposta. No exemplo 9.8, a comparação entre grupos de pessoas levou o advogado a concluir que os condenados devem ter direito a voto. No entanto, durante a controvérsia sobre essa questão, o argumento a seguir, tirado de um caso paralelo, foi usado para questionar se os condenados devem ou não ter direito a voto:

Exemplo 9.9

Em recentes eleições simuladas, feitas nas escolas, os adolescentes se mostraram politicamente conscientes e capazes de expressar seus pontos de vista de maneira civilizada. Com base nessa evidência, é razoável ter mais confiança na capacidade de raciocínio e no senso de honestidade e justiça de muitos garotos de dezessete anos, havendo menos razões para temer sua motivação e sua integridade do que as de muitos adultos condenados por crimes. “No afã de criar uma sociedade justa e equitativa para todos, será que faz sentido estender o direito a voto aos criminosos e degenerados de nossas prisões mas não aos nossos jovens? Por que alguém cujo aniversário cai um dia depois tem menos direito ao voto do que alguém que foi condenado por um crime e está atrás das grades, banido da sociedade?”³

A conclusão deste argumento parece questionar a racionalidade de permitir aos condenados o direito a voto. Segundo



3. Roger Young, “Readers Forum: No Vote for Convicts”, *Winnipeg Free Press*, 22 de março de 1986.

ele, se damos aos prisioneiros o direito de votar nas eleições, como manter a coerência se não damos aos nossos jovens o direito de também votar?

Ao levantar tal questão, o argumento do exemplo 9.9 sugere que não devemos dar aos presos condenados o direito a voto, pelo menos enquanto o mesmo direito for negado aos menores de idade. Aqui, a comparação com o caso dos menores de idade leva a uma conclusão oposta à conclusão do argumento anterior, que se baseia na comparação de casos usada no exemplo 9.8.

Um argumento que se baseia na comparação de dois casos similares é chamado de *argumento por analogia*. Em geral, os argumentos por analogia são extremamente eficazes para persuadir o público porque podem comparar uma questão com alguma coisa que o público conhece bem ou a respeito da qual tem sentimentos positivos. Os argumentos baseados em analogias são uma forma plausível de raciocínio. Duas situações podem ser semelhantes ou dessemelhantes sob inúmeros aspectos, que poderiam ser citados. Mas, quando uma similaridade pertinente é citada, ela pode ser usada para transferir o ônus da prova numa argumentação.

Os argumentos que exigem coerência por meio de uma comparação entre casos supostamente similares são argumentos por analogia. Por isso é útil estudar esse tipo de argumento.

9.5 USO ARGUMENTATIVO DA ANALOGIA

O exemplo seguinte mostra o uso da analogia numa disputa, um tipo de diálogo em que a conclusão de um argumentador é oposta à conclusão do outro:

Exemplo 9.10

O presidente Reagan, num discurso pela liberação de fundos para ajudar os Contras na Nicarágua, compara-os aos patriotas americanos que lutaram na Guerra da Independência. Um congressista, que se opõe ao envio de ajuda para os Contras, compara a situação da Nicarágua à da Guerra do Vietnã.

Esse exemplo mostra um uso argumentativo da analogia. O argumento de Reagan se apóia no pressuposto de que os patriotas da Guerra da Independência lutaram por uma boa causa, que teria o apoio do Congresso. Então, por analogia, o Congresso deveria apoiar também os rebeldes da Nicarágua. Podemos presumir daí que Reagan está tentando chegar à conclusão de que o Congresso deve liberar fundos para ajudar os Contras.

O congressista está, evidentemente, argumentando pela conclusão oposta. Sua conclusão é que o Congresso não deve se envolver na questão da Nicarágua, ou seja, que o Congresso não deve liberar fundos para apoiar os Contras. A base desse argumento é a comparação entre Nicarágua e Vietnã. A intervenção dos Estados Unidos no Vietnã foi desastrosa. Esse é o pressuposto em que se baseia o argumento do congressista, já que é opinião corrente, hoje em dia, que o envolvimento dos Estados Unidos na Guerra do Vietnã levou a uma guerra cara e prolongada, que os Estados Unidos perderam e que provocou divisões políticas. Não é uma situação que país algum gostaria de repetir. Como a situação da Nicarágua é semelhante à do Vietnã, segundo a analogia do congressista, a conclusão é que o Congresso não deve se envolver ajudando as forças rebeldes da Nicarágua.

Os dois argumentadores apresentaram analogias eficazes nesse debate. É a continuação do debate que vai determinar

se um dos argumentos é mais persuasivo do que o outro. Cada um deles procura sustentar a própria analogia apresentando similaridades pertinentes e contestar a analogia do oponente citando diferenças pertinentes entre os dois casos.

A argumentação de cada um pode ser representada no esquema a seguir, no qual S_0 representa a situação da Guerra do Vietnã, S_1 representa a situação na época da Guerra da Independência Americana e S_2 representa a situação da Nicarágua. Além disso, A representa o envio de ajuda para as forças que lutam contra o regime. O primeiro esquema de argumentação (F_1) representa a forma do argumento de Reagan, e o segundo esquema (F_2), a do argumento contrário:

(F_1) O certo em S_1 era A .

S_2 é semelhante a S_1 .

Logo, o certo em S_2 é A .

(F_2) O errado em S_0 era A .

S_2 é semelhante a S_0 .

Logo, o errado em S_2 é A .

Observe que, neste diálogo, as duas analogias são usadas de maneira argumentativa. Isso significa que a analogia das premissas é usada para inferir uma conclusão para o argumento que é baseado na analogia das premissas. A primeira premissa diz que uma coisa se aplica a uma situação. A segunda premissa diz que outra situação é semelhante à primeira. A conclusão é que a coisa mencionada na primeira premissa se aplica também à segunda situação.

O argumento por analogia não está necessariamente limitado a duas situações. Quando é possível demonstrar que várias situações têm uma determinada característica em comum,

pode-se concluir que uma nova situação tem também essa característica.

Muitos textos, como por exemplo Copi (1982, p. 389), observam que as analogias podem ser baseadas em semelhanças entre múltiplos casos, e concluem que todos os argumentos por analogia são de natureza essencialmente indutiva. Segundo eles, o argumento por analogia começa com a premissa de que uma coisa tem uma determinada propriedade e que uma segunda e uma terceira coisa – e assim por diante – têm a propriedade em questão, chegando à conclusão de que outra coisa vai ter *provavelmente* a mesma propriedade. No entanto, a tese de que todos os argumentos por analogia são indutivos é questionável.

O exemplo seguinte é citado por Copi (1982, p. 390) como uma inferência cotidiana por analogia:

Exemplo 9.11

Com base no fato de que comprei, numa determinada loja, sapatos que me serviram, infiro que um novo par de sapatos, comprado na mesma loja, vai me servir também.

No entanto, a julgar pelos padrões do argumento indutivo, o exemplo 9.11 seria considerado ruim. Em primeiro lugar, seria um caso de falácia de estatística insuficiente, já que não informa o tamanho da amostra. Quantos pares de sapato eu já comprei naquela loja? Talvez não tenham sido em número suficiente para justificar uma generalização indutiva. Em segundo lugar, seria um caso de viés estatístico. Pode ser que os pares de sapato que comprei antes nessa loja não sejam representativos do par que acabei de comprar. Pode ser, por exemplo, que os sapatos que comprei antes tivessem solas grossas, enquanto o novo par tem solas finas.

Infelizmente, muitos argumentos por analogia que poderiam ser razoáveis têm que ser considerados fracos, questionáveis ou até mesmo falaciosos quando são tratados como argumentos indutivos. Por quê? Porque muitos argumentos por analogia são argumentos plausíveis e não indutivos.

