



concorrerá a prioridade cronológica que o orador tem sobre os restantes elementos do processo retórico. Na persuasão pelo discurso compete-lhe “abrir as hostilidades”, tomar a iniciativa, argumentar a favor de uma proposta ou solução. Daí que o discurso e o próprio auditório sejam tradicionalmente estudados na perspectiva do orador ou dos seus propósitos de persuasão, mesmo se o resultado se traduz por um certo apagamento teórico da recepção persuasiva. É assim, desde logo, com Chaim Perelman, quando deixa claro que a sua Teoria da Argumentação tem por objecto “o estudo das técnicas discursivas que permitem provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se lhes apresentam ao assentimento” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 1999:4). Ora a quem interessam tais técnicas discursivas? Naturalmente, ao orador. Pode-se dizer, por isso que “Perelman deu o maior relevo à convicção do emissor, mas descurou sistematicamente o papel que a convicção do receptor exerce na orientação e sentido do próprio acto de adesão” (Sousa, 2002:61). Evidentemente que esta prioridade ao orador na teorização da retórica não é sua invenção. Já a encontramos no modo como o próprio Aristóteles justifica a necessidade da arte retórica, ao considerar que todas as pessoas “tentam em certa medida questionar e sustentar um argumento, defender-se ou acusar” e que “é possível estudar a razão pela qual tanto são bem sucedidos os que agem por hábito como os que agem espontaneamente” (Aristóteles, 1998:43-44). Mesmo quando funda as três espécies de retórica em outras tantas classes de ouvintes, tal como de resto acontece com a generalidade das referências que vai fazendo ao auditório, mesmo aí, é ainda a competência persuasiva do orador que está em questão e interessa desenvolver. A própria maneira como descreve as provas técnicas de persuasão não deixa dúvidas de que é à acção do orador que se dirige. Basta ver como define a persuasão pelo carácter: “persuade-se pelo carácter quando o discurso é proferido de tal maneira que deixa a impressão de o orador ser digno de fé” (Aristóteles, 1998: 49-50).

É esta precedência temática e funcional do orador, ou de tudo que ao seu específico interesse de persuasão possa interessar, que Aristóteles toma como tão pacificamente admitida que chega ao ponto de abandonar o regime teórico da sua análise e o substituir por autênticos conselhos práticos (e directos) ao orador. São disso claros exemplos passagens como “não procures entimemas sobre tudo”, “sempre que suscitares uma emoção, não formules um entimema” e “ao mesmo tempo, não debes procurar entimema algum quando o discurso expressar caracteres morais” (Aristóteles, 1998:219). Conselhos sábios, por certo, mas que parecem ainda oriundos de um saber empírico pessoal e comunitariamente acumulado, porventura extraído de fórmulas, técnicas e estratégias argumentativas cuja eficácia persuasiva fora sendo certificada pela própria praxis. Para lá, porém, desta comum referência ao orador (e, portanto, à emissão) a Retórica Antiga e a Nova Retórica diferem e muito no modo como perspectivam o próprio discurso persuasivo e, em especial, a natureza da sua recepção. Refiro-me aqui não tanto à noção técnica de auditório que Perelman tanto aprofundou mas mais exactamente aos próprios agentes que o corporizam, ouvintes ou leitores, cujas condições de recepção influenciam e podem mesmo determinar, o êxito ou o fracasso de um orador. No seu Tratado da Argumentação, Perelman, por exemplo, opta por afastar da recepção retórica tudo o que não seja de carácter estritamente lógico-racional, quando afirma e reafirma que o seu propósito teórico é o de, “acima de tudo, caracterizar as diversas estruturas argumentativas” (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 1999:10). É isso que lhe interessa: descobrir a lógica (informal) a que supostamente deverá obedecer a própria estrutura da argumentação. Paixões, emoções e sentimentos ficam de fora. De fora, claro está, da sua análise, que não dos sujeitos de carne e osso que constituem um auditório retórico. Mas como pode Perelman assumir tal posição ao mesmo tempo que identifica a Nova Retórica com uma teoria geral do discurso persuasivo “que visa ganhar a adesão, tanto intelectual como emotiva, de um auditório”? (Perelman, 1993:172).

Já Aristóteles tem a intuição de que a retórica, enquanto forma e processo de comunicação persuasiva não se esgota nas estruturas argumentativas que mobiliza mesmo se delas não pode prescindir. Daí que se preocupe igualmente em definir, classificar e indicar a causa de cada emoção, o estado de espírito a que cada uma delas induz e, principalmente, como lidar com elas ao nível da argumentação. É que, nas suas próprias palavras, “as emoções são as causas que fazem alterar os seres humanos e introduzem mudanças nos seus juízos” (Aristóteles, 1998:106). Mudanças “nos seres humanos” diz Aristóteles - e já não mudanças no “auditório” ou nos “ouvintes” – como que sublinhando a imperativa necessidade de o orador atender à natureza humana daqueles a quem quer persuadir. É este atendimento à natureza humana que Perelman parece ter ignorado quando, no capítulo da adaptação ao auditório, se fica praticamente pela afirmação de que é necessário “não só conhecer quais são as teses admitidas pelos ouvintes que fornecerão à argumentação seu ponto de partida, mas também a intensidade da adesão do auditório” (Perelman, 2000:146). O problema, como o próprio Perelman reconhece, é quando se está perante uma tese inicial sobre a qual não há ainda opiniões pré-estabelecidas ou, ainda mais claramente, quando o orador se dirige a um público heterogêneo, com ideias muito diversas. Nesse caso, afirma Perelman (como, aliás, já defendia Aristóteles) que o dito orador deve “fundamentar-se em teses geralmente admitidas, em opiniões comuns, nas decorrentes do senso comum” (Perelman, 2000:158). Só que dizer isto é o mesmo que remeter o conhecimento do auditório para fora dele próprio, nomeadamente, para as opiniões e convicções de quem não o integra, o que, à primeira vista, não faz qualquer sentido. O paradoxo, no entanto, é bem mais aparente do que real, e resulta, em primeira linha, das limitações que Perelman introduz ao conceito de “adaptação ao auditório”, expurgando-o de toda e qualquer “impureza” de carácter emotivo ou sentimental. É que outra saída não teria depois de ter restringido tal adaptação ao conhecimento ou presunção em bases seguras das teses que o auditório admite de antemão (Perelman, 2000:146). A partir daí, se o orador ignora as convicções daqueles a quem quer persuadir e não dispõe de condições para sobre elas formular uma hipótese sustentada, resta-lhe a possibilidade de fundar a sua argumentação em termos de “senso comum, dos fatos, das teorias e das presunções, dos valores e das normas que se supõem admitidos por todo ser racional” (Perelman, 2000:158). O que para todos os efeitos significa que tem agora de confiar numa ideia universal de razão - de alguma forma presente no próprio senso comum - para inferir quais serão também as posições mais consensuais no auditório a que concretamente se dirige.

