

## AGRUPAMENTO DE ESCOLAS DE FIÃES

*Ficha de Avaliação de Filosofia – 11ºAno –Ano Letivo 2013/2014 – 01/2014*

---

### GRUPO I

Para cada um dos itens, **selecciona a alternativa correcta**. Na tua folha de teste indica, de forma bem legível, o **número do item** e a **letra da alternativa** pela qual optaste.

#### 1. Para um sofista, ser persuasivo significa:

- A. Dominar técnicas discursivas, argumentar com verdade e provocar a adesão às suas teses.
- B. Ser eloquente, cativar um auditório e atingir o propósito pretendido.
- C. Manipular, perseguir a justiça e o bem e aceder ao poder.
- D. Ter sucesso nas discussões, rejeitar argumentos falaciosos e dominar a arte da oratória.

#### 2. O que distingue um discurso persuasivo de um discurso manipulador é:

- A. O objetivo do orador ao apresentar o seu ponto de vista.
- B. O conjunto das estratégias usadas para provocar a adesão.
- C. O impacto dos argumentos apresentados sobre o auditório
- D. O tema escolhido pelo orador e as características do auditório.

#### 3. A crença é uma das condições para que haja conhecimento. Esta afirmação é:

- A. Verdadeira, porque conhecer implica, necessariamente, que o sujeito acredite que a proposição que conhece espelha a realidade.
- B. Falsa, porque o sujeito pode não acreditar na realidade que lhe é dada a conhecer.
- C. Verdadeira, porque o conhecimento requer como primeira condição que o sujeito esteja convicto na justificação da sua crença.
- D. Falsa, porque para conhecer o sujeito não precisa de crenças, mas apenas de verdades.

#### 4. Os contraexemplos de Gettier mostram que:

- A. Apenas é possível conhecer verdades.
- B. É impossível que uma crença verdadeira e devidamente justificada não seja conhecimento.
- C. A crença, a verdade e a justificação são condições suficientes para o conhecimento.
- D. Podemos ter uma crença verdadeira justificada, sem que esta seja, contudo, conhecimento.

#### 5. Segundo Aristóteles, a retórica é:

- A. Um meio de provar verdades irrefutáveis.
- B. A arte de mostrar uma necessidade lógica.
- C. A técnica de persuasão e do verosímil.
- D. Uma técnica demagógica.

### GRUPO II

#### 1- Faz corresponder a cada uma das afirmações abaixo os conceitos de Ethos, Pathos e Logos:

- |   |  |
|---|--|
| a) Atenção dada ao orador.                            | h) Discurso com ritmo.                 |
| b) Evidência naquilo que o orador diz e como diz.     | i) Ênfase posta no auditório.          |
| c) Sentimentos provocados nos ouvintes.               | j) Discurso argumentativo.             |
| d) Estrutura argumentativa segundo um plano adequado. | l) Público predisposto a emocionar-se. |
| e) Credibilidade do sujeito que fala.                 | m) O que o orador proclama.            |
| f) Ponderação, racionalidade e lealdade.              | n) Discurso racional.                  |
| g) Caráter do orador.                                 | o) Argumentos válidos.                 |

## 2-Completa os espaço com as palavras da lista:

Contextualizada, validade, auditório, acordo, persuadir, lógicas, unívoca, pessoal, adesão, crítica, argumentar, conteúdo, contexto, impessoal, alguém, formal, demonstração, rigorosa.

\_\_\_\_\_ é apresentar provas em defesa de uma tese ou opinião discutível, que não pode ser resolvida de forma \_\_\_\_\_ e \_\_\_\_\_. Assim, o valor e a força das razões apontadas dependerão da \_\_\_\_\_ e do \_\_\_\_\_ que forem capazes de provocar num auditório. A \_\_\_\_\_ desenvolve-se num plano \_\_\_\_\_ e \_\_\_\_\_ pois demonstrar é apresentar provas \_\_\_\_\_ irrecusáveis. A argumentação é, pelo contrário, \_\_\_\_\_ e \_\_\_\_\_. Argumentar é defender uma posição pessoal e \_\_\_\_\_, mediante a apresentação de um corpo de argumentos cujo valor é pautado pela capacidade de \_\_\_\_\_ aquele a quem nos dirigimos. Como tal, a força da prova argumentativa depende não apenas da sua \_\_\_\_\_ formal, mas também do \_\_\_\_\_ e do \_\_\_\_\_ em que esta decorre. Uma argumentação nunca é feita no vazio, é sempre dirigida a \_\_\_\_\_: ao \_\_\_\_\_ a quem se reporta.

## 3- Diz se são verdadeiras ou falsas as seguintes afirmações:

- O logos liga-se à capacidade do orador em usar a sua credibilidade e caráter para levar o auditório a aceitar o seu ponto de vista.
- Para Platão a opinião é conhecimento.
- Para os sofistas a educação não deveria ser colocada ao serviço do poder, devia antes ser uma via de acesso à verdade.
- O pathos liga-se ao tipo de emoções e paixões que o orador é capaz de desencadear no auditório.
- Os discursos demagógicos, apesar da sua eficácia para convencer multidões, fazem uso ilegítimo da retórica.
- Com Perelman assiste-se a uma tentativa de ultrapassar a visão negativa da retórica, dimensionando-a como fenómeno de argumentação e comunicação.

*Suponha-se que acredito que o André estava no cinema, ou seja, que acredito na proposição «André estava no cinema» e que essa proposição é verdadeira, mas que não tenho prova alguma de que isto é verdade (não o vi, porque o André passou a tarde no bar do centro comercial onde ficava o cinema). Posso dizer que conheço a proposição «André estava no cinema ontem à tarde»?*

L.Rodrigues

## 4- Responde, justificando adequadamente, à questão formulada acima.

### GRUPO III

*(...) É sempre preciso uma situação de democracia, de reconhecimento, de igualdade de situação dos interlocutores e, sobretudo, de reconhecimento do outro como ser capaz de receber os meus argumentos e ser convencido por eles. Só assim se pode ter um discurso retórico.*

T. Cardoso e Cunha

## 1- Explica que relação existe entre a democracia grega e o desenvolvimento da retórica.

*A crítica de sofística – a sombra negra de Platão – enche metade da sua obra. O sofista é, para ele, o homem que ensina a técnica e a moral do sucesso, do gozo, da afirmação de si, que nega a verdade e o bem objetivos.*

A. Koyré

## 2- Tendo como ponto de partida o pequeno texto acima, mostra quais são as críticas de Platão à retórica.

## 3- Mostra o que são, qual a origem e o impacto das teses relativistas dos sofistas.

### Cotações:

Grupo I	Grupo II				Grupo III			Total
1 a 5	1	2	3	4	1	2	3	
25p (5x5)	18p	27p	21p	25p	27p	25p	32p	200p