Para entender por quê, volte aos esquemas de argumentação (F_1) e (F_2). A primeira premissa, em cada um desses argumentos, está baseada no pressuposto de que o público a quem o argumento é dirigido aceita essa proposição como basicamente plausível, dada sua posição. A segunda premissa é baseada numa similaridade aparente entre duas situações, outro pressuposto com bases essencialmente plausíveis e não indutivas.

Considere o seguinte exemplo de inferência cotidiana baseado na analogia:

Exemplo 9.12

Bob tem um Volkswagen Rabbit 1973 e precisou trocar os freios com sessenta mil quilômetros. Nosso Volkswagen Rabbit tem quase sessenta mil quilômetros. Na próxima revisão, devemos verificar os freios.

Aqui também, se tratarmos esse argumento como indutivo, ele é no máximo um argumento fraco, já que pode ser um caso de estatística insuficiente ou com viés. No entanto, ele parece ser um bom argumento por analogia, pois há motivos para acreditar que o meu carro e o de Bob têm aspectos pertinentes semelhantes.

Poderíamos dizer, justificadamente, que o exemplo 9.12 é uma espécie de argumento *ad ignorantiam*. É como o exemplo 2.19, em que havia motivo para ter cuidado com o rifle

porque não tínhamos certeza de que não estava carregado. Aqui, não temos certeza de que o carro não apresenta perigo, mas, como há motivos razoáveis para nos precavermos, é melhor pressupor que o carro pode dar problema. Ou seja, é racional reforçar o ônus da prova contra o pressuposto de que o carro está seguro, justificando assim a revisão dos freios. Então, se ele é um argumento *ad ignorantiam*, é um exemplo racional e não falacioso desse tipo de argumento. Nesse caso, o argumento por analogia sustenta sua conclusão por ser um argumento plausível e não por ser um argumento indutivamente forte.

Em geral, então, o uso argumentativo da analogia faz com que o ônus da prova recaia sobre a alegação do oponente; ou que recaia sobre o próprio argumento, no caso de discussões controversas em que não há prova indutiva, sendo o raciocínio plausível a força que muda a opinião numa ou noutra direção. É exatamente nesse contexto de diálogo que a analogia é uma base eficaz para argumentar a favor de uma conclusão.

Muitas vezes, as analogias são usadas de forma não-argumentativa, por exemplo, como símiles e metáforas para criar imagens literárias ou para explicar alguma coisa pouco conhecida comparando-a com outra mais conhecida.

Exemplo 9.13

O nome da baleia vem das longas lâminas flexíveis que lhe pendem do céu da boca, chamadas baleias. A borda de cada lâmina termina em franjas que parecem cabelo, servindo de filtro para a comida.⁴



4. Robert T. Orr, *Marine Mammals of California*, Berkeley e Los Angeles, University of California Press, 1972, p. 11.

Pouca gente já observou o interior da boca de uma baleia, e não é fácil visualizar como são essas lâminas e como funcionam. A descrição da borda das barbatanas, “franjas que parecem cabelo”, é uma analogia que nos ajuda a visualizar a boca e a ter uma idéia de como ela funciona, filtrando organismos marinhos quando a baleia se alimenta. Temos aí, portanto, uma analogia, mas seu uso não é argumentativo. O autor não usa a analogia para transferir o ônus da prova numa questão controversa nem para estabelecer uma conclusão que possamos detectar. A interpretação mais razoável do exemplo 9.13 é que o autor usa a comparação com o cabelo para ajudar o leitor a visualizar um objeto desconhecido, de forma que a baleia possa ser descrita para ele.

Ao analisar qualquer *corpus*, o primeiro passo é indagar qual é a conclusão ou se há uma conclusão a ser estabelecida pelo argumentador. Quando o *corpus* contém uma analogia, é bom averiguar logo de início se o caso examinado é um argumento por analogia ou uma analogia não-argumentativa.

9.6 CRÍTICAS A ARGUMENTOS POR ANALOGIA

Os argumentos por analogia são persuasivos porque há uma base plausível de similaridade entre as duas situações comparadas e porque no mínimo uma delas é conhecida do público. Mas qual é exatamente o conjunto de proposições contido numa situação conhecida? E quando exatamente duas situações são plausivelmente similares? Conforme o caso, pode ser difícil dar uma resposta segura a essas perguntas. Pode ser difícil confirmar ou refutar claramente um argumento por analogia. Mas, como veremos, existe um questionamento crítico dos argumentos baseados na analogia.

Num debate, pode-se fazer um número potencialmente infinito de comparações, contra ou a favor, entre duas situações quaisquer. Por isso, é comum o uso da analogia deixar o debate em aberto. Mas a analogia eficaz transfere o ônus da prova para um dos lados, exigindo portanto uma resposta do outro lado. Quando a analogia é contestada com base numa dissimilaridade, cabe ao defensor o ônus da prova. Caso ele seja bem-sucedido em sua réplica, o ônus da prova volta para o crítico, que deve então provar que há uma dissimilaridade pertinente. Em muitos casos, esse padrão de contestação e resposta pode se repetir várias vezes numa seqüência de diálogo racional sem que nenhuma das partes leve vantagem.

Johnson e Blair (1983, p. 100) citam uma resposta interessante de um leitor a um artigo da *Saturday Review*⁵, escrito por Thomas Middleton, que argumenta a favor de uma legislação mais severa de controle do uso de armas:

Exemplo 9.14

Quero contestar o artigo escrito por Thomas Middleton. Será que ele é ingênuo a ponto de realmente acreditar que a proibição da posse de armas de fogo reduziria significativamente o número de assaltos e assassinatos? A proibição das bebidas alcoólicas diminuiu significativamente seu consumo?

Esse exemplo é um típico argumento por analogia. A premissa plausível, que seria aceita pela média dos leitores, é que a lei seca não funcionou como medida para reduzir o consumo de álcool. A analogia, ou premissa de comparação, é que



5. Paul Curtis, "Gun Control Debated", *Saturday Review*, 29 de novembro de 1975, p. 4.

proibir a posse de armas de fogo é semelhante a proibir o consumo de álcool. A conclusão do argumento é que proibir a posse de armas de fogo não vai funcionar como medida para reduzir significativamente a incidência de crimes como assassinatos e assaltos.

A primeira premissa, de que a lei seca não funcionou, é historicamente plausível, e não é provável que seja contestada pelos leitores a quem a argumentação é dirigida. Assim, a pergunta é se a premissa da analogia também é plausível.

Em sua avaliação (p. 100), Johnson e Blair argumentam que a premissa da analogia não funciona e que, portanto, o argumento é um caso de analogia imperfeita. É imperfeita porque as duas situações comparadas não são similares no aspecto que é pertinente à conclusão. Suas razões para essa contestação são baseadas na dissimilaridade a seguir. Como destilados, cerveja e vinho são fáceis de fazer em casa, foi difícil fazer valer a lei seca. No entanto, seria difícil fabricar armas secretamente ou em casa, e fácil policiar sua distribuição. Então, argumentam eles, as razões que explicam o fracasso da proibição não se aplicam ao caso do controle de armas.

A contestação de Johnson e Blair é altamente racional, mas deixa espaço para um defensor do argumento responder. Ele poderia argumentar que existe hoje um comércio ativo de armas ilícitas em todo o mundo, que seria muito difícil de controlar mesmo que a posse de armas de fogo fosse ilegal ou mais ilegal do que já é. Além disso, banir as armas de fogo em certas áreas do norte dos Estados Unidos, onde a caça esportiva é uma fonte importante de renda e alimento, poderia não ter eficácia. Além disso, fabricar uma arma em casa não é tão difícil quanto parece.