## **2. A natureza humana como dotação de faculdades cognitivas e emocionais**

Será a recepção retórica inteiramente antecipável pela razão? Tudo depende da ideia que da racionalidade e da própria natureza humana pudermos ter. No seu livro “Tábula Rasa-A Negação Contemporânea da Natureza Humana”, Steven Pinker, professor de psicologia que já foi director do Centro de Neurociência Cognitiva do MIT, analisa a necessidade de uma teoria da natureza humana, em termos que podem interessar ao estudo da recepção retórica. “Todo mundo precisa prever o comportamento dos outros, e isso significa que todos nós necessitamos de teorias sobre o que motiva as pessoas. Uma teoria tácita da natureza humana – a de que o comportamento é causado por pensamentos e sentimentos - está embutida no próprio modo como pensamos sobre as pessoas” (Pinker, 2004:19). É precisamente essa teoria que consultamos quando queremos persuadir, e é também nela que buscamos uma primeira orientação sobre “o que as pessoas podem conseguir facilmente, o que podem conseguir somente com sacrifício ou dor e o que não podem conseguir de jeito nenhum” (Pinker, 2004:19). Duas ideias a reter, que mais adiante recuperarei: a de um comportamento causado por pensamentos e *sentimentos* - que faz emergir, desde logo, a racionalidade do próprio sentimento, e a do recurso a uma teoria da natureza humana quando queremos *persuadir* - que, por si só, constitui um implícito reconhecimento do seu alcance retórico.

Mas o que é, afinal, a natureza humana? Pinker vê-a como “dotação de faculdades cognitivas e emocionais que é universal nos espécimes sadios do *Homo Sapiens*” (Pinker, 2004:200). É também esta concepção que procura afirmar quando se lança numa crítica sistemática ao que chama de “teoria oficial”. A teoria oficial, já se vê, é a da própria “tábua rasa”: “a ideia de que a mente humana não possui estrutura inerente e de que a sociedade, ou nós mesmos, podemos escrever nela à vontade” (Pinker, 2004:21). Adivinha-se o interesse de que se reveste este confronto teórico para o estudo da comunicação persuasiva e em particular, no capítulo da recepção retórica. É que aderir à concepção de Pinker significa admitir, antes de mais, que há uma natureza humana, depois, que essa natureza humana é cognitiva mas também emocional e, por último, que não apenas as faculdades cognitivas mas também as faculdades emocionais serão universais na espécie. Já aceitar a teoria da tábua rasa é reconhecer (Pinker, 2004:23) que todos os materiais da razão e do conhecimento advêm da experiência (dado que a mente se encontra, à partida, vazia), é achar a coisa mais natural do mundo que uma mente complexa possa surgir do nada (Pinker, 2004:21) e é, por último, teorizar uma natureza humana que praticamente não existe, pois tanto o pensamento, como o sentimento, como o comportamento em geral, passam a ser tidos como fruto da experiência e da aprendizagem. As diferenças entre os indivíduos explicar-se-iam então, não em função da sua constituição inata, mas antes, pelas distintas experiências de cada um. Daí que a principal crença dos partidários da tábua rasa caiba num autêntico slogan: “mudando as experiências mudamos a pessoa”. Como se a plasticidade humana fosse infinita.

Os estudos retóricos exigem a formulação de uma ideia prévia quanto ao modo de olhar a natureza humana. Porque, ao contrário do que sugere Perelman, conhecer um auditório é não só conhecer as ideias ou teses que nele pontificam, mas também conhecer as pessoas que o integram, o seu carácter, as suas disposições afectivas, os seus interesses, os seus gostos, as suas inclinações lógicas e emocionais. É até de supor que, em certos casos, este último tipo de conhecimento possa ser decisivo para a escolha da respectiva argumentação. Desde logo porque, como lembra Sofia Miguens, “qualquer um de nós pode saber o que deveria pensar, o que deveria fazer, à luz de determinadas considerações de racionalidade em que inclusivamente pode assentir conscientemente, e no entanto não o pensar, não o fazer” (Miguens, 2004:34). Ora, se assim é com os sujeitos universais da razão, assim terá de ser também com a retórica que da figura do consentimento não pode prescindir. Daí que para se saber o que move à acção um concreto auditório, para se ter uma ideia da recepção retórica que ele poderá proporcionar, seja necessário ir além do estrito plano do raciocínio lógico. É preciso considerar igualmente a dimensão psico-biológica dos agentes, em que se inscrevem, por exemplo, o desejo e a emoção. A par do domínio das técnicas e das estratégias próprias de cada argumentação, impõe-se considerar a natureza humana dos interlocutores agora no âmbito de uma universalidade mais abrangente, por respeitar já não apenas a todo o ser dotado de razão, como frequentemente invoca Perelman, mas também a todo o ser dotado de emoção. De resto, era já para esta universalidade da emoção que Aristóteles se encaminhava quando dizia: “As emoções são as causas que fazem alterar os seres humanos e introduzem mudanças nos seus juízos, na medida em que elas comportam dor e prazer” (Aristóteles, 1998:106). Trata-se agora de atender verdadeiramente aos “seres humanos” que constituem todo e qualquer auditório, na dupla perspectiva de, por um lado, se reconhecer ao sentimento e à emoção uma universalidade semelhante àquela que há muito se atribui à razão e, por outro, de alargar a racionalidade em que os respectivos agentes comumente fundam as suas tomadas de decisão. De alargar a racionalidade não só porque, como mostrou Damásio, dispomos de alternativa à clássica estratégia de analisar os custos e os benefícios para depois decidir (a hipótese do marcador-somático, por exemplo), mas também, porque, ao menos no domínio da acção, a racionalidade humana não exige nem pressupõe agentes 100% racionais. Confirma-o Cherniak quando diz muito

