

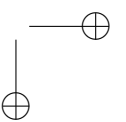
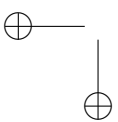
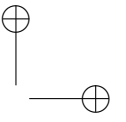
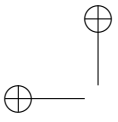
A Retórica das Ciências Sociais



Tito Cardoso e Cunha

2005

www.lusosofia.net





LUSOSofia:press

Covilhã, 2010

FICHA TÉCNICA

Título: *A Retórica das Ciências Sociais*

Autor: Tito Cardoso e Cunha

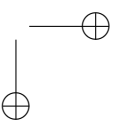
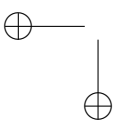
Colecção: Artigos LUSOSOFIA

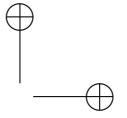
Design da Capa: António Rodrigues Tomé

Composição & Paginação: Filomena S. Matos

Universidade da Beira Interior

Covilhã, 2010





A Retórica das Ciências Sociais *

Tito Cardoso e Cunha[†]

Ao que ainda estamos habituados, apesar de tudo, é a pensar a retórica do lado oposto ao da ciência no que toca ao conhecimento.

No entanto, até mesmo Platão, em certo passo do *Górgias*, se referia à persuasão didáctica a propósito de um saber tão próprio da certeza como a matemática.

Apesar disso, o modelo geométrico prevalecente na modernidade tendeu a esconder,¹ por sob uma metodologia feita de necessidade e certeza, a oculta contingência retórica que lhe advém da sua natureza discursiva.

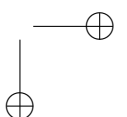
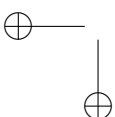
Este é um ponto importante, uma vez que a perspectiva metodológica, ou mesmo epistemológica, que nas ciências sociais se aplicava a partir das ciências da natureza, pelo menos nas versões predominantes, se caracterizava pelo esquecimento do auditório. Isto é, uma vez assegurada a certeza e rectidão do método o interlocutor a quem o discurso dito “científico” se dirigia era como se não existisse.

Deirdre, antes Donald, McCloskey notabilizou-se pela sua interrogação dos procedimentos retóricos na economia. Os obstáculos

*Publicado originalmente, em 2005, na [BOCC – Biblioteca On-Line de Ciências da Comunicação da Universidade da Beira Interior](#).

[†]Universidade Nova de Lisboa.

¹ Cf. J. S. Nelson, A. Megill, D. N. McCloskey. “Rhetoric of inquiry”, in *The Rhetoric of Human Sciences*. The University of Wisconsin Press, 1987.p. 3.



los não eram de somenos, e da pior natureza, porque consistindo em denegação. A perspectiva positivista prevalecente na disciplina assentava numa cegueira radical às dimensões retóricas do discurso em economia.

Bastaria levantar um pouco o véu da cegueira positivista para parecer claro que uma boa parte do tempo do trabalho dito “científico” no campo económico, como noutros das ciências sociais e não só, consiste em tentar convencer interlocutores de alguma coisa.

Citando W. Booth,² McCloskey encontra algumas excelentes definições da retórica como sendo “a arte de averiguar o que as pessoas acreditam, em vez de averiguar o que é verdadeiro de acordo com o método abstracto.”

Não creio que se deva entender esta afirmação como arrastando consigo uma recusa da ideia mesma de racionalidade.

Parece-me, pelo contrário, uma posição ser perfeitamente compatível com o que escreve, por exemplo, um Searl ao criticar a recusa da ideia de racionalidade escrevendo: “...todo o pensamento e linguagem, e logo todo o argumento, pressupõe racionalidade. Podem-se debater teorias da racionalidade, mas não a racionalidade.”³

A questão é saber se se pode admitir uma ideia de racionalidade em que a discursividade argumentativa seja possível e não rejeitada no campo da pura irracionalidade “retórica”.

Como bem nota Searle,⁴ a universalidade dos critérios de racionalidade não implica o fim dos diferendos. Estes persistem por outros motivos como sejam a diferença de valores ou de interesses.

O lugar da argumentação (retórica) na racionalidade advém precisamente dessa persistência do diferendo que encontra no razoamento a sua tentativa de mediação resolutive.

² W. Booth, *Modern dogma and the rhetoric of assent*. Citado por D. McCloskey, *Measurement and Meaning in Economics*. Edward Elgar Publishing, 2001. p.168.

³ Searle, J. *Rationality in Action*. MIT, 2001. p.XIV-XV.

⁴ Idem, p.XV.



