

# **Força de um Argumento: Verdade, Validade e Plausibilidade<sup>1</sup>**

**Manuel José Loureiro de Matos**

Quando encontramos alguém que tem a amabilidade de discutir connosco, o que pretendemos é, por um lado, construir argumentos que o nosso interlocutor se veja obrigado a aceitar e, por outro, não admitir senão aqueles que racionalmente se nos imponham.

O que aqui se vai tentar mostrar com toda a clareza é qual a natureza destes argumentos aos quais, desde já, vamos chamar bons ou fortes.

Infelizmente, por uma razão que exporemos mais tarde, não podemos simplesmente identificar argumentos fortes com argumentos convincentes, nem mesmo com argumentos racionalmente convincentes. Um argumento pode ser forte ou bom e, no entanto, não convencer alguém que adopta uma atitude racional e, inversamente, um argumento pode ser fraco ou mau e, apesar disso, ser convincente para um agente racional. Tudo, na prática argumentativa, seria bem mais transparente se argumento forte fosse sinónimo de argumento que convence quem se coloca numa postura racional.

Apesar de não dispormos de uma cartilha que nos instrua na construção de argumentos bons, podemos desmontá-los e exhibir as suas partes constituintes, e é aproximadamente isso o que nos propomos fazer: vamos ver com que elementos se constrói um argumento forte ou bom.

## **1. Verdade das premissas**

Tal como acontece até com o mais medíocre dos cozinheiros, teremos a preocupação de usar bons ingredientes. Se nessas condições o almoço estiver intragável, não há de ser por os produtos utilizados serem de má qualidade, ou, por outras palavras, teremos o cuidado de só usar proposições verdadeiras.

Se partíssemos de proposições falsas, o resultado final — e isto não se percebe ainda mas presente-se com esmagadora evidência — por certo não seria bom. O nosso objetivo, obviamente, é pensar correctamente e com pontos de partida, não reivindicamos demais, pelo menos, aceitáveis.

Admitamos, portanto, que dispomos de proposições verdadeiras para com elas construirmos as nossas premissas. Podemos começar já a fazer algumas tentativas:

---

<sup>1</sup> Este texto foi redigido no âmbito da Acção de Formação «Lógica e Filosofia nos Programas do 10.º e 11.º anos», realizada em Matosinhos, em Julho de 2006 (Centro de Formação de Professores de Matosinhos). Agradeço a Desidério Murcho as correcções que fez à versão primitiva.

Se o animal que está na cozinha é o peru do Natal, então é vertebrado.  
Mas o animal que está na cozinha não é o peru do Natal.  
Portanto, o animal que está na cozinha não é vertebrado.

Imaginemos que estávamos a pensar no igualmente natalício bacalhau. E, já agora, permanecendo na mesma quadra festiva, coloquemo-nos na perspectiva da argumentativa ave, mesmo nas vésperas do dia de Natal:

A gentil senhora aparece e alimenta-me.  
A gentil senhora volta a aparecer e volta a dar-me de comer.  
Eis que de novo aparece e me dá de comer.  
Portanto, sempre que (ou em alternativa: da próxima vez que) tão gentil criatura surgir é para me alimentar.

Apesar de muito diferentes, estes dois argumentos têm vários aspectos comuns. Ambos fazem referência ao Natal, uma época particularmente trágica, como se sabe, para os perus, mas, mais importante do que isso, os dois têm premissas verdadeiras e, apesar disso, as suas conclusões não nos tranquilizam particularmente.

No primeiro caso — um argumento dedutivo — chegamos a uma conclusão evidentemente falsa, no segundo — um argumento indutivo — adivinhámos a sua falsidade.

De tudo isto podemos concluir que a verdade das premissas é importante mas não basta, ou seja, a verdade é uma condição necessária mas não suficiente para que um argumento seja bom.

