

## **A racionalidade da retórica**

Tito Cardoso e Cunha

Américo de Sousa

Os políticos são uns retóricos - diz-se, querendo com isso significar que não serão lá grande coisa, que o que dizem não se escreve e que falam muito mas não dizem nada ou, pelo menos, que acertam pouco. Essa seria, aliás, a especial vocação da retórica: embrulhar num discurso enganoso palavras tão mansas e escorregadias que seduzissem o mais desconfiado. Um discurso de má-fé e engenhosamente armadilhado para apanhar incautos. Mais coisa menos coisa, é esta a concepção de retórica que parece predominar ainda, não só na ciência, como também na filosofia, na política, nos negócios e até, porventura, no próprio relacionamento afectivo.

Várias terão sido as razões que conduziram a este estado de coisas mas três delas justificam, talvez, um especial destaque. A primeira é amplamente conhecida e prende-se com o atribulado contexto filosófico-cultural em que a retórica emergiu. Mal tinha dado ainda os seus primeiros passos pela mão dos mais notáveis sofistas e já Platão a fustigava sem dó nem piedade, cortando-lhe as asas filosóficas que só a posterior codificação aristotélica viria a devolver, ao reconhecer-lhe um estatuto epistemológico no campo argumentativo análogo ao da dialéctica no campo demonstrativo. Mas a acusação platónica de que a Retórica não conduzia à verdade, quer por razões intrinsecamente teóricas, quer por não ser esse o desejo dos seus agentes, não deixaria nunca de a perseguir nos vinte e cinco séculos que se seguiram, chegando até nós como se de uma reprovável auréola ético-epistemológica se tratasse.

A segunda razão deve-se ao facto de, com o passar dos tempos, a retórica ter sido espoliada da teoria da argumentação a que Aristóteles dedicou, praticamente, dois terços do seu tratado, ficando assim reduzida à elocução, a uma mera arte de dizer. É natural, portanto, que este esvaziamento disciplinar, acrescido dos exageros estilísticos a que conduziu, tenha deixado marcas difíceis de apagar, especialmente nos que ignoram ainda a reconfiguração a que a retórica foi submetida desde que Perelman e Toulmin publicaram, respectivamente, “Tratado da Argumentação” e “The Uses Of The

Argument’’. Perelman, por exemplo, não só devolveu à retórica a sua originária dimensão argumentativa como a promoveu a teoria geral do discurso persuasivo.

E é precisamente esta devolução à retórica da sua dimensão argumentativa que conjugada com o extraordinário desenvolvimento da Lógica nos últimos anos, estará na base de uma terceira razão de ser da visão depreciativa sobre a Retórica. Uma razão que não nos remete já para a obscuridade ou incerteza de um passado que supostamente lhe teria sido desfavorável, mas sim para as suas condições de afirmação no presente que é o que agora verdadeiramente está em causa. E por afrontar a Retórica em toda a linha, esta é também a mais brutal das razões: a de uma pretensa superioridade da Lógica (filosófica) sobre a Retórica nos estudos da argumentação.

Ora a Lógica, sendo embora imprescindível à retórica crítica, deve, contudo, “ser apresentada como o que realmente é: o estudo de alguns aspectos importantes da argumentação, que nos permite distinguir os argumentos válidos dos inválidos”<sup>1</sup>. Pode, por isso, ser vista quer como “uma ciência geral das inferências”<sup>2</sup> quer como um guia para o raciocínio. E é nessa medida que o seu lugar na argumentação retórica não é, sequer, questionável. O que é questionável e que, aliás, em nenhum caso poderia ser aceite, é que a lógica possa assegurar, por si só, a chave compreensiva de um acto de comunicação tão complexo como é o caso de uma concreta argumentação. Desde logo, porque nem esta se poderia limitar ao normativismo estritamente lógico, nem a lógica detém, afinal, o monopólio da racionalidade. Disso nos dá conta, por exemplo, Sofia Miguens, filósofa de inspiração analítica, quando inscreve no seu excelente livro “Racionalidade” um conjunto de questões que, embora desenvolvidas no âmbito de uma teoria filosófica da racionalidade, ou precisamente por isso, espelham, ao fim e ao cabo, algumas das mais sólidas bases fundacionais da retórica.