claramente que “ao levarmos em conta questões relativas a cognição, computação, informação, facilmente verificaremos que os sistemas cognitivos a que queremos chamar agentes racionais não são nem poderiam ser ‘perfeitamente racionais’ (lógicos perfeitos, por exemplo)” (Miguens, 2004:22).

É que, ao contrário dos agentes meramente idealizados, os agentes reais estão sujeitos a problemas e constrangimentos diversos, a começar pelos da memória, que se traduzem na presença de inconsistências no seu corpo de crenças, as quais não são, contudo, suficientes para os desqualificar como irracionais (Miguens, 2004:23). Estamos aqui no limiar de duas teorias da racionalidade: da *teoria da racionalidade mínima*, de Cherniak, segundo a qual os sistemas cognitivos a que queremos continuar a chamar agentes racionais têm que ser minimamente, mas já não perfeitamente racionais; e da *teoria da racionalidade limitada*, de Herbert Simon (Miguens, 2004:26) que, partindo do princípio de que são sempre finitos os recursos dos agentes (de tempo, de informação, etc), estabelece que os raciocínios e decisões destes últimos não são, nem poderiam ser os melhores possíveis, mas tão somente suficientemente bons (Miguens, 2004:26). Seja a limitação de ordem interna ou externa, a verdade é que nas suas práticas comuns os agentes (racionais) deveriam conformar-se com os princípios da lógica, da teoria das probabilidades e da teoria da decisão (Miguens, 2004:19) mas constata-se que não é isso que acontece (Miguens, 2004:28). A possibilidade de um auditório tomar uma decisão contrária ou diferente da que “sabe” que seria a mais lógica, tem, portanto, pleno cabimento, ao menos quando o orador procure antever a recepção retórica que o espera. São estes agentes reais que encontramos na retórica, quer do lado do orador quer do lado do auditório, pois que na retórica contemporânea não é mais pensável uma persuasão autoritária, unilateral ou acrítica, onde ao orador competisse apenas discursar e ao auditório apenas ouvir. Agora orador é, naturalmente, quem intenta propor algo de novo ou diferente, mas também quem tem o direito de aprovar ou recusar tal proposta, sobre ambos recaindo o mesmo tipo de exigência ao nível do conhecimento retórico e da capacidade oratória com que, num regime de alternância de vez, procurarão justificar as suas posições. É esta reciprocidade estatutária e funcional do orador e do auditório que separa o uso crítico e democrático da retórica (persuasão), daquele que visa unicamente conquistar, a qualquer preço, a adesão de um auditório (manipulação). É ainda este mesmo regime de alternância no uso da palavra que faz da recepção retórica uma questão essencial para todos os intervenientes no processo argumentativo e já não apenas para o orador. Porque o orador será ouvinte quando o actual ouvinte for orador. Não é Perelman quem afirma que “o uso dialéctico das perguntas e das respostas tende essencialmente a assegurar acordos explícitos, dos quais se poderá tirar partido em seguida”? (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 1999:123). Ora se a todos é dada a oportunidade de usar da palavra, a todos interessa conhecer de antemão, o melhor possível, aqueles de cuja reacção irá depender o sucesso da sua própria intervenção.

Esse conhecimento passa, naturalmente, por tentar descobrir o que, num dado momento, há de mais particular ou ocasional na memória de um dado auditório: os factos, as verdades, as presunções, os valores, as hierarquias e os lugares (topoi), que servirão de ponto de partida dos raciocínios. Mas também aquelas características mais estáveis, inatas ou adquiridas, que não poderiam deixar de afectar o modo como todo e qualquer ouvinte acolhe uma argumentação. Só que se a primeira destas duas tarefas já não é isenta de dificuldades, a segunda, então, esbarra na histórica impossibilidade de se determinar com um mínimo de rigor ou, ao menos, com generalizado consenso, o que quer que seja o próprio homem. Um mero produto da experiência? Um organismo já totalmente programado? Apoiado nos mais recentes dados da ciência cognitiva, da neurociência, da psicologia evolucionista e da genética comportamental, Pinker não subscreve nenhum desses dois extremismos e concede até que “na maioria dos casos, a explicação correcta invocará uma complexa interação entre hereditariedade e ambiente: a cultura é crucial, mas a cultura não poderia existir sem

faculdades mentais que permitam aos seres humanos criar e aprender a cultura” (Pinker, 2004:11). O que ele recusa, afinal, é que a cultura seja tudo. E embora reconheça que não há, ainda, um quadro geral estabelecido para descrever o modo como a natureza interage com a criação, Pinker avança, desde já, com a sua proposta:

*temos razões para acreditar que a mente é equipada com uma bateria de emoções, impulsos e faculdades para raciocinar e comunicar, que têm uma lógica comum a todas as culturas, são difíceis de apagar ou redesenhar a partir do zero, foram moldados pela seleção natural atuando ao longo da evolução humana e devem parte da sua estrutura básica (e parte de sua variação) a informações no genoma (Pinker, 2004:111)*

Que razões são essas? Pinker descreve os múltiplos indícios da existência de uma natureza humana complexa, ao mesmo tempo que situa a sua diferente procedência disciplinar. A lógica simples, por exemplo, dirá que não pode haver aprendizagem sem mecanismos inatos para aprender (Pinker, 2004:146). A biologia evolucionista mostra que “adaptações complexas são onipresentes no mundo vivo e que a seleção natural é capaz de fazê-las evoluir, inclusive com adaptações cognitivas e comportamentais” (Pinker, 2004:147). Levantamentos antropológicos levaram à descoberta de que “centenas de universais relacionados a todos os aspectos da experiência, foram encontrados em todas as culturas do mundo”; a psicologia do desenvolvimento mostrou que os bebês já “têm uma compreensão básica de objectos, números, rostos, utensílios, linguagens e outras esferas da cognição humana”; e o genoma humano contém “uma quantidade colossal de informações, tanto nos genes como nas regiões não codificadoras, para guiar a construção de um organismo complexo” (Pinker, 2004:147). A neurociência, por sua vez, tem mostrado como a arquitectura básica do cérebro se desenvolve sob controlo genético (Pinker, 2004:148). Tantas são as razões ou indícios em favor do reconhecimento de uma originária natureza humana, que à proposta de Pinker parece não faltar plausibilidade. Uma plausibilidade que sai ainda mais reforçada com o eloquente exemplo dos dois gémeos a que recorre: “ambos os irmãos gémeos idênticos criados separadamente gostavam de usar elásticos nos pulsos e fingiam espirrar em elevadores lotados” (Pinker, 2004:110). Como observa Pinker, nenhuma teoria vigente da personalidade pode explicar isto.

### 3. Inteligência dita natural *versus* inteligência dita artificial

Posição algo semelhante, mas agora ao nível da mente, é assumida pelo conhecido filósofo John Searle, quando refuta aquela que será a concepção predominante em Filosofia, Psicologia e Inteligência Artificial: a de que existe uma analogia entre o funcionamento do cérebro humano e o funcionamento dos computadores. Sabe-se como esta concepção, na sua versão mais radical, chega a encarar o cérebro como um computador, e a mente, como um mero programa. Mas Searle, que associa a Mente a “sequências de pensamentos, sentimentos e experiências, quer conscientes quer inconscientes, que constituem a nossa vida mental” (Searle, 1997:15), recusa-se a admitir que nela nada exista de essencialmente biológico, como sustentam aqueles que a identificam com um programa de computador. É o clássico problema Mente-Corpo<sup>1</sup> para o qual Searle anuncia ter uma solução simples, e que é esta: “os fenómenos mentais são causados por processos neurofisiológicos cerebrais e são, eles próprios, características do cérebro” (Searle, 1998:15). Distingue esta sua concepção de todas as outras, chamando-lhe “naturalismo biológico”, uma designação que, de resto, liga muito bem com a sua convicção de que os processos mentais fazem tanto parte da nossa história biológica natural como, por exemplo, a digestão (Searle, 1998:15). Searle escrutina algumas das

<sup>1</sup> Acerca do qual afirma Searle: “Creio que, ao contrário das aparências, houve realmente apenas um tema importante de discussão na filosofia da mente dos últimos cinquenta anos, o problema das relações entre o corpo e a mente (Searle, 1998: 48)

teorias da mente que depreciam “os fenómenos mentais vulgares, como as crenças, os desejos e as intenções, e lançam a dúvida sobre a existência de características gerais do mental como a consciência e a subjectividade” (Searle, 1998:20), mas é visível que dirige as suas críticas mais contundentes contra o “funcionalismo” e contra a denominada “inteligência artificial forte” que têm como ponto comum o facto de explicarem a formação dos estados mentais a partir unicamente de uma estrutura formal-sintáctica. Ora é isso que Searle considera um erro de base que, de alguma forma, equivale a tentar explicar a mente deixando-a de fora. Porquê? Porque segundo ele, a mente não tem apenas uma sintaxe, possui também uma semântica, isto é, para além da sua estrutura formal, tem também um conteúdo<sup>2</sup>. Ficou célebre a parábola do “Quarto Chinês” que Searle inventou para demonstrar como o computador (ou qualquer outro aparelho que se limite à manipulação de símbolos formais) não chega a ter estados mentais, nomeadamente, a compreensão, os sentimentos e os pensamentos que lhe andam associados. Searle descreve-a assim:

*Imaginemos simplesmente que uma pessoa, que não entende nada de chinês, é fechada num quarto contendo muitos símbolos chineses e um programa de computador para responder a questões em chinês. A entrada no sistema é constituída por símbolos chineses sob a forma de perguntas; a saída do sistema por símbolos chineses em resposta às questões. Poder-se-ia supor que o programa é tão bom que seria impossível distinguir as respostas dadas às questões das que poria um falante chinês nativo. Mas, mesmo assim, nem a pessoa que se encontra lá dentro nem qualquer outra parte do sistema entende literalmente chinês; como o computador programado não possui nada que este sistema não possua, o computador programado, enquanto computador, também não entende chinês. (Searle, 1998: 65-66)*