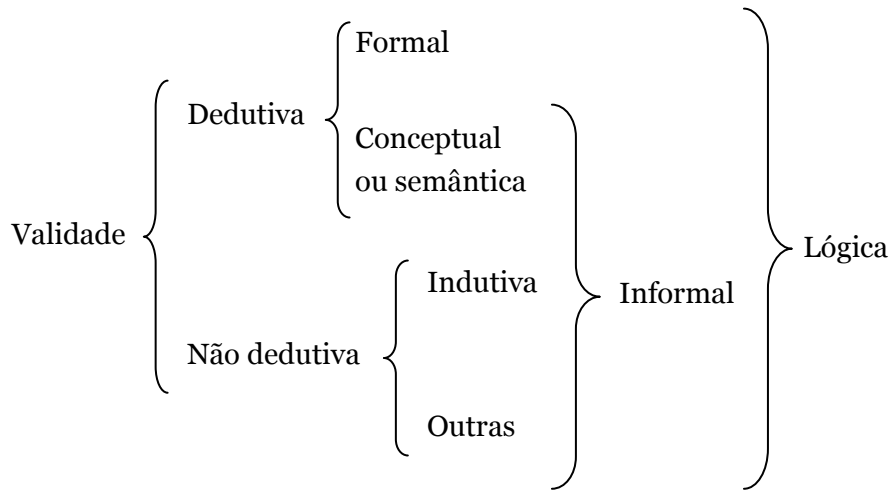
Por outro lado, convém sublinhar que a verdade não é, infelizmente, algo que dependa da minha vontade. Uma proposição é verdadeira, ou então falsa, por muito que isso me desagrade, por muito que a minha ignorância me leve a pensar o contrário, ou as minhas mais íntimas convicções me façam suspirar por outra coisa.

À partida, num exagero de imaginação, não podemos sequer excluir a hipótese de não sermos mais que joguetes nas mãos de um génio maligno que se diverte a enganar-nos mesmo naquelas coisas que nos parecem mais óbvias. Acontece que nem mesmo nesta circunstância seria correcto falar de uma verdade-para-nós. Uma proposição é verdadeira — independentemente da concepção de verdade que perfilhemos — se traduz aquilo que é um facto, embora o que se entende por facto seja muitíssimo discutível. Em conclusão, substitua-se a expressão «para mim é verdade» por «a mim (que tenho um certo aparelho sensorial e perceptivo, determinados conhecimentos, convicções, expectativas, opções ideológicas, preconceitos...) parece-me verdade que».

## 2. Validade do argumento

Em termos de balanço do já adquirido nesta caminhada em busca dos elementos constitutivos dos argumentos fortes ou bons, registemos que à verdade das premissas havemos de juntar algo mais. Esse novo componente é a validade e, a propósito desta nova noção, devemos proceder a alguns esclarecimentos relativos aos seus diversos

tipos bem como à relação que com eles mantém a lógica, entendida em sentido amplo. É possível relacionar as duas grandes dimensões da lógica com os dois tipos de validade da seguinte forma:



A validade, em qualquer dos casos, tem que ver com a relação entre o valor de verdade das premissas e o valor de verdade da conclusão. Num argumento dedutivamente válido é impossível as premissas serem verdadeiras e a conclusão falsa; no caso de um argumento válido não dedutivamente, pelo contrário, dizemos que a verdade das premissas torna apenas improvável que a conclusão seja falsa. Por exemplo:

Se 3 é um número primo, então é divisível apenas por si e pela unidade.  
 Ora, 3 é um número primo.  
 Logo, 3 é divisível unicamente por si e pela unidade.

Ou:

O cisne da semana passada era branco.  
 O que vi ontem também era branco.  
 Igualmente o que observei há pouco era branco.  
 Portanto, todos os cisnes são brancos.

No primeiro caso estamos perante um argumento dedutivamente válido: se as premissas forem verdadeiras, como acontece, é impossível a conclusão ser falsa; no segundo exemplo, as coisas não se passam da mesma maneira — do facto de termos feito um elevado número de observações de cisnes e de em todos os casos termos constatado que se tratava de animais de cor branca, apenas podemos concluir que é bastante improvável que alguém encontre um cisne que seja de uma qualquer outra cor, mas não se afirma que tal coisa seja impossível; aliás, sabemos que o não é.