No que poderia ser lido como uma resposta directa ao dilema cartesiano sobre o desacordo como erro, Searle escreve: “um dos mais profundos erros nos nossos pressupostos sociais de fundo é a ideia de que conflitos irresolúveis são sinal de que alguém deve estar a comportar-se irracionalmente, ou ainda pior, que a própria racionalidade está posta em questão.”⁵

No campo da economia, McCloskey defronta-se com uma situação em que o que predomina é a crença generalizada entre os economistas que vêm na disciplina uma ciência entendida segundo o modelo a que Toulmin chamou da segunda modernidade, isto é uma visão da ciência moderna segundo a qual “sabemos apenas aquilo de que não podemos duvidar e não podemos realmente saber aquilo a que meramente assentimos.”⁶

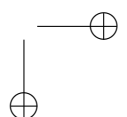
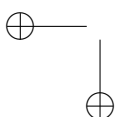
Dá se deduzia uma concepção e uma metodologia essencialmente positivista.

Uma das razões óbvias, que envolve a economia e a noção modernista da ciência é a ideia segundo a qual a cientificidade, e portanto também a da economia, tem por traço distintivo a capacidade de prever acontecimentos subsequentes.

Desde logo se impõe a dúvida acerca da capacidade que a economia terá em fazer previsões. A economia é provavelmente o campo por excelência do imprevisto. Basta pensar nos acontecimentos do dia 11/09/01 em New York para entender a noção de imprevisibilidade até porque um acontecimento é, por definição, único e irrepetível. Um acontecimento é sempre da ordem da singularidade, porque irrepetível, e nunca da ordem do universal. Parafraseando um dito célebre, “a comédia é igual à tragédia mais o tempo”. A diferença está no tempo que é o que funda a singularidade do acontecimento.

⁵ Id. p. XV-XVI.

⁶ Id. P.170.





A universalidade das leis científicas não é compatível com a persistência de uma singularidade irreduzível como a do acontecimento.

A única maneira que a ciência tem de lidar com a singularidade é anulando-a pela repetição que lhe retira a especificidade subsumindo-a, integrada, na generalidade do universal.

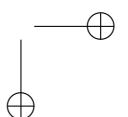
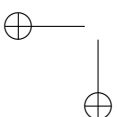
Um acontecimento como o dia 25/04/74 em Portugal, que no espírito dos seus principais actores históricos até poderia ser previsível nas suas consequências desejáveis, revelou-se de tal modo imprevisível no seu desenvolvimento que transformou o golpe de estado intencional numa revolução político social de todo em todo não intencional e não prevista. Irreduzível na sua específica singularidade.

Sobre esta imprevisibilidade dos acontecimentos, J. Searle conta uma história que vale a pena aqui ser referida: durante a guerra do Vietname foi visitar um amigo que trabalhava no Pentágono, “ele tinha um doutoramento em economia matemática. Dirigiu-se para o quadro e traçou as curvas da análise microeconómica tradicional: e então disse, lá onde estas duas curvas se intersectam a utilidade marginal da resistência é igual à desutilidade em ser bombardeado. Chegados a este ponto eles têm de desistir. Tudo o que pressupomos é que eles são racionais!”⁷ Searle conclui: “Percebi então que estávamos metidos num grande sarilho, não apenas quanto à nossa teoria da racionalidade mas também quanto à sua aplicação prática.”⁸ Além do mais, a metodologia pura da modernidade seria inaplicável. Por exemplo, a experimentação de uma teoria exige a convicção prévia por parte dos investigadores: “só quando muitos acreditam é que se podem testes.”⁹ Os métodos quantitativos, longe de serem a origem de todo o saber, serão, quando muito, a sua justificação.

⁷ J. Searle, op. cit. p.6.

⁸ Id. Ibidem.

⁹ Id. p.175.





Mais geralmente o problema está em essas crenças serem ignoradas enquanto tal ao ponto de se poder chegar a dizer acerca de uma qualquer opinião: “como é evidente” sem ter de o demonstrar. Basta dizê-lo. Aliás, o recurso à retórico serve precisamente para não ter de o fazer.

Por outro lado, ignora-se também aí a questão do auditório tomando-o como não existente ou já convencido, o que vem a dar no mesmo.

As provas, se as houver, não chegam a ser enunciadas, passam despercebidas. Isso significa sobretudo que elas se impõem como crenças não reflectidas através de procedimentos retóricos.

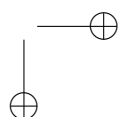
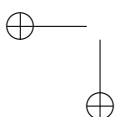
Um bom exemplo é dado pelo uso da palavra “significativo” em economia, sobretudo no contexto do uso de métodos estatísticos.

