

## O ponto de vista da Lógica Natural: demonstrar, provar, argumentar<sup>i</sup>

**Jean-Blaise Grize**

Universidade de Genebra, Suíça

Tradução:

**Luci Banks-Leite**

Universidade Estadual de Campinas

**Resumo:** Considera-se aqui que argumentar é uma atividade discursiva endereçada a alguém com a intenção de convencê-lo(la) ou persuadi-lo(la) de algo, enquanto demonstrar é uma atividade de cálculo que não se endereça a alguém em particular. Uma argumentação apresenta dois aspectos: ela deve provar para convencer, ou seja, dirimir dúvidas que podem nascer no destinatário; e como as palavras do discurso remetem necessariamente a objetos carregados de valores emotivo-afetivos, a argumentação deve também iluminar a situação de forma positiva aos olhos do destinatário.

**Palavras-chave:** Lógica Natural. Demonstração. Argumentação.

**Abstract:** Arguing is considered here as a discursive activity aimed at somebody S, in order both to convince or persuade him (her) of something, and to demonstrate as a matter of calculus independent of S. An argument has two aspects: it must prove what is said in such a way as to convince the addressee; and, because words necessarily refer to objects loaded with emotional values, it also must clarify the situation in a positive way for the receiver.

**Keywords:** Natural Logic. Demonstration. Argumentation.

---

<sup>i</sup> A Revista EID&A agradece vivamente à Catherine Brun, diretora da Presses Sorbonne Nouvelle, por autorizar a publicação da tradução do texto original “Le point de vue de la logique naturelle: démontrer, prouver, argumenter”, presente na obra *L’argumentation aujourd’hui - Positions théoriques en confrontation*, organizado por Marianne Doury e Sophie Moirand em 2004.

## Introdução

Procurando ser tão claro quanto possível, apesar do risco de ser um pouco simplista, vou associar *demonstrar* a *calcular*, *provar* a *convencer* e *argumentar* a *persuadir*, não sem antes sublinhar que há “vencer” em *convencer* e “suave” em *persuadir*, de tal forma que o terreno da convicção não é o da persuasão.

De outro lado, não considerarei a argumentação à maneira de Lalande (*Vocabulaire de philosophie*) como uma “série de argumentos tendendo à mesma conclusão”, mas como um tipo de “*esquematização*”<sup>1</sup> discursiva, isto é, como a produção de um discurso (procedimentos e resultado) organizado de forma a intervir sobre a opinião, a atitude e o comportamento de alguém.

Durante sua estada no país de Burgondes, Georges Vignaux (1976, p. 72) nos ensinou algo fundamental, a saber, que “o discurso argumentativo deve [...] sempre ser considerado como uma *mise en scène* para outrem”. Assim sendo, uma esquematização permite ver, ou melhor, olhar, uma situação na qual se acham objetos e atores sob uma certa iluminação (*éclairage*)<sup>2</sup>. Pode-se, então, dizer que *demonstrar* é o desenrolar de um cálculo conduzido sob os olhos do espectador, enquanto *argumentar* se apresenta como uma atividade discursiva entre atores da qual o espectador também participa: há bons e maus públicos. Essa atividade comporta duas vertentes, uma constituída de *provas* e outra de *focos de luz* e ambas são necessárias. Com efeito, Pascal notava que “todos os homens são quase sempre levados a acreditar não pela

---

1 Nota das organizadoras da versão original: Para J.-B. Grize, cada vez que um locutor A produz um enunciado, ele propõe uma esquematização a um interlocutor B, isto é, ele constrói um micro-universo a partir da realidade tal como ele a percebe, mas igualmente tal como ele a reconstrói para B. Esse micro-universo é uma reconstrução cognitiva do mundo (real ou fictício) que não reflete as exigências de uma observação científica, mas depende da maneira como A se representa a situação: o micro-universo construído pelo discurso é orientado, ou seja, é organizado para B com o objetivo de obter certos resultados, certos efeitos. A esquematização que A propõe a B é, portanto, efetuada em função da finalidade de A mas também das representações que ele tem de B, das representações que ele faz de si ou quer dar de si mesmo e das representações daquilo que ele fala (o tema T). Se as representações são conhecimentos que se tem da situação, daquilo sobre o que se fala, de si mesmo e do outro (os universos de saberes, de crenças ou de opiniões, das predisposições à ação), na materialidade verbal, são as imagens de A, de B e de T que estão assim inscritas no fio do enunciado e que se pode identificar como marcas de construção de uma esquematização.

