

# McCloskey, Mäki e a Verdade

Ramón García Fernández Departamento de Economia - Universidade Federal do Paraná

## RESUMO

Após uma breve revisão da recente retomada do interesse na retórica, especialmente na economia, este artigo focaliza o debate entre Uskali Mäki e Deirdre McCloskey sobre a relação entre retórica e verdade. Mäki sustenta que a perspectiva retórica deveria estar vinculada a uma teoria correspondentista da verdade, mas segundo ele McCloskey propõe uma perspectiva coerentista. Sugerimos que existem outras perspectivas sobre a verdade e que a de McCloskey é diferente das duas mencionadas, sendo melhor caracterizada como pragmática ou experientialista. Sugerimos, ademais, que para se entender a preocupação de Mäki com a noção de verdade é necessário compreender os aspectos performativos dessa postura. A seguir, focalizamos o valor de verdade de alguns tipos de afirmações feitas freqüentemente pelos economistas, e concluímos que existem diferentes tipos de afirmações com diferentes graus de certeza. Neste caso, reduzir tudo a um contraponto entre afirmações verdadeiras e falsas parece insuficiente.

## PALAVRAS-CHAVE

retórica, teorias da verdade, McCloskey; Mäki

## ABSTRACT

After a short review of the recent revival of interest in Rhetoric, especially in Economics, this paper focuses on the debate between Uskali Mäki and Deirdre McCloskey on the relation between rhetoric and truth. Mäki emphasizes that the rhetorical perspective should be linked with a correspondence theory of truth, but he says McCloskey proposes a coherentist one. We suggest that there exist other perspectives on truth, being McCloskey's vision different from both, and that it is better understood as pragmatic or experientialist. We also suggest that to understand Mäki's concerns with the idea of truth requires the comprehension of the performative aspect of his position. Then we focus on the truth-value of some kind of statements economists frequently utter, concluding that different kinds of statements can have different degrees of certainty. In this case, a simple opposition between true and false statements appears as misleading.

## KEY WORDS

rhetoric, theories of truth, McCloskey; Mäki

JEL Classification

B41

Discuto neste artigo a polêmica que os metodólogos da economia Deirdre McCloskey e Uskali Mäki mantiveram em diferentes publicações ao longo de vários anos. Enquanto McCloskey iniciou uma série de publicações propondo a compreensão da economia sob uma perspectiva retórica, Mäki, embora defendendo esta abordagem, enfatizou a necessidade de vinculá-la a uma filosofia realista de ciência. Em particular, a crítica de Mäki dirigia-se à visão de verdade sustentada por McCloskey.

Na primeira seção do artigo apresento, à guisa de introdução, uma revisão muito breve do processo de recuperação do lugar da retórica nas ciências, ocorrido na segunda metade deste século. Na segunda seção, focalizo como isso ocorreu no caso da economia. Na terceira seção discuto as diferentes visões de verdade, sustentadas, dentro de uma perspectiva retórica, por McCloskey e Mäki. Na quarta seção reflito acerca dos motivos que levam os economistas a frisarem que estão dizendo a verdade. Na quinta seção proponho uma classificação preliminar dos tipos de afirmações que os economistas normalmente fazem, discutindo as possibilidades de determinar o valor de verdade das mesmas. Uma curta sexta seção é devotada ao estudo dos limites sociais da persuasão. Finalmente, proponho algumas conclusões.

## 1. A REDESCOBERTA DA RETÓRICA

Podemos começar nossa discussão tentando ver o que se entende por retórica. Aristóteles (1984, p. 24) classicamente definiu a retórica como “*a faculdade de observar em qualquer situação dada os meios de persuasão disponíveis.*” Outra boa conceituação de retórica, proposta mais recentemente por Wayne Booth e talvez mais próxima do uso contemporâneo do termo, é a de que esta deve ser entendida como o estudo da persuasão, ou seja, como “*...a arte de descobrir crenças justificáveis, e de melhorar essas crenças por meio do discurso compartilhado.*” (BOOTH, 1974, p. xiii)<sup>1</sup> O adjetivo ‘*justificáveis*’ deve ser sublinhado porque está significando que não é qualquer classe de persuasão que cai sob o foco da retórica, e que especialmente a persuasão intencionalmente orientada a enganar ou iludir está fora de nosso campo de interesse. Portanto, uma idéia central para a retórica é a idéia

---

1 A tradução (ou retradução), para o português, dos textos em outras línguas é de responsabilidade do autor. Além disso, muitos termos filosóficos em inglês foram traduzidos para o português, embora seu uso não seja muito freqüente. Pedimos desculpas pela eventual introdução de alguns neologismos.

de razão, desde que ela não seja igualada unicamente à lógica e ao argumento demonstrativo. Em realidade, defensores da importância da retórica sustentam, claramente, que a razão é retórica. (NELSON *et al.*, 1987b, p. 17; BROWN, 1987)<sup>2</sup> Podemos, conseqüentemente, afirmar que:

*“A retórica não é o mesmo que a lógica, mas são campos de investigação afins. A lógica estuda a maneira pela qual uma cadeia de raciocínios leva das premissas a conclusões indiscutíveis. A retórica também estuda como os oradores e a audiência raciocinam das premissas até a conclusão, mas encontra-se localizada no âmbito da incerteza e da verdade provável, no qual as conclusões são mais discutíveis do que incontestáveis.”* (COVINO & JOLLIFFE, 1995, p. 8)

Podemos sugerir, portanto, conforme propôs John O’Neill (1998), que a retórica é compatível com os dois maiores empreendimentos intelectuais que a humanidade criou para a procura da verdade: a ciência e a filosofia. Haverá, contudo, quem considere esta interpretação discutível. Por um lado, uma longa tradição no pensamento ocidental avalia que a ciência e a filosofia são incompatíveis com a retórica, pois, entre outras coisas, esta procuraria a convicção sem se importar com o conhecimento, assim como recorreria às emoções para distorcer o julgamento. Por outro lado, como também enfatiza O’Neill, a tese da incompatibilidade é defendida mesmo por alguns partidários da retórica. Esta tese tem ganhado força nos últimos anos, configurando um processo que eu denominaria de “a revanche dos excluídos”. Isto significa dizer que a retórica, depois de ser vista, por séculos, como uma atividade menor (talvez até perigosa) ou uma arte de segunda, voltou a ser objeto das discussões a partir dos desenvolvimentos recentes na sociologia da ciência, nos estudos de ciência e tecnologia, e na nova área de retórica da ciência, que demonstraram, consistentemente, que os textos científicos e filosóficos estão carregados de recursos retóricos. Isto levou alguns dos retoricistas a adotarem uma atitude cética em relação à ciência e à filosofia. Segundo O’Neill (1998, p. 205): “*A filosofia e a ciência se apresentam como atividades que procuram a verdade. O retoricista assegura que isso constitui apenas auto-engano. A própria afirmação de que procuram a verdade é apenas um recurso retórico para convencer sua audiência.*”

---

2 BROWN sugere que existem três perspectivas básicas quanto à razão no mundo ocidental: “*A visão moderna dominante enxerga a razão essencialmente como cálculo (...). A segunda visão considera a razão como a interpretação de leis naturais e sua aplicação a ações e instâncias específicas (...). Na terceira perspectiva, a razão é criatividade transcendente, um agente ou atividade que dá forma ou constitui o mundo, mas permanece acima ou fora dele (...). Eu tento subordinar o primeiro e o segundo conceitos de razão, assim como tento descentrar e reformular o terceiro (...). Mais ainda, eu proponho que o conceito de razão como algo criativo pode englobar os outros dois conceitos se esta criatividade não é vista como transcendente e idealista, mas como uma construção prática e social do significado e da ordem através do discurso. Em suma, eu postulo uma visão da razão como algo retórico.*” (1987, p. 184-5)

A longa tradição de desconfiança quanto às intenções dos retoricistas certamente remonta-se a Platão,<sup>3</sup> ao contrário de Aristóteles, que defendeu a retórica como uma arte necessária para desenvolver qualquer outro tipo de arte ou ciência. Ele propôs a existência de dois tipos de raciocínios: os analíticos, nos quais é estudada a relação entre as premissas (independentemente de sua verdade ou falsidade) e as conclusões, e os dialéticos, nos quais opiniões geralmente aceitas são tomadas como premissas. Os raciocínios dialéticos, portanto, teriam o propósito de persuadir ou convencer. Logo, o orador, ao apresentar suas evidências para argumentar a favor de uma certa posição, procuraria aumentar a adesão da audiência em relação à perspectiva que ele sustenta. (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA, 1989, p. 32-4) Podemos dizer, contudo, que Aristóteles, em certo sentido, enfatizou as possibilidades da persuasão em si mesma, confirmando parcialmente os receios de Platão. Porém, Quintiliano faria uma espécie de síntese entre esses pontos de vista, sugerindo que a persuasão não é uma meta nobre em si mesma, e que, portanto, a retórica deveria se referir essencialmente à prática da virtude por meio do discurso. Conseqüentemente, ele viu a retórica como a *bene dicenti scientia* (a ciência do bom discurso) e postulou que o orador deveria ser uma pessoa boa. (HARRIS & TAYLOR, 1989, p. 61-2)

A retórica era uma parte fundamental da educação, tanto na época clássica greco-latina como na Idade Média, porém, podemos admitir que a partir do século XVII ela foi paulatinamente ficando à margem das preocupações de quem se dedicava à ciência. Sem dúvida, o conhecimento avançou ao longo desse período num clima intelectual que se caracterizava, crescentemente, pelo que Philip Mirowski denominou de “o vício cartesiano”, ou seja, considerar que “...o único raciocínio é o raciocínio formal e que o único pensamento é o pensamento consciente.” (1988, p. 140)<sup>4</sup>

O conhecimento plausível (oposto ao completamente certo) voltou ao centro das preocupações na segunda metade do século XX. De um lado, a visão epistemológica até então predominante começou a ser questionada especialmente pela perspectiva genericamente denominada “*growth of knowledge*”. Esta concepção, associada especial, mas não unicamente, aos nomes de Kuhn, Lakatos e Feyerabend (CALDWELL, 1984, cap. 2 a 5), preocupa-se mais em entender como a ciência

---

3 Para McCLOSKEY, esta posição encontra-se na raiz de diversos problemas contemporâneos. Segundo suas palavras, “O desprezo platônico pela maneira pela qual realmente nos convencemos uns aos outros é o absurdo central de nossa cultura.” (1997, p. 104)

4 GROSS descreve assim o progressivo estreitamento e desvalorização da retórica: “Foi o ataque bem-sucedido de Platão aos Sofistas que separou a retórica da verdade; foi o longo inverno autoritário do Império Romano que limitou a retórica às suas formas forense e epidíctica; foi a estéril reformulação de Ramus que reduziu a retórica a questões de estilo.” (1996, p. 20)

realmente funciona do que em estabelecer critérios abstratos de como demarcar a ciência de outras atividades humanas. Por outro lado, os desenvolvimentos internos do começo do século nas próprias ciências, inclusive nas físico-matemáticas, levaram a um processo de questionamento de suas verdades, redescobrimos o caráter de hipóteses de trabalho.