Até que ponto uma percentagem é “significativa” de modo a demonstrar a verdade da hipótese? A resposta pode ser difícil mas o seu uso do discurso persuasivo pode ter efeitos infalíveis.¹⁰

Isto é, a percentagem de “significatividade” que faz uma percentagem ser significante, como é que se determina? Só relativamente a um padrão e para estabelecer esse padrão convictamente é preciso argumentar: “A significação tem ser comparativa relativamente a um padrão, e o padrão deve ser argumentado.”¹¹ Só para falar da economia, como pretende McCloskey, não é difícil constatar como o seu discurso corrente usa dispositivos retóricos bem reconhecíveis: o argumento de autoridade, o argumento pelo exemplo e a analogia, entre, claro, muitos outros. Por exemplo, o argumento da identidade (na terminologia de Perelman) quando se afirma “a economia é basicamente competitiva”, estabelecendo a identidade entre “economia” e “competitividade”.

¹⁰ “Ser estatisticamente significativo parece fornecer o padrão pelo qual julgar se uma hipótese é verdadeira ou falsa sendo independente de uma consideração cansativa de quão verdadeira uma hipótese deve ser para ser suficientemente verdadeira.” Id. p.183.

¹¹ Id. p.183.



Estes mecanismos retóricos passam quase sempre despercebidos porque são inconscientes numa disciplina que se entende a si própria como “científica”, significando isso estar ao abrigo das distorções características da “mera” retórica.

McClosky afirma desde o início alguns princípios capitais na análise da retórica no discurso da economia. O primeiro é o carácter não consciente dessa retórica e o segundo é a natureza não ornamental da metáfora no discurso da economia.

O carácter não consciente da metáfora no discurso já tinha sido assinalado por G.Lakoff¹² mas essa inconsciência não lhe dá senão mais força ainda de persuasão, às metáforas, precisamente na medida em que não passam pela consciência.

A representação do mercado – no dizer de McCloskey¹³ pelas “curvas” da oferta e da procura é disso um bom exemplo bem como o é a “teoria dos jogos”, toda ela baseada em analogias que, como bem se sabe desde Aristóteles, são o que está na base da metáfora: “cada degrau do raciocínio económico, mesmo o raciocínio da retórica oficial, é metáfora.”¹⁴

Em segundo lugar, a metáfora em economia (e porventura noutros discursos) é mais do que um “mero” ornamento – sendo que esse “mero” sublinha aqui a inessencialidade do ornamento – para se poder formular a hipótese: “Talvez o pensamento seja metafórico. Talvez remover a metáfora seja remover o pensamento.”¹⁵

Em todo o caso, a metáfora em economia está no âmago do seu raciocínio discursivo mais do que na inessencialidade da ornamentação.

¹² “... o nosso sistema conceptual é largamente metafórico ... mas o nosso sistema conceptual não é algo de que nós sejamos normalmente conscientes (aware of)” in G. Lakoff and M. Johnson, *Metaphores we live by*. The University of Chicago Press, 1980. p.3.

¹³ op.cit., p.188.

¹⁴ Id. ibid.

¹⁵ Id. p.189.

Antes do mais há que recordar ser a metáfora o resultado de uma analogia que, por sua vez, é uma forma de comparação. A comparação é, desde logo, uma forma de argumento na perspectiva de Perelman.¹⁶

Neste caso a comparação acontece a mais das vezes, até para maior eficácia, pondo em relação matérias internas e externas à área original, a economia.

Dois exemplos apenas: o termo “depressão” no raciocínio económico vive, na sua eficácia discursiva, da analogia como forma de comparação entre o uso económico do termo e a sua utilização no campo geográfico em que designa uma forma no terreno ou no campo psicológico em que descreve, por sua vez também por analogia, um estado de espírito de quem “está em baixo”.

G. Lakoff e M. Johnson¹⁷ referem-se também a estas “metáforas orientacionais” sublinhando a sua dimensão conceptual.

Perelman, por sua vez, descreveria este tipo de argumento (que as metáforas também são)¹⁸ pela utilização de um lugar (topos) de ordem que afirma a preferência pelo que está em cima relativamente ao que está em baixo.

A analogia, que é uma comparação de relações mais do que uma relação da comparação,¹⁹ compara a relação alto/baixo nos campos geográfico, psicológico e económico constituindo-se assim não só como elemento de invenção e de prova, mas transportando consigo todo um poder de valoração estrutural que por vezes se revela decisivo no reforço da capacidade persuasiva do discurso.²⁰

¹⁶ Perelman, C. et Olbrechts-Tyteca, L., *Traité de l'argumentation: la nouvelle rhétorique*. Ed. de l'Institut de Sociologie de l'ULB, 1976. Cap. III, & 41.