É fácil perceber, no caso desta interessante analogia, que o debate poderia continuar numa sucessão de contestações e respostas. Trata-se de um debate nada trivial e que pode levantar questões interessantes sobre o tema do controle de armas. Uma analogia interessante pode ser uma forma de provocar uma discussão crítica sobre determinado assunto.

Há três maneiras básicas de questionar criticamente o argumento por analogia. A primeira é questionar a premissa principal, segundo a qual uma determinada conclusão é plausível ou correta na situação análoga apresentada. Neste caso, não é fácil sustentar essa crítica, porque é altamente plausível (pelo bom senso convencional) que a lei seca não funcionou para reduzir o consumo de álcool. A segunda maneira é argumentar que a premissa da analogia não funciona. Para isso, é preciso averiguar a possibilidade de a analogia ser imperfeita pelo fato de as situações comparadas não serem similares naquilo que interessa. Essa é a abordagem de Johnson e Blair na análise que fazem do exemplo 9.14. A terceira maneira é propor uma contra-analogia. Um bom exemplo desse tipo de estratégia é a contestação ao argumento de Reagan, do exemplo 9.10, através da contra-analogia de que a situação na Nicarágua é igual à situação no Vietnã. No caso presente, o crítico poderia argumentar, por exemplo, que o controle de armas funcionou na Inglaterra, reduzindo significativamente os assaltos a mão armada e outros crimes violentos em que as armas de fogo são usadas. Logo, a proibição da posse de armas funcionaria também nos Estados Unidos. O crítico, aqui, traça um paralelo entre uma situação e outra, recorrendo a uma analogia para criticar a analogia original. Usando uma contra-analogia possivelmente melhor, o crítico devolve o ônus

da prova ao argumentador original, que deve agora defender a plausibilidade de sua analogia.

Uma vez aceita a analogia entre dois casos, o argumentador agressivo pode explorar o fato alegando coerência com um terceiro caso. Quando é posto em movimento, esse tipo de cadeia argumentativa é chamado de declive escorregadio.

9.7 DECLIVE ESCORREGADIO

O declive escorregadio é um tipo de argumento que começa quando somos levados a reconhecer que uma diferença entre duas coisas não é significativa. Depois disso, pode ser difícil negar que a mesma diferença, entre a segunda coisa e a terceira, também não é significativa. Quando esse tipo de argumento começa, pode ser tarde demais para detê-lo: entramos no declive escorregadio. O argumento pode ser aplicado muitas e muitas vezes, levando-nos a aceitar uma conclusão absurda.

Exemplo 9.15

Um homem é fotografado a 92 quilômetros por hora pelo radar da polícia rodoviária numa zona em que o limite máximo de velocidade é de 90 quilômetros por hora. Ele argumenta que não merece ser multado porque a diferença de dois quilômetros por hora é insignificante. “Afinal, estabelecer o limite de velocidade em 90 quilômetros e não em 92 é uma coisa arbitrária, não é? Escolheram 90 só porque é um número redondo.”

O que acontece caso o guarda aceite esse argumento? O motorista seguinte, fotografado a 94 quilômetros por hora, vai argumentar: “Você não multou o Smith, que estava a 90 por hora, porque concordou que dois quilômetros por hora não

são uma diferença significativa. Por esse mesmo critério, você não pode me multar. Senão, vou reclamar da injustiça. Você fez um favor ao Smith deixando de multá-lo. Se não fizer a mesma coisa por mim, vou acusá-lo de favoritismo e tratamento especial para os amigos.” O guarda, com isso, arranjou um problema porque o motorista seguinte, fotografado a 96 quilômetros por hora, pode usar o mesmo argumento: “Fiquei sabendo que você não multou o Jones, que estava a 94 por hora. Como você admitiu que dois quilômetros não fazem diferença, então não pode me multar também.” E assim vai. No fim, o pobre guarda vai ter que deixar passar todo o mundo sem multar, seja qual for a velocidade. Depois que a notícia se espalha, todo o mundo pode exigir um “tratamento eqüitativo”.

Um esquema de argumentação do tipo declive escorregadio é uma seqüência de passos, uma cadeia argumentativa com a seguinte forma: primeiro, admite-se que não há uma diferença significativa entre duas coisas, A_0 e A_1 . E como A_0 é aceitável, A_1 tem que ser aceitável também. Mas então, como entre A_1 e outra coisa A_2 existe a mesma relação que havia entre A_0 e A_1 , é preciso concordar que A_2 também é aceitável. A cada vez, o argumento é que a diferença não é significativa até que, seguindo a seqüência A_0, A_1, \dots, A_k , acabamos chegando a um resultado absurdo ou desastroso, A_k . A conclusão inevitável é que A_k tem que ser aceitável também. No exemplo 9.15, pode-se chegar ao ponto em que um motorista fotografado a 200 quilômetros por hora pode argumentar que não deve ser multado.

Como o guarda rodoviário poderia ter respondido de maneira crítica ao argumento do primeiro motorista? Ele pode-

ria ter respondido que, embora o limite máximo de 90 por hora possa ser um tanto arbitrário, é esse o limite exato estabelecido como norma para todos. E essa norma uniforme tem que ser aplicada igualmente a todos os motoristas. O caso de um motorista que esteja levando para o hospital um passageiro gravemente ferido pode ser avaliado como diferença significativamente pertinente para eximi-lo da norma nesse caso específico. Portanto, pode haver exceções em casos especiais. Mas a alegação de que um motorista excedeu só um pouquinho o limite de velocidade pode não ser uma diferença significativamente pertinente entre o seu caso e o do motorista que está dentro do limite. Com essa argumentação, o guarda poderia ter contestado o argumento em declive escorregadio do motorista.

Há, em muitos casos de argumentação em declive escorregadio, um espaço legítimo para ataque e defesa, já que no caso de qualquer regra ou norma social, legal ou organizacional, temos razão de exigir regras justas que se apliquem igualmente a todas as pessoas que nelas se encaixem. Mas exigimos também que as regras não sejam aplicadas de maneira rígida por uma burocracia cega. Quando uma avaliação racional nos leva a concluir que um caso é suficientemente diferente para se qualificar como algo excepcional, então exigimos que a regra seja quebrada. A questão é até que ponto um caso é semelhante ao outro.

Numa argumentação realista, pode ser necessária uma boa avaliação para determinar se um caso é suficientemente semelhante a outro. Esse tipo de avaliação é baseada numa analogia entre os casos. Não há dúvida de que cada caso tem que ser julgado isoladamente. Mas o declive escorregadio entra

em cena quando, segundo uma avaliação inicial, os dois casos são considerados semelhantes. Então, quando a diferença entre um terceiro caso e o segundo não é menor do que essa semelhança inicial, a coerência exige que o passo seguinte seja aceitar também esse terceiro caso. E, uma vez no declive escorregadio, pode não haver como sair.

O declive escorregadio é uma armadilha particularmente convidativa quando é fácil dar os primeiros passos. Alguns passos são mais fáceis do que outros porque termos vagos se aplicam melhor a certas situações do que a outras. Um tipo tradicional de argumento que exemplifica essa variabilidade entre os diferentes passos da seqüência é chamado de argumento *sorites*. O exemplo 9.16, como todos os argumentos sorites, tem duas premissas: uma premissa-base (B_0) e uma premissa indutiva (I):

Exemplo 9.16

- (B_0) Todo homem com um metro e vinte de altura é baixo.
- (I) Se você acrescentar dois milímetros à altura de um homem baixo, ele continua sendo baixo.
- (C) Logo, todo homem é baixo.

