

Técnicas argumentativas 1

Wander Emediato

Fontes:

Chaim Perelman & Lucie Olbrechts-Tyteca, *Tratado da argumentação*. São Paulo: Martins Fontes, 2000 [1958].

Emediato, Wander. *A fórmula do texto. Redação, argumentação e leitura*, 10ª ed. São Paulo: Geração editorial, 2010.

Woods, John, & Walton, Douglas, *Argument: The Logic of the Fallacies*, Toronto: McGraw-Hill Ryerson, 1982. Pp. xiv, 273.

Douglas N. Walton - *Lógica Informal - Manual de Argumentação Crítica*, São Paulo: Martins Fontes), 2012.

1. Os argumentos quase lógicos

Argumentos que pretendem possuir uma força de convicção, comparáveis a um raciocínio formal, lógico ou matemático.

1.3. A incompatibilidade e a retorsão:

Chama-se *autofagia* a incompatibilidade de um princípio com suas condições de enunciação, suas regras, suas consequências ou suas condições de aplicação. O argumento *autofágico*, como o próprio nome diz, apresenta uma ideia de argumentação autodestrutiva, pois faz surgir a incoerência de uma proposição, expondo seu enunciador ao ridículo. O argumento que consiste em desmascarar a autofagia chama-se *retorsão*. Muito usado na política, quando a oposição revela a incoerência de um programa de governo com suas propostas e ideias políticas ou eleitorais. De modo geral, devemos entender que o orador que cai na armadilha da autofagia subestima a capacidade de seu interlocutor em aplicar-lhe a retorsão, destruindo sua argumentação. Ele apresenta suas ideias e, percebendo ou não as contradições de seu discurso, não espera que seu interlocutor esteja preparado para a retorsão. Cabe assim ao auditório (interlocutor) ouvir atenciosamente os argumentos do outro a fim de avaliar se o orador elabora um discurso dificilmente justificável, seja em si mesmo, seja porque há uma contradição entre o que ele diz e o que ele realmente faz, por exemplo. O interlocutor, tendo ouvido e anotado as contradições e os problemas, toma a palavra e salienta cada um dos pontos injustificáveis ou contraditórios do discurso do orador.

1. Contradição e incompatibilidade:

Mostrar a incoerência de uma argumentação, de um conjunto de proposições. Demonstrar que uma tese combatida conduz a uma incompatibilidade entre seus argumentos, suas proposições. Lógica dos conflitos: “Todo diferendo tende a se estender aos terceiros, que o desenvolvem ao assumir uma posição”. As incompatibilidades podem resultar da aplicação em situações determinadas de várias regras morais ou jurídicas, de textos legais ou sagrados. Para evitar uma incompatibilidade, deve-se fazer escolhas e renunciar a um dos lados potencialmente incompatíveis, sacrificar alguma regra, algum valor. A atitude lógica consiste em precisar suficientemente as regras admitidas e expostas para evitar uma incompatibilidade entre elas. A atitude prática busca resolver os problemas à medida que eles surgem, revisando noções e regras de função das situações surgidas. A atitude do juiz que, sabendo que sua decisão pode criar um precedente, busca limitar o seu alcance tanto quanto possível. A hipocrisia é uma homenagem a um valor determinado, que é sacrificado, ao mesmo tempo em que se finge seguir, ou seja, deixar

entender que se adota uma certa conduta esperada, para si e para os outros, ao mesmo tempo que a ação revela o contrário. As incompatibilidades se diferenciam das constringências porque elas existem em função das circunstâncias. A existência da incompatibilidade entre regras exige uma escolha e um sacrifício de uma delas. Mostrar a incompatibilidade de dois enunciados é mostrar a existência de circunstâncias que tornam inevitável a escolha entre as duas teses presentes. Há incompatibilidade entre normas jurídicas? Autofagia e auto-inclusão.

Argumentação ad hominem tu quoque: contradição e argumentação ad hominem

Haverá ad hominem *Tu quoque*, quando há contradição entre uma proposição e as circunstâncias nas quais ela é enunciada, com uma orientação sobre a pessoa, questionando o comportamento do indivíduo, autor ou fonte da proposição.