¹⁷ In op.cit. Cap.4, pp.14-21.

¹⁸ C. Perelman, *Idem, ibidem*.

¹⁹ Id. *ibid.*

²⁰ “As metáforas mais óbvias em economia são as usadas para transmitir pensamentos novos, sendo que uma espécie de novidade consiste em comparar temas económicos com outros que o não são.” D. McClosky, op.cit.189.”



Essa comparação com o alto e o baixo funciona tanto melhor quanto milenarmente o que está em baixo tem todas as conotações negativas que no cristianismo vão até ao reino dos infernos e o que está em cima, pelo contrário é “elevação” e o supremo bem. Já dessa distribuição do valor no espaço Dante nos falava na sua viagem do Inferno ao Paraíso pela Divina Comédia.

Tendo isso em conta talvez a melhor definição da metáfora seja a de I.A.Richards ao escrever ser ela “uma transacção entre contextos.”²¹

Assim, por exemplo a expressão “capital humano” é um bom exemplo de transacção entre o contexto puramente económico do “capital” definido como “abstenção do consumo” e as capacidades humanas que, assim, na comparação/transacção dos contextos se valorizam e reconhecem aos olhos (e à mente) do modo de ser economicista.

Neste contexto McClosky cita um autor²² que usa a analogia da criança como “mercadoria durável” e explica: “a aquisição de uma criança custa caro inicialmente, dura por muito tempo, proporciona muito prazer durante esse tempo, a manutenção e reparação saem caras, tem um mercado de segunda mão imperfeito (...) tal e qual uma mercadoria durável como um frigorífico...”

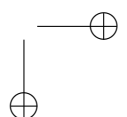
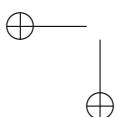
O falar literal em economia porventura não existe.²³ O discurso constantemente procede por analogias que relacionam o que é interior ao que é exterior à economia, sem o que provavelmente nada se entenderia: nem o “produto interno bruto”, nem a “curva” da procura que “desce” e “sobe”, nem muito menos a própria “estabilidade” da economia.

O problema, no entanto, não está na natureza intrinsecamente retórica do razoamento económico mas antes na ignorância disso. Essa não consciência quotidiana da essência do conhecimento eco-

²¹ Id. p. 190.

²² Id. p. 189.

²³ Id. p. 192.





nómico é que, por vezes, o condena à cegueira própria das metáforas mortas.

McClosky enumera os inconvenientes dessa situação. Antes do mais uma “uma metáfora não examinada é um substituto para o pensamento”.²⁴ Isto é, uma metáfora despercebida põe-nos a pensar sem termos consciência do que pensamos, o que nem é a melhor receita para a lucidez de um pensamento crítico. Um bom exemplo disso poderá ser a celeberrima “mão invisível” que é suposta “regular” o mercado.

O perigo está em que a reivindicada cientificidade da economia, com todo o prestígio e força que lhe dá o argumento da autoridade, acabe por impor como verdade indiscutível aquilo que é apenas uma comparação discutível.

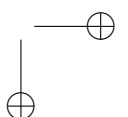
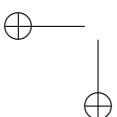
Comparação ou analogia que, ainda por cima, acriticamente assumida, não deixa ver o carácter selectivo da sua escolha nos elementos submetidos à comparação. Ela é portanto também um dispositivo de exclusão na precisa medida em que, pelo tipo de relação que impõe entre entidades de natureza distinta, tende a simplificar aquilo que é complexo.

Por exemplo, a já citada analogia da criança como “mercadoria duradoura”, que lhe oblitera toda a dimensão activa de autonomia futura, seleccionando apenas os elementos da passividade adequados à comparação entre uma pessoa e um objecto. Não esquecer o, em tempos, famoso “fetichismo” da mercadoria e a concomitante “alienação” da realidade humana a que a referida analogia da criança daria o seu aval.

Uma outra consequência do reconhecimento do carácter retórico do discurso numa ciência como a economia é o de se estar a contribuir para a diminuição da distância entre as duas culturas, científica e literária.²⁵

²⁴ Id. p. 193.

²⁵ “Quando a compreensão de modelos e arquétipos científicos vem a ser encarada como uma parte respeitável da cultura científica, a distância entre as



A consideração retórica do discurso próprio à ciência da economia não se opera resvalando para o campo da irracionalidade com que, no imaginário corrente, se considera a disciplina retórica.

Não se trata de uma renúncia ao essencial do sentido no discurso para se dirigir a atenção à inessencialidade dos ornamentos florais da linguagem, já de si uma lapidar expressão retórica.

