

O que é uma Prova?

Ronald H. Nash

Tradução: Felipe Sabino de Araújo Neto¹

O que constitui um bom argumento?

Uma prova é um argumento. Um argumento é uma série de pelo menos duas proposições, uma das quais é afirmada sobre a base da(s) outra(s). A proposição² que é afirmada sobre a base da(s) outra(s) é chamada de conclusão. A(s) proposição (ões) que serve como um fundamento para a conclusão é a premissa (ou premissas). Para ser qualificado como uma prova, um argumento deve satisfazer duas condições:

1. A forma ou estrutura lógica do argumento deve ser *válida*. Durante séculos, estudantes de lógica têm estudado as principais formas de raciocínio dedutivo e identificado as formas válidas (corretas) de argumentos. Um tipo de raciocínio freqüentemente encontrado é o silogismo misto hipotético. Nessa forma de argumento, a primeira premissa é uma declaração hipotética como “Se Nash acertar a cesta dezoito vezes na partida de basquete de hoje, então ele terá um escore maior que dezoito pontos”. A segunda premissa é uma declaração categórica³ como “Nash acertou a cesta dezoito vezes na partida de basquete de hoje”. E a conclusão é também uma declaração categórica; nesse caso, “portanto, Nash terá um escore maior que dezoito pontos”.

Silogismos hipotéticos mistos podem tomar quatro formas possíveis, duas delas válidas e duas inválidas. As duas formas válidas receberam os seguintes nomes e formas:

A. *Modus Ponens*

Se p , então q

p

Portanto, q

B. *Modus Tollens*

Se p , então q

não q

Portanto, não p

¹ E-mail para contato: felipe@monergismo.com. Traduzido em janeiro/2007.

² Por proposição, quero dizer simplesmente uma sentença que é verdadeira ou falsa.

³ Uma declaração ou proposição categórica é uma sentença declarativa simples. Proposições categóricas deveriam ser contrastadas com declarações hipotéticas que tenham a forma, “Se p , então q ”, com declarações disjuntivas (ou p ou q), e com declarações conjuntivas (p e q).

Qualquer argumento que tenha a forma de *modus ponens* ou *modus tollens* é *válido*, o que significa dizer que se as premissas do argumento forem verdadeiras, então sua conclusão *deve* ser verdadeira também. Se um argumento tem uma dessas duas formas, é impossível que as premissas do argumento sejam verdadeiras e sua conclusão seja falsa.

Considere os seguintes exemplos de *modus ponens* ou *modus tollens*:

- A. Se Nash acertar a cesta dezoito vezes, seu escore será maior que dezoito pontos. / Nash acertou a cesta dezoito vezes. / Portanto, o escore de Nash será maior que dezoito pontos.
- B. Se Nash acertar a cesta dezoito vezes, seu escore será maior que dezoito pontos. / O escore de Nash foi menor que dezoito pontos. /⁴ Portanto, Nash não acertou a cesta dezoito vezes.

As duas formas inválidas de silogismos hipotéticos mistos também receberam nomes e formas:

C. *A Falácia de Afirmar o Conseqüente*⁵

Se p , então q

q

Portanto, p

B. *A Falácia de Negar o Antecedente*

Se p , então q

não p

Portanto, não q

O problema de raciocínio nessas formas falaciosas torna-se aparente quando consideramos exemplos como o seguinte:

- C. Se Nash acertar a cesta dezoito vezes, então seu escore será maior que dezoito pontos. / O escore de Nash foi maior que dezoito pontos. / Portanto, Nash acertou a cesta dezoito vezes.⁶
- D. Se Nash acertar a cesta dezoito vezes, então seu escore será maior que dezoito pontos. / É falso que Nash acertou a cesta dezoito vezes. / Portanto, é falso que o escore de Nash é maior que dezoito pontos.

⁴ Há várias formas alternativas de fazer a mesma alegação, e.g., “É falso que o escore de Nash é maior que dezoito”; “Não é o caso que o escore de Nash foi maior que dezoito”. Da mesma forma, a conclusão poderia ser expressa assim: “É falso que Nash acertou mais que dezoito cestas”.

⁵ Numa declaração hipotética, a primeira cláusula é o antecedente e a segunda é o conseqüente.

⁶ Obviamente, eu poderia ter feito mais que dezoito cestas.

O silogismo hipotético misto é digno de especial atenção aqui porque outras formas de argumento podem ser reduzidas a ele. Tomemos nosso antigo argumento sobre Sócrates: “Todos os homens são mortais”; “Sócrates é um homem”; “Portanto, Sócrates é mortal”. Esse argumento é o que chamamos um silogismo categórico⁷ e tem a seguinte forma:

Todo *A* é *B*.
 Todo *C* é *A*.
 Portanto, todo *C* é *B*.

