

Argumentação e retórica¹

Artur Polónio

Por vezes, temos problemas para resolver. Muitos deles, poderemos resolvê-los sozinhos; mas, por vezes, precisamos de chegar a acordo com outras pessoas para resolvê-los.

Partilhamos interesses, muitos e muito variados, com muitas pessoas. Deveremos permitir o aborto ou proibi-lo? Será preferível autorizar o uso de símbolos religiosos nas escolas ou combatê-lo? Deve a escola ser privada ou pública? E os exames? Deve haver exames ou não? Procuramos respostas para estas perguntas porque da resposta que lhes dermos dependerá um pouco — ou muito — da vida de cada um de nós. E, porque nestas coisas não adiantamos nada se agirmos sozinhos, por mais fortes que sejam as nossas convicções pessoais de nada nos servem se não forem partilhadas por outros. E, aí, temos de argumentar.

Imagina agora o seguinte diálogo:

- Claro que Deus existe!
- Ah, sim? E porquê?
- Porquê? Porque sim.
- Estás enganado. Deus não existe.
- Mas porquê?
- Porque não.

Claro que isto pretende ser uma caricatura; mas isso não impede que, com maior frequência do que seria desejável, diálogos com esta forma ocorram no dia-a-dia de qualquer de nós.

Observemos de mais perto a argumentação trocada. Começemos por eliminar o ruído. O primeiro argumento pode, então, ser representado da seguinte maneira:

- 1) «Deus existe, porque Deus existe.»

Ou, se quisermos formulá-lo na sua forma canónica, para ganharmos clareza:

Deus existe.

Logo, Deus existe.

¹ Agradeço a Desidério Murcho as inúmeras sugestões e contra-exemplos que me permitiram corrigir as sucessivas versões deste texto. As passagens da *Retórica* foram por ele traduzidas do Inglês. Também por elas lhe estou agradecido. Este texto foi realizado no âmbito da Acção de Formação «Lógica e Filosofia nos Programas do 10.º e 11.º Anos» (Centro de Formação de Espinho).

O segundo argumento tem a mesma forma:

2) «Deus não existe, porque Deus não existe.»

Ou:

Deus não existe.

Logo, Deus não existe.

A forma lógica de ambos os argumentos é a seguinte:

A.

Logo, A.

Qualquer argumento com esta forma é dedutivamente válido. Sabemos que um argumento é dedutivamente válido se, e só se, é impossível que as suas premissas sejam verdadeiras e a sua conclusão falsa. Ora, se A é verdadeira, é impossível ser falsa.

Estamos, pois, perante dois argumentos dedutivamente válidos que, em conjunto, resultam num diálogo idiota. O que há de errado com eles?

O que há de errado com ambos os argumentos é que nenhum deles é persuasivo, não obstante serem ambos dedutivamente válidos. Em ambos os casos, quem não estiver na disposição de aceitar a conclusão não estará também na disposição de aceitar a premissa. Só quem está já de acordo com a conclusão é que estará de acordo com a premissa. Como poderia ser de outro modo? Afinal, cada um dos argumentos apresentados limita-se a repetir na conclusão o que tinha já estabelecido na premissa; e isto é, como os lógicos costumam dizer, uma petição de princípio².

Parece, portanto, que a validade dedutiva — que é, como sabemos, uma qualidade preciosa dos argumentos³ — não basta, porque um argumento dedutivamente válido pode não ser persuasivo. Habitualmente, esperamos mais de um argumento. Não basta que seja válido; queremos que seja bom. Mas o que é um bom argumento?

Sabemos que um argumento é dedutivamente válido quando é impossível que as suas premissas sejam verdadeiras e a sua conclusão falsa. Sabemos ainda que um argumento é sólido quando é válido e as suas premissas são verdadeiras. Parece, pois, que um argumento sólido é o melhor argumento de que podemos dispor. Mas será isto verdade?

Considere-se o seguinte argumento:

² Ou *petitio principii*. Uma petição de princípio é uma falácia informal: falácia, porque é um argumento mau que parece bom (regressaremos a esta ideia mais adiante); informal porque, do ponto de vista formal nada há de errado com ele; mas, na prática, não funciona. Claro que nem sempre é assim tão fácil detectar uma petição de princípio. Aqui, usámos uma caricatura. Na maior parte das vezes, uma petição de princípio repete na conclusão o que afirma na premissa, mas não exactamente pelas mesmas palavras.