Revalorizando o raciocínio plausível, esta segunda vertente teve como um dos seus mais destacados representantes o pensador belga Chaïm Perelman, especialmente pelo seu *Tratado da Argumentação*, escrito em co-autoria com Lucie Olbrechts-Tyteca. (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA, 1989) Estes autores retornaram a Aristóteles como fonte básica para o estudo da retórica, mas dele diferiram em um aspecto muito importante. Aristóteles estabeleceu uma diferença entre dialética e retórica: embora ambas operassem com argumentos plausíveis, a primeira diria respeito aos argumentos utilizados ao discutir com um único interlocutor, enquanto que a última abordaria as técnicas a serem empregadas pelo orador, dirigindo-se a uma turba mais ou menos ignorante reunida numa praça pública. Perelman, por sua vez, ao enfatizar a semelhança dos discursos dirigidos a qualquer auditório (seja um único indivíduo, seja toda a humanidade), afirma que “...a teoria da argumentação, concebida como uma nova retórica (ou uma nova dialética) cobre todo o campo do discurso que visa convencer ou persuadir.” (1993, p. 24, grifos nossos)

Segundo Barilli (1985, p. 136), adotar essa perspectiva significa “...um relançamento do probabilismo, do ceticismo, da ‘suspensão do julgamento’, ou seja, daquelas diversas atitudes que em outras épocas tinham favorecido o desenvolvimento da retórica.” Efetivamente, uma vez que se resgata a possibilidade de que diversas explicações possam ser plausíveis, e sem que exista um fundamento último do conhecimento que possa garantir qual delas é correta, a única saída é que seus proponentes argumentem tentando mostrar as virtudes das idéias próprias e os problemas das alheias. Nesse marco, a retórica volta a ser um elemento central na reflexão filosófica.

## 2. RETÓRICA E ECONOMIA

Esse movimento de revalorização da retórica chegou à economia anos depois, principalmente através da obra de Deirdre McCloskey, autora que expôs seu ponto de vista inicialmente em um artigo (McCLOSKEY, 1983) e depois em diversas publicações (ver especialmente McCLOSKEY 1985, 1990 e 1994). Outros autores engajaram-se neste tipo de investigação. Entre eles certamente Arjo Klamer ocupa uma posição de destaque, pois de modo independente, mas dentro do mesmo espírito, realizou uma série de entrevistas com diversos macroeconomistas, o que

lhe possibilitou concluir que tais especialistas, ao construir suas posições e ao defender seus trabalhos, não se restringem às demonstrações formais e às informações empíricas, recorrendo extensivamente a elementos persuasivos em sua argumentação. (KLAMER, 1983)

Klamer e McCloskey começaram a trabalhar juntos em diferentes obras, promovendo o que eles denominaram, em certa ocasião, de “o projeto retórico”. (CHOI, 1991, p. 132) O trabalho de ambos atraiu a atenção de numerosos pesquisadores, tanto no referente ao uso da linguagem (especialmente da escrita) pelos economistas como às questões epistemológicas que derivam do resgate da persuasão como elemento central no processo de avanço das ciências.<sup>5</sup>

Pode ser difícil conceituar em poucas palavras o que exatamente entendemos por retórica. McCloskey (1994, p. 273-4), por exemplo, enfatiza a dificuldade que existe para se definir o termo de uma forma curta e precisa, mas talvez uma das formulações de Uskali Mäki (1995, p. 1303) consiga dar uma idéia clara e sucinta do que entendemos por retórica neste contexto: “*A retórica é o uso de argumentos para persuadir nossa audiência numa conversa honesta (e o estudo disso).*”

A perspectiva retórica produziu uma série estimulante de debates, ocasionando grandes polêmicas e obtendo recepção bastante diferenciada nos diversos ambientes nos quais foi debatida. Segundo McCloskey (1988a, p. 150), a repercussão de suas idéias foi muito boa entre os filósofos não vinculados à economia, entre os economistas acadêmicos, entre os jornalistas, entre os cientistas sociais e entre alguns dos especialistas em metodologia da economia. Entretanto, ela afirma que a maior parte deste último grupo reagiu com fúria irracional,<sup>6</sup> e talvez o melhor exemplo seja Alexander Rosemberg, que em dois artigos do debate publicado no número 4 (1) de *Economics & Philosophy* mostra o seu desprezo absoluto pelo projeto retórico em economia. (ROSEMBERG, 1988a e 1988b) A resposta que McCloskey lhe confere foi formulada como diálogo socrático (versão definitiva em MCCLOSKEY, 1994, cap. 18). Nele, as ironias da autora são dirigidas também

5 Seria difícil listar todos os trabalhos publicados nos últimos quinze anos que discutem as idéias do projeto retórico em economia. Talvez as três obras coletivas que possam dar um panorama mais abrangente do tipo de preocupações consideradas são KLAMER, MCCLOSKEY & SOLOW (1988), SAMUELS (1990a) e HENDERSON, DUDLEY-EVANS & BACKHOUSE (1993).

6 Com sua prosa ácida, MCCLOSKEY diz dos metodólogos tradicionais: “...*Seguindo um impulso evidente desde os pintores das cavernas, eles identificam uma coisa nova e insuficientemente compreendida com seus medos mais profundos. Não é que os metodólogos tradicionais compreendam o que lêem e não estejam de acordo com isso. Pode ser demonstrado facilmente que, à diferença dos não-metodólogos, eles não o entendem em absoluto. O padrão existente em sua forma de pensar obstrui a recepção da retórica.*” (1988a, p. 151)

(com menor veemência) a outros metodólogos da economia: Roger Backhouse, Daniel Hausman, Terence Hutchinson e Mark Blaug. Podemos perceber que, coincidentemente, todos os autores criticados manifestam, em maior ou menor medida, simpatias pelo *Mainstream* em economia, e avaliam que a obra de McCloskey minimiza os avanços que esta ciência fez,<sup>7</sup> assim como sua capacidade de fornecer resultados práticos e de efetuar previsões.<sup>8</sup>

Todavia, as críticas à posição de McCloskey não se limitam aos economistas e metodólogos mais ou menos ortodoxos, mas algumas provêm de fora do *Mainstream*. Nestes casos, a grande maioria das críticas está centrada no fato de que McCloskey continua se declarando neoclássica, o que tornaria sua abordagem retórica: a) excessivamente moderada (ver, p. ex., com diferentes enfoques, WALLER & ROBERTSON, 1990 ou DYER, 1988); b) passível de ser considerada como escudo protetor da economia (neoclássica) perante as conseqüências de uma retórica não-sofística (SEBBERSON, 1990); c) inconsistente, pois haveria uma contradição lógica insuperável na tentativa de combinar retórica e ortodoxia (MIROWSKI, 1988). Talvez a crítica mais profunda às limitações da análise retórica proposta por McCloskey seja a de Mirowski, que sugere incorporar ao manifesto original as seguintes qualificações:

*“...I) A análise retórica pode fornecer insights valiosos, mas somente quando é tanto diacrônica quanto sincrônica; II) O estilo da argumentação econômica não pode ser entendido independentemente de seu conteúdo; III) A análise retórica é intrinsecamente crítica, e nunca constituirá uma defesa satisfatória da teoria econômica neoclássica.”* (1988, p. 144)

Mirowski (1988, p. 143) considera também que a defesa do homem econômico racional se contradiz logicamente com a proposta feita por McCloskey, no sentido de que os economistas estabeleçam conversações honestas e abertas orientadas pela *Sprachethik* para resolver suas diferenças, porque, neste caso, eles não estariam tentando maximizar sua utilidade.<sup>9</sup>

7 Por exemplo, ROSEMBERG, embora critique a economia como ciência, diz que entre as ciências sociais a economia “...é aquela cuja forma e método proclamados parecem precisar menos uma racionalização antipositivista.” (1988a, p. 130)

8 Mais uma vez ROSEMBERG: “...é uma premissa crucial na argumentação antineoclássica {a de McCloskey, RGF} a de que podemos prescindir da economia, pois ela não pode, nem a princípio, nos fornecer o tipo de conhecimento que precisamos.” (1988a, p. 149)

9 De todo modo, parece-nos que a postura teórica de McCLOSKEY ao longo dos anos e à luz dos debates sobre a retórica foi mudando. Comparemos a sua afirmação inicial “A economia encontra-se no presente, de fato, razoavelmente bem” (1985, p. 174) com uma frase mais recente “A economia como campo de estudos tem problemas nos dias de hoje. O problema é que seus métodos são errados e produzem resultados errados (...). A situação é triste.” (1996, p. 13)

Efetuando um balanço, a simpatia dos economistas fora do *Mainstream* com as propostas da análise retórica parece predominante, embora muitos possam não gostar da maneira específica segundo a qual McCloskey as formula. Todavia, a posição desta autora também conseguiu provocar, conforme dissemos, críticas bastante desfavoráveis entre o mencionado grupo.<sup>10</sup>

### 3. A RETÓRICA E A(S) VERDADE(S)

Um dos aspectos que mais têm preocupado os economistas heterodoxos é a (talvez aparente) falta de compromisso de McCloskey com a idéia de verdade.<sup>11</sup> O intento de persuadir o outro estaria desvinculado de qualquer preocupação quanto ao caráter verdadeiro da posição defendida: “...do seu {de McCloskey e Klamer; RGF} ponto de vista a teorização em economia não busca a verdade, mas a persuasão em relação a várias audiências...” (MÄKI, 1988a, p. 93-4)

Antes de avançar em nossa discussão, é preciso advertir que as discussões quanto à verdade representam um dos terrenos mais escorregadios nos quais qualquer estudioso (filósofos profissionais incluídos) pode entrar. Richard Kirkham começa seu livro sobre o assunto (KIRKHAM, 1992) tentando fazer um diagnóstico das confusões acerca da compreensão deste conceito. Segundo o autor, as maiores interrogações existentes na literatura a respeito da verdade podem ser divididas em três categorias (três projetos, nos seus termos):

“1) **O projeto metafísico.** Este projeto tenta identificar no que consiste a verdade, o que significa que uma afirmação (ou crença, ou proposição) seja verdadeira (...).

2) **O projeto justificacionista.** Este projeto pretende identificar algumas características possuídas pela maioria das afirmações verdadeiras, e não possuídas pela maioria das afirmações falsas, com referência às quais a provável verdade ou falsidade das sentenças pode ser julgada (...)

10 Ver, p. ex., BOYLAN & O’GORMAN (1995), LOPES (1996), PAULANI (1996, 1997), SEBBERSON (1990), STETTLER (1995), VASCONCELOS *et al.* (1999), principalmente as diversas obras de LAWSON na defesa de sua perspectiva denominada por ele de realismo crítico (em especial LAWSON, 1997).

