

## Epistemologia da argumentação

Desidério Murcho<sup>1</sup>

É sabido que nem todos os argumentos válidos (dedutivos ou não) têm conclusões verdadeiras: os argumentos válidos com premissas falsas poderão ter conclusões falsas. De modo que a validade é uma condição necessária mas não suficiente da boa argumentação. Chama-se «sólidos» aos argumentos que, além de válidos, têm premissas verdadeiras (Aristóteles chamava-lhes «demonstrações»). Num argumento sólido é impossível (ou improvável, no caso dos argumentos não dedutivos) que a sua conclusão seja falsa. Contudo, nem todos os argumentos sólidos são bons. Um exemplo óbvio de um argumento sólido mau é o seguinte: «A neve é branca; logo, a neve é branca». Nesta comunicação apresenta-se um diagnóstico deste tipo de argumentos sólidos maus segundo o qual a boa argumentação tem de obedecer a certos requisitos epistemológicos. Procura-se explicitar esses requisitos e mostrar que consequências se seguem deles, as mais importantes das quais serão as seguintes: 1) A qualidade da argumentação é relativa aos agentes cognitivos envolvidos; 2) Há circunstâncias em que é racional rejeitar argumentos sólidos e em que é irracional aceitar argumentos sólidos.

A argumentação ou persuasão racional é o processo através do qual se procura estabelecer uma dada conclusão, com base num dado conjunto de premissas. A lógica formal permite compreender alguns aspectos de certo tipo de argumentos: os argumentos cuja validade ou invalidade pode ser explicada recorrendo exclusivamente à sua forma lógica. Dado que existem outros tipos de argumentos, este facto seria, só por si, suficiente para tornar evidente que a lógica formal tem de ser complementada pela lógica informal, se quisermos compreender cabalmente a argumentação. Contudo, como veremos, também no caso dos argumentos cuja validade ou invalidade pode ser explicada recorrendo exclusivamente à sua

forma lógica é necessário complementar a lógica formal com outro tipo de considerações, se quisermos compreender a argumentação correcta.

A lógica formal permite compreender e explicar o fenómeno da validade de argumentos como os seguintes:

Se Deus existe, a vida faz sentido.  
Mas a vida não faz sentido.  
Logo, Deus não existe.

Se Kant era parisiense, era francês.  
Mas Kant não era francês.  
Logo, não era parisiense.

A validade destes argumentos pode ser explicada recorrendo unicamente à sua forma lógica, que pode ser representada como se segue:

Se P, então Q.  
Mas não Q.  
Logo, não P.

Isolando as proposições simples («Deus existe», «A vida faz sentido», «Kant era parisiense», «Kant era francês») e distinguindo-as dos operadores verofuncionais («Se...», «então...», «não»), compreende-se que a validade dos dois argumentos acima é explicável recorrendo unicamente à sua forma lógica: podemos usar quaisquer proposições no lugar de «P» e «Q» que, se mantivermos a estrutura do argumento, o argumento será válido.

O tipo de validade aqui em causa é a validade dedutiva, que difere da validade não dedutiva. Alguns autores preferem não usar o termo «validade» no caso dos argumentos não dedutivos, mas esta não é uma boa opção<sup>2</sup>. Num argumento dedutivamente válido é impossível que as suas premissas sejam verdadeiras e a sua conclusão falsa. O mesmo não acontece no caso da validade não dedu-

tiva. Num argumento válido não dedutivo é improvável (mas não impossível) que as suas premissas sejam verdadeiras e a sua conclusão falsa. Além disso, a validade não dedutiva nunca depende inteiramente da forma lógica dos argumentos em causa; mas alguns tipos de validade dedutiva dependem inteiramente da forma lógica dos argumentos em causa. Vejamos alguns exemplos de argumentos indutivos (um dos tipos de argumentos não dedutivos):

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

Todos os corvos observados até hoje viveram antes do ano 2100.  
Logo, todos os corvos vivem antes do ano 2100.

Estes dois argumentos têm a mesma forma lógica; contudo, ainda que possamos defender que o primeiro é válido, o segundo é claramente inválido. A forma lógica não é, pois, tudo quanto basta para distinguir os argumentos não dedutivos válidos dos inválidos<sup>3</sup>.