³ Isto porque, recordemo-lo, os argumentos dedutivos preservam a verdade; isto é, num argumento dedutivo, se partirmos de premissas verdadeiras chegaremos a uma conclusão verdadeira.

- 3) «Platão é grego e Kant é alemão; logo, Kant é alemão.»

Este argumento é dedutivamente válido; isto porque, na circunstância em que a sua premissa é verdadeira, a sua conclusão será verdadeira. E é sólido, porque a sua premissa é verdadeira. Mas continua a não ser um bom argumento. Já vimos isto acontecer, antes. Por outras palavras: a quem quer que não esteja na disposição de aceitar a conclusão não é oferecida qualquer razão independente para a aceitar.

Mas considere-se agora o seguinte argumento:

- 4) «Até hoje, a Terra completou uma volta em torno do seu eixo em cada vinte e quatro horas; logo, dentro de vinte e quatro horas estaremos voltados para o mesmo ponto.»

Trata-se de um argumento dedutivamente inválido; isto porque, ainda que a sua premissa seja verdadeira — e é, de facto, verdadeira — é possível, embora improvável, que a sua conclusão seja falsa. Há toda uma série de situações que podem torná-la falsa: pode suceder que, nas próximas vinte e quatro horas, a Terra rode mais lentamente, ou mais rapidamente, do que o habitual; pode suceder que um enorme meteoro esteja em rota de colisão com a Terra — e que, dentro das próximas vinte e quatro horas, não haja sequer Terra; etc. Não sabemos. Mas podemos afirmar ter boas razões para acreditar que, dentro de vinte e quatro horas, estaremos voltados para o mesmo ponto⁴.

Este argumento não é dedutivamente válido, porque há sempre a possibilidade de ter premissa verdadeira e conclusão falsa; mas, ao menos em certas circunstâncias, pode ser persuasivo.

Um argumento pode, portanto, ser dedutivamente válido e não ser bom; isto porque, quem não estiver na disposição de aceitar a conclusão, pode questionar a verdade das premissas. Um argumento pode ser sólido; mas podemos estar perante um argumento sólido e não o reconhecer como tal. Pode suceder que tenhamos dúvidas quanto à sua validade — isto é, quanto ao facto de a sua conclusão se seguir efectivamente das premissas; pode suceder que tenhamos dúvidas quanto à verdade das premissas; ou ambas as situações. Se um argumento sólido não for reconhecido como tal, de nada serve. Em contrapartida, pode acontecer que um argumento válido não dedutivo seja persuasivo; isto porque, apesar de ser possível que as suas premissas sejam verdadeiras e a sua conclusão falsa, podemos considerar que as primeiras nos oferecem uma boa razão para aceitarmos a última.

O que torna um argumento sólido — dedutivo ou não — bom é o ser persuasivo. Isto é, ter premissas mais plausíveis do que a conclusão — de tal maneira que quem não

⁴ Isto significa que a conclusão do nosso argumento pode revelar-se falsa se outra ou outras premissas forem adicionadas. Num argumento dedutivamente válido, a adição de novas premissas não faz qualquer diferença: ele permanecerá dedutivamente válido. Ao contrário, num argumento não dedutivamente válido, a adição de novas premissas pode torná-lo inválido. Por isso, dos argumentos dedutivamente válidos dizemos que são monotónicos, ao passo que aos argumentos não dedutivamente válidos chamamos não monotónicos.

estiver na disposição de aceitar a conclusão esteja ainda menos disposto a rejeitar as premissas.

Um argumento válido cujas premissas não sejam mais plausíveis do que a conclusão pode falhar persuasivamente. Considere-se o seguinte argumento:

- 5) «O aborto deve ser proibido, porque é o assassinio de inocentes.»

Se o representarmos na sua forma canónica, podemos verificar que se trata de um argumento válido:

O aborto é o assassinio de inocentes.

Se o aborto é o assassinio de inocentes, então deve ser proibido.

Logo, o aborto deve ser proibido.

No entanto, há algo de insatisfatório neste argumento. O que há de insatisfatório neste argumento é que, se o usássemos publicamente para defender a proibição do aborto, é possível que só conseguíssemos a adesão de quem já concorda connosco. Quem não concorda connosco poderia aceitar tranquilamente que se trata de um argumento válido; mas não aceitaria decerto mais a primeira premissa do que a conclusão. Logo, o argumento não persuade.

