

**HENRY
BUGALHO**

**COMO
VENCER
UM
DEBATE
TENDO
RAZÃO**

**POR UMA
ÉTICA DO DEBATE
RACIONAL**

**HENRY
BUGALHO**

**COMO
VENCER
UM
DEBATE
TENDO
RAZÃO**

**POR UMA
ÉTICA DO DEBATE
RACIONAL**



Planeta



TRECHO ANTECIPADO PARA DIVULGAÇÃO. VENDA PROIBIDA

Copyright © Henry Bugalho, 2022
Copyright © Editora Planeta do Brasil, 2022
Todos os direitos reservados.

Preparação: Vivian Miwa Matsushita
Revisão: Caroline Silva e Alessandro Thomé
Projeto gráfico e diagramação: Maria Beatriz Rosa
Capa: Filipa Damião Pinto | Foresti Design

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Angélica Ilacqua CRB-8/7057

Bugalho, Henry
Como vencer um debate tendo razão / Henry Bugalho. – São Paulo:
Planeta, 2022.
160 p.

Bibliografia

ISBN 978-65-5535-796-7

1. Discussões e debates 2. Ética 3. Argumentação I. Título

22-2874

CDD 302.346

Índice para catálogo sistemático:

1. Discussões e debates



Ao escolher este livro, você está apoiando o
manejo responsável das florestas do mundo

2022

Todos os direitos desta edição reservados à
Editora Planeta do Brasil Ltda.
Rua Bela Cintra 986, 4º andar – Consolação
São Paulo – SP – 01415-002
www.planetadelivros.com.br
faleconosco@editoraplaneta.com.br

TRECHO ANTECIPADO PARA DIVULGAÇÃO. VENDA PROIBIDA

Sumário

I A ética do debate 17

1. Vencer o debate ou não? Eis a questão! 19
2. O que é argumentação? 23
3. O que é a verdade? 27
4. Os perigos do dogmatismo 31
5. A ética do debate 35
6. Quem afirma tem de provar 41
7. O debate assimétrico nas redes sociais 45
8. A natureza do debate público 51
9. Quando o debate pode prejudicar a sociedade 55

II As falácias lógicas 63

10. O que são falácias lógicas? 65
11. Falácias que violam o critério da relevância 73
12. Falácias que violam o critério da aceitabilidade 95
13. Falácias que violam o critério de suficiência 107
14. Falácias que violam o critério da refutação 127

III O debate real 139

15. A hierarquia da argumentação 141
16. Como se dá o debate real 147
- Referências 153

A ética do debate



PARTE I

Planeta

1. Vencer o debate ou não? Eis a questão!

Eu me lembro de um tempo – aliás, não muito distante – quando ainda era possível se sentar à mesa com alguém de quem discordássemos em praticamente tudo e, mesmo assim, ter uma conversa racional e aprendermos um com o outro.

Isso se chama diálogo. Numa época de polarização ideológica e política, como já se sucedeu em outros períodos históricos, a prática acaba sendo substituída por acusações e ofensas, o que fatalmente termina por vetar qualquer tipo de troca intelectual genuína entre duas ou mais pessoas.

Diálogos não são necessariamente debates. Um diálogo não precisa nem sequer ser amistoso, já que, mesmo entre amigos, temas mais espinhosos podem inflamar os ânimos. No entanto, um diálogo pressupõe pelo menos dois interlocutores, cada um expressando suas ideias quando lhe é cedida a palavra. Mesmo quando é movido mais pelas paixões, um diálogo pressupõe igualdade moral entre as pessoas; ambas fazem parte de uma atividade tipicamente humana e social, que envolve a criação de laços e o aprimoramento de relações,

embora também possa levar à sua corrosão, uma vez que a comunicação é um profuso manancial de mal-entendidos.

Na filosofia, a forma do diálogo foi utilizada magistralmente por Platão como um recurso pedagógico sobre como ele compreendia, sendo um bom discípulo de Sócrates, a maneira pela qual se dava a busca pela verdade. Dois ou mais personagens se deparavam com indagações monumentais e, guiados por Sócrates, navegavam por um mar de incertezas, constantemente sendo fustigados pelas perguntas ou considerações perturbadoras que o filósofo lhes dirigia.

Já muito cedo na história da filosofia, os pensadores compreenderam que o percurso das ideias – aqui vou me recusar à falsa e fácil noção de progresso – ocorria justamente nesse embate entre posições diferentes, naquilo que chamaremos de debate, ou, para sermos mais precisos, de *dialética*, a busca consciente, por intermédio da argumentação racional, da verdade sobre determinado tópico.