Trata-se apenas, na análise retórica do discurso económico, de patentear os dispositivos verbais e o funcionamento persuasivo do seu razoamento de outro modo irreflectido.

Uma vez mais trata-se de ter em atenção que aquilo a que Stephen Toulmin chama o modelo clássico da racionalidade moderna²⁶ não esgota a noção mesma de racionalidade e que no razoamento discursivo, da economia neste caso, o conhecimento e a racionalidade vão para além do que é manifestamente reconhecido.

O reconhecimento disso mesmo permite perceber que uma boa parte do conhecimento é tácito, embutido na linguagem, mas nem por isso menos importante na estratégia do razoamento persuasivo.

Apesar das suas aspirações “científicas” (no sentido da objectividade, necessidade e certeza) dificilmente se poderá deixar de reconhecer no campo da economia a frequente ocorrência de diferendos. Nesse contexto de disputação será difícil impor uma distinção definitiva entre facto e valor. Não podemos aqui aplicar o radicalismo cartesiano de tomar como falso tudo aquilo que se apresenta apenas como verosímil.

Caso contrário colocamo-nos na posição impossível descrita por McCloskey: “se não se pode usar a razão a propósito dos valores, e se a maior parte do que interessa é colocado do lado do valor na divisão entre facto e valor, segue-se então que se irá adoptar a desrazão para falar das coisas que interessam.”²⁷

ciências e as humanidades terá sido parcialmente encurtada.” Max Black, *Models and Metaphors*. Cornell U.P., 1962. p.243.

²⁶ In *Cosmopolis: the hidden agenda o modernity*. The University of Chicago Press, 1990.

²⁷ D. McCloskey, op.cit., p.201.

O reconhecimento de uma retórica na economia supera este dilema na precisa medida em que alarga o campo da racionalidade para além de uma noção restringida de verdade, até à afirmação de uma razoabilidade na verosimilhança.

Uma excelente (de)monstração da retórica na economia é dada por McCloskey a propósito da *Lei da Procura* que se enuncia assim: “quando o preço de algo sobe, a sua procura desce”.²⁸

A “prova” desta lei da “ciência” económica é em grande parte retórica na medida até em que ela é objecto de uma crença por parte dos economistas. Um economista acredita na “lei da procura” e chega a essa convicção como?

Antes de mais introspectivamente²⁹: se a gasolina aumenta, eu consumo menos. Depois deduzo que, se eu o faço, outros o farão também. Para isso contribuem as narrativas de crises anteriores que posso ouvir ou ler nos jornais. Aí funciona também o argumento *ad hominem* que me diz, seguindo a tradição, que ninguém deixa escapar oportunidades de lucro.

O argumento de autoridade também intervém, como não podia deixar de ser: se tão eminentes economistas o disseram, é para acreditar.

A simetria, que Perelman aliás reconhece no que ele chama o argumento da reciprocidade,³⁰ também ajuda à convicção na medida em que, se há uma lei da oferta (o que será previamente acordado), é verosímil que também se aceite uma lei da procura.

Finalmente, a analogia, que é o que está na base de todas as metáforas, desempenha um papel decisivo no estabelecimento da convicção. Sendo a analogia, como já se disse, e nos termos perelmanianos, mais do que uma relação de comparação, uma comparação de relações, isso neste caso significa uma comparação da re-

²⁸ D. McCloskey, *The Rhetoric of Economics*. The University of Wisconsin Press, 1985. p.23.

²⁹ Idem, p.25.

³⁰ C. Perelman, Op. cit., p. 297 sqq.

lação preço-procura da gasolina com a relação de preço-procura relativa a qualquer outra coisa, por mais mezinha que seja, como um gelado ou um maço de tabaco. Assim se estabelece, por analogia assaz persuasiva, a verosimilhança da lei da procura.

Se sairmos do campo estritamente científico e pensarmos no discurso mediático em geral, temos a noção de como a analogia pode ser um dispositivo de persuasão extremamente eficaz a todos os níveis do discurso dos saberes. Dos saberes ditos “científicos” como dos saberes mais quotidianamente mediáticos ou práticos.

De qualquer modo, todo o trabalho científico usa, de uma maneira ou de outra, a argumentação como dispositivo racional discursivo indispensável para levar a bom termo a sua tarefa.

Nas ciências da natureza, como nas ciências humanas e sociais – segundo uma dicotomia a que porventura a consideração da retórica contribuirá para pôr um termo – a argumentação em que a retórica consiste não se limita ao campo estilístico do – “escrever bem”, condição reconhecidamente indispensável à apresentação de um trabalho científico. Não é portanto só à “apresentação” que o papel da retórica se confina.