11 Por exemplo, frases como “A própria idéia de Verdade - com V maiúsculo, algo além do que é meramente persuasivo para todos os que participam na discussão - é uma quinta roda, não operativa exceto quando por acaso se solta e machuca alguém que esteja passando.” (McCLOSKEY, 1985, p. 46-7)



3) *O projeto dos atos de fala.* Este projeto tenta descrever os propósitos locucionários ou ilocucionários aos quais servem os enunciados que, por sua estrutura superficial, parecem atribuir a propriedade de verdade a alguma afirmação (ou crença, etc.), p. ex. enunciados tais como *'A afirmação s é verdadeira'*.” (KIRKHAM, 1992, p.20-1, ênfase no original)

Veremos posteriormente que questões passíveis de serem incluídas nas três categorias foram levantadas nas controvérsias sobre a verdade em economia.

Voltando a McCloskey, podemos afirmar tão peremptoriamente que ela despreza a verdade? Procurando evidências documentais, vale destacar que a própria autora afirma que seu artigo inicial também poderia ter se denominado *“A concepção pragmática da verdade em economia”* (1983, p. 483), o que quer dizer que se preocupa com (alguma versão da) a verdade. Klammer afirmou que McCloskey e ele não conseguem acreditar que a perspectiva retórica seja tão mal interpretada *“...como se nós só nos ocupássemos com lingüística ou com a linguagem; como se fôssemos relativistas e não nos preocupássemos com a verdade. Isso é uma bobagem...”* (CHOI, 1991, p. 132) Vale acrescentar que em uma obra mais recente, ao criticar a forma com que os economistas interpretaram as evidências estatísticas nos últimos anos, McCloskey propõe que os jovens economistas refaçam esses trabalhos, afirmando: *“...este é o caminho para a verdade científica...”* (1996, p. 53) Se essas evidências não forem suficientes, destacamos a seguir uma idéia que julgamos resumir perfeitamente a perspectiva de McCloskey:

*“...pode-se afirmar com certeza que existe um problema com a Verdade. O problema não é com a verdade em minúscula, que dá respostas a perguntas que surgem agora na conversação humana, sem exigir acesso à mente de Deus (...). O problema surge quando se tenta saltar a um nível mais alto, perguntando se tal ou qual metodologia levará ao fim da conversação, à Verdade final sobre economia ou filosofia.”* (1988b, p. 248)<sup>12</sup>

Uskali Mäki foi um dos autores que mais se preocuparam em desenvolver detalhadamente a relação entre retórica e verdade. Diversas críticas foram

12 McCLOSKEY afirma, de maneira enfática: *“Se você define ‘verdade’ como tal e qual conceito limitado, ignorando todas as objeções de peso ao empirismo britânico, então evidentemente não haverá dificuldades em mostrar que a retórica não procura a verdade. É por isto que eu prefiro escrever Verdade, para lembrar que Verdade é uma definição especial e limitada que satisfaz certos filósofos.”* (1988a, p. 155, ênfase no original)

formuladas por ele à perspectiva de McCloskey.<sup>13</sup> Inicialmente Mäki pretende demonstrar que o desprezo de McCloskey (e Klamer) pela verdade seria conseqüência de uma perspectiva instrumentalista em relação à teoria. Esta posição, além de criticável em si, segundo Mäki, seria contraditória com a postura metateórica realista deles; tal realismo se manifestaria na sugestão, feita por Klamer e McCloskey, de que os metodólogos devem observar o que os economistas (e os cientistas em geral) efetivamente fazem, em lugar de aceitar declarações implausíveis sobre o que dizem estar fazendo. Mäki tentou a partir disso: a) reivindicar a possibilidade de tornar compatíveis retórica e realismo (v.g., vinculando retórica com alguma versão da verdade); b) mostrar que para McCloskey seria melhor ser realista no plano teórico para evitar contradições lógicas em sua posição.

Em particular, um ponto essencial que Mäki retoma é a já mencionada separação que faz McCloskey entre ‘verdade’ e ‘Verdade’, para quem, segundo ele, “...*verdade* propriamente é verdade com algum tipo de correspondência, enquanto que *Verdade* é verdade com plenas garantias epistêmicas...” (1988a, p. 97) Ou seja, haveria uma confusão em McCloskey entre verdade e certeza, argumento com o qual ela acaba concordando. (1988a, p. 152) A partir disso, McCloskey sugere substituir o adjetivo verdadeiro pelo atributo goodmaniano de ser “correto” (p. ex., a sentença ‘A França é hexagonal’ não é nem verdadeira nem falsa, mas pode ser correta ou errada dependendo do contexto no qual se faz a afirmação). Porém, não fica claro, para mim, se é tão fácil dizer que Verdade com V maiúsculo se refere somente ao componente de certeza no conceito de verdade, e que este seria o tipo de resposta ao qual **nunca** se poderia chegar. Não é tão claro, pois, dizer que nunca podemos ter certeza, pois ela está garantida em muitas questões concretas (como, p. ex., “A reação no tubo de ensaio produziu um líquido azul”, “Nesta sala há neste momento 16 alunos fazendo prova”, “O Guarani foi o campeão brasileiro de futebol de 1978”) que genericamente podem ser definidas como observações protocolares. O problema relevante é que há muitas afirmações nas quais a certeza é impossível, e nesses casos só podemos chegar a acreditar pragmaticamente, e com diferentes graus de confiança, que nossa posição é a correta.

Uma questão que acredito que vale a pena considerar é a idéia de Mäki de que o problema com a visão de McCloskey é que esta defende uma perspectiva não-realista da retórica, que parece monopolizar a compreensão da relação entre retórica

---

13 Essa polêmica se estende ao longo de diversos anos e considero que ambos os autores sofisticaram sua argumentação nesse período, embora as diferenças continuem sendo significativas. Ver MÄKI (1988a, 1993, 1995) e McCLOSKEY (1988a, 1994, especialmente p. 272-9, 1995).

e economia. Em particular, os não-realistas confundiriam plausibilidade com verdade, ao contrário dos realistas, que lutariam por separá-las. (1993, p. 24) Todavia, considero que não é difícil encontrar elementos realistas nas propostas de McCloskey. Em sua visão, ninguém pode deixar de ser algo realista para atravessar a rua sem ser atropelado (1995, p. 1320),<sup>14</sup> mas ela não considera que a realidade seja sempre tão fácil de apreender.

Uma dicotomia proposta por Mäki (1988a, p. 95-6) pode ajudar a entender melhor este ponto. Mäki conceitua o que ele denomina de “realismo em relação ao mundo”, perspectiva que defende que “...há um mundo que existe objetivamente, i.e., independentemente do que pensamos dele ou de como o representamos...”, contrapondo-a ao “realismo em relação à verdade”, visão que postula que “... nossas teorias ou as representações que tentamos são ou verdadeiras ou falsas parcialmente em virtude da maneira como o mundo é, independentemente de nossas representações do mesmo.” Segundo essa classificação, McCloskey, a nosso ver, apresenta uma visão “realista em relação ao mundo”, mas não é fácil dizer em que medida seria “realista em relação à verdade”. O que tentamos sugerir aqui é que McCloskey reconhece a existência do “mundo-lá-fora”, e que além disso acredita que para alguns tipos de afirmações (mas obviamente não para todas) é possível dizer com certeza se elas são verdadeiras ou falsas.<sup>15</sup>

Nesse sentido, gostaria de voltar à clara distinção entre verdade e certeza feita por Mäki. Para ele, o conceito de verdade se aplica ao nível semântico-ontológico, enquanto que a certeza pertence ao âmbito do epistêmico, afirmando que “*Verdade e certeza pertencem a esferas diferentes e não devem ser confundidos entre si.*” (1988a, p. 97) Embora também considere que verdade e certeza sejam diferentes, não julgo que seja convincente a separação completa entre os níveis semântico e epistêmico das afirmações. Dito de outra maneira, se sustento, no nível semântico, que “A sentença em inglês ‘*snow is white*’ é verdadeira se e somente se a neve é branca”, quando vou ao mundo checar isso existem, em termos práticos, duas alternativas: ou todos coincidimos que a neve é branca, logo ‘*snow is white*’ é verdadeiro, podendo afirmar isso com certeza (no nível epistêmico?), ou há desacordos, então só podemos argumentar a favor ou contra determinada interpretação da cor da neve. Neste último caso, a verdade só poderá ser o resultado do acordo (provisório) de nossa

---

14 MÄKI responde uma observação de McCloskey nesse sentido, dizendo que ela “...faz a surpreendente declaração de que é realista (...) que ela se considere realista é uma novidade inesperada.” (1988b, p. 167)

15 Nesse sentido, a argumentação longamente construída por MÄKI (1988a, especialmente p. 97-100) no intuito de mostrar a contradição em que McCloskey incorreria ao apresentar uma perspectiva metateórica realista, e uma teórica não-realista perderia seu interesse: elementos realistas seriam compatíveis com a visão de McCloskey.

conversa, ou não haverá acordo embora todos aceitemos que existe um mundo-lá-fora ao qual deveremos nos referir para resolver a questão.<sup>16</sup> Vamos supor, neste caso, que todos, exceto eu, concordam com uma certa interpretação quanto à cor da neve, por exemplo que esta é vermelha; neste caso, para minha paz de espírito, seria essencial dizer que existe uma verdade independente do consenso, mas talvez eu ganhasse mais tentando entender por que os outros enxergam dessa maneira, que para mim é errada, e agindo para modificar isso mediante uma melhor argumentação.<sup>17</sup>

Qual seria então o papel que Mäki reserva para a retórica numa visão realista do mundo? Para ele, a linguagem tem uma função que é ao mesmo tempo retórica e representacional. (MÄKI, 1993, p. 46) Parece, contudo, que sua suposição é a de que tais funções deveriam estar separadas quando diz: “*Podemos conceber a retórica como constitutiva da justificação e da descoberta científicas, mais do que constituindo a natureza da verdade.*” (1993, p. 24) Se estou interpretando sua posição corretamente, ele parece sugerir que a retórica é importante para explicar e justificar os resultados que os economistas (e outros cientistas) conseguem mediante outros meios. Portanto, a economia teria uma dimensão retórica (1993, p. 25 e 47), mas não seria retórica em si mesma. Isto pode ser contrastado com algumas frases (entre muitas) de McCloskey, tais como “...a economia é literária” (1985, p. 92) ou “*As estórias econômicas dependem da retórica (...). A retórica é inevitável*” (1990, p. 56). Este contraponto me leva a uma questão levantada por John O’Neill. Para ele, além da posição “incompatibilista” entre ciência e retórica, comentada na primeira seção deste artigo, pode ser também feita uma divisão interessante entre aqueles que acreditam na compatibilidade entre ambas. Um grupo, chamado por ele de “compatibilistas fracos”,

“...aceita que há um contraste que deve ser feito entre a argumentação racional e a retórica, mas nega que exista conflito entre eles. Não haveria conflito porque cada uma delas desempenharia uma função diferente - uma descobre a verdade, a outra persuade uma audiência disso. Nesta perspectiva, a razão e a retórica não entram em conflito porque não operam no mesmo ramo.” (O’NEILL, 1998, p. 210)

16 Outra alternativa, que elimina a questão sem dar conta dela, é transformá-la numa definição: “branco é a cor da neve”.

