fico, e com Descartes a desconfiança nas formas analógicas de raciocínio, ela foi relegada ao estudo do estilo e das formas do discurso[2].

A recente redescoberta da retórica como instrumento de análise do discurso econômico está permeada pelos aspectos técnicos, literários e filosóficos. O objetivo deste artigo é avaliar as principais propostas de aplicação da retórica na análise da Economia como disciplina, destacando o aspecto filosófico. Na segunda seção discutem-se as mais influentes contribuições feitas por Donald McCloskey e Arjo Klamer. A terceira seção discute a proposta de Pérsio Arida. A quarta seção é dedicada ao debate provocado entre os pesquisadores da metodologia da Economia, principalmente pelo trabalho de McCloskey. A seção visa apontar as principais críticas feitas à utilização da Retórica como metodologia, buscando em cada caso dar uma resposta a elas do ponto de vista do pragmatismo metodológico.

II. "A CAMPANHA MCCLOSKEY-KLAMER" POR UMA RETÓRICA DA ECONOMIA

No início dos anos oitenta o debate em teoria econômica encontrava-se numa situação bastante curiosa. As controvérsias teóricas iniciadas no início dos anos setenta tinham o pensamento Keynesiano Neoclássico como principal alvo de crítica. Por um lado, a estagflação havia posto em xeque as explicações baseadas na estabilidade da curva de Phillips, dando razão às críticas dos Monetaristas[3]. Por outro lado, a explicação do desemprego através das expectativas racionais abrira uma nova frente de batalha também no campo metodológico com o apelo aos microfundamentos da

---

[2] Kennedy compara o *Discurso sobre o Método* (1637) e a *Lógica de Port-Royal* (1662) como uma crítica à Retórica comparável à exercida por Sócrates-Platão (cf. Kennedy 32, p. 222).

[3] Para uma revisão e detalhamento deste argumento, a Palestra de Prêmio Nobel de Milton Friedman é um documento valioso, *The Journal of Political Economy* (1976).

teoria econômica, tema caro aos keynesianos neoclássicos. O início dos anos oitenta pode ser então caracterizado como um período de crise na teoria econômica keynesiana e de ascensão dos Novos-clássicos, liderados por Lucas e Sargent. Ao mesmo tempo, no plano da política as eleições de Reagan e Thatcher colocavam na agenda neoliberal (pelo menos ao nível das promessas) as idéias de condução de política fiscal e monetária defendidas até então pelos monetaristas.

Os elementos de insatisfação teórica e de política econômica existentes no período foram capturados num trabalho seminal de Arjo Klamer, *Conversas com Economistas*[4]. O livro consiste num conjunto de entrevistas focalizando a controvérsia da macroeconomia de então, e tem como principais protagonistas os Novos Clássicos, com destaque para Robert Lucas. São ainda entrevistados Neoclássicos keynesianos, um monetarista e dois economistas não convencionais. Quando perguntados sobre problemas econômicos, Klamer observa que os economistas não se restringem a responder através dos modelos e testes empíricos, mas argumentam apelando ao bom senso, a fatores pessoais, aos fundamentos filosóficos e às formas de se construir bons modelos. Baseado na diversidade de argumentos que as entrevistas produziram, Klamer conclui que a comunicação entre economistas possui um conteúdo retórico que vai além da doutrina positivista da ciência econômica, tida como oficial entre os economistas. Assim para Klamer:

> A Economia envolve a arte da persuasão. Na ausência de padrões uniformes e testes empíricos claros, os economistas são forçados a confiar no seu julgamento, e argumentam de modo a tornar seu julgamento persuasivo. Este processo deixa um espaço para elementos não racionais, tais como estilo e envolvimentos pessoais e disciplina social (Klamer 34, p. 246).

---

[4] Lançado originalmente nos Estados Unidos em 1983 e baseado em entrevistas realizadas entre maio de 82 e março de 83. Veja-se Klamer 34.

O trabalho de Klamer defende com maestria o argumento de que a prática efetiva dos economistas não corresponde à imagem que têm do seu trabalho, e que o meio de se buscar uma correta compreensão do padrão de cientificidade da Economia seria através do estudo das práticas de persuasão no âmbito da disciplina. Embora tenha alcançado uma boa repercussão, não foi com este trabalho de Klamer que a Retórica da Economia ganhou espaço nas revistas especializadas. O principal eixo de orientação das discussões aparece no *Journal of Economic Literature,* com o artigo de um economista até então conhecido como professor de história econômica da Universidade de Chicago, Donald McCloskey. Com o título: *"The Rhetoric of Economics"* este artigo iria desencadear o movimento que foi posteriormente alcunhado de "Campanha McCloskey-Klamer" pela retórica da Economia[5] e será objeto da seção seguinte.

A. *Modernismo e a auto-imagem do economista*

McCloskey (1983) denominou de "Modernismo" o que os economistas teriam por visão do método científico em geral, não correspondendo a uma proposta metodológica específica mas a um amálgama de proposições do positivismo lógico, do behaviorismo, do operacionalismo e do modelo hipotético-dedutivo de ciência.

Através desse amálgama de proposições, McCloskey (47, p. 483-4) representa as concepções metodológicas mais difundidas, não entre os metodólogos da Economia, mas entre os economistas profissionais, sendo expressas em onze máximas, que apresento em forma resumida a seguir:

1. Predição e Controle são as metas da ciência;
2. Apenas as implicações observáveis de uma teoria contam para decidir-se pela sua Verdade;
3. Os experimentos reproduzíveis e objetivos são observáveis;

---

[5] A expressão "Campanha Klamer-McCloskey" foi empregada por Coats (17, p. 64) justamente para ressaltar o caráter programático do trabalho de ambos os autores.