Também há argumentos dedutivos cuja validade não depende inteiramente da sua forma lógica. Os seguintes argumentos, por exemplo, são dedutivamente válidos:

A neve é branca.  
Logo, a neve tem cor.

Kant era solteiro.  
Logo, não era casado.

Contudo, a validade destes argumentos não pode ser estabelecida recorrendo unicamente à forma lógica, dado que o seguinte argumento tem a mesma forma lógica do segundo, mas é claramente inválido:

Kant era solteiro.  
Logo, não era feliz.

Alguns tipos de validade dedutiva dependem não apenas da forma lógica dos argumentos em causa, mas também das relações conceptuais ou semânticas presentes no argumento<sup>4</sup>. Podemos, assim, traçar o seguinte quadro do universo da validade:

Validade	{	Dedutiva	{	Formal
			{	Conceptual ou semântica
		Não dedutiva	: informal	

A validade é uma condição necessária da boa argumentação, mas não suficiente. Isso é evidente se pensarmos em argumentos válidos mas com premissas falsas, como o seguinte:

Se a neve é branca, a Lua é feita de queijo.  
A neve é branca.  
Logo, a Lua é feita de queijo.

Apesar de válido, este argumento é mau porque a primeira premissa é falsa. Chama-se «sólidos» aos argumentos que, além de válidos, só têm premissas verdadeiras. A diferença crucial entre os argumentos sólidos e os argumentos meramente válidos é que os segundos podem ter conclusões falsas, mas os primeiros não. A solidez é uma condição necessária da boa argumentação, dado que um argumento válido mas não sólido pode ter uma conclusão falsa.

Todavia, apesar de a solidez ser uma condição necessária da boa argumentação, não é suficiente. E este é o aspecto que desejamos esclarecer aqui. Considere-se o seguinte argumento:

A neve é branca.  
Logo, a neve é branca.

Este argumento é válido porque é impossível que a premissa seja verdadeira e a conclusão falsa. E é sólido, porque a premissa é verdadeira. Contudo, trata-se de um exemplo extremo de um mau argumento. Porquê? A explicação comum é que se trata de uma versão óbvia da conhecida falácia da *petitio principii* ou petição de princípio: a conclusão limita-se a repetir a premissa. Mas o que há de errado com a petição de princípio? Afinal, do ponto de vista estritamente lógico, o argumento dado é tão válido quanto outro qualquer. Como podemos esclarecer o problema da circularidade na argumentação?

Não parece possível esclarecer o problema da circularidade na argumentação por

meios puramente lógicos. Porque do ponto de vista estritamente lógico nada há de errado com os argumentos circulares. O problema dos argumentos circulares não é estritamente lógico, no sentido formal do termo; é lógico, mas no sentido amplo do termo, que inclui a lógica informal. É a lógica informal que procura explicar e sistematizar fenómenos argumentativos que não podem ser explicados nem sistematizados pela lógica formal. Tome-se o caso simples da noção de falácia. Do ponto de vista estrito da lógica formal não há falácias: há apenas argumentos inválidos. Mas nem todos os argumentos inválidos são falácias. O seguinte argumento inválido não é uma falácia:

Sócrates era grego.  
Logo, a neve é branca.

Apesar de este argumento ser inválido, é tão obviamente inválido que não se qualifica como falácia. Pois uma falácia é, por definição, um argumento mau ou inválido que tem a aparência de ser bom ou válido. Vejamos o seguinte argumento falacioso:

Se Sócrates era ateniense, era grego.  
Sócrates era grego.  
Logo, era ateniense.

Este argumento é falacioso porque parece válido, apesar de ser de facto inválido. Contudo, do ponto de vista da lógica formal, o argumento é apenas inválido, não se distinguindo de outros argumentos inválidos que não são falaciosos porque não parecem válidos. Assim, a noção de falácia não pode ser definida pela lógica formal, pois introduz elementos epistemológicos ou até psicológicos que lhe são alheios. A lógica formal não lida com agentes e por isso não pode explicar fenómenos argumentativos que resultem das reacções dos agentes que usam a argumentação. É a lógica informal que abrange as relações entre os argumentos e os agentes cognitivos envolvidos (quer sejam os argumentadores ou os destinatários da argumentação). É porque a lógica informal abrange estas relações que pode definir a noção de falácia.