O seu ponto de partida é a ideia de que existem teorias que são naturalmente candidatas ao estatuto de teorias da racionalidade, por nos proporcionarem os próprios princípios

---

<sup>1</sup> Desidério Murcho, (2003), *O Lugar da Lógica na Filosofia*, Lisboa: Plátano-Edições Técnicas, p. 12

<sup>2</sup> Sofia Miguens, (2004), *Racionalidade*, Porto: Campo das Letras-Editores, S. A., p. 19

da racionalidade. É o caso da lógica, da teoria da decisão e da teoria das probabilidades. São estas que funcionam, por assim dizer, como cânones da racionalidade, no sentido de que explicitam os princípios correctos de inferência e decisão que servem de regras de correcção, mesmo se deles nos afastamos nos nossos raciocínios e acções, devido aos chamados “erros de performance”. Tais erros de performance, porém, consideram-se desprezáveis quando o que está em causa é a natureza da racionalidade que se traduz numa pura “correcção ideal”.

No que mais directamente diz respeito à retórica, registre-se já aqui a clara distinção entre os princípios abstractamente formuláveis, por um lado, e a realidade física e cognitiva dos agentes reais, por outro. De que lado estará a racionalidade? A ideia que a autora nos propõe é a de que “os problemas da racionalidade, que parecem à partida problemas formais de correcção, justificação e validade, dizem também respeito a mentes que lidam com o mundo (...) e a partir desse momento deixamos de poder considerá-los como ‘meramente formais’ ”<sup>3</sup>. Mas Christopher Cherniak, reconhecido especialista em epistemologia, ciência cognitiva e filosofia da neurociência, na Universidade de Maryland, EUA, vai ainda mais longe quando afirma que “ao levarmos em conta questões relativas a cognição, computação, informação, facilmente verificaremos que os sistemas cognitivos a que queremos chamar agentes racionais não são nem poderiam ser perfeitamente racionais”<sup>4</sup>. Já não se trata, pois, de tão somente limitar a lógica a uma parte da esfera racional, mas também de colocar sérias reservas ao império da própria racionalidade, uma vez que para Cherniak os agentes racionais têm que ser minimamente, mas não “perfeitamente racionais”.

Cai assim por terra a tão generalizada identificação do racional com o lógico com que os adversários da retórica frequentemente a tentam desqualificar. E se não se trata de agentes perfeitamente racionais, então a argumentação, a partilha de opiniões, a escolha das melhores propostas, qualquer tomada de decisão colectiva, enfim, terá que se processar por uma outra via que não a exclusivamente racional e deverá, sobretudo,

---

<sup>3</sup> *Ibidem*, pp. 22-24

<sup>4</sup> *Cit. in Ibidem*, p. 22

respeitar a livre e informada vontade de quem é chamado a decidir, como sucede na retórica crítica.

A retórica não guarda segredo do seu principal objectivo que é, como se sabe, o de persuadir. Erradamente, porém, tem este seu desígnio vindo a ser muitas vezes interpretado como um sinal de alheamento pela verdade e, até, de uma hipotética e mais ou menos deliberada fuga às regras da inferência lógica. Como que o único propósito do retórico fosse o de obter a adesão de um auditório e mais, de o conseguir a qualquer preço. Mas o que realmente se passa na retórica é que a adesão do auditório não define nem pretende definir o melhor argumento ou a melhor decisão, se considerados de um ponto de vista científico, lógico ou filosófico, isto é, teórico. O que o argumento ou o consenso retoricamente acolhidos traduzem é a opinião que foi possível fazer partilhar, numa dada situação prática. Qualquer outra proposta ou afirmação poderia eventualmente ser não apenas verdadeira como até mais vantajosa. Mas não foi a aprovada. E o que é que isto significa? Que perdeu o seu valor? Que não é verdadeira? Que não é a melhor? Nada disso. Significa apenas que não obteve a adesão do auditório, que não foi consensual. E portanto, logicamente, que não pode ser imposta a esse auditório concreto. Mas já se a proposta rejeitada contiver, de facto, as virtualidades de que se reclama, pode muito bem vir a ser escolhida num auditório com outra qualificação ou que simplesmente se revele mais sensível ao respectivo argumento.