17 Suponhamos, porém, que o consenso tenha sido obtido de maneira espúria, p. ex., que o proponente da tese da neve vermelha tenha subornado ou ameaçado os outros. Neste caso, devemos lembrar que esse não seria o consenso suposto por McCloskey, pois teria havido, evidentemente, uma violação das regras da *Sprachethik*. A questão que fica pendente, e que deve ser retomada pela abordagem retórica, é a de que o afastamento do ideal da *Sprachethik* nem sempre é tão evidente. Isso exige que nos questionemos como considerar a produção de consenso em situações nas quais as violações à ética da conversa existem sem serem tão cruciais.

Outros, ao contrário, defendem um compatibilismo forte, que simplesmente “...nega o contraste entre argumento racional e retórica” que o incompatibilismo e o compatibilismo fraco assumem. (1998, p. 212) O’Neill sublinha que para o compatibilismo forte são especialmente importantes a metáfora e a analogia (que não seriam “*artifícios literários passíveis de eliminação ou meros apoios no desenvolvimento de teorias científicas*”, p. 217), o papel da audiência, a credibilidade dos testemunhos etc. À luz desta perspectiva, podemos considerar que, embora tanto McCloskey quanto Mäki considerem promissor o estudo da retórica, talvez suas diferenças possam ser entendidas como decorrência de que este último proporia uma compatibilidade fraca, enquanto McCloskey acredita na existência de uma compatibilidade forte.

Numa obra posterior, Mäki retoma essa oposição e sugere que o confronto “realismo vs. não-realismo” decorreria das diferentes concepções de verdade das duas perspectivas. Enquanto a primeira posição implica compreender a verdade como correspondência, ou seja, considera que “...a verdade de uma proposição *S* consiste em sua correspondência com a realidade objetiva (ou seja, *S*-independente)” (1993, p. 28<sup>18</sup>), a outra postura implica uma visão coerentista da verdade (segundo ele, a proposta por McCloskey<sup>19</sup>). Na formulação final, das várias que Mäki propõe para caracterizar o coerentismo, ele sugere que segundo McCloskey

“...a verdade (com *v* minúsculo) de uma proposição consiste em sua coerência com um certo conjunto de crenças ao que um grupo privilegiado de seres humanos, obedecendo os cânones da *Sprachethik*, chega por meio de uma conversa em curso, antes do limite ideal de toda investigação e conversação (...) [ou seja] verdade é coerência livre de coerção (*herrschaftsfrei*).” (MÄKI, 1993, p. 34)<sup>20</sup>

Essa oposição binária entre visões alternativas de verdade não deixa de ser curiosa, e McCloskey a critica por isso (“*correspondência e coerência não têm que ser mutuamente consistentes*’ mais do que o sal e a pimenta precisam sê-lo” (1995, p. 1319)). Tradicionalmente a perspectiva coerentista tem sido, inclusive, vinculada a um racionalismo extremo, ou, no mínimo, a uma fascinação com estruturas lógicas,

18 MÄKI (1995, p. 1306) sustenta que embora McCloskey declare que concorda com essa afirmação quando escrevemos verdade com ‘*v*’ minúsculo, em muitos momentos a reescreve utilizando o ‘*V*’ maiúsculo para criticá-la.

19 De forma mais rigorosa, MÄKI sustenta que McCloskey apresenta conceituações contraditórias de verdade (e também de Verdade), sendo algumas correspondentistas e outras coerentistas, mas julga que estas últimas sejam as especificações mais plausíveis da visão que ela defende. (1995, p. 1308)

20 Mais tarde MÄKI (1995, p. 1310) iria se referir, ironicamente, a esta perspectiva denominando-a de “*Teoria Angelical da Verdade*”.

características que, para o bem ou para o mal, não parecem atribuíveis, em nenhuma circunstância, a McCloskey. Vejamos como Brian Carr (1988, p. 86) explica a perspectiva coerentista:

*“Assumimos que os fatos não apenas coexistem com independência uns dos outros, mas também supomos que se relacionam de forma inteligível entre si. Existe na realidade em geral (não unicamente em lógica e matemática) um tipo de coerência que nos permite encontrar a razão de um fato em outros. A coerência em lógica e em matemáticas é pelo menos um modelo para a coerência dos fatos em geral; e se chega à conclusão de que a coerência é a própria natureza da verdade.”*

À luz de diversas críticas a McCloskey, parece esquisito pensar que seu critério de verdade seja a coerência. Normalmente os retóricos, defensores do plausível, se encontram perante oponentes que sugerem que seu problema reside na defesa da persuasão, o que levaria as pessoas a aceitar proposições internamente contraditórias ou a mudar de opinião dependendo da direção dos ventos, deixando-as à mercê dos sofistas sem preocupações éticas ou cognitivas. Não deixa de ser curioso que Mäki associe os retóricos com aqueles que mais se preocupam em não cair em contradições!

É claro que uma perspectiva correspondentista-realista também não descreve a posição de McCloskey. O que propomos aqui é sair do esquema binário de Mäki, sugerindo que a visão de verdade de McCloskey poderia ser melhor classificada como pragmatista, o que também estaria em sintonia com sua filiação filosófica. Isto parece mais convincente porque uma das principais preocupações da perspectiva pragmatista é a de separar o conhecimento (provisoriamente verdadeiro) da certeza, atitude claramente compatível com a caracterização da visão de McCloskey que fiz acima. Abaixo são transcritas algumas observações de Richard Rorty, considerado talvez o principal expoente do pragmatismo contemporâneo. Por serem tão evidentemente próximas da perspectiva retórica, julgo que essa citação me exime de maiores comentários:

*“...A afirmação de que o pragmatismo é incapaz de dar conta do caráter absoluto da verdade confunde duas exigências: a de que expliquemos a relação entre o mundo e nossas afirmações de que temos crenças verdadeiras, e a exigência, especificamente cognitiva, de conseguir uma certeza efetiva (...). Os pragmatistas percebem que esta maneira de pensar acerca do conhecimento e da verdade torna a certeza pouco provável. Mas pensam que a procura da certeza - ainda que como uma meta no longo prazo - é uma tentativa de fugir do mundo.” (1997, p. 26-7)*

Nesse sentido, um dos motivos do assombro (e talvez também de espanto) de Mäki encontra resposta direta em Rorty. Vejamos o que Mäki afirma a respeito da posição de McCloskey:

*“É notável que aqui a coerência não apenas constitua plausibilidade, mas também constitua a verdade, ou, alternativamente, que não exista diferença entre o caráter geral da plausibilidade e da verdade, ou entre o de justificação e verdade. A questão dos critérios de verdade (a esfera de ação característica de uma teoria da justificação) e a questão do conceito de verdade (a esfera de ação característica de uma teoria da verdade) encontram-se fundidas.”* (1995, p. 1308, grifos no original)

Neste último comentário Mäki sugere que McCloskey estaria confundindo os projetos metafísico e justificacionista, na classificação de Kirkham. Contudo, este último autor, que está de acordo com Mäki ao propor que esses dois projetos devem permanecer separados, reconhece que existe uma tradição (na qual ele menciona diretamente Dewey e Rorty) que acredita que as respostas às duas questões encontram-se intimamente relacionadas, ou melhor, que sugere que a verdade não teria prioridade sobre a justificação propondo uma solução diametralmente oposta. (KIRKHAM, 1992, p. 50) Vejamos o que Rorty diz nesse sentido:

*“Em resumo, minha resposta à afirmação de que os pragmatistas confundem a verdade com a justificação consiste em devolver a afirmação a quem a formula. Eles é que estão confundindo, porque pensam na verdade como em alguma coisa à qual nos dirigimos, algo ao que mais nos aproximamos quanto maior a justificação que temos. Ao contrário, os pragmatistas pensam que existem muitas questões de detalhe para dizer a uma audiência dada a respeito da justificação, mas que não há nada para afirmar a respeito da justificação em geral. Por isso, não existe nada geral a asseverar sobre os limites do conhecimento humano, nem nada a dizer a respeito da conexão entre justificação e verdade. Não há nada a dizer sobre a verdade, não porque ela seja atemporal enquanto que a justificação é temporal, mas porque o único sentido que tem contrastar o verdadeiro com o meramente justificado é contrastar um futuro possível com um presente efetivo.”* (1997, p. 36, grifos do original)

Uma posição sobre a verdade, que também pode ser considerada claramente compatível (e até mais) com a de McCloskey, é a perspectiva de verdade proposta

na abordagem eclética<sup>21</sup> de George Lakoff e Mark Johnson, por eles denominada “experencialista”, que assim se expressam: “Nós consideramos um enunciado como sendo verdadeiro numa situação dada quando nossa compreensão do enunciado se ajusta com nossa compreensão da situação de forma suficiente para nossos propósitos.” (1980, p. 179) Eles sugerem que sua abordagem tem elementos em comum com outras teorias:

*“Em primeiro lugar, nossa teoria tem alguns elementos comuns com a teoria correspondentista (...). A perspectiva experencialista que propomos é uma teoria correspondentista no seguinte sentido: uma teoria da verdade é uma teoria do que significa compreender um enunciado como verdadeiro ou falso numa dada situação (...). Em segundo lugar, compreender algo significa que isso se encaixa num esquema coerente em relação a um sistema conceitual. Logo, a verdade depende parcialmente da coerência. Isso nos fornece elementos de uma teoria coerentista. Em terceiro lugar, compreender algo requer um embasamento na experiência. Na perspectiva experencialista, nosso sistema conceitual surge de que nós funcionamos constantemente com sucesso em nosso meio ambiente cultural e físico (...). Isto nos dá elementos de uma teoria pragmatista. Em quarto lugar, a teoria experencialista da verdade tem elementos em comum com o realismo clássico (...). [mas] A teoria experencialista difere do realismo objetivo clássico no seguinte: os conceitos humanos não correspondem a propriedades inerentes às coisas, mas a propriedades de interação (...). Em quinto lugar, pessoas com um esquema conceitual muito diferente do nosso podem compreender o mundo de uma maneira muito diferente da nossa. Portanto, nós poderíamos ter um conjunto de verdades muito diferente do que temos, e até critérios diferentes quanto à verdade e à realidade.” (LAKOFF & JOHNSON, 1980, p. 180-1)<sup>22</sup>*

Esta longa citação atende a um propósito duplo. Primeiro, e talvez mais específico, tenta mostrar a relação entre a perspectiva experencialista e a visão de McClosley, tal como exemplificada na citação do “sal e pimenta” feita anteriormente e em outras observações feitas por ela, tais como: “Não sustento, como Mäki afirma, uma

21 Aqui a palavra “eclética” deve ser entendida como elogio e não como crítica.

22 Estes autores consideram que sua perspectiva também inclui “...alguns dos insights centrais da tradição fenomenológica”, além de coincidir “com alguns elementos da filosofia do último período de Wittgenstein.” (LAKOFF & JOHNSON, 1980, p. 181-2)



*visão coerentista da verdade, unicamente. Sustento tanto uma teoria coerentista quanto uma correspondentista (e já que estamos falando disso, outras vinte teorias mais)...”* (McCLOSKEY, 1995, p. 1320, ênfase no original) Mas o segundo e mais amplo propósito, procurado por meio da apresentação das perspectivas de Rorty e de Lakoff & Johnson, é o de enfatizar que o fato de alguém não defender uma perspectiva correspondentista da verdade não permite considerá-lo imediatamente como coerentista, tal como Mäki aparentemente sugere. Ao contrário, existe um amplo leque de teorias da verdade com as quais as diferentes perspectivas em economia podem se identificar e serem identificadas.