Platão, o grande inimigo da retórica, tinha de algum modo disso a percepção ao reconhecer, no *Górgias*, a existência de uma persuasão didáctica ao nível mesmo dessa racionalidade por excelência que é a matemática.

Na economia, D. McCloskey mostrou (com bastante impacto, a avaliar pela extensa bibliografia que acolheu o seu livro *The Rhetoric of Economics*³¹ como a retórica se encontra no âmago da descoberta científica, por um lado, mas também fez aceitar a ideia segundo a qual a análise retórica se torna o instrumento de dilucidação do texto científico produzido no âmbito da disciplina económica.

³¹ Cf. a bibliografia in Op. cit. pp. 215-217.

Outras tentativas têm sido feitas no âmbito de diferentes ciências sociais.³²

O silêncio a que a retórica tem sido votada resulta, em grande parte, do seu modo inconsciente de actuar. Está lá, no discurso, e actua mas não se dá por isso. A eficácia persuasiva que se lhe pode atribuir resulta, em grande parte, desse despercebimento. Quanto mais despercebida passa, maior a actuação.

Em silêncio produz-se mesmo, em certos casos, sob a forma de denegação, como será o caso a mais das vezes, no discurso que se diz “científico”.

A metodologia é, muitas vezes, o que recalca a retórica subjacente. Uma das maneiras de superar esse silenciamento é encarar as alegações de cada um, não como descobertas, mas como argumentos.³³

Desde logo, e de maneira mais comum, o discurso científico não escapa a dispositivos retóricos como sejam “metáforas, invocações de autoridade e apelos aos auditórios”.³⁴

Daí que se possa aduzir a ideia de uma retórica da inquirição ou da descoberta científica e cujo programa se enunciaria nos seguintes termos: “a retórica da pesquisa explora o modo como a razão é retórica.”³⁵

No domínio da psicologia, foi talvez o psicanalista J. Lacan quem mais longe levou o uso da retórica na compreensão do inconsciente. É célebre a sua frase descrevendo o inconsciente “estruturado como uma linguagem”.³⁶ Esse é o ponto de partida que lhe

³² J. S. Nelson, A. Megill & D. N. McCloskey (ed.), *The Rhetoric of the Human Sciences: language and argument in scholarship and public affairs*. The University of Wisconsin Press, 1987.

³³ Op. cit., p.4.

³⁴ Idem, ibidem.

³⁵ Idem, p. 17.

³⁶ Cf, sobre este tema, “Champ et fonction du langage en psychanalyse” in *Écrits*. Ed. Du Seuil, 1966. Ou ainda A. Kremer-Marietti, *Rhétorique de l'inconscient*. Aubier-Montaigne, 1978.

permite projectar os conceitos retóricos de metáfora e metonímia na distinção que Freudtinha feito – em *A interpretação dos sonhos* (1900) –, a propósito do trabalho do inconsciente entre condensação e deslocamento.

Lacan opera sobre uma analogia entre o funcionamento da linguagem na sua “distorção” retórica que é também a base da sua capacidade de produzir sentido, por um lado, e o modo como o inconsciente se exprime no sonho, submetendo os materiais oníricos a uma equivalente “distorção” que se pode assim comparar à da linguagem.

É claro que o entendimento retórico das coisas, em psicologia como noutras ciências, também tem os seus riscos como são os que muito bem descreve D. E. Carlston³⁷: “as metáforas científicas são úteis porque podem ajudar à interpretação, revisão e generalização de factos complexos. Mas também são perigosas, porque podem obscurecer interpretações alternativas e encorajar uma memória selectiva, normalmente para factos que sustentam a metáfora aceite.”

Na psicologia científica as analogias são frequentes no exercício do seu raciocínio metafórico. Algumas dessas analogias têm estado no centro de aceras controvérsias como aquela que compara o funcionamento do cérebro humano ao computador, analogia ou metáfora contra a qual se ergueram, entre outros, os nomes de R. Penrose³⁸ e J. Searle³⁹.

No domínio da História, se é verdade que, como escrevem A. Megill e D.N.McCloskey,⁴⁰ “As estórias podem ser lidas como orações”, essa postura inscreve-se em contraste com o discurso tradicional da modernidade que põe a questão do método no centro das preocupações e da prática do historiador.

³⁷ “turning psychology to itself: the rhetoric of psychology and the psychology of rhetoric”, In J. S. Nelson, A. Megill and D. McCloskey. Op. cit. p.153.

³⁸ *The Emperor's New Mind*. Oxford University Press, 1989.

³⁹ *The Rediscovery of the Mind*. Cambridge, MIT, 1992.