2 N.T.: *Éclairage* no sentido figurado significa maneira de descrever, de dar a ver sob certa perspectiva. No presente texto, o termo é traduzido ora por “iluminação”, ora por “foco de luz”.

prova, mas pela aprovação<sup>3</sup> e Rousseau acrescentava no *Emílio* que de nada serve convencer, se não se sabe persuadir.

Ainda que os aspectos mencionados estejam intimamente misturados uns aos outros, vou separá-los e tratá-los sucessivamente: a *ilação* (utilizo esta palavra - bárbara por definição porque vinda não do grego mas do latim - para abranger a dedução e a inferência, duas noções que serei levado a distinguir); a *verossimilhança*; e finalmente, a *iluminação*.

### 1 A ilação

Há bastante tempo, eu havia proposto a distinção entre uma *lógica-sistema* que é uma linguagem e uma *lógica-processo* que é uma atividade. Hoje, esclareço tal distinção, afirmando que a *lógica-sistema* se situa fora de todo contexto e ignora tudo dos sujeitos que dela se servem, enquanto a *lógica-processo* exige a participação ativa dos sujeitos. Em outras palavras, isso quer dizer que a *lógica-sistema* é um cálculo e que a *lógica-processo* se manifesta por meio dos discursos. Entretanto, é necessário assinalar imediatamente uma propriedade essencial das palavras da língua que, ao contrário dos signos dos cálculos, remetem sempre e simultaneamente a dois domínios: de um lado, remetem a conteúdos no seio do sistema da língua - uma palavra se define por palavras - e de outro lado, elas remetem a referentes no mundo, a unidades culturais. Por convenção, eu diria que as palavras *denotam* seus objetos que são, portanto, explicitamente definidos e que elas *designam* seus referentes, ou dito de outra forma, que elas apontam para realidades do mundo. Portanto a *lógica-sistema* é caracterizada por se servir apenas de denotações que eu denominarei *conceitos*. A *lógica-processo*, por sua vez, utiliza tanto as denotações como as designações; nesse caso, eu falarei de *noções*. O conceito de “trevo com 4 folhas” é uma contradição, a *noção* é um amuleto, um talismã. Quanto às *ilações* correlatas, são, de uma parte, a *dedução* que se serve de conceitos e, de outra, a *inferência* que utiliza *noções*.

Em decorrência disso, uma *dedução* exprime apenas o que se encontra no conceito, quase no sentido de um espremedor de limão que deste retira o suco. Se posso deduzir a mortalidade de Sócrates, é porque esta já se

---

3 *Opuscles*. VII, Section II, p. 592

encontra no conceito de homem e eu deduziria sua fragilidade de junco se a colocasse no conceito de premissa maior. O único motor é o da implicação lógica *se P então Q*, relação que não diz respeito nem a *P*, nem a *Q* enquanto tais, mas sobre o papel epistêmico desses elementos: *P* é condição suficiente para *Q* e *Q* é condição necessária para *P*. Pouco importa o que significam *P* e *Q*. É suficiente que um número seja múltiplo de 6 para que seja par mas ele pode muito bem ser par sem ser múltiplo de 6; ou seja, é necessário que um número seja par para ser múltiplo de 6, mas isso não é suficiente. Da mesma forma que *si vis pacem para bellum*, sabe-se bem demais que mesmo se o antecedente é falso, a implicação permanece.