Centremos agora a nossa atenção nos argumentos dedutivamente válidos. Nalguns deles a validade depende unicamente da sua estrutura, ou seja, da sua forma lógica. Voltando ao nosso exemplo, se construirmos o dicionário

P = 3 é um número primo.

Q = 3 é divisível apenas por si e pela unidade.

podemos fazer surgir a forma do argumento de uma maneira mais evidente; numa metáfora algo mórbida, diremos que exibimos o esqueleto do argumento liberto da carne que o esconde:

Se P, então Q.

Ora, P.

Logo, Q.

Ou, de uma maneira ainda mais económica, utilizando os símbolos do operador e aquele que antecede a conclusão:

$P \rightarrow Q$

P

$\therefore Q$

Chegados a esta maneira tão despojada de representar o argumento, torna-se evidente que se mantivermos a estrutura e substituirmos P e Q por quaisquer proposições, obteremos argumentos igualmente dedutivamente válidos. Por exemplo:

P = Eustáquia é mulher.

Q = Eustáquia tem pénis.

E assim obtemos este argumento:

Se Eustáquia é mulher, então tem pénis.

Eustáquia é mulher.

Portanto, Eustáquia tem pénis.

Este argumento, aliás, serve para nos recordar que o nosso propósito é o de obter argumentos fortes ou bons e não apenas fazer jogos de construção de argumentos dedutivamente válidos. Não esqueceremos, portanto, o factor ao qual começamos por fazer referência: a verdade das premissas.

Os argumentos nos quais à validade se junta a verdade das premissas chamam-se sólidos — são esses, obviamente, aqueles que nos interessam. O argumento anterior é válido, mas não é sólido, porque a primeira premissa é falsa.

Alguns argumentos dedutivamente válidos não o são exclusivamente em virtude da sua forma lógica mas por razões conceptuais ou semânticas. Por exemplo:

O rectângulo é um quadrilátero.  
Logo, o rectângulo é uma figura geométrica.

Ou:

O João é um homem.  
Portanto, o João não é uma mulher.

Simbolizando, teríamos, no primeiro caso:

P  
∴ Q

E no segundo exemplo:

R  
∴ ¬S

Evidentemente, é possível encontrar um número infinito de argumentos que não são dedutivamente válidos e que têm exactamente esta forma lógica. O que torna os argumentos que acabamos de apresentar dedutivamente válidos não é, pois, a sua forma mas sim, no primeiro caso — um argumento conceptualmente válido — os próprios conceitos de rectângulo, quadrilátero e figura geométrica e, no segundo exemplo — um argumento semanticamente válido — o significado das palavras «homem» e «mulher». Quando os despidimos de tudo o mais, isto é, de todo o conteúdo e deixamos que fique apenas a forma, verificamos que não é por causa dela que estes argumentos são dedutivamente válidos.

### 3. Plausibilidade das premissas superior à da conclusão

Chegados a este momento, percebemos que a uma investigação exclusivamente conduzida pela lógica formal escapam vários tipos de argumentos — os não dedutivos e aqueles a que acabamos de fazer referência — e mesmo no que concerne àqueles cuja validade depende unicamente da forma, permanecem estranhos ao inquérito da lógica formal vários outros aspectos, no entanto, necessariamente presentes.

Nos argumentos há algo que não é objecto do estudo da lógica formal: trata-se de tudo aquilo que remete para elementos epistemológicos e psicológicos, sociológicos e históricos... tudo aquilo que aponta para os agentes envolvidos na argumentação. Nem todos mas, por certo, alguns desses elementos vão ser decisivos na hora de avaliar com que força uma conclusão é inferida, e são estudados pela lógica informal. Afinal, os

argumentos não têm uma existência etérea, são criados e avaliados por homens e mulheres com determinados conhecimentos, preconceitos, convicções, etc.

Se queremos compreender plenamente o que é um bom argumento, então não nos basta ser capazes de detectar a solidez. A verdade das premissas e a validade do argumento são condições necessárias mas não suficientes para que o argumento seja forte. Vejamos porquê a partir de alguns exemplos:

A seguir ao sábado vem o domingo.