Pois um debate é justamente isto: ideias e posições em disputa.

Então, imagine dois amigos sentados à mesa de um bar discutindo assuntos altamente controversos e para os quais a maioria de nós não tem uma resposta satisfatoriamente definitiva: aborto, pena de morte, eutanásia, vida após a morte, a existência de Deus (ou deuses), se somos livres ou não, o que é a justiça ou a verdade, ou seja, perguntas que assolaram pensadores desde tempos imemoriais e que continuarão a ser objeto de impasse no futuro. Um dos amigos adota uma posição; o outro, a contrária; e cada um, reunindo os argumentos que lhes parecem os mais coerentes e fatuais possíveis, emitem seus vereditos.

O objetivo de um debate desses é o convencimento do outro, partindo, obviamente, da crença de que eu tenho a razão quando se trata deste assunto em particular, de que eu sei qual é a verdade ou, pelo menos, de que eu tenho elementos convincentes o suficiente para poder afirmar que meu veredito é o mais próximo da verdade

à qual podemos chegar neste momento. Mas a outra parte está convencida da mesma coisa.

Vemos, portanto, que o grande desafio de um debate como esse é provar que o outro está errado a partir de duas táticas principais:

1. Demonstrar que as premissas e/ou a conclusão da outra pessoa estão erradas, isto é, são falsas.
2. Provar que a argumentação do interlocutor é falha, ou seja, que a conclusão não se segue das premissas.⁵

No primeiro caso, precisamos nos concentrar nas provas ou evidências apresentadas como base para as premissas ou para a conclusão. Por exemplo, alguém afirma que, com base em certos estudos, temos fortes indícios de que a pena capital reduz crimes hediondos. Cabe ao debatedor questionar a validade de tais estudos (possivelmente apresentando outros que não estabeleçam os mesmos indícios), ou mesmo pôr em dúvida se há algum tipo de relação causal, isto é, se podemos concluir que a redução dos crimes hediondos não pode ser consequência de outras causas que não tenham nenhuma relação com a pena de morte.

Já no segundo caso, a dúvida não se volta para a verdade ou falsidade da afirmação a respeito da redução dos crimes, mas sim para a composição do argumento, se a conclusão (a redução dos crimes) se segue da punição (pena capital).

Mesmo sendo uma disputa de ideias, um debate não é, nem precisa ser, uma briga para estabelecer quem é superior, então a própria noção de “vencer um debate” é por si só bastante bizarra, pois teria como objetivo implícito derrotar o outro, independentemente de

5. Na Lógica, chamado de *non sequitur*, ou seja, não se segue.

terem avançado rumo à apreensão da verdade. Portanto, se você estiver se deparando com um debate cuja finalidade explícita é saber quem venceu ou perdeu, saiba que é uma cilada.

A vitória num debate deveria ser sempre compreendida como uma vitória coletiva, na qual as duas ou mais partes envolvidas saem aprimoradas, avançando rumo a um entendimento mais preciso sobre o mundo. E, se houver um público, que ele também fique com a sensação de que houve algum avanço em relação ao tema em questão, mesmo que signifique o reconhecimento de que não há uma resposta conclusiva no momento. O debate não é como um esporte competitivo, no qual você tem um claro vencedor, que é coroado com os louros da conquista. Num debate, se a vitória não for de todos, é porque todos, incluindo o próprio ato de debater, acabaram perdendo.



2. O que é argumentação?

Se um debate é uma troca de ideias em direção à verdade, nem tudo o que falamos serve como argumento. Um insulto, por exemplo, não é um argumento, embora seja considerado um ataque à pessoa, em vez de um confronto às ideias da pessoa.

Uma descrição, isto é, a apresentação de certas características ou elementos de um cenário ou de um indivíduo tampouco é um argumento. A narração ou o relato de uma história também não é um argumento, nem diálogos; embora possam servir para enriquecer ou esclarecer um argumento, atuam só como recursos retóricos.

Então, o que é um argumento?

Argumento é toda aquela construção de ideias que visa defender uma posição composta de premissas e de pelo menos uma conclusão. Para dar um exemplo, veja o silogismo mais clássico da lógica.

Todo homem é mortal.

Sócrates é homem.

Logo, Sócrates é mortal.

Nesse argumento, há duas premissas: todo homem é mortal e Sócrates é homem. E uma conclusão: Sócrates é mortal.

Premissa 1: Todo homem é mortal.

Premissa 2: Sócrates é homem.

Conclusão: Logo, Sócrates é mortal.