Outra forma de colocar essa forma de argumento é dizer que se as duas premissas são verdadeiras, então a conclusão deve ser verdadeira. Se agregarmos as duas premissas e as chamarmos de *p*, estaremos na verdade dizendo que se *p* é verdadeiro, então *q* (a conclusão) é verdadeira. Em outras palavras, a inferência em qualquer argumento a partir das premissas para a conclusão toma a forma de uma declaração hipotética na qual a cláusula antecedente (se *p*) resume todas as premissas e a cláusula conseqüente (então *q*) representa a conclusão. Uma coisa pretendida pela validade, então, é essa: se as premissas de um argumento são verdadeiras, então a conclusão deve ser verdadeira.

2. Mas certamente, todo estudante de lógica sabe que um argumento pode ser formalmente válido e ainda conter uma ou mais declarações falsas. Considere o seguinte:

Todos os cães são répteis.
 Todos os répteis botam ovos.
 Portanto, todos os cães botam ovos.

Embora esse argumento seja formalmente válido,⁸ a conclusão e pelo menos uma das premissas é falsa. Porque verdade e validade são propriedades diferentes, os estudantes de lógica falam sobre um segundo teste que todo bom argumento deve satisfazer: ele deve ser *sólido*. Para que um argumento seja sólido, o argumento deve ser válido, e as proposições que compõem o argumento devem ser todas verdadeiras. Teístas que tentam provar a existência de Deus devem ser cuidadosos em verificar que seus argumentos não sejam meramente válidos; eles devem ser sólidos também!

O que constitui uma boa prova?

O critério de um argumento bom (isto é, sólido) está além de disputa. As proposições do argumento devem ser verdadeiras, e suas inferências devem ser válidas. Note que essas características são realmente independentes de fatores psicológicos e pessoais tais como se história pessoal de um indivíduo o predispõe a ver o argumento favorável ou desfavoravelmente. O mero fato que um conjunto de alegações e inferências constitui um bom argumento automaticamente faz do argumento uma boa *prova*?

⁷ Num silogismo categórico, todas as premissas e a conclusão são declarações categóricas.

⁸ Nosso novo argumento tem a forma familiar: Todo *A* é *B*; Todo *B* é *C*; Portanto, todo *A* é *C*.

A resposta a essa importante questão é complicada pelo fato da frase *boa prova* poder ser usada em duas formas diferentes. Por um lado, poderíamos dizer que uma boa prova é um argumento bom (sólido), que qualquer pessoa racional deveria aceitar. Poderíamos chamar isso de noção objetiva de prova. Embora em muitos contextos isso seja uma noção perfeitamente legítima de prova, a mesma falha em capturar a essência do que devemos provar em outros contextos. A maioria de nós, imagino, já esteve em situações onde oferecemos argumentos perfeitamente bons (ou assim pensamos) que pessoas perfeitamente racionais falharam em aceitar. Havia algo de errado com a pessoa que não se convenceu com o nosso argumento? Seria difícil justificar tal conclusão em *todos* os casos. Ou havia algo de errado com o nosso argumento? Não se ele fosse realmente sólido.

Felizmente, existe outra forma de entender a noção de uma boa prova. Nesse segundo sentido, podemos dizer que uma boa prova é um argumento bom (sólido) que de fato leva a outra pessoa a aceitar sua conclusão. Em outras palavras, para ser uma boa prova (nesse segundo sentido), um argumento deve não somente satisfazer certos critérios lógicos, mas deve também satisfazer um importante teste *psicológico*; ele deve realmente ter sucesso em persuadir alguém a aceitar a conclusão. Considere a estranheza de uma situação onde uma pessoa responde a um argumento dizendo: “Embora você tenha oferecido uma boa prova para a sua posição, eu permaneço não persuadido”. Nesse sentido subjetivo de *prova*, qualquer argumento (mesmo um bom) que falhe em persuadir sua audiência falha em ser uma boa prova. Uma boa prova é um argumento que funciona.⁹