- a) **Contradição lógica:** tipicamente, o argumentador acusa seu adversário de não praticar aquilo que ele próprio aconselha aos outros. Trata-se, assim, de uma *contradição lógica* que permite fazer a *retorsão argumentativa*, encontrando uma incompatibilidade na argumentação do oponente. (*you cannot support this proposition because in another case you oppose it*). A afirmação p & A afirma não p . É uma contradição assertiva. Uma pessoa é acusada de sustentar dois pontos de vista contraditórios e incompatíveis. O argumentador reclama para si uma certa racionalidade e cobra do outro a mesma coisa, que o outro não caia em contradição.
- b) **Contradição praxeológica:** Outro tipo de *tu quoque* é a *contradição praxeológica*. Sutilmente diferente da contradição assertiva, pois o que se avalia como contraditório é que o oponente diz uma coisa e faz o contrário. *Para todo indivíduo A, p é praxeologicamente contraditório quando A afirma p e A age de modo contraditório a p*. Esse tipo de *tu quoque* caracteriza o caso em que o que se diz é contraditório com o que se faz.
- c) **Contradição deôntico-praxeológica:** outro tipo é o *tu quoque* de *contradição deôntico-praxeológica*. A acusação de *tu quoque* repousa sobre uma alegação de contradição entre o que se faz e o que se diz que se deveria fazer. Para evitar essa contradição, é preciso “praticar aquilo que se prega”. *Para todo indivíduo A, p é deôntico-praxeologicamente contraditório quando A condena p e age de modo que p, ou, de modo mais radical ainda, A exige não p, mas A faz p*.

Woods & Walton observam que pode haver argumentação ad hominem pejorativa ou desvalorizante quando ela é dirigida à pessoa do oponente, colocando em questão a sua credibilidade, alegando lacunas ou fracassos, questionando suas competências ou sua autoridade, seu caráter ou sua reputação, com o objetivo de enfraquecer seus argumentos. Ela é, assim, inversa à argumentação ad verecundiam (de autoridade), que não é necessariamente falaciosa.

Sobre a argumentação de autoridade, é interessante os argumentos dos autores ao discutir a especificidade das competências de um expert: “Alguém é expert no domínio D, somente se há boas razões de crer que suas predições nesse domínio se revelam exatas em uma proporção significativamente superior à taxa de sucesso de um profano.” (p. 27)”. Dois fatores são, portanto, pertinentes para a avaliação do domínio da expertise: o domínio D e o fator de sucesso relativo de um profano, fator k. Assim, há critérios racionais para julgar a validade de um apelo à expertise e certos apelos à expertise constituem argumentações legítimas.

Porém, desde que se possa ter acesso direto aos fatos, o apelo à expertise perde a sua utilidade e mesmo a sua pertinência. “Um apelo direto à prova é sempre preferível, mas a inflação extraordinária de saberes especializados torna cada vez mais necessário o apelo à autoridade”. Para Woods & Walton, apesar da validade ocasional desse recurso, há sempre um elemento não objetivo em todo argumento de autoridade, a objetividade só sendo atingida pelo recurso direto à prova. Ocorre que, muitas vezes, apelar a uma autoridade constitui uma prática saudável e legítima, como no discurso acadêmico-científico, desde que o argumento de autoridade seja um dos elementos que reforcem a tese e não o único, ou algo considerado como bastante, pois os elementos de prova material, ou os dados, serão sempre superiores aos argumentos de autoridade.

No estudo de Woods & Walton sobre as falácias, alguns temas chamam a atenção, especialmente pela sua resiliência nos dias atuais, como é o caso dos *anti-expert* ou dos *falsos-expert*, chamados ironicamente de “iluminados”. Estes podem utilizar abusivamente do prestígio e da autoridade da ciência estabelecida para sustentar a credibilidade de suas teorias excêntricas, ou mesmo inventar teorias sem fundamento, mas supostamente com o lastro da ciência. São características do iluminado, conforme Woods e Walton:

- 1 – rejeição global da autoridade existente e da ciência existente.
 - 2 – incompetência, o iluminado demonstra uma ignorância profunda em todos os domínios da ciência que ele rejeita.
 - 3 – falta de comunicação; ele não mantém relações com outros práticos do domínio. Se ele publica artigos, é em sua própria revista.
 - 4 – Ele critica a oposição que os cientistas fazem contra ele como expressão de um sectarismo e de uma ortodoxia científica.
 - 5 – ele se considera um gênio incompreendido pelos pesquisadores convencionais e, de forma característica, se associa a figuras emblemáticas como Platão, Newton ou Einstein, figuras maiores que ele compreende e interpreta mal.
 - 6 - Ele afirma a superioridade de uma certa doutrina que substituiria a ciência oficial como autoridade de referência.
 - 7 – o iluminado é, com frequência, objeto de um culto, se vê rodeado de discípulos, aos quais ele se dirige de um modo fortemente emocional e enfático. Ele organiza a história do pensamento em um conjunto em torno de uma dicotomia que opõe “amigos” e “inimigos”.
 - 8 – os discípulos são profundamente convencidos que seu “guru” poderá ampliar sua inteligência até a genialidade. Tal tarefa não exigiria grande esforço, pois seria uma iluminação instantânea.
 - 9 – suas teorias recaem geralmente sobre aplicações sociais urgentes “só minhas ideias podem salvar o mundo”
 - 10 – são sempre acompanhadas de declarações extravagantes sobre suas consequências práticas, e o programa do iluminado termina geralmente pela menção de benefícios físicos ou psicológicos extraordinários.
- (W & W, PP. 33 e 34).

Não é difícil identificar iluminados bem próximos de nós, gurus da política, de seitas religiosas ou de autoajuda, mistura de messianismo, populismo, falsos profetas, negacionismo, etc.

2. O ridículo

Sanção da transgressão de uma regra admitida, pelo riso. Forma de condenar uma conduta excêntrica. Uma afirmação é ridícula quando entra em conflito, sem justificativa, com uma opinião admitida. Basta um erro de fato para jogar um homem no ridículo. Uma contradição flagrante pode expor um homem ao ridículo. Ironia pedagógica. Pode-se argumentar com o ridículo, opondo-se abertamente a uma regra admitida. Ao fazê-lo, arrisca-se obter a oposição de todo um grupo. Mas pode ser provisório, se se consegue que o grupo admita exceções á regra. O prestígio do chefe pode vir de sua capacidade a impor regras que parecem ridículas, e fazê-las ser admitidas por seus seguidores. Para isso, ele pode buscar o apoio de algum filósofo notável. Será preciso justificar a oposição a uma regra admitida mostrando que em certos casos ele não deveria ser aplicada.

3. Identidade e definição na argumentação

Identificação de elementos integrantes do objeto de discurso: uso de conceitos, noções, classificações, indução implicando redução de certos elementos no que eles possuem de idêntico e justificando uma argumentação. Identidade completa (definições) ou parcial. O uso na argumentação de definições supõe a possibilidade de definições múltiplas, produzidas pelo autor ou retomadas de outros, entre as quais se faz uma escolha.

- 1 - definições normativas: como se quer que um termo seja compreendido e utilizado.
- 2 – definições descritivas: o sentido de uma palavra em um certo meio em um certo momento.
- 3 – definições condensadas: indica os elementos essenciais de uma definição descritiva;
- 4 - definições complexas: combinam os elementos dos tipos precedentes.

O princípio de identidade postula uma relação do tipo $a=a$. Ao estabelecer a identidade entre dois elementos o locutor que argumenta pode estar postulando uma identidade apenas aparente com o objetivo de defender algum ponto de vista mais importante que a mera descrição de uma identidade entre dois objetos. Um tipo de argumentação por identidade é a chamada *tautologia*. A tautologia inclui um julgamento onde o predicado não acrescenta nada - nenhuma informação - ao tema. Assim, a asserção "Todos que ganharam na loteria tentaram a sorte". É um argumento tautológico, já que se encontra incluída no acontecimento "Ganharam na loteria" a informação de que "tentaram a sorte". Entretanto, se a construção é tautológica, seu efeito argumentativo consiste em convencer aqueles que não jogam a loteria, em um argumento condicional implícito: "Se você tentar a sorte, você também poderá ganhar". Tautológico, certamente, mas pode funcionar como argumento persuasivo.