Nada mais simples, dir-se-á. Porque não compreender isto é não compreender que é tão despropositado exigir à retórica que dite as leis da validade formal como esperar que a Lógica se dedique ao estudo da persuasão discursiva. É ainda não perceber que a retórica se situa para lá da lógica e não antes<sup>5</sup>, no sentido de que desde as suas origens persegue um diferente objectivo: o de estudar os meios ou procedimentos persuasivos mais favoráveis a cada caso ou questão argumentativa. E não estando em causa a sua raiz eminentemente democrática, que tanto deve ter desagradado ao aristocrático Platão, é sobre a sua legitimidade teórico-prática que importa indagar. Interessa, sobretudo,

---

<sup>5</sup> Cf. Américo de Sousa, “Retórica: lógica ou persuasão?” – Comunicação apresentada nos Congressos VI SOPCOM e II IBÉRICO, na Covilhã, em 23 Abril 2004

“saber se se pode admitir uma ideia de racionalidade em que a discursividade argumentativa seja possível e não rejeitada no campo da pura irracionalidade ‘retórica’”<sup>6</sup>. Voltemos, por isso, às investigações empíricas sobre o raciocínio e a tomada de decisões que vêm sendo realizadas no âmbito da psicologia cognitiva. O problema - avisa Sofia Miguens - é que estas investigações “aparentemente ‘refutam ou desmentem’ princípios normativos da racionalidade”<sup>7</sup>. Ora, do ponto de vista retórico, isto é tanto mais interessante quanto se sabe que o estudo incidiu quer sobre os processos que os sujeitos utilizam para tirar conclusões a partir do conhecimento e evidência de que dispõem, quer sobre a tomada de decisão ou escolha entre diferentes opções. Ou seja, as mesmas operações de juízo e de decisão que a retórica nuclearmente suscita.

E é assim que aquilo que se julgaria não passar de mera hipótese académica ou retórica especulação, corresponde afinal à mais actualizada constatação científica: “a maior parte das pessoas não tem, ou pelo menos parece não utilizar, princípios correctos de raciocínio e decisão. Pelo contrário os juízos e as decisões dos agentes reais processam-se com base em princípios mais simples”<sup>8</sup> que não vão além de uma avaliação natural e intuitiva de cada situação. Não se esgotarão aqui, porém, as razões que apontam para a impossibilidade de se logicizar a acção de um interlocutor ou de um auditório. É que, segundo Miguens, alguns investigadores na área da tomada de decisão defendem que “a teoria da escolha racional se aproxima mais das intuições normativas das pessoas (daquilo que elas pensam que deve ser feito quando se escolhe) do que do seu comportamento real de escolha”<sup>9</sup>. Como se poderia então deixar de ter em conta estes dados quando se trata de fazer aprovar uma opinião que acreditamos merecer o assentimento do auditório? De que valeria aqui uma argumentação exclusivamente válida ainda que com premissas de verdade previamente certificadas? O que autorizaria a lógica como referência última e normativa do que deve ser a argumentação de agentes reais cujos processos de avaliação, juízo e decisão são os acima descritos?

---

<sup>6</sup> Tito Cardoso e Cunha, (2004), *Razão Provisória, Ensaio sobre a mediação retórica dos saberes*, Covilhã: Editora da Universidade da Beira Interior, p. 88

<sup>7</sup> Sofia Miguens refere-se aqui, especificamente às investigações lideradas por Amos Tversky (psicólogo cognitivo) e Daniel Kahneman (Economista).

<sup>8</sup> Sofia Miguens, (2004), *Racionalidade*, Porto: Campo das Letras-Editores, S. A., p. 26

<sup>9</sup> *Ibidem*, pp. 26-27

Entendamo-nos. Não se trata de desvalorizar a importância e o significado que os princípios normativos do raciocínio e da acção estipulados por lógicos, estatísticos e teóricos da decisão têm no contexto da argumentação. Do que se trata é de recusar a excessiva idealização lógica (e a priori), de um processo argumentativo que se destina a produzir efeitos persuasivos. Do que igualmente se trata é de abandonar a ideia de que a persuasão racional se deve cingir à força das conexões lógicas que estruturam e encadeiam uma série de argumentos, e de que nenhuma contaminação de juízo ou de decisão poderá advir dos desejos ou dos estados de alma dos respectivos agentes. Porquê? Porque “a razão só por si não nos move a fazer coisa alguma. Sem o suporte das paixões (desejos) a razão é incapaz de nos fazer preferir a ou b, ter um ou outro objectivo”<sup>10</sup> - diria Hume; ou porque “um afecto só pode ser removido se se lhe opuser outro afecto”<sup>11</sup> - acrescentaria Espinosa; ou ainda porque “o que o agente cognitivo quer com os afazeres cognitivos é atingir os seus fins, sejam estes quais forem, e não atingir a ‘verdade’ ”<sup>12</sup> – como remataria Stephen Stich<sup>13</sup> ao abrigo da sua teoria pragmática e consequencialista da avaliação epistémica. É certo que nenhum destes três modos de olhar a motivação para a acção poderia contar com a anuência de um Kant para quem, como se sabe, os desejos eram o que de pior nos poderia ter calhado em sorte: sensíveis e contaminados, individuais e egoístas. Por isso cometeu à Razão a tarefa de impedir que se constituam como fontes de motivação e da deliberação.