#### 4. DA PREOCUPAÇÃO EM DIZER QUE FALAMOS A VERDADE

Uma reflexão motivada pelo ‘projeto dos atos-de-fala’, o terceiro dos projetos de verdade de acordo com a mencionada classificação feita por Kirkham, talvez contribua para se entender melhor toda a polêmica. Poderemos talvez considerar sob um olhar diferente a preocupação com a verdade manifesta na posição de Mäki se lembrarmos que há muitos anos Ramsey afirmou que dizer que uma proposição é verdadeira não significa nada mais do que afirmar a proposição em si. Ou seja, a frase “É verdade que hoje é quinta-feira” não diria mais nada do que “Hoje é quinta-feira” e por isso “é verdade que” não teria sentido assertivo independente. (EZORSKY, 1967, p. 88)<sup>23</sup> Nesse caso, dizer que algo “é verdade” teria simplesmente um papel performativo, logo, dizer “É verdade que *p*” simplesmente endossa ou confirma “*p*”, como o fariam dizer “concordo” ou “assino em baixo”. (CARR, 1988, p. 92-3) Portanto, quem enuncia isso não acrescenta nada à sua afirmação, simplesmente desempenha (*performs*) o papel de enfatizar o que já foi dito.<sup>24</sup>

È preciso deixar claro que se enfatizamos o aspecto ilocucionário de um enunciado como “*S* é verdadeiro” quando dito por alguém, não estamos com isso ignorando

23 Essa perspectiva é denominada “*tese da redundância assertiva*” (CARR, 1988, p. 91) ou “*teoria da verdade como redundância*.” (BLACKBURN, 1997, p. 402-3)

24 Conforme AUSTIN (1975), uma elocução performativa (*performative utterance*) não apenas diz alguma coisa, mas faz alguma coisa, não representando um relato verdadeiro ou falso de algo. Ainda segundo Austin, quando enunciamos uma elocução performativa fazemos um ato locucionário, isto é, pronunciamos uma ou várias palavras, p. ex., ao dizermos “Fogo!”. Mas ao mesmo tempo desempenhamos um ato ilocucionário, neste caso o do fazer um aviso (outros atos ilocucionários típicos podem ser os de perguntar, fazer promessas, advertir alguém, jurar etc.). Os enunciados performativos também podem ter efeitos sobre os sentimentos, pensamentos ou ações da audiência ou de quem os emite (p. ex., fazer com que as pessoas fujam do incêndio). Esse aspecto é o que Austin denomina a força perlocucionária de um enunciado (ver também HARTNACK, 1967, p. 91).

seu valor de verdade. Quando alguém profere semelhante enunciado, essa pessoa está no mínimo dizendo duas coisas: a) que a pessoa diz acreditar que S é verdadeiro; b) que a pessoa julga importante declarar essa crença e que seus ouvintes saibam disso. Parece, portanto, razoável sugerir que a ênfase outorgada por Mäki à verdade tem o efeito ilocucionário de sugerir coisas do tipo “Eu não sou mentiroso”, e talvez outras coisas tais como “Eu confio na ciência” ou “É possível gostar de retórica e ser sério ao mesmo tempo”, além dos enunciados específicos em cuja verdade ele acredita. McCloskey também aponta para isso quando diz:

*“Para dizer a verdade {sic, RGF}, os filósofos modernistas deram à palavra verdade um valor meramente psicológico. (...) Representa para o modernista o ato de fala de dizer com sinceridade ‘Estou realmente, verdadeiramente, convicto disto, motivo pelo qual o chamo de verdade’.” (1994, p. 204, ênfase no original)*

Acredito que a importância que Mäki outorga à verdade decorre do fato de ele aparentemente associar a escassa persuasão do projeto retórico na economia às características não-realistas (e não centrais, para ele) da maneira como McCloskey o defende. Nas suas palavras:

*... podemos nos perguntar se .... [a abordagem de McCloskey] foi considerada persuasiva pela principal audiência à qual ela se dirige, notadamente, os economistas. Será que como consequência dessa campanha de marketing os economistas acham persuasivo pensar no seu comportamento como algo retórico? Será que eles aceitam ou acreditam no seguinte enunciado?*

*(R) A economia tem um aspecto retórico*

*Não tendo uma evidência empírica confiável sobre as crenças dos economistas, vou sugerir a imprecisa conjectura de que enquanto muitos economistas foram persuadidos a acreditar em (R), muitos outros não o foram. Se assumirmos que (R) é verdadeiro, o fato de que há muitos economistas que não acreditam em (R) é um indício de que a retórica oferecida a favor de (R) não teve completo sucesso.” (MÄKI, 1993, p. 47)*

Portanto, para Mäki, a ênfase na verdade poderia constituir uma maneira de superar as dificuldades encontradas pelo projeto retórico, causadas pelo que ele considera “...a união de retórica e anti-realismo” feita por McCloskey, a qual “...pode criar resistência à idéia de retórica entre alguns economistas.” (MÄKI, 1993, p. 47)

## 5. AS AFIRMAÇÕES DOS ECONOMISTAS E SEU VALOR DE VERDADE

Um dos problemas das discussões acima, na minha perspectiva, é que os autores têm se concentrado basicamente na questão da “verdade”. Talvez fosse mais interessante mudar a pergunta e pensar simplesmente no que pode ser considerado “verdadeiro”. Com fina ironia, Austin formulou assim este ponto: “*O que precisa ser discutido ... é o uso, ou certos usos, da palavra ‘verdadeiro’.* *In vino, talvez, veritas, mas num simpósio sóbrio, verum.*” (AUSTIN, 1979, p. 117, itálicos do original substituídos por itálico negrito)

Parece interessante, portanto, focalizar quais das afirmações normalmente feitas pelos economistas podem ser consideradas verdadeiras ou falsas. Isso nos leva a uma questão tradicional na filosofia: o problema de quais são os suportes da verdade (*truth bearers*), a saber, “... *que tipo de coisas podem ter valor de verdade, ou seja, que tipos de coisas podem ser verdadeiras ou falsas.*” (KIRKHAM, 1992, p. 54) Como enfatiza Kirkham, uma longa lista de suportes da verdade tem sido proposta na história da filosofia, com a complicação adicional de que algumas pessoas propuseram palavras idênticas mas com significados distintos, enquanto que outros empregaram termos diferentes para conceitos basicamente semelhantes. Sem propor uma classificação exaustiva, vou arrolar aqui quatro tipos principais de sentenças enunciadas pelos economistas, para que nos perguntemos qual o grau de certeza podemos ter quanto ao seu conteúdo de verdade. Com isso estarei simplesmente tentando sistematizar algumas observações plausíveis sobre estas questões.<sup>25</sup>

Vale destacar, inicialmente, que estou excluindo desta classificação a demonstração de teoremas, pois embora ela constitua parte central das atividades de muitos economistas os critérios usados na avaliação desta atividade dividem os procedimentos utilizados e as conclusões às quais se chega em válidos e inválidos, não correspondendo, para os teoremas, a uma classificação em verdadeiros ou falsos.<sup>26</sup>

---

25 LAKATOS (1970) afirma que apenas uma visão ingênua do conhecimento científico poderia se centrar na discussão do conteúdo de verdade de afirmações singulares, sendo que o relevante consistiria em avaliar as teorias como conjunto. O exercício que se segue não se contrapõe a essa visão, simplesmente postula que (antecipando nossas conclusões) as severas limitações existentes para determinarmos o valor de verdade de enunciados singulares é suficiente para questionar afirmações taxativas quanto ao valor de verdade das teorias como um todo.

26 Afirmar que um teorema, em princípio, é verdadeiro ou falso seria inepto, do mesmo modo que o seria afirmar que o teorema é vermelho ou perfumado. Podemos afirmar, todavia, que um teorema pode estar provado ou demonstrado por meio de um procedimento logicamente válido. Para que possamos dizer que um certo teorema é verdadeiro, devemos atribuir esse valor de verdade às premissas das quais parte (suas hipóteses); se as premissas forem verdadeiras e os procedimentos lógicos válidos, as conclusões serão verdadeiras. Ainda assim, cabe lembrar que estes critérios de avaliação das demonstrações não são universais, e dependem de diferentes convenções entre os matemáticos sobre as condições nas quais uma demonstração pode ser considerada adequada.

*a) Afirmações Descritivas*

Este tipo de afirmação é exemplificado pela sentença (A1):

(A1) A empresa X no dia Y empregava Z trabalhadores.

Afirmações desse tipo podem ser denominadas enunciados protocolares e basicamente referem-se a fatos.<sup>27</sup> Embora simples, muitas vezes envolvem diversas complicações. Consideremos, por exemplo, o seguinte enunciado:

(A2) O preço do bem W no mercado X no dia Y foi de Z reais por kg.

Neste caso, é evidente que muitas ambigüidades podem surgir quanto à delimitação do tipo do bem, das dimensões do mercado, do momento exato da tomada de preços e da constância deste ao longo das diversas operações. Todavia, dentro da nossa classificação, entendemos que afirmações como (A1) ou (A2) podem ser verificadas com maior ou menor facilidade. No limite, as dúvidas podem surgir quanto às convenções (definições) que nos levam a aceitar em (A2) que os tipos de bens “W1” e “W2” sejam incluídos no conceito de “W”, mas não o bem “V”, que poderia ter sido interpretado como “W3”. Entretanto, se a convenção nos permite definir claramente quais seriam as variáveis às quais nos referimos, essas afirmações podem ser claramente verificadas.<sup>28</sup>

Cabe ressaltar que essa verificação pode permitir a construção de alguns indicadores de forma clara a partir de enunciados protocolares inequívocos, como, por exemplo, (A3).

(A3) O PIB da Tanzânia é maior do que o de Angola.

Nesse caso, pode haver discrepâncias metodológicas quanto à maneira de construir o índice de produto, assim como as contas que sustentam essa afirmação podem estar sujeitas a revisões, mas pareceria razoável afirmar que estabelecendo um acordo quanto a essas duas questões haveria condições de verificarmos o caráter verdadeiro (ou falso) de (A3). De qualquer maneira, sempre é estabelecida uma

---

27 Um campo da economia que usa com grande freqüência enunciados protocolares normalmente não-ambíguos é a economia experimental.