Pode-se também construir argumentos quase lógicos baseados no princípio de identidade, sem incluir a tautologia, como no seguinte exemplo: "os inimigos de meus inimigos são meus amigos". Embora convincente, o argumento pode ser amplamente contestado e comportar muitas exceções. Ele se sustenta em um princípio de identidade (temos algo em comum: o mesmo inimigo) e postula, como implicação, a conjunção de forças contra o inimigo comum. Entretanto, a existência de identidade, ou seja, de um inimigo comum, pode não justificar certas uniões. Por exemplo, sabe-se que a aliança, buscada pelos Estados Unidos com certos países árabes, contra o Afeganistão teria custado àqueles a flexibilização das pressões contra o não respeito aos direitos humanos no mundo árabe. O argumento é convincente, mas não se trata de um verdadeiro argumento lógico.

Uma classificação mais ampla das definições pode ser útil:

I - A definição, os argumentos associativos e dissociativos

As definições, as comparações e os *distinguos* são considerados argumentos quase lógicos, pois eles decorrem respectivamente dos princípios de igualdade ($a = b$ ou $a = a$, identidade) e de diferença ($a \neq b$). Assim, pode-se argumentar dizendo que "O liberalismo é a garantia das liberdades individuais"; "A liberdade é poder fazer o que se quer" ou "Minas não é o Rio de Janeiro". Uma coisa é o poder, outra coisa é a justiça. Ser livre é uma coisa, poder fazer tudo o que se quer é uma outra. As três asserções empregam argumentos definicionais, associativos ou dissociativos.

Definir é colocar uma relação de equação ou de equivalência com o objetivo de dar um sentido a um conceito. Serve como um tipo de introdução à argumentação já que se busca, com a definição de um conceito, um entendimento com o seu auditório sobre suas bases comuns, ou seja, um tipo de acordo sobre o conceito. Há várias maneiras de se construir uma definição:

Definição analítica: É aquela que delimita o conceito relacionando seus atributos, suas propriedades. A forma de uma definição analítica é uma conjunção de proposições.

Definição classificatória: É um tipo de definição analítica que se vale dos critérios de uma taxonomia. O caso particular mais notável é a definição aristotélica, na qual o conceito é definido citando-se o gênero próximo e a diferença específica. Gênero próximo é a classe taxonômica mais restrita a que pertence o conceito e diferença específica, o que o diferencia dentro do gênero essencialmente.

Não se deve confundir definição classificatória com definição dentro da taxonomia. Definir uma classe dentro de uma taxonomia é determinar sua posição dentro da taxonomia, o que pode não ser suficiente para que o receptor delimite o conceito.

Definições em compreensão e em extensão

Definir em compreensão é dar as propriedades características de um objeto com o objetivo de permitir ao auditório construir uma representação intelectual do mesmo. Por exemplo, pode-se definir o museu de arte moderna da Pampulha, em Belo Horizonte, como "um museu consagrado às artes plásticas de vanguarda e modernistas".

Definir em extensão consiste em enumerar os elementos constitutivos do objeto - os indivíduos de um conjunto, a fim de lhe dar uma representação concreta. O museu da Pampulha, definido em extensão, compreenderia as telas, as esculturas e os demais tipos de objetos de arte que lhe são próprios, as salas e as exposições dedicadas a artistas, etc. Definir em compreensão ou em extensão depende do contexto e do objetivo da argumentação, assim como do auditório ao qual o orador se dirige.

A definição parafrástica:

A definição descritiva carece de força argumentativa ou informativa, pois se limita quase sempre a substituir ao termo ou conceito a explicar um outro termo puramente descritivo. Assim, pode-se definir o Congresso Nacional como aquele prédio comportando dois pratos, um para cima, outro para baixo; pode-se, igualmente, definir um general como o homem vestido de uniforme verde *cáqui*, com uma boina verde e um punhado de medalhas no peito.