Teremos aqui, segundo Searle, a simulação perfeita de uma capacidade cognitiva humana - no caso, a capacidade de entender chinês – mas dado que o programa é puramente formal ou sintáctico e as mentes têm, além disso, conteúdos mentais ou semânticos, qualquer tentativa de produzir uma mente unicamente através de programas de computador deixará de fora as próprias características essenciais da mente. “Se estou a pensar em Kansas City, ou se desejo beber uma cerveja fresca, ou se estou a imaginar que vai haver uma baixa nas taxas de juro, em cada caso o meu estado mental tem um certo conteúdo mental, além de quaisquer estruturas formais que possa ter” – adianta Searle (Searle, 1997:39). Deve, por isso, haver mais alguma coisa no pensamento do que as estruturas formais ou séries abstractas de símbolos que, em si mesmas, nada significam. Se os pensamentos são “acerca de alguma coisa” então é porque as mentes possuem também uma semântica (para além da sintaxe) que é o que faz com que os pensamentos sejam a propósito de uma ou de outra coisa. É precisamente devido à natureza sintáctica das suas operações que o computador não pode pensar. Afinal, os seus programas não são mentes. Faltam-lhe os intrínsecos estados mentais, que só os processos que ocorrem dentro do cérebro fazem emergir. Faltam-lhe a consciência, a intencionalidade, a subjectividade e a causação mental que, segundo Searle, fazem “parte da nossa história vital biológica, juntamente com o crescimento, a reprodução, a secreção da bilis e a digestão” (Searle, 1998:51). Os pensamentos não são imponderáveis e etéreos. Quando pensamos está efectivamente a ocorrer a actividade cerebral. A consciência “é uma propriedade real do cérebro que pode causar coisas e a sua ocorrência” (Searle, 1997:32) e a subjectividade, a irredutível subjectividade de cada um, é tão (ontologicamente) objectiva como a realidade que o cerca, pois o sujeito não está fora do mundo<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> “Os meus pensamentos, crenças e desejos são acerca de alguma coisa, ou referem-se a alguma coisa ou dizem respeito a estados de coisas no Mundo” (Searle, 1997: 48)

<sup>3</sup> Diz Searle: “O meu estado presente de consciência é uma característica do meu cérebro, mas os seus aspectos conscientes são-me acessíveis de um modo que não são acessíveis a vocês. E o vosso estado presente da consciência é uma

Mas é claro que por mais plausível que seja esta argumentação de Searle a quem ela, por certo, não convencerá é ao filósofo Daniel Dennett, cujo hiper-funcionalismo se anuncia, desde logo, no modo como reage à experiência mental do Quarto Chinês com que Searle quis mostrar como as “máquinas eventualmente criadas como resultado de explorações científicas da cognição não poderiam por princípio ter inteligência genuína mas apenas aquela com que os seus criadores as dotassem” (Miguens, 2002:73). Dennett rejeita liminarmente tal conclusão e assume a heterodoxa posição que Sofia Miguens assim resume e comenta:

*Afirmar que máquinas só têm intencionalidade em virtude dos seus criadores é uma aplicação do princípio geral segundo o qual uma entidade inteligente só pode ser inteligente em virtude do seu criador. Então, o mesmo princípio deverá aplicar-se aos próprios humanos enquanto entidades inteligentes: eles só podem ser, como são, entidades inteligentes em virtude do seu criador. Para Dennett, no caso humano, esse criador é a evolução por selecção natural. Ora, na selecção natural não há intenção inteligente nem poder de previsão. Portanto, não é verdade que entidades inteligentes só possam ser criação de entidades inteligentes: nós, os humanos, somos a prova viva desse facto, ao sermos resultado da selecção natural, que não é uma entidade inteligente. (Miguens, 2002:73)*

Dennett parte daquilo a que chama “a ideia perigosa de Darwin” que, nas suas próprias palavras, é a de que “a Concepção pode emergir da simples Ordem por meio de um processo algorítmico que não recorre a nenhuma Mente preexistente” (Dennett, 2000:83). Ora um algoritmo é, por natureza, um certo tipo de processo lógico-formal que, para o que nos interessa, apresenta três importantes características: *neutralidade do substrato* – o valor do procedimento deve-se à estrutura *lógica* e não à natureza física dos materiais que o asseguram; *inconsciência subjacente* – cada passo constituinte do procedimento é extremamente simples, tão simples que pode ser realizado por um idiota laborioso ou por um dispositivo mecânico básico; e *resultados garantidos* – “o que quer que seja que um algoritmo faça, fá-lo sempre, se for executado sem falhas, porque um algoritmo é uma ‘receita infalível’” (Dennett, 2000:49). Foram, aliás, estas três características que tornaram possível o computador, dado que todos os programas de computador são algoritmos. E se a Mente não tem lugar na (algorítmica) selecção natural, por maioria de razão não o terá também no (algorítmico) computador. Mas, como alega Dennett, o próprio homem é resultado de uma selecção natural que não é inteligente, não tem intencionalidade nem poder de previsão. Porque deveriam tê-los os computadores, a inteligência artificial ou qualquer outro meio de pura manipulação simbólica? Muito provavelmente é isso que o leva a afirmar que “não existe nenhuma diferença de princípio entre inteligência dita natural e dita artificial (ambas são reais)”<sup>4</sup>. Aí está a sua visão funcionalista do mental: a ideia de que um sistema físico ter mente significa apenas que esse sistema físico realiza uma dada organização funcional. À pergunta de Dennett, porém, sempre se poderia responder que do facto de o homem resultar de uma selecção natural que não é inteligente nem dispõe de intencionalidade, não se segue que computadores possam também criar seres ou entidades inteligentes. Porquê? Porque a comparação que tem lugar no âmbito da teoria da mente é entre o computador e o homem e não entre o computador e o mecanismo de selecção natural. Segundo Searle, é ao computador que faltam os intrínsecos estados mentais que só no cérebro podem ocorrer. Existirão, portanto, sistemas aparentemente intencionais, previsíveis como se fossem intencionais e racionais, mas que efectivamente não têm entendimento nem subjectividade. Ideia que, de resto, o

---

característica do vosso cérebro e os seus aspectos conscientes são-vos acessíveis de um modo que a mim não são. Assim a existência da subjectividade é um facto objectivo da biologia (Searle, 1997:31).