Porém, em geral, nos debates reais, naquilo que chamaríamos de lógica informal, raramente – ou melhor, quase nunca – veremos uma estrutura tão rigorosa e sistemática. Em nossas conversas cotidianas, incluindo quando argumentamos em defesa de alguma ideia, o modo como organizamos as nossas proposições pode ser extremamente desordenado, tornando-se bastante difícil identificar suas partes.

Vejamos um exemplo de argumentação informal, de uma conversa fictícia entre um casal planejando suas próximas férias:

Marido: “Fará muito calor no mês que vem. Vi um meteorologista na TV dizendo que este será o ano mais quente da história, quebrando todos os recordes. Deveríamos ir para um lugar fresco, talvez pra serra”.

Esposa: “Eu acho que devemos ir à praia, assim poderemos nos refrescar no mar. Além de já termos onde ficar, pois a casa dos meus pais estará vazia. Sairá bem mais em conta”.

Neste exemplo, o marido apresenta uma premissa: *fará muito calor no próximo mês*, afirmação respaldada por um argumento de autoridade, o meteorologista, que funciona como uma subpremissa, isto é, uma premissa de apoio à premissa principal. A partir disso, ele conclui que deveriam ir a um local mais fresco, nesse caso, para a serra.

A esposa não contesta a premissa do marido, talvez porque também tenha visto o mesmo meteorologista na TV ou não tenha as

informações necessárias para contestá-la, quem sabe outra autoridade apresentando um cenário distinto. No entanto, a conclusão da esposa a partir da *mesma* premissa é diferente. Ela prefere ir à praia e apresenta duas novas premissas para sustentar sua conclusão: *podem se refrescar no mar e sairá mais barato, pois terão onde se hospedar.*

O diálogo poderia prosseguir com novas premissas sendo elaboradas até que um dos dois fizesse uma concessão e aceitasse a conclusão do outro, ou até que chegassem a um impasse, quando nenhum abre mão do proposto, ou pensassem juntos numa terceira alternativa satisfatória para ambos.

Apesar de pensarmos num debate como um confronto de ideias elevadas e que podem solucionar grandes problemas da humanidade, o fato é que, na maioria dos casos, a argumentação se dá em ocasiões bastante triviais, quando temos um adolescente tentando convencer sua mãe a deixá-lo voltar mais tarde da balada, sobre qual melhor rota devemos pegar para evitar um congestionamento, sobre a que restaurante iremos no sábado à noite ou sobre qual série assistiremos no fim de semana.

Vale lembrar, no entanto, que a argumentação racional é diferente de juízo de gosto. Se alguém disser “Quero ver o novo filme da Marvel porque gosto muito dos personagens” ou “Gostei bastante desta blusa porque verde combina com você”, não se trata de argumentação, pois a conclusão não se segue de premissas que possam ser verificadas como verdadeiras ou falsas no mundo real.

Que alguém goste de certa coisa, ou a ache bonita, é o tipo de julgamento bastante individual e que não tem a pretensão de ser um critério absoluto de verdade e que deva servir como referencial para todas as demais pessoas.⁶ Se você curte pizza de calabresa, não significa

6. Na verdade, há todo um campo de investigação na filosofia em constante debate a respeito do tema, a estética, sobre se é possível fazer juízos universais em relação à beleza ou determinar critérios que nos permitam avaliar o que é uma obra de arte,

que todo mundo também deva gostar. Se você acha Picasso o melhor pintor de todos os tempos, ninguém é obrigado a concordar com você, embora duas das obras do artista estejam entre as vinte mais valiosas do mundo hoje – mas este não é um argumento válido para justificar mérito artístico.

No entanto, quando você argumenta sobre um assunto como a descriminalização do aborto, porte de armas ou legalização da maconha, trata-se de posturas que não afetam apenas a sua vida, mas a dos demais participantes da sociedade em que você vive. Nesse sentido, está defendendo noções que não valem apenas para o modo como você entende a realidade e deseja reger sua própria existência, mas que devem servir para persuadir os demais de que são verdadeiras e, por isso, também devem servir como normas sociais.

Veja que mesmo a discussão do casal sobre onde passará as férias também está pautada na tentativa de convencer outro sujeito racional com base na força dos argumentos, e não apenas porque um prefere ir, por gosto pessoal, para a serra ou para a praia.

Portanto, argumentação é toda aquela sustentação verbal de defesa de uma posição, podendo ocorrer tanto num profundo debate filosófico como numa decisão doméstica trivial, seja ela sobre trocar ou não o carro, seja ela sobre comprar um cachorro.

e, como se pode imaginar, até o momento não há nenhuma conclusão definitiva ou consensual sobre o assunto.