A própria noção de argumento não pode ser definida pela lógica formal. Do ponto de

vista da lógica formal tudo o que se pode dizer é que de um dado conjunto de proposições se deriva ou não outra proposição dada; mas a lógica formal não tem recursos para distinguir conjuntos de proposições que são argumentos de conjuntos de proposições que não são argumentos. Isto porque a noção de argumento implica uma intenção de um agente: alguém tem de ter a intenção de sustentar uma proposição com base noutras. Dado que a lógica formal não lida com agentes, não pode definir a noção de argumento, tal como não pode definir a noção de falácia.

A mesma limitação fundamental da lógica formal ocorre no que respeita à explicação da circularidade ou da petição de princípio na argumentação. O fenómeno em causa não é formal; é um fenómeno argumentativo no sentido mais amplo, que inclui aspectos relacionados com os agentes cognitivos envolvidos.

Qualquer explicação do que há de errado na circularidade argumentativa deve ser tão ampla quanto possível e deve detectar formas análogas do mesmo erro em argumentos que não sejam, estritamente falando, petições de princípio. Considere-se uma vez mais o seguinte argumento:

Se Deus existe, a vida faz sentido.  
Mas a vida não faz sentido.  
Logo, Deus não existe.

Este argumento é dedutivamente válido. Mas será um bom argumento? A resposta é negativa, pois dificilmente encontraremos alguém que aceite a inexistência de Deus com base neste argumento. E há boas razões para isso.

O problema que este argumento tem em comum com qualquer petição de princípio explícita é o seguinte: as suas premissas não são mais plausíveis do que a sua conclusão. Tal como no caso da noção de falácia, que introduz uma noção relativamente vaga e intratável em termos de lógica formal (a noção de «parecer» válido ou bom), também aqui a lógica informal introduz uma noção vaga e intratável em lógica formal: a noção de plausibilidade relativa. Antes de esclarecer melhor esta noção, vejamos como ela nos ajuda a esclarecer o que há de errado tanto

com as petições de princípio como com argumentos como o último exemplo dado.

Tanto num caso como no outro, os argumentos falham porque não partem do mais plausível para o menos plausível. Dado que a função de um argumento é persuadir um agente cognitivo da verdade ou plausibilidade da conclusão em causa, isso tem de se conseguir partindo de algo que o agente considere mais plausível do que a conclusão. O agente tem de ser compelido racionalmente a aceitar a conclusão por ver que é impossível ou muito improvável que a conclusão seja falsa dadas as premissas; mas isto significa que o agente tem de pensar que as premissas são mais plausíveis do que a conclusão, caso contrário recusará o argumento recusando pelo menos uma das premissas.

Assim, no caso do argumento sólido apresentado cuja premissa é exactamente igual à conclusão, a única razão dada ao agente para aceitar a conclusão depende da sua aceitação prévia da própria conclusão. No outro caso, o *modus tollens* sobre Deus e o sentido da vida, apesar de nenhuma das premissas ser uma mera repetição da conclusão, as premissas não são mais plausíveis do que a conclusão. Ambos os argumentos são destituídos de poder persuasivo; são ambos maus ou fracos, apesar de serem ambos dedutivamente válidos e apesar de pelo menos um deles ser claramente sólido.

Considere-se agora o seguinte argumento:

Se quem não tem deveres também não tem direitos, nem os recém-nascidos nem os deficientes mentais têm direitos.

Mas é absurdo defender que nem os recém-nascidos nem os deficientes mentais têm direitos.

Logo, é falso que quem não tem deveres também não tem direitos.

Este é um argumento bom ou forte porque, além de válido, as premissas são mais plausíveis do que a conclusão. Muitas pessoas pensam que quem não tem deveres também não tem direitos. Essas pessoas acham muito implausível a conclusão do argumento acima. Mas essas mesmas pessoas acharão ambas as premissas deste argu-

mento plausíveis. E por isso este argumento pode persuadir racionalmente essas pessoas a mudar de ideias quanto à relação entre deveres e direitos.