28 Estamos cientes de que essa afirmação poderia encontrar resistências por parte de defensores extremados da dependência dos fatos com a teoria, perspectiva que poderia ter apoio numa leitura de FEYERABEND (1977). Acreditamos, contudo, que boa parte das críticas e da incompreensão encontradas por Feyerabend decorre precisamente da (sua?) incapacidade de delimitar essa dependência. Parece-nos óbvio que as frases “Itamar Franco era o presidente do Brasil em 01/07/94” e “O Universo começou no *Big Bang*” dependem do que se defina como “presidente do Brasil”, “*Big Bang*” etc., mas temos condições de afirmar inequivocamente que a primeira é verdadeira enquanto que a verificação da segunda está muito mais sujeita a discussões.

tensão a respeito do grau em que um fato pode ser considerado (in)dependente das teorias que o observador sustenta. Um bom exemplo dessa ambigüidade, e talvez incontornável, pode ser observado nas seguintes palavras de Warren Samuels:

*Os fatos são específicos aos discursos: são específicos aos paradigmas e às teorias. As teorias têm um significado específico aos paradigmas. Há uma interdependência entre teoria e fato (...). Fatos não falam por si (as estatísticas, por exemplo, aparecem como números firmes [hard] mas são artefatos contingentes de uma teoria, de uma formação de conceitos, de uma técnica de coleta e de uma técnica de processamento estatístico...). Isto não significa que certos aspectos da realidade natural (o que quer que seja que este termo significa) não se imponham a nós, no mínimo em algum sentido, mas isso significa que sua imposição deve ser entendida, ou ao menos usada, por nós como matéria de construção interpretativa.” (1990b, p. 6-7)*

#### *b) Afirmações Valorativas*

Estas afirmações podem ser exemplificadas por (B1):

(B1) O sistema financeiro japonês é mais eficiente do que o britânico.

Nesse caso, as condições de verdade da sentença (B1) poderiam ser definidas desde que consigamos encontrar uma clara medida do que seria esse critério de avaliação da eficiência do sistema financeiro. Portanto, o valor de verdade da sentença dependeria de: a) definir um (alguns) indicador(es) de eficiência; b) obter enunciados protocolares que permitam construir esses indicadores dando os resultados que pretendemos. Todavia, é evidente que outros indicadores de eficiência podem ser propostos, e o resultado da avaliação (neste ou em algum outro caso) pode ser diferente. Ocorre que o conceito de eficiência tem na linguagem comum um uso que não pode se restringir a uma definição específica que eu lhe queira atribuir (p. ex.: “a medida da eficiência do sistema financeiro está dada pela relação entre seus ativos e o número de seus funcionários”), e é questionável que quando faço uma afirmação como (B1) eu esteja simplesmente querendo encontrar um

---

29 Seria possível eventualmente argumentar que esse valor de verdade estaria garantido no interior de um grupo (escola, paradigma) no qual o sentido estritamente técnico das palavras da linguagem normal fosse aceito. Todavia, não fico totalmente tranqüilo em aceitar esse argumento. Tomando o mesmo exemplo da palavra eficiência, é corriqueiro ouvirmos falar do *trade-off* entre equidade e eficiência, mas Julian LeGrand mostra que os próprios economistas que mencionam essa oposição estão usando este último conceito como sinônimo de diversas outras coisas (p. ex., aumento do PIB) e não no seu sentido rigoroso, talvez porque o impacto sobre corações e mentes das palavras que realmente deveriam ser ditas quando se fala em eficiência seja muito menor. (LEGRAND, 1991, cap. 3, especialmente p. 27-34)

atalho para a definição mais técnica que tinha em mente. Logo, o valor de verdade destas afirmações não pode ser determinado de forma inconteste.<sup>29</sup> Neste caso, é aberto um vasto campo para os argumentos plausíveis, pois se não existe um critério universalmente aceito de verificação, devo procurar somar evidências que convirjam no sentido de sustentar minha argumentação, tornando-a mais persuasiva do que as propostas alternativas.<sup>30</sup>

Uma sentença descritiva como (A3) pode, inclusive, ser transformada numa sentença valorativa bastante semelhante se eu afirmar:

(B2) Tanzânia é um país mais rico do que Angola.

Neste caso, eu posso, evidentemente, afirmar que o valor do PIB, construído conforme os critérios usuais, constitui um critério de riqueza (mais propriamente, uma *proxy* do mesmo), mas poderia ser facilmente constatado que eu estaria sendo impreciso. Por exemplo, o fato de o PIB da Nigéria ser maior do que o de Mônaco não me permite afirmar, inequivocamente, que aquele país é mais rico do que este último.

### c) *Generalizações Universais*

A existência deste tipo de generalização é vista como um dos objetivos característicos de qualquer ciência. Sua conceituação exige a presença de uma cláusula *ceteris paribus*. Todavia, parece claro que quando falamos em seu uso nas ciências sociais, a verificação da mencionada cláusula torna-se muito complicada - no mínimo, mais do que geralmente o é nas ciências exatas.

Em conseqüência, poucas são as leis que contam com aceitação universal entre os economistas. Uma das poucas leis que pode ser candidata a tal acordo seria a “Lei da Demanda”, que é, por sinal, o exemplo a que McCloskey recorre em seu primeiro livro sobre a retórica. Numa versão bastante geral, podemos enunciá-la como:

(C1) O aumento do preço de um bem leva à queda da quantidade demandada do mesmo.

Ao sugerir os motivos pelos quais os economistas acreditam (em geral) nesta lei, McCloskey (1985, p. 58-60) aponta que algumas análises de equilíbrio geral e parcial, assim como certos experimentos, fornecem as justificações do tipo

---

30 Isto é compatível, a meu ver, com o que DOW (1985, p. 14-17) denomina de “modo de pensar babilônio”, caracterizado pela convergência de argumentos ao longo de seqüências de raciocínios mais ou menos curtas.

tradicionalmente exigido que levariam a aceitar a lei (embora alguns desses experimentos tenham apresentado melhores resultados quando os sujeitos foram ratos do que quando foram seres humanos). Mas também existem outros motivos que podem ser considerados tão relevantes quanto os já mencionados para sustentar a crença de que a lei da demanda é verdadeira: a introspecção, certos experimentos mentais, algumas evidências históricas (embora não sejam experimentos controlados), a sabedoria do mercado e da academia, a simetria com a lei da oferta, a mera definição (se aumenta o preço de um bem X sobra menos para comprar qualquer bem, inclusive o próprio X), e acima de tudo a analogia (se funciona para algum bem posso acreditar que funciona para os demais).

No entanto, o problema está na diferença entre estas leis e as leis de outras ciências, especialmente as da química e da física. Embora afirmar que “todo conhecimento científico é provisório” tenha se transformado numa obrigação, não conheço ninguém que questione seriamente que se eu soltar um tijolo ele cairá e não sairá voando, ou que misturando-se um ácido e uma base obtém-se um sal e água. Em economia (nas ciências sociais em geral) tal tipo de unanimidade é, no mínimo, muito mais difícil de ser alcançado. Em particular, a impossibilidade de elaborar um teste isolado de uma teoria (e mais ainda, de uma lei) que não represente também um teste de suas hipóteses auxiliares (a denominada tese Duhem-Quine) limita severamente as condições de verificação de leis gerais.<sup>31</sup>

#### *d) Afirmações que Aplicam Leis Gerais a Casos Particulares*

A análise se complica quando tomamos a afirmação (B1) para fundamentar uma relação causal, tal como (D1):

(D1) A organização do sistema financeiro japonês permite um desempenho melhor da indústria desse país do que o britânico.

Vemos que, na realidade, (D1) pode ser entendido como a conclusão de um silogismo assim estruturado:

---

31 Parece particularmente curioso que as ciências nas quais a realização de experimentos é corriqueira, e nas quais controlar a condição *ceteris paribus* é relativamente simples tenham ganho a denominação coletiva de ciências “duras” (*hard sciences*) e aquelas onde tais procedimentos são infinitamente mais complicados e menos conclusivos sejam vistas como “brandas” (*soft sciences*). Talvez a classificação em ciências fáceis e difíceis, respectivamente, fosse uma denominação mais adequada.

(D1-a) Quanto mais eficiente o sistema financeiro de um país, mais eficiente é sua indústria (premissa 1 – aqui considerada lei geral)

(D1-b) O sistema financeiro japonês é mais eficiente do que o britânico (premissa 2 - aceita acima como proposição B1).

(D1) A organização do sistema financeiro japonês permite um desempenho melhor da indústria desse país do que o britânico. (conclusão)

Neste caso, além das exigências discutidas acima para verificar o desempenho da indústria e do sistema financeiro nos dois países, deve ser encontrado algum nexo que permita propor a existência de uma relação que vincule a causa e o efeito da lei. Neste exemplo, a existência de certos indicadores pode permitir comparar os sistemas financeiros e o desempenho da indústria nos dois países, mas o vínculo dos indicadores construídos entre si no sentido indicado depende da existência de uma lei geral, algo questionável conforme vimos em (c), acima. Portanto, as dúvidas que podemos ter quanto ao valor de verdade da(s) premissa(s) transferem-se para o valor de verdade da conclusão.

Este tipo de problema se manifesta tanto se quisermos falar de eventos no presente quanto no passado ou no futuro (sejam eles enunciados descritivos ou valorativos conforme apontamos nas seções (a) e (b), acima). Embora uma das grandes discussões em filosofia da ciência se refira à existência ou não de simetria entre explicação e previsão, para os efeitos deste trabalho podemos considerar que os problemas decorrentes da dificuldade de se estabelecer leis gerais garantidas afetam o caráter verdadeiro (ou não) das conclusões em qualquer momento no tempo.<sup>32</sup>

Concluindo, queremos esclarecer que o recado desta seção não significa um convite à resignação ou à paralisia intelectual. Por exemplo, os tipos de problemas levantados pela tese Duhem-Quine podem ser parcialmente solucionados pela criatividade dos pesquisadores e pelo crescimento do conhecimento. Tomando um caso no qual formulemos uma regressão para testar determinada relação entre variáveis, partimos da hipótese auxiliar da inexistência de autocorrelação dos resíduos, mas também contamos com ferramentas que permitem detectar esse

---

32 Isso não significa deixar de afirmar que, de nosso ponto de vista, o dever do conhecimento científico é essencialmente explicar, não prever. Conforme foi apontado por McCLOSKEY (1985, p. 174-5), *“A economia não prediz bem o futuro; mas predizer o futuro é de qualquer modo impossível, como a própria economia mostra. Ainda assim os economistas - tal como os paleontólogos e os historiadores, que também não se põem de acordo e também predizem mal - podem contar brilhantes histórias sobre o passado, histórias sobre as quais eles freqüentemente coincidem (...). O principal feito da economia não são a predição e o controle atribuídos a ela pela engenharia social modernista, mas o de dar sentido à experiência econômica.”*



problema. Sawyer *et al.* (1997) propõem uma classificação do tipo de hipóteses auxiliares que são usadas no teste de teorias. Esses autores enfatizam que testar uma teoria econômica implica testar um conjunto de leis econômicas, um certo conhecimento de base (*background knowledge*), um conjunto de hipóteses econômicas auxiliares e um conjunto de hipóteses estatísticas auxiliares. Eles concluem que especialmente os efeitos que perturbam o conhecimento de base não podem ser diferenciados “...o que representa o problema mais fundamental do tipo *Duhem-Quine*.” (SAWYER *et al.*, 1997, p. 7)<sup>33</sup>

Todavia, o que pretendo enfatizar nesta seção é que nunca podemos ter um teste suficientemente conclusivo que nos permita ter certeza quanto à verdade de nossas afirmações. Além do mais, a certeza pode ser atribuída basicamente a afirmações descritivas, especialmente a fatos, mas isto não constitui uma grande vantagem.<sup>34</sup> E isso nos leva (de novo) à necessidade de persuadir nossos interlocutores, somando todos os argumentos dos tipos mais diversos para sustentar nossas posições.