Enfim, uma *demonstração* é uma sequência ordenada de deduções que se apresentam sob forma de proposições na qual cada uma implica a seguinte. Duas observações são necessárias: de um lado, trata-se de *proposições* e não de *enunciados* (em uma demonstração, nunca figuram expressões como “sem dúvida” ou “eu penso”, por exemplo); de outro lado, nenhuma proposição traz uma informação que não esteja contida nas precedentes. Uma demonstração age apenas sobre o estatuto das proposições, fazendo-as passar da contingência à necessidade. É o que bem marcava a maneira escolar de apresentá-las: *P. Com efeito... Portanto P*. Parte-se de *P* e chega-se a *P*.

Entretanto, uma demonstração não é uma prova; *demonstra-se uma proposição*, mas *prova-se alguma coisa a alguém* e isso transforma tudo, pois torna-se indispensável remeter-se a alguém. Isto ocorre com a ajuda de um discurso. Certamente, a atividade daquele que se torna, então, um interlocutor é orientada pelo enunciador. Não é menos verdade que sua própria atividade é necessária ao discurso e que ela torna-se possível pelo uso de *noções* ao invés de *conceitos*. Uma *noção* se caracteriza, como já afirmei acima, pelo fato de permanecer ligada aos referentes que os signos-palavras designam de tal forma que, como dizia Charles S. Peirce (1984 [1878], p. 270) é necessário “conceber o raciocínio de uma nova maneira como uma operação que (deve) ser efetuada com os olhos abertos e manejando objetos reais”. Quanto a mim, falarei neste caso de *inferência* e não mais de dedução. Segue-se, então, que uma inferência é *contextual*, ou seja, demanda *pré-construídos culturais* partilhados pelos interlocutores, estabelece uma ligação entre os conteúdos de pensamento e introduz aspectos novos no seio da situação. Assim, se eu vejo um amigo almoçando sozinho no restaurante, posso *deduzir*

que ele faz uma refeição (“almoçar” = fazer a refeição do meio-dia), mas só posso *inferir* que sua esposa está viajando. Isso vai depender simultaneamente de certos pré-construídos ideológicos, do tipo “a mulher no lar”, e do que eu conheço de meu amigo, de seu lar, de suas formas de viver etc.

Neste caso, o que serviu como ponto de partida para minha inferência, ou seja, a presença de meu amigo no restaurante, é o fato de tê-lo visto “com meus próprios olhos” e eu não duvido disso. As coisas se complicam quando é uma esquematização que fornece as bases da inferência. Ela propõe ao destinatário relações entre *objetos*, mas deve também fazê-los passar por fatos verdadeiros.

## 2 A verossimilhança

É digno de nota que é impossível enunciar *P* sem sugerir que se trata de *P*, mas sugerir não é suficiente, é necessário ainda que o destinatário não duvide disso. É aqui que a imagem do enunciador vai desempenhar um papel-chave: “com certeza, é verdade. Eu é que digo isso”. É um lugar-comum da retórica o de se apoiar sobre a imagem do locutor e sobre a autoridade que ele se outorga ao falar. Entretanto, pode acontecer que, por modéstia (raramente) ou por estratégia, o locutor avalie que é bom se refugiar atrás de alguém mais crível que ele. É o que denominei *efeito guarda-chuva*: Aristóteles serviu algum tempo para isso, Marx mais tarde, os “científicos” sempre (mais frequentemente os americanos do que os porto-riquenhos aliás) e, por pudor, eu não insisto nas notas de rodapé que enriquecem nossas publicações.

A autoridade dos outros pode ainda parecer insuficiente para obter a convicção e, frequentemente, é necessário mobilizar mais diretamente a atividade do destinatário fornecendo-lhe *suportes* de diferentes tipos. Trata-se de conduzi-lo a sair de sua dúvida por inferências que ele mesmo produzirá, apoiando-se em dados que ele não coloca em questão. Isto pode ser feito tanto a partir de noções recebidas como a partir de situações de conjunto. Trata-se de se servir de exemplos concretos ou analogias que permitem, como

afirmava Diderot, “a comparação de coisas que foram ou são para concluir aquelas que serão”<sup>4</sup>, ao menos na mente do interlocutor.