A definição operatória:

Substitui-se ao termo a explicar o resultado de uma operação de verificação experimental que funda a noção a ser definida. Não se busca as propriedades constitutivas do objeto, mas seus efeitos sintomáticos. "Tal corpo é um ácido, pois ele faz girar o papel de girassol." A definição operatória permite a compreensão rápida e simples de um conceito ou objeto evitando-se as considerações controversas ou difíceis de serem assimiladas. Pode-se assim, sem se engajar nas

inúmeras considerações morais, definir a honestidade como "a qualidade que permite a alguém gozar da consideração e da estima de seus concidadãos". A noção é assim definida pelo que ela tem de operatória, ou seja, pelo que se pode adquirir a partir dela.

A definição condensada:

Políticos e publicitários conhecem bem a força argumentativa da frase feita, quando tem a estrutura de uma definição. Trata-se de um recurso bastante eficaz na persuasão. Robrieux salienta que sua força reside em dois motivos essenciais: em primeiro lugar, ama-se tudo o que brilha e seduz a imaginação; em segundo lugar, economiza-se, com esse tipo de argumento, energia intelectual, pois é fácil de ser consumido. Exemplos de definições condensadas: a escola é uma prisão; a política é um jogo; o amor é tudo; a liberdade é tudo, Deus é vida.

A comparação e a distinção: definir por comparação ou pela diferença.

Quando comparamos dois objetos, buscamos aproximá-los e postular que existe entre eles uma identidade. Podemos assim, definir um objeto através de um outro, por este ser mais simples ou mais conhecido. Na maioria dos casos, a comparação é simplista e abusiva, não oferecendo um critério pertinente de comparação, como é o caso da analogia. Comparações apressadas podem surgir de semelhanças enganosas. *Coloca-se no mesmo saco* realidades cuja semelhança é apenas artificial: o terrorismo islamista e o terrorismo irlandês; A guerra do Vietnã e a guerra do golfo; Ronaldo e Pelé; Mortes no trânsito no Brasil e mortos na guerra do Vietnã.

Uma estratégia eficaz para contestar um argumento comparativo é questionar a pertinência da comparação e a sua precisão, desfazendo as relações de identidade postuladas entre os dois objetos ou idéias.

Esse tipo de definição pode também partir da descrição das características que permitem *distinguir* o objeto de objetos vizinhos, remetendo a sinônimos e a outras noções consideradas úteis para a definição. A definição do quadrado poderia ser assim enunciada: "um retângulo cujos lados são todos iguais."

- Analiticidade, análise e tautologia

Toda análise é direcional, no sentido de que ela opera em uma certa direção, sendo a escolha de sua direção determinada pela busca de adesão do auditório. Análise técnica de acordo com as exigências de uma disciplina. Toda análise pode ser considerada como uma argumentação quase lógica, utilizando definições, procedimentos de enumeração, delimitações de um conceito em elementos desmembrados. Mas quando a análise é apresentada como irrefutável e técnica, será qualificada de tautológica, pois não apresentará nada de novo na argumentação. A acusação de tautologia repousa na crítica de uma afirmação como resultando de uma definição ou de uma convenção puramente formal ou linguística, sem consequências ou ligações empíricas que um fenômeno pode ter com outros. Expressões como "dinheiro é dinheiro", "as crianças são crianças" ou "Minas Gerais é Minas Gerais", "Um pai é sempre um pai", não devem ser consideradas tautológicas. Silepse (uma das palavras tem um sentido próprio enquanto a outra é figurada, incitando à distinção entre os termos). Heráclito: Identidade dos contraditórios: "Nós entramos e não entramos no mesmo rio".

- O argumento da regra de justiça:

A regra de justiça parte do princípio de que situações idênticas merecem tratamento análogo. Corresponde à máxima segundo a qual não se pode ter *dois pesos e duas medidas*. Um caso particular (de espécie) fundamenta as decisões posteriores em casos análogos. Assim, crimes iguais terão punição análoga. Trata-se, a partir daí, de se valer da regra do precedente. Busca-se resolver um problema atual com base na solução encontrada para o mesmo problema no passado. Igualmente, o tratamento concedido aos cidadãos de um mesmo Estado não deve diferir, pois

resultaria na discriminação dos cidadãos no interior de uma república que se sustenta no princípio de igualdade entre todos. Exclui-se, a partir desse argumento, o direito ao privilégio (*privata lex*: lei particular). O direito à imunidade parlamentar pode ser contestado a partir desse tipo de argumento, pois o direito dado ao parlamentar constitui uma *privata lex* que não é estendida a todos os cidadãos. Sabe-se que muitos parlamentares abusam desse privilégio para fugir à justiça. Esse tipo de argumento, ao fundar a regra do precedente, é de grande auxílio para a jurisprudência nos tribunais. Para que a regra de justiça constitua o fundamento de uma demonstração rigorosa, os objetos aos quais ela se aplica devem ser idênticos, o que nunca é o caso. Eles sempre se diferenciam em algum aspecto. A regra de justiça deve fornecer os critérios sobre como passar de casos anteriores aos casos futuros.

- Argumentos de reciprocidade:

Aplica-se o mesmo tratamento a duas situações que são simétricas. A identificação das situações é necessária para que se aplique a regra de justiça. Mas aqui é indireta e dependente da noção de simetria: “O que é honorável de aprender, é honorável de ensinar”. (Quintiliano). “Se vende-lo não é vergonhoso para você, compra-lo também não é vergonhoso para nós” (Diomédon, Aristóteles). Parece que a simetria é fundada na natureza das coisas. *Porque achamos exóticos os comportamentos dos índios, nós também não seríamos exóticos aos olhos deles? Aquele que foi generoso e misericordioso na opulência, deveria receber generosidade e misericórdia quando a fortuna lhe faltar. Sim, eu acusei, e você condenou.* Regras morais podem estabelecer simetrias.

- A transitividade:

Propriedade formal de certas relações que permite passar de uma afirmação que a mesma relação existe entre os termos (a, b e c). Relações de igualdade, de superioridade, de inclusão, etc. *Os amigos de meus amigos são meus amigos.* O argumento por transitividade se serve de um princípio matemático para aplicar-se a situações não matemáticas (argumentativas). Se " $a=b$ " e que " $b=c$ ", pode-se deduzir que " $a=c$ ". Igualmente, se " $a>b$ " e que " $b>c$ ", pode-se deduzir que " $a>c$ ". Ou, se A é melhor que B e B melhor que C, deduz-se que A é melhor que C. A partir destas regras matemáticas, procura-se aplicá-las em situações argumentativas associando termos cuja dedução é controversa: seguindo a mesma lógica, pode-se construir argumentos do tipo "se o Atlético é melhor que o Vasco (ele ganhou do Vasco). Se o Vasco é melhor que o São Paulo (O Vasco ganhou do São Paulo). Pode-se deduzir que o Atlético é melhor que o São Paulo (ele ganhará do São Paulo). Nota-se, porém, que esses argumentos se servem desse princípio de transitividade, mas são matemáticos como as regras que lhes dão sustentação, sendo, portanto, persuasivos em certas situações e contestáveis.

“... considerando que você tem como melhores aliados aqueles que juraram ter o mesmo inimigo e mesmo amigo que você, você deve considerar que entre os políticos aqueles que enfrentam os inimigos da cidade são os mais dignos de confiança”. (Demóstenes).

Na política, os argumentos de transitividade são bem correntes e aplicados na formação de antagonismos e alianças.

As relações de inclusão da parte no todo: o que vale para o todo, valerá para a parte

Trata-se de uma estratégia argumentativa cujo objetivo é persuadir alguém de que um objeto possui uma certa propriedade pelo fato de pertencer a um conjunto que possui ele mesmo essa propriedade. As qualidades do conjunto (do todo) são assim transferidas para as qualidades das partes. Assim, lembra Breton (2000) tal árvore terá folhas verdes, já que as árvores, em geral, possuem folhas verdes. Focaliza-se o real afirmando que a maioria das árvores possuem folhas verdes e a partir deste argumento geral deduz-se que uma árvore em particular terá provavelmente a mesma propriedade: possuir as folhas verdes. Próximo de um raciocínio demonstrativo, o argumento da divisão (ou da inclusão da parte no todo) pode vir a esconder o fato de que muitas árvores possuem folhas que não são verdes, embora sejam minoria em relação àquelas cujas folhas

são verdes. Deste tipo de argumento, pode-se construir todo tipo de argumentação com o objetivo de deduzir do geral uma propriedade de algo particular. Desconfiar de alguém pelo fato de ser um político pertence a esse tipo de argumento: o raciocínio (pseudo) dedutivo parte do princípio (pressuposto) de que o conjunto dos políticos possui a propriedade (- confiança, tendência à corrupção). Por transferência, deduz-se que tal político, em particular, não merece confiança, justamente por ser um político. O todo engloba a parte e é mais importante.