Claro que não há nada de errado em usá-lo, num debate; mas, se quiséssemos ser persuasivos, então teríamos que avançar novos argumentos para defender cada uma das premissas — até termos encontrado premissas com as quais todos podemos concordar: nós e quem não aceita a nossa conclusão. Se queremos persuadir alguém, temos de apresentar-lhe argumentos com cujas premissas essa pessoa possa concordar.

A retórica estuda, justamente, os aspectos persuasivos da argumentação. O que é que faz de um argumento um *bom* argumento?

Entendemos por retórica a capacidade de descobrir o que é adequado a cada caso com o fim de persuadir.⁵

Mas há diferentes maneiras de entender a retórica. Por «retórica» também se entende, por vezes, a «arte de falar bem». Ou de convencer a todo o custo. Uma maneira recorrente de convencer é embrulhar as ideias em frases de tal modo obscuras que bloqueiem por completo a compreensão e a crítica de quem escuta — ou lê —; de tal maneira que não reste alternativa senão concordar com quem fala — ou escreve. A isto também se chama, por vezes, retórica.

«Retórica» é um termo ambíguo. Por «retórica» tanto pode entender-se «um conjunto de regras que têm por objectivo tornar mais clara a expressão dos argumentos», como a «arte de persuadir independentemente da validade dos argumentos.»⁶

⁵Aristóteles, *Retórica*, 1355b.

No primeiro sentido, «retórica» coincide com o que actualmente se chama «lógica informal», e é com esse sentido que usarei aqui, de acordo com a tradição aristotélica, o termo «retórica»: o estudo dos argumentos válidos persuasivos.

Consideremos agora o argumento seguinte:

- 6) «Se os animais não têm deveres, não têm direitos; ora, os animais não têm deveres; logo, não têm direitos.»

Este argumento é válido; isto porque é impossível, se as suas premissas são verdadeiras, a sua conclusão ser falsa. Será ele um argumento sólido? No estado actual dos nossos conhecimentos, não podemos sabê-lo. Mas, em todo o caso, não se trata de um bom argumento. Isto porque, quem quer que não esteja na disposição de aceitar a conclusão, não tem melhores razões para aceitar as suas premissas.

Pois bem – e qual é o problema? Aristóteles, nas primeiras páginas da sua *Retórica*, ocupa-se dessa questão. Se os nossos argumentos não são persuasivos, diz, então a verdade arrisca-se a ser derrotada num debate, por culpa dos oradores.

A retórica é útil porque a verdade e a justiça são por natureza mais fortes do que os seus contrários. De sorte que, se não se chegar ao veredicto apropriado, os oradores foram derrotados graças aos seus próprios erros, e isso é digno de censura.⁷

Não basta, portanto, que os nossos argumentos sejam válidos. Frequentemente, não é sequer suficiente que sejam sólidos. É ainda necessário que sejam bons.

O que entendemos, então, por um bom argumento? Diremos, para já, que nem todos os argumentos persuasivos são bons; mas todos os argumentos bons são persuasivos.

Nem mesmo que tivéssemos a ciência mais exacta nos seria fácil persuadir com ela certos auditórios. Pois o discurso científico é próprio do ensino, e o ensino é aqui impossível, visto ser necessário que as provas por persuasão e os raciocínios se formem de argumentos comuns.⁸

A procura da adesão do auditório, na arte de persuadir, foi devidamente notada por Aristóteles. Mais recentemente, o que começou por chamar a atenção dos filósofos que se ocupam da lógica informal foi um certo tipo de argumentos: argumentos que são maus, mas parecem bons. A esses argumentos chamamos falácias⁹.

⁶ Desidério Murcho, *O Lugar da Lógica na Filosofia*, Lisboa, Plátano, 2003, p. 138.

⁷ Aristóteles, *Retórica*, 1355a.

⁸ Aristóteles, *Retórica*, 1355a.

⁹ Para uma definição de falácia, ver Aires Almeida (org.), *Dicionário Escolar de Filosofia*, Lisboa, Plátano, 2003.

Os argumentos 7) e 8), adiante apresentados — tal como os argumentos 1) e 2), apresentados acima —, são falácias, embora por razões diferentes. Muitas falácias são persuasivas. Como dissemos, uma falácia é um mau argumento que *parece* bom. Detectar uma falácia é uma boa parte do que chamamos habitualmente pensamento crítico.

O objectivo da retórica é, dissemos, persuadir. Bom. Mas, na prática, como é que se faz isso? De que meios dispomos, quando se trata de persuadir?