<sup>4</sup> Sofia Miguens, Daniel Dennett: a filosofia da mente como inquérito impuro, <http://www.apfilosofia.org/documentos/pdf/DennettAPF2000.pdf>, consulta em 10.07.2007

físico e matemático R. Penrose de alguma forma confirma quando reconhece que os seres humanos conscientes são capazes de habilidades cognitivas que os computadores não conseguem simular.” (Miguens, 2002:259)

Sofia Miguens sublinha a perspectiva interpretativista e deflacionária de Dennet, através de “uma oposição à reificação de significados e estados de consciência e uma inimizade em relação aos qualia, à inefabilidade da experiência subjectiva e à suposta unidade do problema da consciência” (Miguens, 2002:45-46). É à luz dessa mesma perspectiva que se há-de ler o seu denso livro “A Ideia Perigosa de Darwin” onde, a par de certa idolatria pela dita ideia 5 encontramos um inesperado relato confessional bem ilustrativo da mais importante das leis da retórica: para se persuadir um auditório, não basta dispor do melhor argumento, é preciso também influir no próprio modo de recepção. Diz Dennett:

*Aprendi que os argumentos, por mais sólidos que sejam, caem não raro em ouvidos moucos. Eu próprio desenvolvi alguns argumentos, que considero rigorosos e inquestionáveis, que não foram nem rebatidos nem refutados, mas simplesmente ignorados. Não me estou a queixar de injustiça – todos nós temos de deixar de lado alguns argumentos e por certo todos nós ignoramos argumentos que a história nos virá a provar que devíamos ter tomado a sério. Ao invés, pretendo desempenhar um papel mais directo, influenciando naquilo que se pode desprezar e naquilo que não é lícito ignorar (Dennett, 2000:83)*

Porque é que mesmo num auditório qualificado alguns argumentos são postos de lado sem chegarem a ser discutidos? Porque razão uns argumentos conquistam imediatamente a atenção e outros são completamente ignorados? Porque é que uns persuadem e outros não? Em bom rigor teríamos que procurar uma resposta para cada caso. O problema é que para cada caso, encontraríamos também diversas versões, pois diversos são, afinal, os factores que influenciam a recepção de um argumento, nem todos suficientemente nobres. Dois dos menos edificantes - mas que podem, por si só, explicar qualquer insucesso retórico - serão, por exemplo, o excesso de certeza e a suspeita de má-fé ou inconfessada perversão, que Steven Pinker não hesita em denunciar:

*Alguns debates são tão entrelaçados à identidade moral das pessoas que até poderíamos perder a esperança de que venham algum dia a ser resolvidos pela razão e pelos fatos. Psicólogos sociais descobriram isso com questões morais polémicas, especialmente aquelas nas quais liberais e conservadores discordam, em que todos os combatentes estão intuitivamente convencidos de que estão certos e de que seus oponentes têm motivos inconfessos perversos. Discutem por respeito à convenção social de que sempre devemos expor as razões de nossas opiniões, mas, quando um argumento é refutado, não mudam de ideia, e se empenham ainda mais para encontrar um argumento substituto” (Pinker, 2004:385)*

#### **4. A motivação para a acção**

Num e noutro caso, a emergência de uma mesma ideia: a de que não basta confiar na bondade do argumento para o fazer admitir ou partilhar. Um debate não é apenas uma troca de argumentos. Um debate começa por ser uma relação entre pessoas, cada uma com a sua particular maneira de ser. É evidente que nem a validade de um argumento nem a verdade das suas premissas podem ser desacreditadas pelo carácter ou pelos estados de alma dos sujeitos. Mas já o mesmo não se dirá, quanto à consideração, escolha ou aceitabilidade prática de tais argumentos, e, em certos casos, até no que respeita à sua plausibilidade. Pode-se mesmo dizer que é do grau de sucesso nessa relação que irá depender o tipo de acolhimento a dispensar aos argumentos do outro, a par da

<sup>5</sup> “A admiração que nutro pela magnífica ideia de Darwin não tem limites” (Dennett, 2000:19)

competência cognitiva que a maior ou menor complexidade de tais argumentos exigir. É a natureza humana que não se verga à experiência, é o inato que nenhum adquirido anula ou substitui. Não admira, por isso, que já Aristóteles falasse de um *instintivo* agrado ou desagrado para referir a *habilidade natural* daqueles que face a tudo o que lhes propõem, conseguem distinguir o que é verdadeiro do que é falso e escolhem correctamente o que é melhor (Aristóteles, 1983:151). Assim como faz todo sentido que nos “Tópicos” recomende que não se deve argumentar com toda a gente (Aristóteles, 1983:152), muito menos com o primeiro que nos apareça, pois há pessoas com quem toda a discussão só pode degenerar. Não se deve, por exemplo, argumentar “contra um homem que não recua diante de meio algum para aparentar que não foi derrotado” (Aristóteles, 1983:152). Fundamentalmente, porque um debate, como já foi dito, não é uma mera troca de argumentos. Os argumentos passam obrigatoriamente pelos agentes que os emitem ou recebem. E é isso que faz com que a refutação de um argumento não possa limitar-se à estrita configuração lógica e conceptual desse mesmo argumento. Os argumentos devem, afinal, visar não apenas outros argumentos mas também as pessoas que os elaboraram e que neles depositaram uma determinada expectativa e interesse. Desde logo, porque é também delas (e não apenas dos argumentos) que depende a formação da concreta modalidade de recepção retórica. É então altura de voltar às questões que logo de início formulei e que agora cumpre recordar: como conhecemos? Como raciocinamos? O que mais nos influencia: a razão ou o sentimento? E, sobretudo, o que nos motiva para a acção? Sofia Miguens diz que se queremos saber o que nos move à acção temos que considerar uma dimensão de desejo (Miguens, 2004:34). Já David Hume, para além de subscrever, por certo, a mesma afirmação, foi ainda mais longe quando sentenciou que a razão por si só, não nos move a agir, apenas permite avaliar a probabilidade de sucesso e/ou adequação dos meios aos fins. Curiosamente, John Searle concorda com ambos, ao afirmar: “A força motriz que está por detrás da maior parte das acções humanas (e animais) é o desejo. As crenças funcionam apenas para nos capacitar a representar o melhor modo de satisfazer os nossos desejos” (Searle, 1997:81). O que estas palavras de Searle certificam, sem dúvida, é a surpreendente actualidade da teoria mental dinâmica de Hume, a qual, como se sabe, apela a duas ideias muito simples: que a razão por si só, não nos move a agir (Hume, 2001: 482) e que só uma paixão pode contrariar ou retardar outra<sup>6</sup>.