Neste caso, a premissa-base é altamente plausível. Aplicando a premissa indutiva à premissa-base, o resultado, B_1 , também é altamente plausível:

- (B_1) Todo homem que tem um metro, vinte centímetros e dois milímetros de altura é baixo.

Mas o sorites é um argumento do tipo declive escorregadio porque, toda vez que aplicamos o passo indutivo (I) à nova

premissa, B_2, B_3, \dots, B_k , temos que aceitar a premissa que vem a seguir. Numa argumentação em declive escorregadio, uma vez aceito o primeiro passo, a coerência nos obriga a aceitar cada passo sucessivo, enquanto o autor do argumento continuar a nos conduzir. Mas, continuando indefinidamente, somos obrigados a aceitar uma conclusão absurda. No exemplo 9.16, temos que acabar admitindo que todo homem é baixo.

O sorites é um argumento intrigante, muitas vezes chamado de falácia ou de sofisma porque as premissas parecem verdadeiras, o argumento parece válido e, no entanto, a conclusão é claramente falsa. Mas isso seria uma contradição porque, se as premissas de um argumento válido são verdadeiras, a conclusão tem que ser verdadeira.

Tradicionalmente, os argumentos sorites são chamados de “monte de areia” ou “careca”. Se tirarmos um grão de um monte de areia, ele continuará sendo um monte de areia. Mas, se o processo continuar, vai chegar um momento em que não haverá mais o monte de areia. Da mesma forma, se arrancarmos um fio de cabelo da cabeça de um homem, ele não fica careca. Mas, se o processo continuar, ele vai acabar deixando de não ser careca. Os argumentos sorites funcionam porque termos como “baixo”, “monte” e “careca” são vagos. Não existe um ponto preciso, x , que nos permita dizer que um homem é careca se tiver menos do que x fios de cabelo na cabeça e que não é careca se tiver x ou mais fios de cabelo na cabeça. É por causa dessa falta de limites claros que não existe, nos argumentos em declive escorregadio, um momento específico em que o defensor possa se negar a aplicar o passo indutivo.

O argumento sorites é tão eficaz como tática de argumentação porque há uma variação em grau de plausibilidade que

permite que um conceito vago seja aplicado a diferentes situações. Por exemplo, é extremamente plausível alegar que um homem com um metro e vinte de altura é baixo. Continua sendo extremamente plausível dizer que um homem com um metro e cinquenta é baixo, embora em alguns contextos – por exemplo, se estamos falando de jôqueis – a plausibilidade da alegação possa ser menor. Mas, embora ainda seja bastante plausível dizer que um homem com um metro e sessenta é baixo, essa alegação já é menos plausível que as duas anteriores.

Reconhecendo essa variabilidade, vemos que o argumento sorites é forte no início, mas vai ficando mais fraco em plausibilidade. Quando aplicamos (I) a (B_0) no primeiro passo, chegamos à conclusão seguinte (B_1) pela forma dedutivamente válida do argumento *modus ponens*. Como ambos, (B_0) e (I), são extremamente plausíveis, (B_1) tem que ser igualmente plausível. Mas, na realidade, (B_1) é um pouco menos plausível do que (B_0) , já que, num argumento plausível, a conclusão é tão plausível quanto a premissa menos plausível. Então, o passo indutivo (I) tem que ser menos plausível do que (B_0) . E, à medida que avançamos, passo a passo, pela cadeia de argumentos *modus ponens*, (I) tem que se tornar cada vez menos plausível⁶.

Isso demonstra que a condicional (I) não é absolutamente verdadeira, mas que tem uma legitimidade prática que pode variar em valor de plausibilidade em diferentes estágios de aplicação a homens de alturas diferentes. À medida que essa



6. Esta análise é baseada numa solução para o paradoxo sorites semelhante à que é apresentada em King (1979).

condicional é aplicada seguidamente, seu valor de plausibilidade tende a decrescer. Até que atinge uma série de casos para os quais sua plausibilidade é desprezível. Então, o argumento sorites não prova que sua conclusão (C) é verdadeira. Não se pode concluir, através dele, que todos os homens são baixos. Pode-se constatar, portanto, que, conforme o caso, o argumento sorites pode envolver um tipo de falácia ou de sofisma.

O sorites é um esquema particularmente eficaz de argumento em declive escorregadio por causa da variabilidade da premissa indutiva em diferentes contextos. Aplicado à primeira premissa (B_0), o passo indutivo (I) é altamente plausível. Do ponto de vista prático, é virtualmente impossível deixar de aceitá-lo como argumento plausível. Mas, para manter a coerência, o argumentador a quem o declive escorregadio é dirigido tem que continuar a aceitar (I) a cada passo sucessivo. Caso se recuse, pode ser acusado de incoerência. E o problema é que não há um ponto claro na seqüência em que ele possa se recusar a aceitar (I), já que, quando se trata de termos vagos, não há um ponto-limite específico em que o termo deixa claramente de se aplicar. Portanto, o declive escorregadio é como o processo de tentação e sedução. Uma vez iniciado e posto em movimento, fica cada vez mais difícil parar.

O *argumento de efeito dominó* usa a possibilidade ou a ameaça de um argumento em declive escorregadio para desaconselhar o primeiro passo. Ele geralmente é usado como argumento conservador contra quaisquer políticas ou propostas até então não experimentadas. Por exemplo, é possível argumentar que, se os pacientes terminais puderem se recusar a re-

ceber tratamento, isso pode levar à eliminação dos inaptos. O que, por sua vez, pode levar a campos de concentração e a grupos de genocídio nazistas. O efeito dominó não é um uso positivo do declive escorregadio, mas uma espécie de resposta crítica ou tática defensiva contra um argumento em declive escorregadio que possa se desenvolver. Ao lidar com o argumento de efeito dominó, é importante distinguir entre a alegação de que certas conseqüências *podem* se desenvolver e a alegação de que elas *vão* se desenvolver. A sugestão de que podem se desenvolver costuma ser uma tática para assustar ou uma estratégia de intimidação cujo objetivo é silenciar o oponente e encerrar prematuramente a argumentação.

O argumento em declive escorregadio parte muitas vezes da exploração da vagueza de um termo da linguagem natural. Não há nada de errado ou falacioso na vagueza em si mesma. Mas, assim como a ambigüidade é explorada pelo equívoco, a vagueza é explorada pelo declive escorregadio: quando o termo usado num ataque em declive escorregadio é vago, não há um ponto-limite em que aquele que se defende pode começar a resistir ao uso do passo indutivo pelo atacante. Para se defender com sucesso contra um argumento em declive escorregadio, é preciso ter cuidado para não se comprometer com a aplicação do passo indutivo logo na premissa-base, antes que se saiba que direção o argumento vai tomar e qual pode ser sua conclusão final.

O argumento de efeito dominó é a imagem espelhada do argumento sorites e envolve também uma série de passos ou estágios, S_0, S_1, \dots, S_k . Tanto o argumento sorites quanto o argumento em declive escorregadio geralmente têm a ver com a vagueza de um termo, mas ambos também podem implicar

ligações causais entre os vários estágios de uma seqüência. Muitas vezes, o argumento de efeito dominó se baseia na premissa de que há uma ligação causal entre S_0 e S_1 , entre S_1 e S_2 , e assim por diante, até que se chegue ao “horrrível” resultado S_k .

Às vezes, o argumento causal de efeito dominó é razoável. Por exemplo, numa fileira de dominós em que as peças estejam suficientemente próximas umas das outras, quando empurrarmos a primeira, a última da fila vai acabar caindo também. Mas o argumento causal de efeito dominó é uma falácia quando a premissa de que cada passo *pode* causar o seguinte é usada para assustar o argumentador, levando-o a acreditar que o último e “horrrível” passo *vai* acontecer a menos que ele se recuse a deixar que o primeiro aconteça. Esse tipo de argumento é considerado inadequado quando não apresenta provas ou evidências suficientes para mostrar que aquilo que pode acontecer vai mesmo acontecer, ou que é provável que aconteça.