Esta noção de argumento bom ou forte, baseada na noção de plausibilidade das premissas, pode suscitar algumas objecções. Uma das mais evidentes é a seguinte:

A caracterização de argumento bom ou forte com base na plausibilidade falha o alvo porque a qualidade da argumentação é independente do que os agentes pensam. Um agente pode perfeitamente pensar que um dado argumento é bom ou forte, mas esse argumento pode ser muito mau, ou pode basear-se em premissas falsas. Assim, tudo o que precisamos para compreender a argumentação é a velha noção de solidez: a validade, juntamente com a verdade das premissas, é tudo o que precisamos para caracterizar a boa argumentação. O resto é psicologia e como tal é logicamente irrelevante.

A primeira reacção óbvia a esta objecção é voltar a chamar a atenção para o problema dos argumentos circulares. Estes argumentos são claramente maus, e no entanto podem perfeitamente ser sólidos.

Contudo, o mais importante é sublinhar que não se trata de apelar para fenómenos «meramente psicológicos», mas sim para o estado cognitivo do agente. Sendo a argumentação uma actividade racional, seria estranho que nesta actividade o estado cognitivo do agente não tivesse qualquer relevância. Por «estado cognitivo» do agente entende-se o conjunto de crenças ou convicções que o agente tem, aquilo que o agente julga saber, o que ele pensa ser falso, o que ele aceita apenas parcialmente, o que ele duvida, etc. O estado cognitivo do agente é a base a partir da qual o agente avalia não só os argumentos que lhe são apresentados, mas toda e qualquer nova informação.

Eis alguns exemplos: a Mariana diz ao João que ontem foi ao supermercado mas não havia leite. O João acredita porque nada do que a Mariana diz entra em conflito com a informação geral que ele tem das coisas, isto

é, com o seu estado cognitivo. Compare-se agora com duas outras situações: A Mariana diz-lhe o mesmo, mas o João acabou de vir do supermercado e viu que havia leite. Neste caso, o João não aceita o relato da Mariana: talvez ela não tenha visto bem, ou talvez lhe esteja a mentir deliberadamente por qualquer razão. Noutra circunstância, a Mariana diz ao João que ontem foi ao supermercado, mas o supermercado tinha sido desintegrado por extraterrestres. Mesmo que o João não tenha ido ao supermercado nos últimos dias, a afirmação da Mariana é de tal forma implausível que requer informações adicionais; dado que o João não ouviu falar de tão portentoso acontecimento nos jornais, na Internet, na televisão, nem aos vizinhos, parte do princípio de que a Mariana está a contar lérias — ou talvez se prepare para lhe contar uma piada. Em qualquer caso, dado o estado cognitivo do João, a afirmação da Mariana é recebida com justificada descrença.

Contudo, repare-se que, apesar de estar a agir de forma perfeitamente racional, dando mais ou menos crédito às afirmações da Mariana em função das convicções gerais que tem acerca do mundo, o João pode estar errado em todos os exemplos dados. Apesar de muitíssimo improvável, é possível que o supermercado tenha sido desintegrado por extraterrestres; apesar de tal coisa entrar em conflito com o estado cognitivo do João, é uma situação possível. Daqui segue-se que em certas situações é perfeitamente racional não aceitar verdades. Em que situações? Quando, relativamente ao estado cognitivo do agente, tal verdade é improvável e o agente não tem qualquer razão independente para a aceitar.

Os exemplos dados poderão parecer artificiosos. Mas ilustram algo que é comum e perfeitamente visível no desenvolvimento da ciência e de outras actividades racionais. Dado o estado cognitivo de Ptolomeu, era racional aceitar que a Terra estava parada — nem ele nem os seus contemporâneos tinham razões fortes para pensar que a Terra se movia. Quando surgiram novas informações, a ideia de que a Terra estava imóvel foi-se tornando menos plausível. Mas dizer que surgiram novas informações é outra maneira de dizer que o estado cognitivo das pessoas se alterou: as pessoas passaram a saber ou

a acreditar em coisas que antes não sabiam ou não acreditavam.