Para Hume a paixão é uma existência primitiva ou uma modificação de existência que não possui nenhuma qualidade representativa. Se estou encolerizado, explica o nosso filósofo, “estou de facto dominado por esta paixão e, nesta emoção, não tenho mais referência a qualquer objecto do que quando estou com sede, doente ou a uma altura de mais de cinco pés” (Hume, 2001: 483). Logo, é impossível que a paixão possa ser combatida pela verdade e a razão ou até ser-lhes contraditória. Primeiro, porque a contradição, como se sabe, dá-se apenas ao nível do desacordo das ideias; segundo, porque, na falha de qualquer referência, “ao contrário das representações de factos pela razão, que são susceptíveis de acordo e desacordo com a realidade, as paixões ou desejos não podem ser verdadeiras nem falsas” (Miguens, 2004:108). Alheias permanecem, então, a uma razão que Hume identifica com “a descoberta da verdade ou do erro” (Hume, 2001:530), tal como ficarão fora da dimensão instrumental-calculadora da mente que nos permite avaliar a probabilidade de sucesso ou adequação dos meios aos fins. O que mais exactamente Hume pretende é desqualificar o dogmatismo racionalista da época, submetendo a razão a um criterioso exame que faça luz sobre os seus limites e, sobretudo, negue a sua preeminência em relação à paixão (Hume, 2001:480). Dirá, por exemplo, que “Os assuntos ligados à moral e à crítica são menos propriamente objetos do entendimento que do gosto e do sentimento” (Hume, 1999:212). É certo que pelo caminho deixa alguns sinais de cepticismo, como por exemplo, quando afirma que “O homem é um ser racional e,

<sup>6</sup> “Nada pode opor-se ou retardar um impulso passional, a não ser um impulso contrário” (Hume, 2001:482)

como tal, recebe da ciência seu adequado alimento e nutrição. Tão estreitos, porém, são os limites do entendimento humano que pouca satisfação pode ser esperada nesse particular, tanto no tocante à extensão quanto à confiabilidade de suas aquisições” (Hume, 1999:13). Mas o verdadeiro cepticismo, o cepticismo total, manifesta-se na “crença” de que nada se pode conhecer, por não existir qualquer critério de verdade e falsidade que valide a própria aquisição de conhecimento. E isso é algo que não se pode imputar a Hume:

*Se me perguntassem aqui se dou o meu assentimento sincero a este argumento em que pareço insistir tanto, e se sou realmente um desses cépticos que sustentam que tudo é incerto e que o nosso julgamento não possui para nenhuma coisa qualquer critério de verdade e falsidade, responderei que esta questão é inteiramente supérflua e que nem eu, nem qualquer outra pessoa, fomos jamais sincera e constantemente desta opinião. (Hume, 2001:226).*

Haverá então para Hume uma outra forma de chegar ao conhecimento? Ele mesmo parece responder afirmativamente quando, embora sem substituir a razão pelo sentimento, estabelece a precedência deste último: “Não inferimos que um carácter é virtuoso porque agrada; mas, sentindo que ele agrada de tal modo particular, sentimos de facto que ele é virtuoso” (Hume, 2001:545). Que o mesmo é dizer: chegamos à virtude pelo sentimento e não por inferência. Esta é, de resto, a formulação que melhor se enquadra no modo como descreve a nossa arquitectura cognitiva, logo a abrir o Livro I, do seu Tratado da Natureza Humana:

*Todas as percepções do espírito humano reduzem-se a duas espécies distintas que denominarei impressões e ideias. A diferença entre estas reside nos graus de força e vivacidade com que elas afectam a mente e abrem caminho para o nosso pensamento ou consciência. Às percepções que penetram com mais força e violência, podemos chamar-lhes impressões; e nesta designação incluo todas as nossas sensações, paixões e emoções, quando fazem o seu primeiro aparecimento na alma. Por ideias entendo as imagens ténues das impressões nos nossos pensamentos e raciocínio (Hume, 2001:29).*

Se quiséssemos agora sintetizar o contributo que Hume dá para melhor se compreender a matriz da recepção retórica - aqui entendida no sentido pinkeriano da natureza humana e mental a que, à partida, se reconduz todo o auditório - haveria que destacar esta sua arquitectura cognitiva de onde sobressai a nítida distinção entre o *pensar* (ideias) e o *sentir* (impressões) em função dos diferentes graus de força e vivacidade, mas também o que o próprio Hume reconhece ser o primeiro princípio que estabelece na ciência da natureza humana: *o princípio da prioridade das impressões sobre as ideias*. (Hume, 2001:32-35). Hume divide as impressões em duas categorias - *impressões de sensação* e *impressões de reflexão* – e por considerar que as primeiras se encontram fora do âmbito da filosofia, refere-se apenas às *impressões de reflexão*, que serão, em grande parte, derivadas das nossas ideias por esta ordem: 1) uma impressão atinge os nossos sentidos e faz-nos perceber calor ou frio, sede ou fome, prazer ou dor de qualquer espécie; 2) desta impressão a mente tira uma cópia a qual permanece depois de desaparecer a impressão (é o que denominamos ideia); 3) esta ideia de prazer ou de dor quando regressa à alma, produz novas impressões de desejo e aversão, de esperança e medo, que podem propriamente chamar-se *impressões de reflexão*, porque derivam dela; e 4) estas, por sua vez, são copiadas pela memória e pela imaginação, tornando-se *ideias* as quais por sua vez talvez gerem outras impressões e ideias (Hume, 2001:36).