> Economistas e outros cientistas estão menos separados das preocupações da civilização do que muitos pensam. Seus modos de argumentação e fontes de convicção, por exemplo seu uso das metáforas, não são muito diferentes dos discursos de Cícero ou romances de Hardy (McCloskey 47, p. 508).

Além da generalidade das metáforas, encontra-se também um outro elemento de caráter bastante geral, a constatação de que todo texto é dirigido a alguma audiência[11] porém estes elementos não constituem o cerne da retórica, que é buscar dentre as formas disponíveis a mais persuasiva. A retórica como estudo de como argumentamos e persuadimos carrega a generalidade que pode abranger várias disciplinas, e pode ser resumida num conjunto básico de perguntas repetidas desde de Protágoras: O que se procura dizer? Para quem se irá dizer? De que forma se apresentam as evidências para o que se diz?

A questão colocada para a retórica de McCloskey é como, enquanto análise literária, a retórica poderá não apenas entender como os economistas argumentam e persuadem, mas também ser capaz de dizer como eles devem fazê-lo, já que a retórica está no campo das metodologias. Cabe agora saber como McCloskey se propõe a identificar um bom argumento em Economia.

Para ele não há razões para supor que o que faz um bom argumento em Economia seja diferente do que torna um argumento convincente em qualquer outra disciplina. De modo mais geral, não há razão para se supor que bons argumentos científicos contrariam necessariamente o senso comum:

> Nós acreditamos e agimos baseados no que nos persuade – não no que persuade a maioria de um júri mal escolhido – mas o que persuade os participantes educados de nossa

---

de acrescentar beleza, elegância e simplicidade ao discurso as metáforas estão carregadas de conteúdo cognitivo (cf. Bicchieri 11, p. 106-7). Este ponto será retomado mais a frente.

[11] McCloskey(51, p. 282) reafirma que *"o ensinamento central da retórica é que o discurso é endereçado a uma audiência"*

> civilização e pessoas justamente influentes em nosso campo. Tentar ir além do raciocínio persuasivo é permitir que a epistemologia limite o pensamento racional" (McCloskey 47, p. 512).

McCloskey acaba esbarrando no problema ancestral da retórica. O ensinamento tradicional de retórica consistia no domínio dos instrumentos de persuasão e essa era conhecida como a arte Sofística. Como tema principal dos diálogos de Sócrates com os sofistas Protágoras, Górgias e, de forma mais intrincada, no diálogo "Fedro", está exatamente a impossibilidade de se ensinar a virtude ao mesmo tempo que se ensina o domínio dos meios mais eficazes de persuasão[12] A esta crítica de Sócrates/Platão, filósofos mais favoráveis à retórica como disciplina como Aristóteles e Cícero[13] utilizaram-se do artifício de pressupor que o orador ideal estava comprometido com a virtude.

Se persuasivo é o argumento dos participantes bem- educados e justamente influentes, resta saber como avaliar o que os torna justamente influentes? Quando se adota a postura de McCloskey pode-se cair em duas situações, vejamos:

i. As pessoas justamente influentes sustentam bons argumentos.

ii. Argumentos persuasivos são bons argumentos.

iii. A é um indivíduo justamente influente no campo específico.

---

[12] Para uma referência ao sofista Górgias e ao diálogo Fedro, ver Kennedy 32, caps. 3 e 4.

[13] Kennedy (32) identifica no diálogo Górgias o nascimento da disputa Filosofia *versus* Retórica. Diversas tentativas de reconciliar filosofia e retórica tiveram em comum a figura de um "orador ideal" personagem que reune profundidade intelectual e espírito público. A tradição começa em Aristóteles, passando por Cícero no *De Oratore,* e na tradição cristã a partir de Quintiliano até a retórica neoclássica, associada ao iluminismo, o orador ideal é substituído pelo "orador cristão" (p. 89-91).

> mos modelos "hard science" e "soft science" como tipos ideais que acentuam unilateralmente traços da realidade visando iluminar aspectos de interesse (Arida 6, p. 4).

Porém, a caracterização dos modelos será feita seguindo a idéia de que a Economia como disciplina é um processo de conversação de profissionais especializados, e nesses modelos representam-se duas maneiras em que os profissionais encaram a resolução das controvérsias, particularmente as controvérsias teóricas no passado da disciplina. Assim, o papel das controvérsias no argumento de Arida é central:

> A evolução da ciência econômica é pontilhada, como é o desenvolvimento de qualquer ciência, por controvérsias. Pouco importa aqui sua origem; importa saber seu modo de resolução *(id., ibid.,* p. 11).

O conceito de resolução de controvérsias é enunciado de modo a ressaltar o aspecto comunicativo do processo, sendo que uma controvérsia é resolvida quando os seus participantes percebem que ela terminou[16]. Mas uma controvérsia pode tomar rumos bastante diferentes e terminar de várias maneiras. Arida aponta para pelo menos cinco opções:

- **Superação Positiva:** Os participantes de uma controvérsia findam satisfeitos com os resultados alcançados, considerando que o consenso surgido expressa da melhor forma possível a verdade sobre o assunto;
- **Resolução Parcial:** Dos vários aspectos envolvidos numa controvérsia apenas alguns chegam a um bom termo, sendo que os demais são abandonados de forma inconclusiva;
- **Abandono por Cansaço:** Sem que nenhum ponto de consenso tenha sido gerado sobre quaisquer aspectos da controvérsia, os participantes se desinteressam pelo debate e o abandonam;

---

[16] Arida chega a empregar o termo superação de controvérsias, contudo parece mais adequado ater-se ao termo resolução, visto que esse comporta o sentido daquilo que se extingue, enquanto superação está associada à idéia de vencer um obstáculo.