Observe vários outros pontos sobre essa noção subjetiva de prova. Primeiro, *provas são relativas e pessoais*. Essa afirmação diz na verdade duas coisas: (1) *Provas são relativas*, que é simplesmente admitir o óbvio, a saber, que o mesmo argumento pode funcionar como uma prova para uma pessoa e ser desdenhado por outra. (2) *Provas são relativas a pessoas individuais*. Mesmo quando um argumento é dirigido a uma grande audiência, as pessoas nessa audiência devem sempre responder como indivíduos. E a resposta delas refletirá características variadas de sua história pessoal passada e presente. De fato, podemos ampliar esse ponto e declarar que provas são relativas a pessoas individuais em circunstâncias particulares. Se alguém tivesse apresentado um dos muitos argumentos complexos¹⁰ para a existência de Deus para mim quando eu era muito jovem, ou muito despreparado para analisá-lo, o argumento teria indubitavelmente falhado como uma prova. Antes de um argumento poder funcionar como uma prova, algumas condições devem ser satisfeitas. A pessoa deve entender o que está sendo dito; ela deve “ver” que as afirmações principais no argumento são verdadeiras; ela deve crer que o argumento é sólido; e ela deve não ter uma forte aversão emocional às afirmações feitas ou implicadas pela conclusão.

⁹ Nota do tradutor: Contudo, essa noção de boa prova é ridícula e ilógica. Não devemos sucumbir ao pragmatismo! Muitas pessoas são convencidas por argumentos falsos, motivo pelo qual seitas e falsas religiões possuem tantos adeptos.

¹⁰ Nota do tradutor: Por exemplo, o argumento cosmológico, proposto por Tomás de Aquino. Além de complexo e complicado, tal argumento é falso. Leia mais sobre o assunto: http://www.monergismo.com/textos/apologetica/Argumento_Cosmologico_Clark.pdf

Tudo isso é o mesmo que dizer que as provas devem passar por testes que são lógicos e psicológicos. Nenhum argumento pode se tornar uma prova *para uma pessoa* até que persuade a mesma. No mundo real, infelizmente, os requerimentos lógicos e psicológicos que observamos são geralmente separados. Embora muitos argumentos perfeitamente bons falhem em persuadir inúmeras pessoas, muitos argumentos perfeitamente ruins persuadem pessoas aos milhões. Exemplos do último estão prontamente disponíveis nos comerciais de televisão e nos discursos dos políticos. Como a experiência tão claramente mostra, qualquer argumento pode funcionar como uma prova com uma pessoa ou outra. Assim, concordemos que nenhuma prova (isto é, um argumento que persuadiu alguém) pode ser uma *boa* prova a menos que seja também um bom argumento. Mas nossa análise também nos força a admitir que nenhum bom argumento pode ser também uma boa prova a menos que persuade alguém a aceitar sua conclusão.

Dada a natureza relativa e pessoal das provas, então, parece altamente improvável que haja tal coisa como uma prova para a existência de Deus que convencerá todo o mundo. Talvez devamos abordar cautelosamente os esforços de teólogos e filósofos que parecem estar procurando argumentos que provarão a existência de Deus a *todo o mundo*.

George Mavrodes sugere que vejamos as provas da mesma forma como vemos as ferramentas.¹¹ Algumas pessoas se tornam tão pessoalmente presas às suas provas que sentem-se ameaçadas quando essas não ganham aceitação universal. Mas, Mavrodes observa, isso não é como reagimos quando descobrimos que uma ferramenta particular (um martelo, digamos) não pode fazer um trabalho tão bem quanto outra ferramenta. O que fazemos é temporariamente descartar a primeira ferramenta e procurar outra mais adequada ao trabalho em questão. Mavrodes sugere que adotemos a mesma atitude para com nossas provas. Se uma prova funciona, excelente. Mas se não funciona, descarte-a e procure outra. As pessoas não deveriam perder a confiança em seus argumentos simplesmente porque outra pessoa não achou os mesmos convincentes. Não deveríamos nos tornar tão aficionados com nossos argumentos a ponto de não podermos deixá-los de lado em favor de outro melhor. Algumas pessoas evidenciam estresse quando algum argumento estimado seu é rejeitado por outros. Alguns até mesmo chegam a duvidar das crenças que seus argumentos tencionam apoiar. Mas por que alguém em sã juízo permitiria que o simples fato de alguém rejeitar um dos seus argumentos produza dúvida em sua própria mente? Por que permitir que os problemas noéticos de outras pessoas ajam como constrangimento para sua vida intelectual? Mesmo que eu fracasse em descobrir um argumento que prove a existência de Deus (ou a verdade de alguma outra crença cristã essencial) a certa pessoa, é duvidoso que algo de significância filosófica proceda disso.

Fonte: *Faith and Reason*, Ronald H. Nash, Zondervan, p. 106-110.

¹¹ Veja George Mavrodes, *Belief in God* (New York: Random House, 1970), cap. 2.