Torna-se agora mais claro por que razão não se pode aceitar que a força ou qualidade de um argumento é independente do estado cognitivo dos agentes envolvidos. A verdade é uma noção metafísica, independente do que os agentes pensam que é verdade, e o mesmo acontece com a validade. Por isso, a solidez é independente dos agentes cognitivos. Um argumento é sólido ou não independentemente do que os agentes cognitivos possam pensar. Mas o mesmo não acontece com a força ou qualidade de um argumento, pois neste caso trata-se de procurar influenciar o estado cognitivo do agente. Ora, a única maneira racional de reagir quando alguém procura influenciar o nosso estado cognitivo é avaliar cuidadosamente essa proposta; e não há outra maneira de o fazer excepto usando os elementos relevantes do nosso estado cognitivo. Não se trata de dizer que avaliamos tudo segundo o nosso próprio ponto de vista, fazendo de cada agente cognitivo uma espécie de ilha cognitiva, isolada e incomensurável. Se alguém recusa aceitar novas informações empíricas claras, por exemplo, porque colidem com as suas crenças prévias, essa pessoa é dogmática e irracional. Mas se essa pessoa aceitar toda e qualquer afirmação que colide com o seu estado cognitivo, ainda que essa afirmação não tenha maior base de apoio ou plausibilidade do que o simples facto de alguém lho ter dito, então essa pessoa pode estar igualmente a ser irracional. A racionalidade é algo que se situa entre o dogmatismo e a leviandade. É o que acontece quando um agente avalia cuidadosamente as novas informações, contrastando-as com o seu estado cognitivo, procurando ver se deve dar maior crédito à nova informação que o obriga a rever algumas das suas crenças, ou se pelo contrário a nova informação não merece maior crédito do que as suas crenças anteriores incompatíveis.

Assim, torna-se claro que há situações nas quais é racional rejeitar argumentos sólidos: Se o estado cognitivo de um agente for tal que lhe dê razões para pensar que um dado argumento não é sólido, depois de uma análise ponderada, então o agente deve rejeitar o argumento. Contudo, o argumento pode

perfeitamente ser sólido e acontecer apenas que o agente não está em condições de o saber. Vejamos um exemplo simples:

Se a Terra não estiver no centro do universo, a cosmologia de Ptolomeu está errada.

A Terra não está no centro do universo.

Logo, a cosmologia de Ptolomeu está errada.

Hoje, temos razões para pensar que este argumento é sólido, porque temos razões para pensar que as suas premissas são verdadeiras (e sabemos que o argumento é válido). Mas sem telescópios e sem outros elementos científicos, tanto fruto da observação directa como da elaboração teórica, muitos agentes cognitivos estiveram durante séculos numa situação tal que tinham razões para pensar que este argumento, apesar de válido, não era sólido.

A situação inversa é também óbvia: podemos estar numa situação cognitiva tal que seja racional pensar que um dado argumento é sólido quando, na verdade, esse argumento não é sólido.

A solidez é, pois, independente dos agentes cognitivos. E os agentes cognitivos podem estar errados na sua avaliação da solidez dos argumentos, pela razão prosaica de que não são omniscientes. Mas é precisamente porque não são omniscientes que a plausibilidade é uma noção muito diferente da verdade ou da validade. A verdade e a validade são independentes dos agentes e isto significa que uma pessoa pode perfeitamente pensar que um argumento é sólido quando o argumento não é realmente sólido. Mas não faz muito sentido dizer que um agente pensa que uma dada afirmação é plausível apesar de essa afirmação não ser plausível. O único sentido em que se poderia dizer tal coisa seria este: o agente pensa que a afirmação é plausível porque não a avaliou cuidadosamente, não pesou de forma minimamente imparcial os prós e os contras, limitando-se a ser conduzido pelos seus preconceitos e ideologias. Mas se um agente for racional e se achar que uma dada afirmação é implausível, depois da sua avaliação honesta e cuidada, não se pode dizer que ele está enganado. O que se

pode dizer é que se a sua situação cognitiva se alterar, talvez por força de alguma descoberta ou inferência, ele passará a achar plausível a afirmação que antes achava implausível. Mas isto só acontece porque o estado cognitivo do agente se modificou.