As provas por persuasão fornecidas pelo discurso são de três espécies: umas residem no carácter moral do orador; outras, no modo como se dispõe o ouvinte; e outras, no próprio discurso, pelo que este demonstra ou parece demonstrar¹⁰.

Ao «carácter moral do orador» Aristóteles chama *ethos*. Tendemos a acreditar numa pessoa que está, ou parece estar, sinceramente convencida do que diz; ou que é, ou parece ser, um especialista naquilo de que fala. Por outras palavras, uma autoridade na matéria.

Com efeito, muitas das coisas que sabemos, ou julgamos saber, não as sabemos em primeira-mão. Quantos de nós já verificaram se nada se move, de facto, mais depressa do que a luz? Ou que a água pura ferve, realmente, a 100º centígrados? Se tivéssemos que verificar pessoalmente tudo quanto sabemos, ou julgamos saber, a nossa vida seria impossível. Sabemos essas coisas porque acreditamos na opinião de especialistas.

A lógica informal trata esses argumentos como argumentos de autoridade. Um argumento de autoridade tem a forma:

x diz que *P*.

Logo, *P*.

Trata-se, por conseguinte, de um argumento inválido do ponto de vista formal; isto porque há sempre a possibilidade de a sua premissa ser verdadeira e a sua conclusão falsa. E, claro, um argumento de autoridade pode ser um mau argumento; mas muitos argumentos de autoridade são persuasivos¹¹.

Persuade-se pelo carácter quando o discurso é proferido de tal maneira que deixa a impressão de o orador ser digno de fé. Pois acreditamos mais e bem mais depressa em pessoas honestas, em todas as coisas em geral, mas sobretudo nas de que não há conhecimento exacto e que deixam margem para dúvida. É, porém, necessário que esta confiança seja resultado do discurso e não de uma opinião prévia sobre o carácter do orador; pois não se deve considerar sem importância para a persuasão a probidade do que fala (...), mas quase se poderia dizer que o carácter é o principal meio de persuasão¹².

¹⁰ Aristóteles, *Retórica*, 1356a.

¹¹ Para a avaliação de argumentos de autoridade, ver Desidério Murcho, *O Lugar da Lógica na Filosofia*, Lisboa, Plátano, 2003, pp. 115-122.

¹² Aristóteles, *Retórica*, 1356a.

A «disposição dos ouvintes» é o que Aristóteles chama *pathos*. O que está em causa são os sentimentos ou emoções que o auditório experimenta quando confrontado com o que é dito. É do mais elementar bom senso que, quando pretendemos persuadir uma pessoa, não devemos começar por hostilizá-la. Muitos argumentos que poderiam ser bons têm falhado persuasivamente perante um auditório hostil.

Persuade-se pela disposição dos ouvintes quando estes são levados a sentir emoção por meio do discurso, pois os juízos que emitimos variam conforme sentimos tristeza ou alegria, amor ou ódio¹³.

Finalmente, o que «é verdade ou parece verdade» é o *logos*, o próprio discurso. Deixamo-nos persuadir facilmente quando nos parece que aquilo que é dito está demonstrado.

Persuadimos, enfim, pelo discurso, quando mostramos a verdade ou o que parece verdade, a partir do que é persuasivo em cada caso particular.¹⁴

Então, nesse caso, será que vale tudo? Qualquer argumento será bom, desde que eu consiga persuadir o meu auditório? Não. Se nós mesmos não concordamos com as premissas de que partimos, podemos estar a ser persuasivos; mas também estaremos a ser vendedores de moeda falsa. Este uso da retórica é, evidentemente, possível; mas não é, obviamente, desejável. É neste sentido que podemos distinguir persuasão de manipulação. Se, para persuadir, vale tudo, mesmo iludir, então deveremos falar de manipulação, e já não de persuasão. A diferença está na intenção.

Se alguém argumentar que o uso injusto desta faculdade da palavra pode causar graves danos, convém lembrar que o mesmo argumento se aplica a todos os bens excepto à virtude, principalmente aos mais úteis, como a força, a saúde, a riqueza e o talento militar; pois, sendo usados justamente, poderão ser muito úteis, e, sendo usados injustamente, poderão causar grande dano.¹⁵

É esta a diferença que Aristóteles observa entre a dialéctica e a sofística.