Portanto, a seguir ao sábado vem o domingo.

A premissa é verdadeira e o argumento é dedutivamente válido: se é verdade que «a seguir ao sábado vem o domingo», então é impossível que «a seguir ao sábado vem o domingo» seja uma afirmação falsa. E, no entanto, o argumento, uma petição de princípio, é indiscutivelmente mau apesar de sólido.

Outro exemplo:

Se não privatizar o ensino público é uma boa opção, então o partido não defende que se privatize o ensino público.

Ora, não privatizar o ensino público é uma boa opção.

Logo, o partido não defende que se privatize o ensino público.

Este argumento é, evidentemente, válido, trata-se de uma instância do *modus ponens*, e as suas premissas poderão até ser verdadeiras — recordemos que estamos perante aquilo a que Aristóteles chamava um argumento dialéctico, isto é, um argumento no qual uma ou mais premissas são disputáveis já que não está consensualmente estabelecida a sua veracidade, em resultado do que o argumento não é indiscutivelmente sólido — mas o que as premissas não são seguramente é mais plausíveis que a conclusão. Ninguém tomará conhecimento daquilo que a conclusão afirma por virtude da plausibilidade das premissas deste argumento e, sendo assim, o argumento é mau.

Registe-se, desde já, o princípio em função do qual um argumento é considerado bom ou forte: é necessário que seja sólido — isto é, que tenha premissas verdadeiras e seja válido — e que tenha premissas mais plausíveis que a conclusão. Notemos que, sob um ponto de vista aqui muito relevante, a plausibilidade se opõe ao par verdade e validade dedutiva. Enquanto estas são propriedades discretas, isto é, simplesmente ou existem ou não existem, a plausibilidade — e a validade não dedutiva, por exemplo de uma indução — é uma propriedade contínua, comporta gradação, ou seja, pode assumir níveis diversos de maior ou menor plausibilidade.

Quando discutimos com alguém, ou seja, sempre que usamos argumentos, é uma regra elementar ter em conta o estado cognitivo de quem temos perante nós — o conjunto das suas crenças. Afinal, o que pretendemos é partir daquilo que um indivíduo já perfilha para, com base nisso, o conduzirmos a aceitar algo que, à partida, ele rejeita.

Se o nosso oponente não considerar as premissas do argumento mais plausíveis, ou seja, mais dignas de aplauso, que a conclusão, então a nossa argumentação não atingirá o seu objectivo. É o que aconteceria, com toda a certeza, com estes dois argumentos.

Vejamos agora outro exemplo:

Se no caso dos animais não humanos aceitamos que se não têm deveres, não têm direitos, então no caso das crianças temos de aceitar que se não têm deveres, não têm direitos.

Ora, as crianças, apesar de não terem deveres, têm direitos.

Portanto, os animais não humanos não têm deveres e no entanto têm direitos.

Elaboremos o dicionário e procedamos à simbolização:

P = Os animais não humanos têm deveres.

Q = Os animais não humanos têm direitos.

R = As crianças têm deveres.

S = As crianças têm direitos.

$$(\neg P \rightarrow \neg Q) \rightarrow (\neg R \rightarrow \neg S)$$

$$\neg R \wedge S$$

$$\therefore \neg P \wedge Q$$

Ou de uma maneira bem mais simples:

$$A \rightarrow B$$

$$\neg B$$

$$\therefore \neg A$$

Trata-se de um argumento com a forma *modus tollens*. A maioria das pessoas é da opinião que os animais não humanos, uma vez que não têm deveres, não têm direitos; no entanto, considerarão, com toda a certeza, que a segunda premissa é verdadeira e, muito provavelmente, reconhecerão que a primeira também o é. Atendendo a que o nível de plausibilidade do argumento é igual ao da premissa menos plausível, podemos afirmar que estamos perante um argumento bom ou forte: além de sólido, as premissas são mais plausíveis que a conclusão.