O tipo causal do efeito dominó pode ou não ser racional, dependendo da força ou plausibilidade da prova apresentada para sustentar as ligações causais propostas a cada passo. Um caso clássico desse argumento era o usado durante a Guerra do Vietnã, quando se dizia que, se o Vietnã caísse em poder dos comunistas, os países vizinhos, como o Camboja, cairiam também. Com o tempo, os países adjacentes a estes cairiam até todo o Sudeste Asiático estar nas mãos dos comunistas. Esse argumento era usado por seus defensores como tática para assustar. Mas, como não havia provas que o sustentassem, ele acabou sendo considerado, nesse caso específico, um argumento falacioso.

No entanto, o argumento de efeito dominó pode ser um argumento racional se houver provas ou evidências suficientes para tornar suas premissas plausíveis. Só quando tais provas e evidências não são apresentadas é que se pode dizer que um determinado argumento de efeito dominó é errôneo, incorreto ou não persuasivo.

Em qualquer argumento em declive escorregadio, há sempre um atacante e alguém que se defende. No exemplo 9.15, o atacante é o motorista que argumenta que seu caso deve ser uma exceção à regra. O guarda procura defender a aplicabilidade da regra. Nesse caso, o atacante usou o argumento de maneira incorreta, já que não provou que seu caso deveria ser tratado como exceção. Às vezes, o lado do atacante na argumentação é chamado de *argumento cuneiforme* porque, depois de abrir a primeira exceção, aquele que se defende não poderá deixar de abrir muitas outras, até que a regra seja destruída. Portanto, o argumento cuneiforme é uma contratática ou uma refutação do argumento de efeito dominó.

Na tentativa de se opor a um argumento em declive escorregadio, quem se defende usa incorretamente a resposta de efeito dominó quando continua a exigir de maneira dogmática que a regra seja seguida, mesmo quando um argumento apresentado pelo atacante justifica a exceção. Outro caso é o do argumento de efeito dominó em que quem se defende recorre a táticas de intimidação em vez de apresentar evidências plausíveis para impedir que a cunha seja introduzida. Esse uso ilícito do argumento de efeito dominó, que poderia ser chamado igualmente de argumento do *bicho-papão*, tem sido chamado também de *rigorismo*.

9.8 EQUÍVOCOS SUTIS

Os exemplos de equívoco examinados na Seção 9.3 eram casos simples, com pouca probabilidade de enganar seriamente os participantes atentos de uma argumentação realista. Percebida a ambigüidade, o equívoco pode ser facilmente detectado nesses casos simples que são então rejeitados como falaciosos. No entanto, num contexto de discussão, pode haver fatores que tornem mais difícil detectar e criticar o equívoco.

Um dos problemas é que, nas argumentações em linguagem natural, o próprio significado das palavras ou frases pode ser motivo de controvérsia. Considere o argumento seguinte, apresentado num contexto de diálogo sobre a moralidade da lei:

Exemplo 9.17

É obrigatório cumprir a lei.

Deixar de fazer uma coisa obrigatória é moralmente errado.

Logo, é moralmente errado deixar de cumprir a lei.

Qualquer um a quem esse argumento seja dirigido pode tachá-lo de falácia de equívoco, pelas seguintes razões. Na primeira premissa, “obrigatório” significa legalmente obrigatório. Ou seja, o cidadão não tem outra alternativa além de seguir a letra da lei – lei que se aplica a todos da mesma maneira –, e qualquer um que a desrespeite fica sujeito a certas penalidades. Mas, na segunda premissa, “obrigatório” significa moralmente obrigatório. Como o significado de “obrigatório” mudou de uma premissa para a outra, o exemplo 9.17 é um equívoco. É só através do equívoco que as duas premissas podem ser consideradas verdadeiras.

Essa crítica parece bastante razoável, mas o proponente do exemplo 9.17 pode responder a ela da seguinte maneira: “Meu argumento não é um equívoco. É um argumento perfeitamente convincente e sólido, pois eu identifiquei nele a classe de atos moralmente obrigatórios e a classe de atos prescritos pela lei como perfeitamente equivalentes quanto ao significado. Na verdade, estou estipulando que, no que diz respeito a este argumento, ‘atos moralmente obrigatórios’ e ‘atos prescritos pela lei’ devem significar a mesma coisa.” Segundo esta réplica, o exemplo 9.17 não pode mais ser considerado um caso de falácia de equívoco. Ou assim parece, pois não há mais nenhuma ambigüidade em que basear um equívoco. Para esse argumentador, não há duplo sentido. Desse modo, não pode haver mudança de significado de uma premissa para a outra.

É claro que podemos questionar se esse argumentador tem o direito de impor a própria definição ao debate de maneira unilateral. E podemos até criticar sua definição por ser capciosa ou prejudicial. Mas, fora essas possíveis objeções, sua réplica à acusação de equívoco parece muito razoável. E agora? O exemplo 9.17 é mesmo uma falácia de equívoco? Para resolver esse dilema, precisamos nos aprofundar um pouco mais no contexto do diálogo.

Temos que perguntar qual é o tema do diálogo. Suponhamos que o tema seja a base moral da lei. Black, o proponente do exemplo 9.17, é um positivista jurídico. Ou seja, ele defende a posição de que a lei escrita, tal como se apresenta nos códigos e livros de direito, é idêntica à interpretação dada a ela em qualquer situação. White tem uma posição diferente. Ele sente que a lei escrita nem sempre está certa e que pode e

deve ser aperfeiçoada. Segundo White, então, a lei real não é igual à lei escrita.

Imaginemos um contexto em que Black e White representam lados opostos num debate. Black está determinado a provar a tese de que deixar de seguir a lei é sempre moralmente errado. White está determinado a defender a tese de que, em certos casos, deixar de seguir a lei pode ser moralmente aceitável. Nesse contexto, Black apresentou o exemplo 9.17 como argumento. Trata-se de uma falácia ou de um equívoco?

Para responder a essa pergunta, temos que averiguar qual deveria ser o propósito do argumento de Black no contexto do diálogo persuasivo sobre a moralidade da lei. Como o diálogo é um debate, Black deve procurar partir das premissas com que White está comprometido para extrair daí a conclusão de que sua própria tese (de Black) é verdadeira. Black tem que tentar demonstrar, através de argumentos válidos, que sua conclusão resulta de proposições que White vai aceitar como plausíveis. Mas o uso que Black faz do exemplo 9.17, no que diz respeito a esse objetivo, traz um problema: White só vai aceitar as duas premissas como plausíveis se o termo “obrigatório” se livrar da ambigüidade, sendo entendido de maneira diferente em cada uma.

Portanto, o problema do exemplo 9.17, como argumento apresentado no contexto de um diálogo racional com White sobre o tema do debate, é a falta de utilidade prática como meio de persuadir White. É verdade que, do ponto de vista de Black, pode não haver ambigüidade. De sua perspectiva positivista, o argumento pode ser válido e as duas premissas podem ser aceitáveis (para ele mesmo). Mas isso não é necessariamente uma defesa eficaz contra a objeção de White, que considera o argumento um equívoco.