## 6. OS LIMITES SOCIAIS DA PERSUASÃO

Ao comentarmos acima a crítica feita por Mäki a McCloskey nos concentramos no estudo da possibilidade de conhecermos ou não o valor de verdade das afirmações. Existem, porém, outras questões interessantes levantadas por Mäki a respeito dos limites do uso da persuasão como critério central, às quais, por motivos de espaço, vou me referir apenas muito brevemente, embora mereçam, com certeza, mais atenção.

O ponto de partida dessas questões é a proposição feita por McCloskey de que a única garantia que temos do conhecimento é que podemos chegar nele por meio de uma conversa,<sup>35</sup> na qual persuadimos e somos persuadidos, respeitando as regras da *Sprachethik*. McCloskey (1985, p. 46) esclarece que o que nos persuade “...não é o que persuade um júri mal escolhido, mas o que persuade os participantes educados de uma conversa em nossa civilização e a respeito de nosso campo.”

---

33 SAWYER *et al.* consideram que o conhecimento de base inclui as leis da lógica e da inferência, as teorias econômica e estatística prévias e a terminologia e os símbolos utilizados. Os autores acrescentam, ademais, que “Nenhuma teoria econômica pode ser considerada estritamente verdadeira, a não ser como uma aproximação aos fenômenos observados” (1997, p. 7), afirmação com a qual concordamos plenamente.

34 Conforme GROSS, “A visão retórica da ciência não nega ‘os fatos brutos da Natureza’, simplesmente afirma que estes ‘fatos’, sejam quais forem, não são ciência em si, conhecimento em si.” (1996, p. 4)

35 “Boa Ciência não é bom Método; é boa conversa...” (McCLOSKEY, 1994, p. 100)

Essas afirmações fazem com que Mäki qualifique a visão mcCloskeyana da verdade (em suas palavras, uma “*Teoria Angelical da Verdade*”, conforme mencionamos anteriormente) como ingênua e elitista. O primeiro destes adjetivos se justificaria, porquanto a *Sprachethik* exigiria uma situação livre de coerção (*herrschaftsfrei*) muito difícil de ser obtida e na qual “...*todos os participantes na conversa tenham livre acesso aos recursos argumentativos e na qual o poder na conversa seja uniformemente distribuído*” (MÄKI, 1995, p. 1311), e o segundo porque requeriria o acordo da “...*maioria dos economistas atuais*” (1995, p.1309). Para piorar, segundo Mäki, esta última posição seria antipluralista, pois levaria a aceitar que a maioria é que está com a razão, e as restantes posições intelectuais, dado que seriam minoritárias, estariam, portanto, erradas.

Analisemos com cuidado ambas as críticas. Quanto ao caráter elitista e não-pluralista, entendo que esse questionamento seria válido se McCloskey postulasse que o júri relevante para todos os economistas é o mesmo, e que ele estaria formado ora por aqueles que trabalham nas universidades mais prestigiosas, ora pelos laureados com o Nobel, ora pelos membros da *Econometric Society* etc. Acho que o problema na interpretação de Mäki consiste em acreditar que McCloskey propõe que um júri desse tipo deveria ser aceito por todos os economistas. Eu, ao contrário, interpreto que McCloskey está sugerindo algo mais simples e basicamente pluralista. O que ela diz é que aquilo que nos persuade é o que persuade às pessoas cuja opinião levamos em conta. Seria ingênuo pensar que alguém, a não ser nós mesmos, possa determinar qual seria o júri (a maioria ou alguma minoria) cujas decisões respeitaremos. Isso talvez possa parecer estranho numa primeira leitura, mas reflete nosso procedimento corriqueiro quando, por exemplo, decidimos submeter nossos artigos a algumas revistas e não a outras: não fugimos das críticas, mas queremos escolher quem terá o direito de avaliar nosso trabalho. Parece-me óbvio que, por exemplo, um economista marxista não se abalará normalmente pelas críticas de seus colegas neoclássicos (e vice-versa), pois estes não constituem um tribunal cujas decisões ele aceite, embora possa prestar maior ou menor atenção aos seus argumentos. Um critério verdadeiramente elitista exigiria postular um “critério de desempate entre conversas” o qual outorgaria a alguém o poder de determinar qual é a conversa relevante e qual não é. Acredito que a tolerância sincera de conversas paralelas evidenciada por McCloskey não é compatível com o suposto elitismo a ela atribuído.

Todavia, propor o pluralismo não significa ter que se abster de defender uma posição qualquer. Portanto, dado que McCloskey se define como neoclássica (no velho estilo de Chicago), é óbvio que ela vai defender esse ponto de vista. É fácil, contudo, localizar em toda sua obra exemplos de respeito e tolerância com outras visões, embora do meu ponto de vista minimize as diferenças entre elas (p. ex, 1994, p. 344 ou p. 350). Logo, não acredito que avaliar que o meu ponto de vista

é melhor que o dos outros seja elitista, desde que eu me disponha a conversar com pessoas que sei que pensam ter argumentos melhores do que os meus, e realmente ouça o que elas têm a dizer.

Quanto à ética da conversa, é claro que a visão de McCloskey acerca dos seus resultados efetivos é muito otimista. Arjo Klamer, falando das conversas entre economistas, disse a McCloskey: “... *você deve admitir que a diversidade, a oposição e o conflito são as características salientes (...) Como Habermas, você projeta a imagem de uma comunidade de discurso ideal, mas diferentemente de Habermas você parece sugerir que vivemos numa, ou no mínimo que estamos perto disso.*” (In McCLOSKEY, 1994, p. 348) Porém, ainda que sua visão seja ingênua, o que ela afirma é que a maneira de aumentar o conhecimento é por meio de conversas que aceitem as regras do jogo. O fato de as conversas efetivas não alcançarem os resultados almejados deve levar a identificar os obstáculos existentes, no intuito de minimizá-los, mas não justifica o abandono do padrão de referência.

## CONCLUSÕES

Resumirei a seguir os pontos principais levantados neste artigo. Vimos ao longo destas páginas, em primeiro lugar, que a retórica voltou, nos últimos cinquenta anos, ao centro dos debates intelectuais, sendo esse movimento especialmente forte nos últimos vinte, ao ter entrado no terreno, antes considerado proibido, das ciências. O interesse generalizado na retórica nos permite falar de um “*giro retórico*” em nossa cultura. (HARRIS, 1997, p. xii e seguintes) Talvez a maior característica comum a este movimento é a de restaurar a importância do conhecimento plausível (ao qual se chega por meio do diálogo e da persuasão entre seres humanos) em contraposição ao certo (sustentado em alguma categoria última acessível ao conhecimento humano).

Esta revalorização geral inclui o estudo retórico de áreas previamente consideradas (de fato ou, no mínimo, como uma meta a ser alcançada) livres de retórica. Conseqüentemente, ocorreu o desenvolvimento da retórica da ciência. Aqui devemos mencionar o “projeto retórico em economia” como um dos casos melhores sucedidos. Embora um grande número de contribuições tenha sido feito sob esta perspectiva, parece razoável sugerir que ela está basicamente identificada com o nome dos dois economistas que a introduziram: Deirdre McCloskey e Arjo Klamer. Além deles, outros pesquisadores enfatizam a importância da abordagem retórica na economia, e entre eles Uskali Mäki merece ser destacado.

Menciono, ademais, algumas diferenças na maneira segundo a qual McCloskey e Mäki vêem a retórica na economia. Sugeri que essas divergências podem decorrer dos papéis diferentes que ambos os autores atribuem à retórica. Para Mäki, a retórica é compatível com o conhecimento em economia, mas não se encontra no centro deste, posição que podemos classificar como “compatibilismo fraco” entre retórica e razão (ou ciência ou filosofia). Para McCloskey, a relação entre a retórica e a produção de conhecimento seria mais íntima, o que permitiria considerá-la como defensora de um “compatibilismo forte”.

Outra diferença importante entre eles é que Mäki considera que a perspectiva defendida por McCloskey ignora a verdade. Eu argumentei que para McCloskey a idéia de verdade é algo relevante à medida que se refira ao que ela denomina de “verdade” escrita com “v” minúsculo, oposta à “Verdade” com “V” maiúsculo. Perguntas acerca da “Verdade” não são interessantes do ponto de vista de McCloskey. Além disso, critiquei a visão de que a perspectiva de McCloskey sobre a verdade pudesse ser considerada coerentista, como sugere Mäki. Saindo da oposição binária entre correspondência e coerência, parece razoável sugerir que a posição de McCloskey encontra-se muito mais perto de uma teoria pragmática da verdade, ou até da abordagem experiencialista eclética proposta por Lakoff e Johnson.

Também sugeri que a preocupação de Mäki com a verdade poderia ser estudada de forma complementar à luz dos seus propósitos ilocucionários ou performativos. Apontei que, para ele, pode ser importante manifestar sua preocupação com a verdade para não se isolar da maioria dos economistas, dado que estes consideram que a retórica prejudica a ciência.

Estas considerações sobre a verdade nos levaram a uma curta reflexão sobre os “suportes da verdade” (*truth bearers*) em economia. Este levantamento, embora muito preliminar, mostrou que os economistas propõem diferentes tipos de enunciados. O valor de verdade da maioria deles não pode, em geral, ser completamente verificado. Embora o valor de verdade possa ser definido para um grande número de enunciados observacionais, as dificuldades crescem significativamente assim que consideramos enunciados de maior importância científica.

Considerei finalmente a afirmação feita por Mäki de que a perspectiva de McCloskey seria elitista e ingênua. O primeiro desses qualificativos foi rejeitado, pois parece razoável considerar que ela aceita e defende a idéia de que existem diferentes conversas na comunidade dos economistas, conversas essas que constantemente se superpõem, sem que nenhuma possa ser considerada mais importante ou relevante do que as outras. A segunda crítica é certamente mais relevante, e toca em um dos problemas que deveriam ser discutidos mais intensamente dentro do projeto retórico em economia.