Ao contrário da verdade e da validade, a plausibilidade relativa premissas-conclusão é, ela mesma, relativa ao estado cognitivo dos agentes. Importante é, no entanto, sublinhar que nada pode estar mais longe de um mero jogo de caprichos. É de um fenómeno de natureza epistemológica que aqui falamos.

Não se trata de o nosso interlocutor aceitar a plausibilidade de uma premissa porque sim, e recusar a de uma outra porque não, e tudo isto em função das circunstâncias. Em lugar de uma subjectividade selvagem e irracional, falamos de algo que é relativo a uma estrutura de crenças que, à partida, não consideramos algo de absurdo.

#### 4. Estado(s) cognitivo(s) e força do argumento

A tornar tudo isto um pouco mais complexo, somos forçados, no entanto, a reconhecer que o estado cognitivo é composto por conhecimentos mas também por aquilo que o agente julga saber, aquilo que considera verdadeiro ou falso sem que, na realida-

de, o seja, e ainda por tudo o que o indivíduo racional aceita ainda que com dúvidas, isto é, o que tem, para ele, diversos níveis de verosimilhança. Acontece, porém, que, como é óbvio, ninguém está em condições de estabelecer completamente e de forma definitiva a distinção entre o que se sabe e o que se julga saber.

Resulta de tudo isto que há situações — no passado, por exemplo — em que é totalmente racional tomar como verdadeiro (ou então falso) aquilo que noutra situação, numa outra configuração do estado cognitivo — no presente, por exemplo —, se verifica ser falso (ou então verdadeiro).

A história da humanidade e do conhecimento é um nunca mais acabar de exemplos do que acaba de ser dito, e, convém dizê-lo e tê-lo presente, a actualidade e o futuro são também ocasiões de eventuais discrepâncias entre a verdade e o que racionalmente parece ser verdade. Declarações que façam referência à verdade do modelo geocêntrico, à existência do flogisto ou ao valor absoluto da mecânica newtoniana, por exemplo, nunca foram verdadeiras, mas, vamos dizê-lo de maneira muito esquemática, até Copérnico, até à descoberta do oxigénio ou até à criação da teoria quântica, foi totalmente racional considerá-las verdades e ter como falsas quaisquer afirmações de sentido contrário, e isto porque o estado cognitivo simplesmente fazia encarar umas como plausíveis e outras como inverosímeis.

\* \* \*

Argumentos válidos onde aquelas afirmações, que hoje sabemos serem falsas, surtissem como premissas podiam, pois, ter sido, noutros tempos, racionalmente entendidos como sólidos e, quem sabe, bons, quando na verdade, apercebemo-nos agora, não o eram. Pelo contrário, argumentos onde essas afirmações fossem negadas, sendo eventualmente sólidos, puderam ser rejeitados por, alegadamente, conterem premissas falsas. Um exemplo é suficiente:

Se o material sobre a banca contiver flogisto, então, em determinadas condições, entrará em combustão.

Ora, o material sobre a banca, mesmo nas condições em que tal se prevê, não entra em combustão.

Logo, o material sobre a banca não contém flogisto.

A conclusão, sabemos hoje, e isso não é dizer muito, é verdadeira. Mas se recuarmos um pouco mais de dois séculos, está muito longe de ser óbvia e é, portanto, bem menos plausível que a primeira premissa, que corresponde àquilo que se julgava ser uma verdade amplamente confirmada, e que a segunda, que é simplesmente uma evidência empírica.

Tendo em conta que o argumento é válido e as premissas são mais plausíveis que a conclusão — para quem não conhecia a existência do oxigénio e da sua relação com o fenómeno da combustão e, pelo contrário, estava convicto do mito científico do flogisto

— compreendemos que ele possa ter parecido bom, apesar de hoje percebermos que nunca o foi.

A verdade e a validade não dependem dos agentes envolvidos; já da plausibilidade, como vemos, não se pode dizer o mesmo. Posso enganar-me quando me pronuncio acerca da solidez e julgo detectá-la (ou então não a topo) em argumentos onde, na realidade, ela não existe (ou então está presente); mas, pelo contrário, o que me parece mais plausível — mais plausível ao meu estado cognitivo — é, sem vestígio de erro ou sequer sombra de dúvida, mais plausível para mim.