Para White, há uma distinção real e muito importante a ser feita entre “moralmente obrigatório” e “legalmente obrigatório”. Qualquer argumento que negue o significado moral dessa distinção seria uma petição de princípio contra sua argumentação. Portanto, como White reconhece a ambigüidade das premissas do exemplo 9.17, esse argumento é inútil contra sua posição no diálogo racional. Seja como for, cabe a Black o ônus da prova, já que tem que justificar sua definição do termo em disputa. Interpretadas de maneira ambígua, ambas as premissas poderiam ser plausíveis, mas o argumento seria inválido. Se as premissas fossem interpretadas coerentemente, o argumento seria válido, mas uma das duas premissas não seria plausível do ponto de vista de White. Então, de qualquer forma, o argumento é inútil como meio para Black levar avante sua argumentação contra a posição de White. Logo, a crítica de White, que considera o argumento um equívoco, é justificada.

No entanto, a defesa de Black contra essa acusação de equívoco também se justifica em certa medida, já que do ponto de vista da posição sustentada por ele não há ambigüidade. Qual argumento, então, é mais forte? Isso depende do que significa, na verdade, o termo “obrigatório”. Em outras palavras, a argumentação entre Black e White transformou-se numa disputa verbal sobre o significado de um termo. Sob este aspecto, ela é semelhante ao exemplo 9.2.

Às vezes, num debate sobre o significado de um termo na linguagem natural, pode-se demonstrar, através de evidências lingüísticas, que um dos lados tem a argumentação mais forte. Mas, neste caso, cada um dos contestantes procura justificar seu uso de “obrigatório”, um termo que parece sujeito a di-

ferentes interpretações. Mesmo assim, deveria caber a Black o ônus maior da prova porque a maioria das pessoas estaria pronta a admitir racionalmente que existem alguns atos legalmente obrigatórios que não são moralmente obrigatórios e vice-versa. A plausibilidade da distinção de White transfere o ônus para Black.

O equívoco, nesse caso, tem uma grande semelhança com a petição de princípio insultuosa. Ao insistir agressivamente num significado do termo “obrigatório” que é favorável ao seu lado da argumentação, Black tenta bloquear a posição de White, recusando-se a permitir uma distinção entre “moralmente obrigatório” e “legalmente obrigatório”.

Nossa discussão do exemplo 9.17 mostra que uma acusação de equívoco pode revelar sérios problemas em argumentações realistas. Além disso, situando o argumento num contexto de diálogo plausível, vimos que uma crítica realista a um caso de equívoco é muito mais difícil de montar do que parece a princípio. A definição das palavras-chave de uma argumentação quase sempre pode ser questionada. Daí o fato de o ônus da prova caber inicialmente ao crítico que aponta o equívoco, pois ele deve mostrar que há uma ambigüidade ilícita no argumento supostamente falacioso. Mas, quando a acusação tem substância, o ônus da prova passa àquele que se defende para, se puder, responder.

Quando a mudança de significado ocorre gradualmente, por etapas, pode ser mais difícil detectar um equívoco numa argumentação mais longa. Como vimos, os padrões de precisão aplicados a termos vagos podem mudar de uma proposição para outra. Quando essa mudança é mais sutil e gradual, o perigo de escorregar aos poucos para um argumento falacio-

so é uma ameaça ainda mais séria ao diálogo racional. O equívoco de Black no exemplo 9.17 assemelha-se à linguagem que implica uma petição de princípio, analisada na Seção 9.2. Trata-se de definir agressivamente um termo do ponto de vista de um dos lados do argumento, na tentativa de bloquear o argumento do oponente. Nesse caso, o lado que se defende da acusação de equívoco pode ser ainda mais criticado por usar uma definição capciosa.

Podemos dizer, então, que equívoco é uma forma de usar um termo (ou termos) ambíguo numa argumentação. Às vezes basta revelar a ambigüidade no questionamento crítico para refutar o argumento como falácia de equívoco. Em outros casos, contudo, o defensor do argumento pode se aferrar à sua posição de maneira mais resoluta e negar a ambigüidade, ao menos do seu ponto de vista. Quando isso acontece, a situação é muito semelhante ao caso de definição capciosa, em que o argumentador define um termo controverso de forma que sustente o próprio lado do argumento e mine o lado do oponente. Ou pode até ser um caso de petição de princípio. Em tais casos, o argumento degenerou para uma disputa de terminologia. Isso acontece freqüentemente nas discussões acaloradas sobre questões controversas e pode ser um mau sinal, indicando que a argumentação está degenerando para uma altercação.

Para resolver algumas disputas terminológicas, pode-se recorrer ao dicionário, ao costume ou a interpretações plausíveis de um termo, a fim de determinar a quem cabe o ônus da prova. Mas em outros casos a disputa terminológica está sujeita à argumentação como qualquer outro tópico do diálogo racional. Neste caso, pode não ser fácil manter uma acusação de equívoco. Portanto, para criticar um argumento por

equívoco, é sempre bom imaginar como um defensor determinado o defenderia contra esse ataque.

9.9 VARIABILIDADE NO RIGOR DOS PADRÕES

Termos vagos que são usados com coerência ao longo da argumentação não costumam gerar problemas lógicos nem falácias. O problema surge quando um termo vago ocorre mais de uma vez, em diferentes proposições de um argumento, exigindo a cada vez diferentes padrões de precisão para manter a plausibilidade das proposições. O problema, nesse caso, é um tipo especial de equívoco, introduzido através da vagueza de termos usados na argumentação. Ele difere do declive escorregadio, mas tem algumas características semelhantes.

No exemplo a seguir, o contexto do diálogo é a questão do casamento: as pessoas devem ou não se casar? Frank adota a visão tradicional de que o casamento é uma prática, ou instituição, excelente, da qual os casais devem participar de boa-fé e que devem fazer um esforço sério para preservar. Larry adota a tese progressista de que, nos anos 1980, o casamento deixou de ser prático ou pertinente, e que os casais não devem mais adotá-lo nem levá-lo a sério. A uma altura da discussão, Larry apresenta o seguinte argumento:

Exemplo 9.18

Casar implica a promessa de viver com outra pessoa pelo resto da vida. Mas ninguém é capaz de prever com segurança que vai ser compatível com outra pessoa a vida inteira.⁷

7. Este exemplo foi retirado de um exemplo semelhante de Cederblom e Paulsen (1982, p. 59).

Frank então pergunta: “Mas não fazemos tantas vezes promessas que não cumprimos?” Larry replica: “Sim, mas a questão é que não deveríamos fazer promessas a menos que pudéssemos prever com segurança que vamos cumpri-las.” Frank finalmente replica: “Então o que você quer dizer é que, se duas pessoas não são compatíveis, não podem viver juntas. E que não deveriam prometer fazer uma coisa que não podem fazer.” Larry admite que é exatamente isso o que está querendo dizer e acrescenta: “Concluo que ninguém deveria se casar.”

O argumento de Larry parece lógico. Como Frank poderia criticá-lo? As premissas parecem plausíveis e o argumento parece válido. Como primeiro passo da análise, vamos formular o argumento de Larry de forma mais explícita, especificando as premissas e a conclusão:

Exemplo 9.19

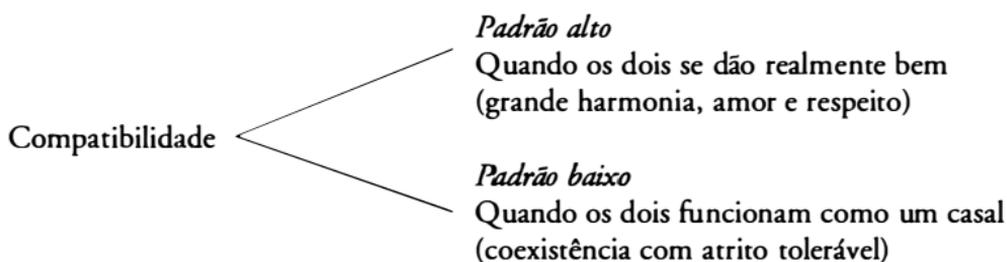
- (1) Casar implica a promessa de viver com outra pessoa pelo resto da vida.
- (2) Ninguém pode prever com segurança que será compatível com essa outra pessoa pelo resto da vida.
- (3) Não se deve fazer uma promessa a menos que se possa prever com segurança que ela será cumprida.
- (4) Duas pessoas que não são compatíveis não podem viver juntas.
- (5) Ninguém deve prometer fazer uma coisa que não pode fazer.
- (6) Logo, ninguém deve se casar.