Pertencem [à retórica] o persuasivo e o que parece persuasivo, tal como pertence à dialéctica o que é uma dedução e o que parece uma dedução; pois a sofística [difere da dialéctica] não na sua capacidade mas na decisão [do sofista]. No caso da retórica, contudo, uma pessoa é um orador porque tem o conhecimento apropriado e outra é um orador [sofístico] por causa da sua decisão, ao passo que um sofista o é por sua decisão e um dialéctico o é pela sua capacidade, e não pela decisão¹⁶.

¹³ Aristóteles, *Retórica*, 1356a.

¹⁴ Aristóteles, *Retórica*, 1356a.

¹⁵ Aristóteles, *Retórica*, 1355b.

¹⁶ Aristóteles, *Retórica*, 1355b.

Ao passo que um argumento válido pode não ser persuasivo, muitos argumentos inválidos podem sê-lo — e, frequentemente, são-no. Alguns argumentos, válidos em virtude da sua forma, podem tornar-se maus a partir do momento em que atendemos ao conteúdo das suas premissas; e alguns argumentos, inválidos de um ponto de vista formal, podem tornar-se bons dado quer o conteúdo das suas premissas, quer o modo como as premissas parecem apoiar a conclusão.

Considerem-se os dois argumentos seguintes:

- 7) «Ou és meu amigo ou meu inimigo; mas não és meu amigo; logo, és meu inimigo.»
- 8) «Se fores para a universidade, terás de estudar muito durante muito anos; se o fizeres, terás de privar-te de muitas coisas boas; se te privas de coisas boas, acabarás por ficar infeliz; se ficares infeliz, poderás acabar por te suicidar; logo, se fores para a universidade, o mais certo é acabares por te suicidar, e o melhor é não ires.»¹⁷

Ambos são dedutivamente válidos, como se pode mostrar eliminando o ruído e reformulando-os na sua forma canónica; todavia, são ambos maus argumentos, porque dificilmente serão persuasivos.

Tanto o argumento 7) como o 8) são falácias informais. Informais porque, do ponto de vista da forma, exclusivamente, nada têm de errado; mas, em 7), é possível afirmar que a primeira premissa não esgota as alternativas; ao passo que, em 8), se pode ver que cada uma das condicionais é ligeiramente improvável, sendo a conclusão de todo inaceitável. À primeira falácia chamamos «falso dilema»; à segunda, «derrapagem».

No entanto, seria possível demonstrar que tanto 7) como 8) são argumentos válidos. Situações como esta causam por vezes alguma perplexidade, mesmo entre os filósofos. É possível que sejamos, inclusivamente, levados a acreditar — erradamente — que a demonstração é uma coisa, a argumentação será outra.

Pretende-se, por vezes, que a lógica se ocupa apenas de demonstrações e que as demonstrações são «do domínio do apodíctico¹⁸», da verdade científica, ao passo que a argumentação pertence ao «domínio do verosímil». Deste ponto de vista, a lógica seria limitada, porque deixaria escapar a argumentação, detendo-se na demonstração¹⁹.

Defender que uma demonstração é diferente de um argumento porque a primeira, mas não o último, é do 'domínio do apodíctico' só pode resultar de uma confusão entre 1 e 2:

1. O tipo de conexão que existe entre as premissas de um argumento e a sua conclusão.
2. O tipo de premissas e conclusão que um argumento tem.

¹⁷ Devo este exemplo a Desidério Murcho.

¹⁸ Necessariamente verdadeiro, ou demonstrável, ou que admite certeza para além de qualquer dúvida.

¹⁹ Para uma refutação desta tese ver Desidério Murcho, *O Lugar da Lógica na Filosofia*, Lisboa, Plátano, 2003, pp. 131-137.

Confundir 1 e 2 é não compreender a distinção entre verdade e validade, e por isso não saber que um argumento dedutivo válido pode ter premissas e conclusão meramente «verosímeis», ao passo que um argumento não-dedutivo pode ter premissas e conclusão «apodícticas».²⁰

A verdade, a verosimilhança, ou a falsidade das premissas, por si só, nada nos diz quanto à validade ou invalidade de um argumento; isto porque a verdade não é uma propriedade dos argumentos, mas das proposições; tal como a validade não é uma propriedade das proposições, mas dos argumentos.