É seguramente arrojado chamar as paixões, os sentimentos e as emoções já não apenas à comunicação mas também, à própria teoria do conhecimento e à motivação para a acção. Hume, contudo, nunca esteve só nesta aventura filosófica. Quase um século antes, já Blaise Pascal considerava que é tão excessivo só admitir a razão, como excluí-la (Pensamento 253) e de certa forma enunciava também uma prioridade do sentimento sobre a razão, ao citar o pensamento de seu

amigo M. de Roanez: “As razões vêm-me depois, mas primeiro a coisa agrada-me ou choca-me sem eu saber a razão, e contudo isso choca-me pela razão que só descubro em seguida. Mas penso, não que isso chocava pelas razões que se encontram depois, mas porque só encontramos tais razões porque isso choca” (Pensamento 276). Mais de dois séculos depois, como vimos, é John Searle quem vem caucionar a afirmação de Hume de que “a razão por si só não pode ser motivo para qualquer acto da vontade” (Hume, 2001:480) ao considerar que é o desejo que está por detrás da maior parte das acções humanas e que as crenças desempenham apenas o papel instrumental de nos orientar quanto ao melhor modo de satisfazer os nossos desejos (Searle, 1997: 81). A ideia de que o sentimento intervém na formação das crenças e na motivação para a acção, goza hoje, aliás, do apoio científico da mais avançada neurociência. António Damásio, por exemplo, constata que se os nossos cérebros são capazes de decidir bem, em segundos ou minutos, consoante a fracção de tempo que se considera adequada à meta que pretendemos atingir, é porque terão de contar com algo mais do que a razão pura (Damásio, 1995:185) (a da análise do tipo custo/benefício). Formula então a hipótese do *marcador-somático*, uma estratégia alternativa de chegar à decisão que ele próprio concebe como caso especial do uso de sentimentos - sentimentos de dor ou prazer que mais tarde virá a reconhecer como sendo os alicerces da mente (Damásio, 2004:17) .

No pensamento dominante, porém, a razão - a razão pura a que se refere Damásio - continua a ser olhada como fundamento e critério de justificação último, senão mesmo único, das mais variadas acções ou tomadas de decisão. Daí que com toda a naturalidade se associe a razão à objectividade, no conhecimento, na comunicação, na própria vida, afinal. Mas de que tipo de objectividade se tratará aqui? Não haverá mais objectividade para além da objectividade da razão? Estou a pensar nas características gerais da espécie e, de um modo particular, nos princípios sentimentais cuja universalização Hume chega a sugerir quando afirma ter a certeza de que a *simpatia* é um princípio muito poderoso da natureza humana (Hume, 2001:709); quando pressupõe que a Humanidade é muito semelhante em todas as épocas ou lugares e que a história revela os princípios constantes e universais da natureza humana; quando defende que os princípios internos que são necessários em nós para produzir o orgulho ou a humildade, são comuns a todas as criaturas e que sendo as causas que despertam tais paixões as mesmas, podemos concluir que tais causas operam da mesma maneira através de toda a criação animal. Será que as paixões, os sentimentos e as emoções, vistos outrora como fontes de perturbação do raciocínio, devem reassumir na teoria retórica o lugar que na prática sempre lhes pertenceu?

### Referências Bibliográficas

- Aristóteles (1983). *Tópicos*, São Paulo: Editor Victor Civita
- Aristóteles (1998). *Retórica*, Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda
- Damásio, A. (1995). *O Erro de Descartes*, Mem Martins, Europa-América
- Damásio, A. (2004). *Ao Encontro de Espinosa*, Mem Martins, Europa-América
- Dennett, D. (2000). *A Ideia Perigosa de Darwin*, Lisboa: Círculo de Leitores
- Hume, D. (1999). *Investigação sobre o Entendimento Humano*, S. Paulo, Editora UNESP
- Hume, D. (2001). *Tratado da Natureza Humana*, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian
- Miguens, S. (2002). *Uma Teoria Fisicalista do Conteúdo e da Consciência*, Porto, Campo das Letras
- Miguens, S. (2004). *Racionalidade*, Porto, Campo das Letras
- Pascal, B. (1978). *Pensamentos*, Lisboa, Europa-América
- Perelman, C. (1993). *O Império Retórico*, Porto: Edições ASA

- Perelman, C. (2000). *Lógica Jurídica*, São Paulo: Martins Fontes
- Perelman, C. e Olbrechts-Tyteca, L. (1999). *Tratado da Argumentação-A Nova Retórica*. São Paulo: Martins Fontes
- Pinker, S. (2004). *Tábula Rasa-A Negação Contemporânea da Natureza Humana*, São Paulo: Companhia das Letras
- Searle, J. (1997). *Mente, Cérebro e Ciência*, Lisboa: Edições 70
- Searle, J. (1998). *A Redescoberta da Mente*, Lisboa: Instituto Piaget
- Sousa, A. (2002). *Persuasão*, Covilhã: Editora da Universidade da Beira Interior