Porém, há algo mais. Para ser convincente, uma esquematização deve parecer verossímil para aquele que a reconstrói, ela não deve apresentar a seus olhos nem não-coerência, nem incoerência. Denomino *não-coerência*, a existência de um hiato no seio das representações que o destinatário se faz da situação. Nesse caso, convém introduzir algum elemento novo próprio a preencher a lacuna, causa ou razão; em suma, é necessário explicar as coisas. Dizem-me que o TGV (Trem de Grande Velocidade) está com vinte minutos de atraso e eu acredito nisso; entretanto, tal fato se coaduna tão mal com o alto conceito que eu tenho da SNCF (Sistema Nacional de Ferrovias), que isso não me parece verossímil; a nevasca, até aqui ausente da esquematização, restabelecerá uma certa coerência (note-se, pois, que é esta mesma necessidade de apreender o “porque” e o “como” que permite compreender por que o relato desempenha um papel tão importante nas argumentações de todos os dias e até mesmo naquelas que se supõem científicas). Denomino *incoerência* a existência, não de um simples hiato, mas de uma contradição, desde que se diferencie o que pode eventualmente se enquadrar na contradição lógica e o que é relativo ao pensamento comum.

Com efeito, Aristóteles sublinhara claramente que o que é da ordem da contradição no sentido lógico forte é de natureza atemporal, seja de um ponto de vista substancial “é impossível que o mesmo atributo pertença e não pertença, ao mesmo tempo, ao mesmo sujeito” (*Métaphysique*, 1005b), seja de um ponto de vista proposicional, “é impossível afirmar ou negar ao mesmo tempo um predicado de um sujeito” (*Secondes Analytiques*, 77a) seja ainda de um ponto de vista psicológico “não é *jamais* possível conceber que a mesma coisa é e não é” (*Métaphysique*, 1005b). Mas o discurso transcorre no tempo e, assim sendo, em uma interlocução, sempre é possível “eliminar contradições” como se diz costumeiramente. É suficiente proceder a modificações que incidam sobre “os objetos de discursos”. No livro “*La consultation*”<sup>5</sup> [A consulta], o doutor Norbert Bensaid, que defendia a IVG (Interrupção Voluntária da Gravidez), recusava aceitar que seu desejo de aborto livre fosse

---

4 Diderot, *Eléments de Psychologie*, t. 13, p. 789.

5 Paris: Mercure de France, 1975.

contraditório com o respeito absoluto da vida; é que, dizia ele, o aborto não é a interrupção da vida, mas um remédio para um atraso da menstruação. E a tarefa de um médico...

A partir do momento em que ninguém tem nada mais a retrucar ao que lhe é proposto, ou seja, no momento que ele aceitou o que lhe foi dito como fatos e que esses fatos não provoquem nem incoerência nem não-coerência nas suas representações, então pode-se considerar que ele está convencido. Contudo não está necessariamente persuadido. Eu mesmo estou convencido, não de que “Fumar é matar”, mas ao menos de que “Fumar é perigoso para a saúde”. Nada tenho contra as estatísticas, mesmo se estas são *ad hoc*, e nenhuma não-coerência aparece nas minhas representações. *Eppure*, eu fumo. É que o grau zero de risco a correr não faz parte de meus valores e são estes que devem intervir para conduzir à persuasão.

### 3 A Iluminação

O psiquismo humano funciona em diferentes níveis, corpóreo-instintivo, emotivo-afetivo e intelectual (MARCHAIS, 1986). Em nossas atividades cotidianas, os sentimentos importam tanto quanto a razão e uma argumentação não pode se contentar em se dirigir unicamente à inteligência; ela deve também comover. Para tanto, não é suficiente comunicar ideias, ou seja, *dar a saber*, mais é também, preciso *dar a ver*, o que se realiza pelo uso de figuras do discurso. Em *La rhétorique ou l'art de parler*, Bernard Lamy (1715 [1675]), já dizia que tais figuras “são próprias a excitar as paixões”. É a visão das coisas que comove e coloca a vontade em movimento; assim, o *pathos* se acrescenta ao *logos*. Os objetos do discurso devem ser *iluminados*, o que significa colocar em evidência algumas de suas facetas e a ocultar outras; todo *foco de luz* dá cores ao que ilumina, em decorrência do fato de se servir de pré-construídos culturais que nunca são neutros. Cada um destes se situa em um eixo eufórico-disfórico que pertence ao destinatário.