Disto segue-se que há na noção de força de um argumento uma componente relativa ao sujeito, sem que isso, no entanto, signifique que se adopta uma concepção subjectivista da verdade, mas, isso sim, que se reconhece que a plausibilidade remete necessariamente para um sujeito que, no entanto, se pressupõe racional.

Pode, naturalmente, colocar-se a questão de saber se há argumentos que sejam bons ou maus para todo e qualquer interlocutor, desde que este assuma uma postura racional. Vejamos dois exemplos:

Se o sexo com crianças for condenado, há, pelo menos, um interdito na sexualidade.

O sexo com crianças é condenado.

Portanto, há, pelo menos, um interdito na sexualidade.

Trata-se de um argumento com a forma lógica *modus ponens*, as premissas são verdadeiras e mais plausíveis que a conclusão, atendendo a que a última afirmação, se isolada do argumento, poderia, seguramente, ser tema de discussão para muitas pessoas que, no entanto, não discutiriam as premissas, ou seja, para quem estas são mais plausíveis que aquela. Poderá ser este um caso de um argumento bom para a generalidade dos agentes?

Aquilo que se segue é, provavelmente, embora o não pareça, um argumento universalmente mau:

Se o Papa condena o uso do preservativo, não devemos usá-lo.

Ora, o Papa condena o uso do preservativo.

Sendo assim, não devemos usá-lo.

Aparentemente, este argumento é bom para um católico pouco crítico e mau para o resto da humanidade. Alguém pode alegar, no entanto, que mesmo o católico mais ortodoxo reconhecerá que a plausibilidade da primeira premissa é enormemente dependente da sua adesão incondicional a uma igreja e que, portanto, se fizer um esforço para, ainda que de uma maneira muito artificiosa para si, pensar autonomamente, acabará por admitir, se quiser permanecer racional — e esse é um pressuposto de que aqui não podemos abdicar —, que essa premissa não é imune a alguma discussão, na qual ele, no entanto, legitimamente, prefere não tomar parte, isto é, a sua plausibilidade não é tão esmagadora, mesmo para um católico fidelíssimo, quanto pode parecer a

um primeiro olhar. Ainda que a fé mova montanhas, nunca se ouviu dizer que tornasse evidente esse movimento ao olhar de quem é crente e está perante elas.

A ser verdade o que acaba de ser dito, estaremos perante um argumento mau para todos, mesmo para quem dizê-lo em voz alta possa provocar um arrepio na pele?

Seja qual for a resposta às duas perguntas que acabamos de colocar, podemos concluir que os problemas de lógica, da força ou fraqueza de um argumento, por exemplo, podem suscitar discussão e que, ao contrário do que frequentemente se afirma, não estamos a braços com uma disciplina na qual apenas é necessário tomar em conta um conjunto de regras e, a partir daí, cuidadosamente, fazer exercícios de maneira rigorosa mas enfadonha.

\* \* \*

A questão da plausibilidade, factor determinante na avaliação dos argumentos, evidencia algumas das limitações da lógica formal. Se é decisivo dar resposta às perguntas sobre a verdade e a validade, o que é certo é que não é possível decidir da força do argumento sem colocar interrogações que escapam à perspectiva da lógica formal e exigem o recurso a um ponto de vista epistemológico e até psicológico que remete já para a lógica informal.

### **Bibliografia**

- Almeida, Aires, *et al.*, *A Arte de Pensar — Filosofia 11.º Ano*, Lisboa, Didáctica Editora, 2004.
- Murcho, Desidério, *O Lugar da Lógica na Filosofia*, Lisboa, Plátano Edições Técnicas, 2003.
- Murcho, Desidério, «Epistemologia da Argumentação», in *Pensar outra Vez: Filosofia, Valor e Verdade*, Vila Nova de Famalicão, 2006.