Note-se que o que se disse não implica que qualquer crença efectivamente aceite por um dado agente cognitivo é racionalmente plausível para ele. A racionalidade envolve restrições quanto ao que um dado agente pode aceitar como plausível. Um partidário ferrenho da pena de morte, por exemplo, que se recusa a avaliar a sua crença, pesando a sua plausibilidade relativamente a outras crenças que ele também tem, é pura e simplesmente irracional e não se pode dizer que do seu estado cognitivo a pena de morte é plausível; o que se passa é que ele se recusa a avaliar racionalmente a sua crença.

Dado que, no que respeita à força ou qualidade de um argumento, a relação de plausibilidade entre as premissas e a conclusão desempenha um papel central, e dado que a plausibilidade é relativa a agentes, segue-se que a força ou qualidade da argumentação é relativa aos agentes. Este relativismo da argumentação, contudo, não é global; não é um relativismo cognitivo. Um relativista cognitivo em relação à argumentação é alguém que defende que os argumentos são sólidos ou não em função dos agentes; ou alguém que defende que qualquer avaliação de um argumento por um agente é tão boa como outra qualquer. Não é este relativismo cognitivo que se defende aqui. O relativismo que se defende aqui não é cognitivo porque não torna tudo igual a tudo, porque não faz qualquer avaliação de um dado argumento ser tão boa quanto outra qualquer. Um agente que não avalie cuidadosamente um argumento e se limite a declará-lo mau porque a sua conclusão lhe desagradou, é dogmático e irracional – porque, ao contrário do que ele afirma, não é verdade que, relativamente ao seu estado cognitivo, ele tenha razões para pensar que o argumento é mau. Este agente não tem razões algumas para achar que o argumento é mau; é apenas casmurro e irracional.

Note-se, além disso, que o tipo de relativismo aqui em causa permite igualmente distinguir aquele tipo de afirmações que



são plausíveis para qualquer agente cognitivo, ou para a generalidade dos agentes cognitivos, daquelas afirmações que são plausíveis para alguns mas não para outros agentes cognitivos. Vejamos os seguintes dois exemplos:

Se o assassínio gratuito de inocentes for permissível, a vida não é sagrada. Mas a vida é sagrada. Logo, o assassínio gratuito de inocentes não é permissível.

Se o Papa defende que não se deve tomar a pílula, não se deve tomar a pílula. O Papa defende que não se deve tomar a pílula. Logo, não se deve tomar a pílula.

O primeiro argumento é muito fraco porque a segunda premissa é menos plausível, para qualquer agente cognitivo, do que a conclusão. Mesmo para uma pessoa religiosa, e que aceite que a vida é sagrada, esta ideia não é mais plausível do que a ideia de que o assassínio gratuito de inocentes não é permissível. Assim, podemos dizer que a fraqueza deste argumento é universal, apesar de relativa ao estado cognitivo dos agentes. Isto acontece porque há certas afirmações cuja plausibilidade é partilhada por todos os agentes cognitivos.

Por outro lado, a força do segundo argumento depende de estados cognitivos que não são amplamente partilhados por muitos agentes. Para um católico, o argumento pode ter bastante força, se ele achar mais plausível a primeira premissa do que a conclusão. Mas quem não é católico acha a primeira premissa implausível.

Podemos agora compreender melhor por que razão alguns argumentos válidos são maus ou fracos, ainda que sejam sólidos. Vejamos o seguinte exemplo:

Se a vida é sagrada, o aborto não é permissível. A vida é sagrada. Logo, o aborto não é permissível.

Este tipo de argumento é usado muitas vezes perante destinatários que acham qualquer das premissas muitíssimo implausíveis.

Em consequência, este tipo de argumentos não é racionalmente persuasivo. Regra geral, para argumentar a favor de uma dada conclusão, é preciso usar argumentos válidos cujas premissas sejam plausíveis para quem *não* aceita a conclusão.