Ilustrarei “coisa” com um exemplo do objeto *Conselho Constitucional* (*Conseil constitutionnel*). Esse é definido pelo artigo 56 da Constituição francesa de 4 de outubro de 1958 como um corpo constituído de membros de direito vitalícios (os ex-presidentes da República) e de nove membros nomeados por nove anos pelo presidente da República, pela Assembleia

Nacional e pelo presidente do Senado (três membros cada um). O editorial do jornal francês *L'Humanité* de 21 de julho de 1988 designava o objeto por “essa coisa”, um “areópago de notáveis exaustos”, “essa instituição petainista” (em alusão ao General Pétain), “especialistas de uma linguagem hipócrita” e alguns outros termos cujo objetivo era *iluminar* o referente de uma certa maneira. Figuras à parte, nota-se que não se trata de comunicar fatos: Philippe Pétain, por exemplo, fora julgado em abril de 1945 e há muito tempo não era mais chefe do Estado francês. O único objetivo era o de colorir o objeto de maneira a persuadir os leitores desse jornal da inutilidade do Conselho.

Insisto que a iluminação é proposta pelo enunciador que se responsabiliza pelas determinações, no caso, o editorialista (Claude Cabanes) e que o colorido depende da imagem que ele soube dar de si próprio. Quando Jesus Cristo disse “Deixai vir a mim as criancinhas”, nasceu um sentimento de confiança. Esse mesmo enunciado vindo de um ogro, por exemplo, suscita um outro sentimento. Isso porque toda iluminação remete a valores que, se não são, como é o bom senso aos olhos de Descartes, igualmente partilhados, o são por membros de certos grupos sociais.

Em decorrência disso, afirma-se que uma argumentação não persuade por si mesma, mas que ela conduz o destinatário a se persuadir ele mesmo.

## Referências

BOREL, Marie-Jeanne; GRIZE, Jean-Blaise; MIÉVILLE, Denis. **Essai de logique naturelle**. Berne: Peter Lang, 1992.

DIDEROT, Denis. **Œuvres complètes**. Paris: Club Français du Livre, 1969-1972.

GRIZE, Jean-Blaise. **Logique Moderne - I, II, III**. Paris: Gauthier; Villars et Mouton, 1969, 1971, 1973.

GRIZE, Jean-Blaise. L'argumentation: explication ou séduction. In: **L'argumentation**. Lyon: Presses Universitaire de Lyon, 1981. p. 29-40.

GRIZE, Jean-Blaise. **De la logique à l'argumentation**. Genève: Droz, 1982.

GRIZE, Jean-Blaise. **Logique et langage**. Paris: Ophrys, 1990.

GRIZE, Jean-Blaise. **Logique naturelle et communications**. Paris: Presses Universitaires de France, 1996.

GRIZE, Jean-Blaise. Les deux faces de l'argumentation. In: FORNEL, Michel de; PASSERON, Jean-Claude (orgs.). **L'argumentation, preuve et persuasion**. Paris: Éditions de l'EHESS, 2002. p. 13-27.

GRIZE, Jean-Blaise; PIERAUT-LE BONNIEC, Gilbert. **La contradiction**. Paris: Presses Universitaires de France, 1983.

LAMY, Bernard. **La rhétorique ou l'art de parler**. Paris: Pralard, 1715 [1675].

MARCHAIS, Pierre. **Permanence et relativité du trouble psychique**. Paris: Privat, 1986.

PEIRCE, Charles S. Comment se fixe la croyance. In: **Textes anticartésiens**. Apresentação e tradução: J. Chenu. Paris: Aubier, 1984 [1878]. p. 266-286.

VIGNAUX, Georges. **L'argumentation**. Genève: Droz, 1976.