⁴⁰ “The rhetoric of History” in J. S. Nelson, A. Megill and D. McCloskey. Op. cit., p.221.

Isso acontece, para a generalidade das ciências, aliás, desde esse momento fundador da modernidade que foi inscrito no cartesiano *Discurso do Método*.

Se é certo que a História tem uma dimensão narrativa muito importante, não o é menos ser a disciplina um campo aberto à disputação e permanentemente percorrido por querelas que obrigam ao constante uso da argumentação no discurso persuasivo.

Veja-se, por exemplo, a atribuição de uma relação de causalidade entre dois acontecimentos. Quais são, por exemplo, as relações de causalidade que explicam o chamado “desastre” da descolonização portuguesa: o 25 de Abril ou o imobilismo salazarista? A relação de sucessão causa-efeito configura um argumento daqueles a que Perelman chama um argumento baseado na estrutura do real. Num caso, o 25/04 é a causa do efeito “abandono do ultramar”, no outro é o imobilismo salazarista que constitui a causa da descolonização ironicamente qualificada de “exemplar”.

As versões mais cientistas e positivistas que põem no centro da actividade historiadora o trabalho de arquivo esquecer-se-ão porventura de reparar que muitos dos documentos assim utilizados são eles próprios imbuídos de pura retórica e argumentação. E são eles que fazem prova. Numa palavra: “o que é dito em “fontes” históricas ou em explicações dos historiadores, só pode ser totalmente entendido se atentarmos em como é dito.”⁴¹

Além disso, a História é um saber onde dificilmente a certeza se apresenta, sendo muito mais constante no seu âmbito a incerteza⁴² que é também a dimensão em que o modo retórico se move.

Seja como for, a dimensão retórica na História vai muito para além do que tradicionalmente lhe era atribuído quando, por exemplo, se lhe reconhecia uma dimensão puramente estilística como era o caso de G.M.Trevelyan⁴³ ao reconhecer-lhe três funções, a

⁴¹ Idem p. 224.

⁴² Idem, ibidem.

⁴³ “Clio: a musa” (1903) citado em idem, p.227.

saber científica, imaginativa e literária. Só nesta última a retórica – reduzida à sua dimensão estilística ou tropológica – estaria presente. Mas a retórica é bem mais do que isso e vamos encontrá-la – enquanto pura argumentação – no âmago até da função dita “científica”.

E depois ainda há a questão do auditório. O historiador escreve sempre para alguém, quer seja o público em geral, quer seja a comunidade científica mais restrita. Quando J. Mattoso escreve *Identificação de um País*, está a escrever para quem? Para os seus pares na academia ou para o auditório universal daqueles que participam dessa identidade de um país ou mesmo os outros?

Aliás não será por acaso que muita da produção científica dos historiadores, como de outros cientistas sociais e não só, toma a forma de “comunicações”, precisamente. Só se comunica quando há alguém com quem comunicar, isto é um auditório, mesmo quando reduzido a um único interlocutor.

Também R. Edmondson, num livro bem pertinente sobre a retórica na sociologia⁴⁴ começa por se referir à questão fulcral a que aquela se dirige nas ciências sociais: o auditório. Tradicionalmente essa questão era obliterada, no entanto temos de admitir que “as explicações não são apenas acerca de algo, são também para alguém”.⁴⁵ Qualquer consideração do auditório era tida como se fosse feita em prejuízo da objectividade. Porque isso obrigaria à consideração da linguagem “científica” como não sendo inteiramente constatativa, isto é não retoricamente elaborada. O ideal era sempre a linguagem formal e sem ambiguidade. O ideal de cientificidade.

Ora, havendo um auditório, há necessidade de argumentar. A pura demonstração logico-matemática não se adequa perante um auditório real. Invocando aqui uma dicotomia cara a Perelman, há

⁴⁴ R. Edmondson, *Rhetoric in Sociology*. Macmillan, 1984.

⁴⁵ Op. cit. p.1.



uma distinção a fazer entre a demonstração formal que é constringente e a argumentação retórica que é contingente.

A relevância do auditório no discurso, mesmo se “científico”, tem uma dimensão a que já os antigos faziam alusão e que é o facto de a natureza e características do auditório vir a ser determinante para a própria estrutura da comunicação: “...é o auditor que determina o fim e o objecto do discurso.”⁴⁶

Por sua vez o discurso, também no dizer antigo de Aristóteles, organiza-se em torno de três meios persuasivos: *ethos*, *pathos* e *logos*. Todos eles actuando discursivamente, sublinham o carácter de auto-apresentação⁴⁷ do persuasor (*ethos*), mobilizam os estados de espírito (*pathos*) e delineiam os argumentos constringentes (*logos*).