Mas o que há que dizer é que este sujeito kantiano, detendo de si próprio um autocontrolo racional absoluto, não só parece mais divino do que humano, como conflitua frontalmente com a primeira das grandes descobertas que António Damásio fez na área da neurobiologia da racionalidade: a de que o nosso desempenho prático não depende apenas da inteligência ou da maquinaria racional, antes fica seriamente afectado na falta de sentimentos e emoções, que era o que sucedia com aquele seu doente a quem

---

<sup>10</sup> Cf. *Ibidem*, p. 108

<sup>11</sup> Cf. *Ibidem*, p. 111

<sup>12</sup> Cf. *Ibidem*, p. 139

<sup>13</sup> Investigador em Filosofia da Mente e Ciência Cognitiva, autor de *The Fragmentation of Reason: Preface to a Pragmatic Theory of Cognitive Evaluation*, (Cambridge, MA: Bradford Books / MIT Press) 1990, e *From Folk Psychology to Cognitive Science: The Case Against Belief*, (Cambridge, MA: Bradford Books / MIT Press) 1983.

resolveu chamar de Elliot <sup>14</sup>. Damásio veio, por isso, a propor a sua “hipótese do marcador-somático” como uma segunda via de que dispomos para tomar decisões. De acordo com a perspectiva tradicional da “razão nobre”, como lhe chama, estaríamos nas melhores condições para decidir quando expulsamos as emoções e deixamos que a lógica formal nos conduza à melhor solução, mediante uma prévia análise custo-benefício de cada cenário ou saída possível. Mas segundo o nosso famoso cientista e investigador, se só dispuséssemos desta estratégia, a própria racionalidade não iria funcionar: ou levaríamos um tempo enorme para chegar à decisão, muito superior ao aceitável, ou perder-nos-íamos nos meandros de um infundável cálculo. Para agravar a situação, o facto da nossa memória e atenção serem limitadas, só aumentaria a probabilidade do cálculo puramente racional nos levar a uma má escolha ou até, já em desespero de causa, a desistir de escolher <sup>15</sup>. É aqui que entra a hipótese do marcador-somático, cujo funcionamento Damásio resume deste modo: “os marcadores-somáticos são um caso especial do uso de sentimentos que foram criados a partir de emoções secundárias. Estas emoções e sentimentos foram ligados, por via da aprendizagem, a certos tipos de resultados futuros ligados a determinados cenários. Quando um marcador-somático negativo é justaposto a um determinado resultado futuro, a combinação funciona como uma campainha de alarme. Quando, ao invés, é justaposto um marcador-somático positivo, o resultado é um incentivo” <sup>16</sup>.

Repare-se como esta segunda estratégia para chegar a uma decisão se apresenta mais verosímil do que a da perspectiva tradicional puramente racionalista, mesmo se, como Damásio tem o cuidado de observar, não dispensa as fases de raciocínio subsequentes à sua entrada em acção. Na prática, e por sistema, como se comportam realmente as pessoas que integram um auditório? Submeterão a rigoroso teste lógico cada um dos argumentos que o orador vai apresentando ou, pelo contrário, o que fazem é uma avaliação instantânea em função da informação de que dispõem, da sua cultura pessoal, dos valores e da sensibilidade que lhe são próprios? Como seria caricato se uma

---

<sup>14</sup> António Damásio, (1995), *O Erro de Descartes* (15.ª ed.), Mem Martins:Publicações Europa-América, p. 54 ss.