Em resumo, este artigo sugere que McCloskey se preocupa com a verdade até o ponto em que parece razoável e possível fazer isso, mas ela certamente não está preocupada com a busca metafísica da verdade, seguindo de forma consistente a tradição pragmática em filosofia (e as perspectivas próximas a esta). A perspectiva retórica não bloqueia nossas possibilidades de entendermos os aspectos econômicos da vida: embora os economistas tenham pouco a dizer a respeito da verdade (e nada a dizer sobre a Verdade) e embora a certeza quanto às suas afirmações possa estar garantida apenas para as mais simples delas, eles construíram um grande corpo de conhecimento, boa parte do qual é, sem dúvida, relevante e interessante. A perspectiva retórica contribuiu e (com certeza!) poderá contribuir ainda mais no futuro para o avanço deste campo do conhecimento.

### BIBLIOGRAFIA

- ARISTÓTELES. *Rhetoric*. (Editado como *The rhetoric and the poetics of Aristotle*). Trad. Inglês. W. Rhys Roberts. New York: Modern Library, 1984..
- AUSTIN, J. L. [1955]. *How to do things with words*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press, 1975.
- . [1950]. *Philosophical papers*. 3<sup>rd</sup>. Ed. Oxford: Oxford University Press, 1979.
- BARILLI, Renato. [1979]. *Retórica*. Trad. (port.) Graça Marinho Dias. Lisboa: Presença, 1985.
- BLACKBURN, Simon. [1994]. *Dicionário Oxford de Filosofia*. Trad. (port.) Desidério Murcho et al. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1997.
- BOOTH, Wayne. *Modern dogma and the rhetoric of assent*. Chicago & London: University of Chicago Press, 1974.
- BOYLAN, Thomas & O'GORMAN, Paschal. *Beyond rhetoric and realism in economics: towards a reformulation of economic methodology*. London: Routledge, 1995.
- BROWN, Richard Harvey. Reason as rhetorical: on relations among epistemology, discourse and practice. In: NELSON et al. (eds.), *The rhetoric of the human sciences*. Madison and London: Univ. of Wisconsin Press, 1987, p. 184-97.
- CALDWELL, Bruce J. [1982]. *Beyond positivism: economic methodology in the twentieth century*. London: George Allen & Unwin, 1984.
- CARR, Brian. Truth. In: PARKINSON, G. H. R. (ed.), *An encyclopedia of philosophy*. London: Routledge, 1988, p. 76-98.
- CHOI, Young Back. An interview with Arjo Klamer. *Methodus*, v. 3, n. 1, p. 131-7, 1991

- COVINO, William A. & JOLLIFFE, David. What is rhetoric? In: COVINO, William & JOLLIFFE, David (eds.), *Rhetoric: concepts, definitions, boundaries*. Boston: Allyn and Bacon, 1995, p. 3-26.
- DOW, Sheila. *Macroeconomic thought: a methodological approach*. Oxford: Basil Blackwell, 1985.
- DYER, Alan W. Economic theory as an art form. *Journal of Economic Issues*, v. 22, n. 1, p. 157-66, 1988.
- EZORSKY, Gertrude. Performative theory of truth?. In: EDWARDS, Paul (ed.), *The encyclopedia of philosophy*. New York: Macmillan, v. 6, 1967, p. 88-90.
- FEYERABEND, Paul K. [1970]. *Contra o método*. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1977.
- GROSS, Alan G. *The rhetoric of science*. 2<sup>nd</sup>. Ed. Cambridge (MA) & London: Harvard University Press, 1996.
- HARRIS, Randy Allen. Introduction. In: HARRIS, Randy A. (ed.), *Landmark essays on the rhetoric of science: case studies*. Mahwah (NJ): Hermagoras Press, 1997, p. xi-xlv.
- HARRIS, Roy & TAYLOR, Talbot J. *Landmarks in linguistic thought: the western tradition from Socrates to Saussure*. London & New York: Routledge, 1989.
- HARTNACK, Justus. Performative utterances. In: EDWARDS, Paul (ed.), *The encyclopedia of philosophy*. New York: Macmillan, v. 6, 1967, p. 90-91.
- HENDERSON, Willie, DUDLEY-EVANS, Tony & BACKHOUSE, Roger (orgs.). *Economics and language*. London & New York: Routledge, 1993.
- KIRKHAM, Richard L. *Theories of truth: a critical introduction*. Cambridge (MA) & London: MIT Press, 1992.
- KLAMER, Arjo [1983] *Conversas com economistas*. Trad. (Port.) Antonio Z. Sanvicente. São Paulo: Pioneira, 1988.
- , McCLOSKEY, Donald & SOLOW, Robert (eds.). *The consequences of economic rhetoric*. Cambridge & New York: Cambridge University Press, 1988.
- LAKATOS, Imre [1970]. O falseamento e a metodologia dos programas de pesquisa científica. In: LAKATOS, Imre & MUSGRAVE, Alan. *A crítica e o desenvolvimento do conhecimento*. São Paulo: Cultrix, 1979.
- LAKOFF, George & JOHNSON, Mark. *Metaphors we live by*. Chicago & London: University of Chicago Press, 1980.
- LAWSON, Tony. *Economics and reality*. London: Routledge, 1997.
- LE GRAND, Julian. *Equity and choice: an essay in economics and applied philosophy*. London: Harper Collins, 1991.
- LOPES, Carlos F. A intransigência da retórica: o discurso reacionário em McCloskey. *Anais do XXIV Encontro Nacional de Economia*, v. 3, 1996, p. 323-39.

- MÄKI, Uskali. How to combine rhetoric and realism in the methodology of economics. *Economics and Philosophy*, v. 4, n. 1, p. 89-109, 1988a.
- . Realism, economics and rhetoric: a rejoinder to McCloskey. *Economics and Philosophy*, v. 4, n. 1, p. 167-9, 1988b.
- . Two philosophies of the rhetoric of economics”. In: HENDERSON *et.al.*, *op. cit.*, 1993, p. 23-50.
- . Diagnosing McCloskey. *Journal of Economic Literature*, v. 33, n. 3, p. 1300-18, 1995.
- MCCLOSKEY, Deirdre N. The rhetoric of economics. *Journal of Economic Literature*, v. 21, n. 2, p. 481-517, 1983.
- . *The rhetoric of economics*. Madison: The University of Wisconsin Press, 1985.
- . Two replies and a dialogue on the rhetoric of economics - Mäki, Rappaport and Rosemberg. *Economics and Philosophy*, v. 4, n. 1, p. 150-66, 1988a.
- . Thick and thin methodologies in the history of economic thought. In: DE MARCHI, Neil (ed.), *The popperian legacy in economics*. New York: Cambridge University Press, 1988b, p. 245-57.
- . *If you're so smart: the narrative of economic expertise*. Chicago: University of Chicago Press, 1990.
- . *Knowledge and persuasion in economics*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- . Modern epistemology against analytic philosophy: a reply to Mäki. *Journal of Economic Literature*, v. 33, n. 3, p. 1319-23, 1995.
- . *The vices of economists, the virtues of the bourgeoisie*. Amsterdam: Amsterdam University Press, 1996.
- . Big rhetoric, little rhetoric: Gaonkar on the rhetoric of science. In: GROSS, Alan G. & KEITH, William M. (eds.), *Rhetorical hermeneutics: invention and interpretation in the age of science*. Albany (NY): State University of New York Press, 1997, p. 101-12.
- MIROWSKI, Philip. *Against mechanism*. Totowa (NJ): Rowman & Littlefield, 1988.
- NELSON, John; MEGILL, Alan & McCLOSKEY, D. N. (eds.) *The rhetoric of the human sciences*. Madison and London: Univ. of Wisconsin Press, 1987a.
- . Rhetoric of inquiry. In: NELSON *et al.*, *op. cit.*, 1987b, p. 3-18.
- O'NEILL, John. Rhetoric, science and philosophy. *Philosophy of the Social Sciences*, v. 28, n. 2, p. 205-25, 1998.
- PAULANI, Leda M. Idéias sem lugar: sobre a retórica da economia de McCloskey. In: REGO, José Márcio (ed.), *Retórica na economia*. São Paulo: Ed.34, 1996, p. 99-114.

- . Modernidade e discurso econômico: ainda sobre McCloskey”. *Anais do XXV Encontro Nacional de Economia*, v. 2, 1997, p. 1031-49.
- PERELMAN, Chaïm [1977]. *O império retórico: retórica e argumentação*. Trad. (port.) Fernando Trindade e Rui A. Grácio. Porto: Asa, 1993.
- & OLBRECHTS-TYTECA, Lucie [1958]. *Tratado de la argumentación*. Trad. (esp.) Julia Sevilla Muñoz. Madrid: Gredos, 1989.
- RORTY, Richard [1994]. *Esperanza o conocimiento: una introducción al pragmatismo*. Trad. (esp.) Eduardo Rabossi. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, 1997.
- ROSEMBERG, Alexander. Economics is too important to be left to the rhetoricians. *Economics and Philosophy*, v. 4, n. 1, p. 129-49, 1988a.
- . Rhetoric is not important enough for economists to bother about. *Economics and Philosophy*, v. 4, n. 1, p. 173-5, 1988b.
- SAMUELS, Warren J. (org.) *Economics as discourse: an analysis of the language of economists*. Boston/Dordrecht/London: Kluwer, 1990a.
- . Introduction. In: \_\_\_\_\_. *Economics as discourse: an analysis of the language of economists*. Boston/Dordrecht/London: Kluwer, 1990b, p. 1-14.
- SAWYER, K. R., BEED, Clive & SANKEY, H. Underdetermination in economics: the Duhem-Quine thesis. *Economics & Philosophy*, v. 13, n. 1, p. 1-23, 1997.
- SEBBERSON, David. The rhetoric of inquiry or the sophistry of the status quo? Exploring the common ground between critical rhetoric and institutional economics. *Journal of Economic Issues*, v. 24, n. 4, p. 1017-26, 1990.
- STETTLER, Michael. The rhetoric of McCloskey’s rhetoric of economics. *Cambridge Journal of Economics*, v. 19, n. 5, p. 391-403, 1995.
- VASCONCELOS, Marcos R., STRACHMAN, Eduardo & FUCIDJI, José Ricardo. O realismo crítico e as controvérsias metodológicas contemporâneas em economia. *Estudos Econômicos*, v. 29, n. 3, p. 415-45, jul./set. 1999.
- WALLER, William & ROBERTSON, Linda R. Why Johnny (Ph.D., Economics) can’t read: a rhetorical analysis of Thorstein Veblen and a response to Donald McCloskey’s rhetoric of economics. *Journal of Economic Issues*, v. 24, n. 4, p. 1027-44, 1990.

---

A versão final deste artigo foi escrita quando o autor era pesquisador visitante no Departamento de Economia da University of Massachusetts, Amherst, EUA, com uma bolsa de pós-doutorado da CAPES. O autor é muito grato a as ambas instituições pela sua ajuda. Versões prévias deste artigo foram apresentadas nos seminários do Departamento de Economia da Universidade de São Paulo e no XXVI Congresso da History of Economics Society em Greensboro (NC, EUA). O autor recebeu comentários valiosos de Tim Leonard, Leda Paulani, Huáscar Pessali, Gabriel Porcile e é especialmente grato aos dois pareceristas anônimos desta revista.

(Recebido em março de 2000. Aceito para publicação em novembro de 2000).