Mas, retomando o exame do lugar da retórica na sociologia,⁴⁸ é bom recordar que nesta, o uso o exemplo é, muitas vezes, pertinente na medida em que o seu uso, nos termos em que Perelman descreve a argumentação pelo exemplo,⁴⁹ permite e legitima a generalização indutiva que estabelece a sua representatividade ou grau de tipicidade.⁵⁰

Como diz Perelman, a arguição de um exemplo vem estabelecer uma regra, por generalização indutiva, no sentido retórico entenda-se. Aí se distingue da ilustração que o é de uma regra já estabelecida ou aceite e do modelo que apela à acção mimética, todos eles caindo na categoria dos argumentos que fundam a estrutura do real.⁵¹

O que mede a excelência de um exemplo no discurso sociológico será o seu grau de representatividade, isto é a sua probabilidade generalizadora e, conseqüentemente, a sua tipicidade legiti-

⁴⁶ Aristóteles, *Retórica*. 1358b 1. Citado por R. Edmondson, p. 6.

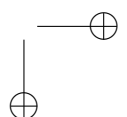
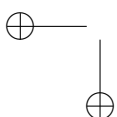
⁴⁷ R. Edmondson, *Op.cit.*, p. 16.

⁴⁸ *Idem* p. 45.

⁴⁹ C. Perelman, *Op. cit.*, p. 471.

⁵⁰ R. Edmondson, *op.cit.* p. 45.

⁵¹ Perelman, *Op. cit.* p. 471.





madora de uma regra que se exprimirá eventualmente sob a forma de uma proposição tendencialmente universal.

Ao falar de “probabilidade”, reencontramos aqui o que já anteriormente se disse da economia a propósito da “representatividade” estatística.

Como assinala Edmondson,⁵² o exemplo assim referido actua, no discurso retórico da sociologia, como sinal de um estado de coisas, sinal que permite ao leitor um seu reconhecimento futuro (do estado de coisas), o que lhe pode dar até uma forma (ou ilusão) de previsibilidade tão característica da cientificidade.

É a isto que se pode chamar “indução retórica”, no sentido em que Edmondson a define: “a indução retórica (...) não argumenta a partir de uns poucos casos para chegar ao próximo (...). Argumenta a partir de uma selecção de casos para o que podemos esperar num futuro previsível.”⁵³

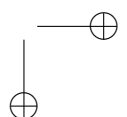
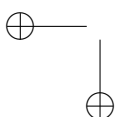
Neste sentido, a indução retórica poderá ser uma espécie de “guia das expectativas”⁵⁴ que o sociólogo utiliza para passar de um ou vários exemplos à generalização da regra de modo a prever o que, com toda a probabilidade, passa a fazer parte do horizonte de expectativas do seu auditório, isto é o(s) leitor(es).

Se a indução retórica, como acaba de se ver, tem alguma importância no razoamento sociológico, não menos será a da sua contrapartida, a “dedução retórica”. Aqui, de algum modo o procedimento é inverso. Em vez de se partir de uma singularidade exemplar para chegar à generalização, parte-se da generalidade para dela deduzir o comportamento singular. Na terminologia de Perelman, falar-se-ia talvez de “ilustração” (de uma regra) que deste modo se distinguem do “exemplo” como argumento.

⁵² “Estes exemplos, creio, funcionam retoricamente como sinais ou sintomas de estados de coisas...” p. 52.

⁵³ Idem p. 59.

⁵⁴ Idem p. 106.





A generalidade de que se parte pode ser o resultado de uma argumentação pelo exemplo, pode ser um “lugar” no sentido retórico de topos, isto é um lugar comum. Comum no sentido em que ele é partilhado pelo auditório em termos de convicção, crença ou

opinião. Por exemplo, a noção de “pessoa racional”. Na situação atrás narrada por J. Searle, o seu amigo do Pentágono partia precisamente dessa crença do que fosse uma pessoa racional ou razoável para deduzir, isto é prever comportamentos que se seguiriam normalmente a essa crença num topos de razoabilidade. Para o estrategista em causa era possível prever o comportamento de seres racionais quando os bombardeamentos se tornassem suficientemente intensos, partindo do princípio que elas se enquadravam no seu lugar comum de racionalidade.

R. Edmondson chama a isto “explicação entimemática”⁵⁵ em alusão à noção aristotélica de entimema enquanto silogismo retórico.

Se a consideração da retórica nas ciências sociais, apesar de levantar resistências, já terá alguma aceitação, a perspectiva de aplicar a postura crítica da retórica ao discurso científico *tout court*, essa, já vai parecendo mais extraordinária ainda.

⁵⁵ *Idem*. P. 111.