Uma dedução é um argumento que, dadas certas coisas, algo além dessas coisas necessariamente se segue delas. É uma demonstração quando as premissas das quais a dedução parte são verdadeiras e primitivas, ou são tais que o nosso conhecimento delas teve origem em premissas que são primitivas e verdadeiras; e é uma dedução dialéctica se raciocina a partir de opiniões respeitáveis.²¹

A validade de um argumento não depende do carácter apodíctico ou verosímil das suas premissas, mas da *relação* entre as suas premissas e a sua conclusão. A conclusão de um argumento válido com premissas apodícticas poderá ser apodíctica; a conclusão de um argumento válido com premissas verosímeis poderá ser verosímil.

A demonstração retórica é o entimema e ... este é, geralmente falando, a mais decisiva de todas as provas por persuasão²².

Um entimema é uma espécie de silogismo: um silogismo a que falta uma premissa, geralmente a maior²³. O argumento 5), tal como está formulado originalmente, é um entimema: de facto, a premissa condicional está suprimida na formulação inicial.

Para além do entimema, diz Aristóteles ser próprio da retórica outro tipo de argumento: o exemplo. O que Aristóteles chama exemplo é um argumento indutivo. O argumento 4) é justamente um argumento indutivo²⁴. Que os argumentos indutivos podem falhar, sabemos-lo²⁵. Todavia, muitas das nossas crenças resultam de previsões como esta. Se tomo tranquilamente uma xícara de café pela manhã, é na convicção de que, tal como sempre aconteceu, também desta vez ela não me envenenará. Se tenho o cuidado de levar comigo a chave de casa, quando me ausento, é na convicção de que ela

²⁰ Desidério Murcho, *O Lugar da Lógica na Filosofia*, Lisboa, Plátano, 2003, p. 134.

²¹ Aristóteles, *Tópicos*, 100a.

²² Aristóteles, *Retórica*, 1355a.

²³ Para uma definição de entimema ver Aires Almeida (org.), *Dicionário Escolar de Filosofia*, Lisboa, 2003.

²⁴ Mais exactamente, é uma previsão indutiva.

²⁵ Um exemplo clássico de como as previsões indutivas podem falhar é o da galinha de Russell. A galinha de Russell está falaciosamente convencida de que, porque o dono a tem vindo a alimentar todas as manhãs, virá nessa manhã alimentá-la como habitualmente — até ao momento em que o vê surgir de grande faca na mão...

ainda abrirá a porta, quando regressar. E, inclusivamente, a larga maioria dos nossos projectos é feita na convicção básica de que o Sol continuará a erguer-se amanhã.

A lógica informal considera habitualmente cinco tipos de argumentos:

1. Argumentos indutivos (onde se incluem as generalizações e as previsões indutivas)
2. Argumentos por analogia
3. Argumentos causais
4. Argumentos de autoridade
5. Abduções

O que todos eles têm em comum é o facto de a respectiva validade não depender exclusivamente da sua forma lógica: são todos inválidos, do ponto de vista formal. A validade²⁶ de cada um deles depende da probabilidade de, dadas as premissas, ser mais plausível a conclusão do que a sua negação.

Consideremos estes dois argumentos indutivos:

- 8) «Todos os corvos observados são negros; logo, todos os corvos são negros.»
- 9) «Todos os corvos observados nasceram antes de 2005; logo, todos os corvos nascem antes de 2005.»

Tanto 8) como 9) têm a mesma forma; e, em 8) como em 9), a premissa é, no momento em que escrevo estas linhas, verdadeira; mas 8) é válido e 9) é inválido. Isto porque a premissa de 9) não torna a sua conclusão mais plausível do que a negação da sua conclusão: na verdade, é altamente provável que os corvos continuem a nascer depois de 2005. Logo, na validade não dedutiva há mais do que a forma lógica a ter em conta.

Leituras recomendadas

Aristóteles, *Retórica*, in *Aristotle Selections*, trad. de T. Irwin e G. Fine, Indianápolis, Hackett, 1995.

Desidério Murcho, *O Lugar da Lógica na Filosofia*, Lisboa, Plátano, 2003.

Leo Groarke, «Informal Logic», <http://plato.stanford.edu/entries/logic-informal>.

Mark Sainsbury, «Lógica indutiva e lógica dedutiva», www.criticanarede.com.

²⁶ Alguns lógicos preferem falar de *força*, no caso de argumentos não dedutivos, e reservar o termo «validade» para os argumentos dedutivos. Não discutiremos, aqui, esse ponto de vista. Mas usaremos os termos «validade dedutiva» e «validade não dedutiva»; isto porque também nos argumentos dedutivos é possível falar de maior ou menor força.