<sup>15</sup> Cf. *Ibidem*, p. 184

<sup>16</sup> *Ibidem*, p. 186

situação argumentativa tivesse que ser interrompida a todo o tempo e vezes sem conta, só para que os respectivos destinatários, munidos de caderno e lápis, se pudessem certificar da forma lógica de cada argumento, da sua validade formal, ou mesmo da sua plausibilidade. Definitivamente: quando o que está em causa é fazer partilhar uma ideia ou levar o outro a determinada acção, a utilidade que um argumento meramente válido tem para a retórica é perfeitamente análoga à que um argumento meramente persuasivo teria na Lógica. Nenhuma, portanto. Isto porque os nossos processos de decisão são tudo menos simples ou lineares, são lógicos mas não exclusivamente lógicos, numa palavra, são racionais sem esgotarem o conceito de racionalidade que, nomeadamente depois de Damásio, passou a incorporar igualmente os sentimentos e as emoções. Ora é já de sentimentos e paixões que nos fala David Hume quando defende que só os desejos nos podem mover para a acção, dado que a razão não nos inclina a nada, apenas nos informa sobre as situações e permite prever os resultados das nossas acções. Complexa questão esta, a de determinar com rigor o que verdadeiramente motiva a acção humana. Mas não deixa de ser intuitivo que, de uma maneira geral, precisamos de algo mais do que a frieza de um dever racional kantiano para iniciar um movimento, um gesto, uma acção. Não é, afinal, para esta mesma ideia que aponta o conhecido provérbio “quem corre por gosto não cansa?”

Diz-se, porém, que no meio está a virtude. E parece ser esse o caso de Robert Nozick quando na sua obra “The Nature of Rationality” concebe a racionalidade humana como uma combinatória de princípios e desejos que Sofia Miguens sintetiza com assinalável clareza:

“Não podemos dizer que por definição os nossos desejos biologicamente dados, que damos por nós tendo, são racionais – nós somos criaturas, começamos com determinados desejos e isso marca um limite da nossa racionalidade (...) embora possamos alterar esses desejos, e mesmo perguntar por que é que eles hão-de ser satisfeitos, é daí que partimos e é a partir daí que chegamos onde quer que seja. Também não podemos, seguindo Kant, considerar que nos movemos a puros princípios e isso é a racionalidade – não podemos transcender desse modo os nossos desejos, deixá-los simplesmente para trás. A tentativa kantiana de separar princípios da racionalidade dos desejos e finalidades de agentes cognitivos naturais pura e simplesmente falha. Mas isso não significa que fiquemos com os desejos como dados brutos, como quis Hume”<sup>17</sup>.

---

<sup>17</sup> Sofia Miguens, (2004), *Racionalidade*, Porto: Campo das Letras-Editores, S. A., pp. 187-188



O que pode parecer estranho é que esta seja igualmente a maneira mais acertada de descrever e definir a racionalidade da retórica, uma racionalidade de ineludível marca humana, que só muito recentemente terá chegado à filosofia analítica e à ciência cognitiva, mas que acompanha a retórica praticamente desde o seu berço milenar. Lembremos que Aristóteles estabeleceu, desde logo, no Livro I da sua Retórica que os meios de persuasão técnicos se repartem por três grupos, tantos quantas as instâncias da relação retórica - *ethos, pathos e logos* - e que dedicou também particular atenção ao estudo das emoções e do carácter no Livro II, para além de ter fixado no Livro III as principais regras de estilo e composição do discurso que visavam “dispor os ouvintes favoravelmente ao orador”. Ora esta originária preocupação de Aristóteles pela persuasão pelo carácter e pela emoção do auditório, só pode ser explicada pela magistral intuição de ter concebido a concorrência de princípios normativos, por um lado, e de desejos ou finalidades, por outro, como chave da motivação para a acção. Seja como for, desta racionalidade tão própria da retórica sempre se poderá dizer que se Robert Nozick não a inventou, teve pelo menos, o grande mérito de a elaborar e validar cientificamente.

### **Bibliografia**

- Aristóteles**, (2005), *Retórica*, (2.<sup>a</sup> ed.) Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda
- Aristotle** (1991), *The Arte of Rhetoric*, London: Penguin Books
- Cunha**, Tito Cardoso, (2004), *Razão Provisória, Ensaio sobre a mediação retórica dos saberes*, Covilhã: Editora da Universidade da Beira Interior
- Damásio**, António (1995), *O Erro de Descartes* (15.<sup>a</sup> ed.), Mem Martins: Publ. Europa-América
- Haack**, Susan, (1998), *Filosofia das lógicas*, S. Paulo: Editora Unesp
- Miguens**, Sofia (2004), *Racionalidade*, Porto: Campo das Letras-Editores, S. A.
- Murcho**, Desidério (2003), *O Lugar da Lógica na Filosofia*, Lisboa: Plátano-Edições Técnicas
- Perelman**, Chaim (1999), *Tratado da Argumentação*, S. Paulo: Martins Fontes
- Sousa**, Américo, (2001), *A Persuasão*, Covilhã: Editora da Universidade da Beira Interior
- Toulmin**, Stephen, (1958), *The Uses of Argument*, Cambridge University Press.