Examinando separadamente as premissas (1) a (5), elas parecem bastante plausíveis ou, pelo menos, sustentavelmente plausíveis. Mas, juntas, elas implicam (6) através de argumentos válidos. Juntas, as premissas (2) e (4) implicam que ninguém pode prever com segurança que duas pessoas vão viver juntas pelo resto da vida. Mas junto com (3) e (5) impli-

cam que não se deve fazer a promessa de viver junto com alguém pelo resto da vida. Mas essa conclusão, considerada juntamente com (1), implica que ninguém deve se casar. Em suma, Larry parece ter um argumento válido, com premissas plausíveis, para sustentar sua conclusão. O pobre Frank parece estar levando a pior na argumentação.

Vamos examinar o argumento mais de perto. O termo “compatível” ocorre em duas premissas, (2) e (4). “Compatível” é um termo vago. É difícil dizer exatamente quando duas pessoas se tornam incompatíveis. Elas são incompatíveis quando discutem ocasionalmente, quando têm diferenças de opinião ou não têm muito em comum? Ou o termo deve ser reservado para casos em que há ódio e amargura entre elas e as brigas são constantes? É difícil dizer. Alguns casais conseguem tolerar diferenças e discordâncias melhor do que outros. Podemos ter altos padrões de compatibilidade, mas, dependendo do contexto, podemos adotar padrões menos exigentes.

Pode-se resumir no seguinte esquema as duas possibilidades extremas de nível de rigor para os padrões de compatibilidade:

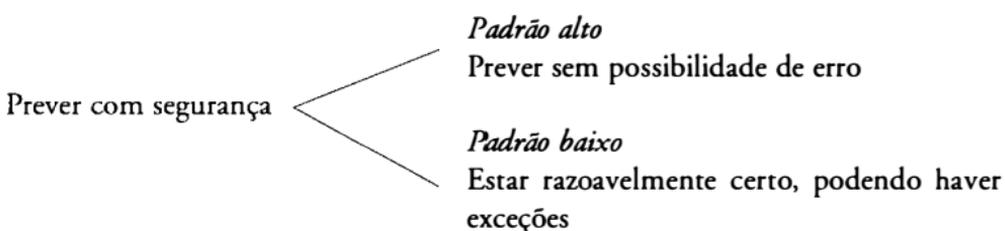


Examinemos agora (4), que afirma que se duas pessoas conseguem viver juntas é porque são compatíveis. De acordo com o padrão de compatibilidade alto, é mais plausível que (4) seja uma premissa falsa. Para que (4) seja plausível, temos que

descer ao padrão de compatibilidade baixo, já que alguns casais conseguem viver juntos mesmo durante períodos ruins em que não daria para chamá-los de “compatíveis” de acordo com o padrão alto.

Vamos examinar agora (2), uma premissa que também contém o termo “compatível”. Aqui, quanto mais baixo o padrão de compatibilidade, mais casais se qualificarão como compatíveis. Portanto, se a previsão de compatibilidade usa o padrão mais baixo, maior a probabilidade de um casal continuar compatível por mais tempo. Neste caso, quanto mais baixo o padrão, maior o risco de a proposição (2) ser falsa. Quanto mais alto o padrão de compatibilidade, maior a dificuldade de prever que um casal será compatível por toda a vida. Para que (2) seja plausível, tendemos a optar pelo padrão alto de compatibilidade.

Esse mesmo tipo de ambigüidade afeta o termo “prever com segurança” das premissas (2) e (3):

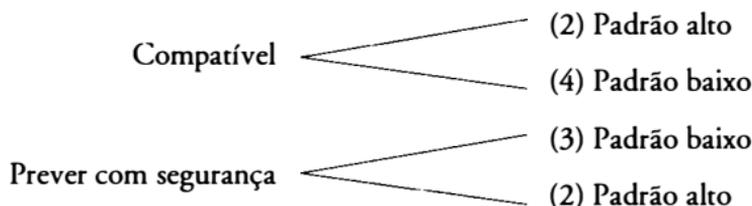


A premissa (3) afirma que não se deve fazer uma promessa a menos que se possa prever com segurança que ela será cumprida. Mas (3) só é plausível quando se interpreta “prever com segurança” pelo padrão mais baixo, já que não dá para manter uma promessa em qualquer situação. Eu não poderia prever que não manteria a promessa de estar presente no aniversário de meu pai. Mas eu não tinha como saber,

quando fiz a promessa, que minha mulher ficaria doente bem nesse dia.

Por outro lado, usando esse padrão mais baixo de “prever com segurança” para interpretar (2), é mais plausível que ela seja considerada falsa, pois, se os padrões de previsão segura são baixos, então alguém que prevê compatibilidade para a vida toda tem, num número razoável de casos, mais probabilidade de estar certo. O padrão mais baixo de “prever com segurança”, que torna (3) mais plausível, tende a tornar (2) implausível. E uma interpretação coerente de (2) e (3), usando o padrão alto, teria o resultado oposto.

No caso desses dois termos vagos, “compatível” e “prever com segurança”, a interpretação mais plausível do padrão de precisão usado numa premissa é a interpretação menos plausível na outra premissa. A interpretação mais plausível de cada termo em cada ocorrência está resumida a seguir:



O problema do exemplo 9.19 é que os termos vagos recorrem a diferentes padrões de precisão em diferentes premissas, como fica claro na versão mais explícita do argumento. Por isso, quando a pessoa a quem o argumento é dirigido tenta interpretar cada premissa como proposição plausível, ela se vê diante de uma espécie de ambigüidade. Trata-se de um caso clássico de equívoco, embora ocorra num sutil contexto pragmático de padrões que mudam no decorrer do argumento, à medida que ele se desenvolve no diálogo.

9.10 CONCLUSÕES

Num caso relativamente simples de equívoco, em que há apenas duas premissas e um termo ambíguo que ocorre em cada uma delas, é fácil detectar o problema. Por quê? Porque, quando vemos as duas premissas juntas, percebemos que as duas só podem ser plausíveis se cada uma for interpretada de uma forma. Mas, quando o argumento é mais longo, com várias premissas diferentes e vários termos ambíguos ou vagos, é mais difícil detectar a mudança de significado. Por quê? Porque podemos não ver as duas premissas lado a lado quando há um equívoco entre elas. Pode haver várias outras premissas entre elas. Nesse meio tempo, podemos muito bem esquecer que uma palavra que ocorreu numa premissa plausível anterior tem agora que ser interpretada de forma diferente para tornar a nova premissa plausível. Quanto mais longo for o argumento, e quanto mais vagas e ambíguas forem as palavras que ele contém, mais provável será que o equívoco passe despercebido.

O truque do equívoco é que, individualmente, cada premissa parece plausível. A suspeita de equívoco surge quando juntamos duas premissas e comparamos os termos que ocorreram em cada uma delas. Assim, para avaliar casos realistas de equívoco na argumentação prática, é necessário assumir uma perspectiva global. O crítico tem que examinar o argumento inteiro e ver se houve uma mudança de contexto que possa afetar qualquer par de premissas que tenham sido usadas.