Podemos objectar que muitas vezes nós já aceitamos uma dada afirmação e queremos apenas procurar justificação racional para ela. Esta objecção não colhe porque se a nossa procura for realmente racional, e não meramente ideológica, teremos de reunir duas condições: 1) iremos procurar argumentos a favor da afirmação que já aceitamos, mas as premissas desses argumentos têm de ser mais plausíveis do que a conclusão; 2) teremos de estar dispostos a abandonar ou a suspender a nossa crença caso não encontremos bons argumentos a seu favor.

É evidente que há sérios problemas de pormenor, nomeadamente uma compreensão rigorosa da dinâmica da aceitação e rejeição racional de crenças. Mas seja quais forem os aspectos de pormenor dessa dinâmica, parece claro que uma condição necessária para a aceitação racional de uma crença por meio de um argumento é que as premissas desse argumento sejam mais plausíveis para o agente em causa do que a conclusão.

Assim, podemos afirmar que a qualidade da argumentação é o resultado de três tipos de factores:

1. O factor lógico, que por vezes é exclusivamente formal, é a validade (dedutiva e não dedutiva). A validade garante que é impossível ou pelo menos improvável que as premissas de um argumento sejam verdadeiras e a sua conclusão falsa. A validade é independente do estado cognitivo dos agentes.

2. O factor metafísico é a verdade. A verdade das premissas é uma condição necessária da argumentação de qualidade, pois garante, juntamente com a validade, a verdade da conclusão. A verdade é igualmente independente do estado cognitivo dos agentes.

3. O factor epistemológico é a relação de plausibilidade existente entre as premissas e a conclusão do argumento. Num argumento bom ou forte as premissas são mais plausíveis do que a conclusão. A plausibilidade é relativa ao estado cognitivo dos agentes.

É o factor epistemológico que explica alguns fenómenos interessantes da argumentação. E sem este factor não podemos explicar como podem os seres humanos, epistemicamente finitos e falíveis, avaliar racionalmente os argumentos, pois teremos de pressupor uma falsidade evidente: que são omniscientes. É o factor epistemológico da argumentação que permite explicar o processo de avaliação racional de argumentos por parte de agentes cognitivos não omniscientes.

É agora claro que não é uma boa ideia usar o termo «validade» apenas para a validade dedutiva, usando o termo «força» no caso da validade não dedutiva: pois apesar de a validade dedutiva ser discreta, ao passo que a validade não dedutiva é contínua, a qualidade global da argumentação, seja ela dedutiva ou não, é contínua, sendo natural e adequado comparar a força relativa de dois argumentos igualmente válidos, em função da relação de plausibilidade existente entre as suas premissas e conclusões<sup>5</sup>.



---

<sup>1</sup> King's College London.

<sup>2</sup> Nomeadamente, porque, nesse caso, se usam termos como «força» para a validade não dedutiva, o que depois torna impossível usar o mesmo termo para o fenómeno da força dedutiva, que iremos esclarecer aqui.

<sup>3</sup> Note-se que estes são exemplos de generalizações, um dos dois tipos de induções (sendo o outro a previsão), mas não devemos esquecer que há outros tipos de argumentos não dedutivos importantes, como os argumentos de autoridade, os argumentos por analogia e os argumentos causais; é por este motivo que se usa aqui o termo «argumentos não dedutivos» em vez de «argumentos indutivos».

<sup>4</sup> O argumento formalmente não válido «O João é casado; logo, não é solteiro» pode transformar-se no argumento formalmente válido «O

João é casado; nenhum casado é solteiro; logo, o João não é solteiro». O problema desta redução simplista é que não exhibe a diferença relativamente a outra «redução» que ninguém aceita como redução: «O João é casado; nenhum casado é feliz; logo, o João não é feliz». Neste segundo caso, não se trata de uma redução porque a segunda premissa não diz respeito ao significado dos termos ou conceitos envolvidos. Mas isto significa que tudo o que estamos a fazer com a pretensa primeira redução é dizer que a inferência depende do significado dos termos e conceitos envolvidos, o que não é novidade alguma, quando o que se queria era uma verdadeira redução destes factos conceptuais ou semânticos à forma lógica. E isso é coisa que não se fez.

<sup>5</sup> Agradeço a Miguel Amen, Célia Teixeira e Américo de Sousa as discussões e objecções que me permitiram melhorar este ensaio.