A divisão do todo em suas partes

Concebe o todo como a soma de suas partes. Divisão e partição. No argumento por divisão, é preciso enumerar exaustivamente as partes. Consciência da relação que as partes têm com o todo. Se buscamos as motivações de um crime, e perguntamos se o criminoso agiu por ciúmes, por ódio ou por vingança, não sabemos se esgotamos todos os motivos possíveis de uma ação. O importante, ao enumerar as partes, é buscar reconstituir o todo. Ao enumerar as partes, intensificamos o efeito de presença. Provar a alguém que contesta que uma cidade está totalmente destruída passa pela enumeração e qualificação de cada um de seus bairros atingidos. O dilema faz parte dessa categoria de argumento.

O dilema: o menor mal é o mal melhor ou se trata de mostrar que a e b levando ao mesmo resultado é preciso confiar n alternativa c?

Alternativa que consiste a levar o auditório a considerar duas opções negativas, ambas conduzindo ao mesmo resultado indesejável. Solução: optar pelo mal menor ou buscar uma terceira opção? Em geral, são apresentadas duas alternativas negativas, uma delas podendo ser, ou não, apontada como o mal menor. Os dois lados de uma alternativa produzindo a mesma consequência negativa, opta-se por aquele que produzirá o menor mal. O dilema é apresentado como um argumento manipulador destinado a reduzir um adversário em uma situação impossível de ser resolvida positivamente. Força-se o adversário a admitir a conclusão de um raciocínio levando-o a uma alternativa artificial. Exemplo caro desse tipo de argumento é o chamado *voto útil*. Duas vias de refutação são possíveis: a primeira consiste a encontrar uma terceira hipótese ou alternativa além das duas únicas que são propostas. A refutação consiste, nesse caso, em recusar a dicotomia e a encontrar uma alternativa (outra parte) ao problema. A segunda via de refutação é a de mostrar que as conclusões particulares de cada parte não são necessárias. Na verdade, os falsos dilemas são feitos para aprisionar o adversário em seu interior ou para fazê-lo considerar uma terceira opção implícita ou explícita na argumentação. O dilema passa pelo raciocínio lógico da disjunção.

O argumento dos inseparáveis: Não há A sem B

Esse tipo de argumento visa associar duas situações ou dois termos de maneira inseparável, ou seja, um não pode existir sem o outro (é tudo ou nada). Desse modo, não haveria escolha ou flexibilidade. Nota-se a presença desse tipo de argumento quando o orador visa convencer seu auditório de que a situação brasileira está inexoravelmente ligada à formação cultural de nossa sociedade. Mude a cultura do brasileiro e, só assim, poder-se-á corrigir a situação. Outro argumento é aquele que pretende afirmar que não há político que não seja corrupto, pois faz parte da política a corrupção. Não há esquerda sem radicalismo. Sexo sem amor. Não é possível resolver um conflito sem que uma das partes perca. Não há solução de problemas que não passe pelo crivo da autoridade. Não há como resolver o problema da criminalidade sem a pena de morte. Nota-se que o argumento dos inseparáveis é radical, pois ele postula sempre que tal situação, idéia ou problema é inseparável de uma outra, ou seja, é inconcebível considerar A sem considerar também B. Esse tipo de argumento é bastante útil aos discursos extremistas que postulam que todo o problema de um certo país se deve à existência de estrangeiros e imigrantes. Assim, a solução do problema tem necessariamente que passar pela expulsão dos imigrantes. O discurso machista, igualmente, associa a motorista feminina a todos os males do trânsito.