Em todas as falácias de linguagem que examinamos neste capítulo, o importante é estudar o argumento inteiro no contexto do diálogo. Quando há uma mudança contextual, pode haver problemas de vagueza ou ambigüidade. O exemplo

9.19 mostrou que uma análise cuidadosa de casos realistas de equívoco exige atenção às mudanças sutis nos padrões de precisão que ocorrem durante uma seqüência mais longa de argumentação.

Aqui, como em qualquer ponto do estudo das falácias, confirma-se mais uma vez um axioma fundamental da crítica racional, apontado por Whately (1836, p. 162): “Uma discussão muito longa é um dos disfarces mais eficazes da Falácia;... uma Falácia que, enunciada sem disfarces,... não enganaria uma criança, pode enganar meio mundo quando é *diluída* num volume de bom tamanho.” Portanto, antes de criticar um argumento, é importante reconstruir o contexto do diálogo para descobrir qual é, presumivelmente, seu propósito. Senão, a prova para sustentar a alegação de que o argumento contém uma falácia pode ficar incompleta.

Como diz J. L. Mackie (1967, p. 179): “Quando suspeitamos da existência de uma falácia, nosso objetivo deve ser descobrir exatamente o que é o argumento.” Mackie acrescenta que o primeiro passo na avaliação racional de um argumento é separar o esquema principal e depois examinar seus aspectos ou qualificações mais sutis.

Como, em geral, os argumentadores são vagos, distraídos e incoerentes a respeito do que afirmam no decorrer de uma discussão, o primeiro passo importante da análise é determinar o tipo e o objetivo do argumento. Ainda mais nos casos em que o argumento é longo e “verborrágico”, é crucial apagar os detalhes sem importância, separando e interpretando corretamente os principais estágios, num processo que é um importante pré-requisito da crítica.

Agindo com base no princípio da caridade, tendemos naturalmente a interpretar uma proposição que contenha termos

vagos ou ambíguos tornando-a plausível. Isso é racional e correto. Mas, agindo assim com relação a duas proposições diferentes no mesmo argumento, podemos ter problemas.

No caso do argumento em declive escorregadio, somos tentados a aceitar o primeiro passo porque se trata de uma proposição plausível. Mas, à medida que os passos se sucedem no declive escorregadio, as proposições que temos que aceitar vão se tornando cada vez menos plausíveis. Só que, uma vez comprometidos, fica difícil voltar atrás. Estamos escorregando declive abaixo.

Em certos casos, o argumento do declive escorregadio se torna um problema nos passos intermediários da aplicação do termo vago, em que o passo indutivo se torna cada vez menos plausível. Mas o argumento do declive escorregadio é um ataque insidioso à posição do argumentador porque, aceitando os primeiros passos, que são premissas altamente plausíveis, ele fica cada vez mais comprometido a aceitar cada passo que se sucede ao longo do caminho. Daí que, se ele pára e tenta resistir ao ataque nesses passos intermediários, o atacante o acusa de incoerência.

No entanto, cada caso tem que ser analisado separadamente. É possível, por exemplo, que o defensor cometa uma falácia caso tente manter uma regra ou definição a despeito de um argumento mais forte do atacante, o qual justifica uma exceção específica a essa regra ou definição. Assim, o contexto de cada defesa e de cada ataque depende do ônus da prova no contexto do diálogo. Quando manter uma regra estabelecida ou o sentido de um termo implica um forte ônus da prova, quem argumenta que seu caso é uma exceção justificável a essa regra ou a esse sentido tem que seguir padrões altos

compatíveis com o ônus da prova. Mas a esperteza do ataque em declive escorregadio é começar com uma primeira premissa altamente plausível e depois atacar gradualmente a posição do defensor.

No equívoco, também interpretamos generosamente o termo ambíguo a fim de tornar plausível a proposição em que ele ocorre. Mas então, no passo seguinte, temos que aceitar uma mudança de contexto para que a outra proposição se torne plausível. É aí que reside o perigo do equívoco.

O conceito de definição capciosa é semelhante ao conceito de pergunta capciosa que vimos no contexto das falácias de pergunta e resposta. E existem, de fato, alguns aspectos em comum. O pressuposto de uma pergunta é considerado capcioso quando prejudica automaticamente a posição de quem lhe dá uma resposta direta. Aqui, de maneira similar, uma definição que ocorre numa das proposições de um argumento é considerada capciosa quando prejudica automaticamente a posição de quem concorda com ela ao aceitar a proposição que a contém. A definição capciosa é uma forma indevidamente agressiva de forçar um argumentador a aceitar uma proposição, enquanto, numa discussão crítica, ele deveria ter a opção de aceitá-la ou não. Tais táticas são transgressões das regras negativas do diálogo persuasivo apresentadas no Capítulo 1. Seu objetivo é evitar o ônus da prova forçando o oponente a encerrar prematuramente a argumentação. No entanto, nem sempre um argumento que contém uma definição capciosa é falacioso. Do mesmo modo, nem sempre uma pergunta capciosa é falaciosa.

Em geral, o conceito de definição capciosa e o conceito de petição de princípio insultuosa correspondem a dois tipos dis-

tintos de crítica. Este último é uma crítica mais forte. Como vimos no caso do termo capcioso do exemplo 9.0, os pais não estão necessariamente alegando que o argumento do psicólogo seja falacioso ou contenha uma petição de princípio insultuosa. É possível que o psicólogo tenha vários argumentos independentes, baseados em evidências psicológicas, que lhe permitam avaliar o comportamento dos pais nesse caso como um exemplo de “preconceito sexual”. E pode muito bem ser, pelo que se sabe até agora, que os argumentos do psicólogo não dependam da conclusão de que os pais deveriam ter um comportamento mais neutro, nem sejam equivalentes a ela. Essa possibilidade mostra que os pais podem se contrapor ao argumento do psicólogo como sendo capcioso sem alegar necessariamente que ele contém uma petição de princípio insultuosa. É claro que, ao elaborar uma análise mais extensa do argumento do psicólogo para refutá-lo, os pais podem fazer esta última alegação. Mas não é necessário que o façam para criticar ou questionar a definição capciosa.

Dizer que o argumento contém uma definição capciosa é dizer que um dos termos do argumento é definido ou usado de maneira que prejudica a posição da pessoa a quem ele é dirigido. No entanto, o argumento que contém uma petição de princípio insultuosa é tão fortemente tendencioso contra a posição do oponente que pode ter exigido pressupostos que excluem ou negam a possibilidade de essa pessoa provar sua tese a respeito do tema em discussão. Para provar que um argumento usa injustamente uma linguagem que implica uma petição de princípio, o crítico não pode se limitar a mostrar que a definição é capciosa. Ele precisa mostrar que a premissa que contém o termo ou cláusula em questão está tão estreiti-

tamente ligada à conclusão a ser provada pelo seu proponente que existe um círculo vicioso no argumento.

Às vezes, os argumentos e as críticas que vêm da vagueza ou da ambigüidade de termos da linguagem natural são difíceis ou frustrantes. Uma definição precisa pode não ser aceita por causa de um termo intrinsecamente controvertido e, mesmo quando tal definição é apresentada por um dos lados, o outro lado pode achar que ela é prejudicial ao seu ponto de vista. Como nas analogias, dois casos podem ter pontos de similaridade ou dissimilaridade, mas a pertinência das características em questão pode ser discutível. Então, em muitos casos, o máximo que se pode esperar é uma crítica que transfira racionalmente o ônus da prova. Muitas vezes, o raciocínio plausível é o padrão mais alto que se pode atingir numa argumentação em linguagem natural. Mas, em geral, esse padrão é suficientemente alto para concluir uma argumentação eficaz numa discussão crítica, numa investigação ou numa negociação.