

[13.2]

COP1

logica Juridica

| | | |
|-------|--------------------|---------|
| C T C | | |
| ANO | 3 ^a Amo | |
| P | T | Fis. 32 |

F.V

3

Falácias Não-Formais

Se bem que a maioria dos compêndios de lógica contenha um exame das falácias, seu modo de tratá-las não é idêntico em toda essa maioria. Não há uma classificação universalmente aceita das falácias. A situação não é surpreendente; como disse acertadamente um dos primeiros lógicos modernos, De Morgan: "Não há coisa alguma que possa ter o nome de uma classificação dos modos como os homens chegam a um erro; e é muito duvidoso que possa haver alguma."

A palavra "falácia" é usada de múltiplas maneiras. Um uso perfeitamente correto da palavra é o que se lhe dá para designar qualquer idéia equivocada ou falsa crença, como a "falácia" de acreditar que todos os homens são honestos. Mas os lógicos usam o termo no sentido mais estrito e mais técnico do erro no raciocínio ou na argumentação. Uma falácia, tal como usaremos o termo, é um tipo de raciocínio incorreto. Sendo um tipo de raciocínio incorreto, podemos dizer de dois raciocínios diferentes que contêm ou cometem a mesma falácia. Alguns argumentos, é claro, são tão obviamente incorretos que a ninguém enganam. No estudo da lógica é costume reservar o nome de "falácia" àqueles argumentos ou raciocínios que, embora incorretos, podem ser psicologicamente persuasivos. Portanto, definimos falácia como uma forma de raciocínio que parece correta, mas que, quando examinada cuidadosamente, não o é. É proveitoso estudar tais raciocínios, pois a familiaridade com eles e seu entendimento impedirão que sejamos iludidos. Estar prevenido é estar armado de antemão.

Apesar da advertência de De Morgan para não se levar muito a sério a classificação das falácias, concluiremos, não obstante, ser útil agrupá-las da seguinte maneira. Assim, as falácias são divididas em dois grandes grupos: as formais e as não-formais. As falácias formais são mais convenientemente estudadas em conexão com certos padrões de inferência válida, com os quais apresentam uma semelhança superficial. Por isso, adiaremos o seu exame para capítulos subsequentes.

No momento, trataremos das falácias não-formais, erros de raciocínio em que podemos cair por inadvertência ou falta de atenção ao nosso tema, ou então porque somos iludidos por alguma ambigüidade na linguagem usada para formular nosso argumento. Podemos dividir as falácias não-formais em falácias de *relevância* e falácias de *ambigüidade*. Não tentaremos fazer um estudo exaustivo da matéria; somente consideraremos dezoito falácias não-formais, aquelas que são as mais comuns e enganadoras.

I. FALACIAS DE RELEVANCIA

Comum a todos os raciocínios que cometem falácias de relevância¹ é a circunstância de suas premissas serem logicamente irrelevantes para as suas conclusões e, portanto, serem incapazes de estabelecer a verdade dessas conclusões. A irrelevância é, aqui, lógica e não psicológica, naturalmente, pois se não houvesse alguma conexão psicológica, tampouco haveria qualquer efeito persuasivo ou de aparente correção. O fato de a relevância psicológica poder se confundir com a relevância lógica explica-se, em alguns casos, pelo fato de a linguagem poder ser usada tanto expressiva como informativamente para estimular emoções, tais como o medo, a hostilidade, a compaixão, o entusiasmo ou a reverência.

Um certo número de tipos particulares de argumentos irrelevantes tem tradicionalmente recebido nomes latinos. Alguns desses nomes latinos acabaram fazendo parte do idioma inglês, como "ad hominem", por exemplo. Outros são menos conhecidos. Só consideraremos alguns deles, sem pretensão alguma de fazer um tratamento exaustivo. Como conseguem ser persuasivos, apesar de sua incorreção lógica, explicam-se, em alguns casos, pela sua função expressiva, destinada a provocar atitudes suscetíveis de causar a aceitação das conclusões que instigam, em vez de fornecerem as provas que evidenciem a verdade dessas conclusões.

1. *Argumentum ad Baculum* (recurso à força). O *argumentum ad baculum* é a falácia que se comete, quando se apela para a força ou a ameaça de força para provocar a aceitação de uma conclusão. Usualmente, só se recorre a ela quando as provas ou argumentos racionais fracassam. O *ad baculum* resume-se no aforismo: "A força gera o direito." O uso e a ameaça dos métodos de "mão dura", para vergarem os adversários políticos, fornecem exemplos contemporâneos dessa falácia. O recurso a métodos não-racionais de intimidação pode ser, naturalmente, mais sutil do que o uso aberto ou a ameaça de campos de concentração ou "tropa de choque". O cabo eleitoral

1. Excetuando a falácia de *Petitio Principii*, ou petição de princípio, que é estudada na pág. 84.

de um partido político usa o *argumentum ad baculum*, quando recorda a um deputado que ele (o cacique) representa e manobra a seu bel-prazer tantos milhares de votos no distrito eleitoral do deputado ou tantos contribuintes potenciais para as campanhas de angariação de fundos. Logicamente, estas considerações nada têm que ver com os méritos da legislação cuja aprovação o cabo eleitoral pretende influenciar. Mas, infelizmente, podem ser muito persuasivas. Na escala internacional, o *argumentum ad baculum* significa a guerra ou a ameaça de guerra. Um exemplo divertido, se bem que, ao mesmo tempo, assustador de raciocínio *ad baculum* no nível internacional é o que Harry Hopkins nos conta em sua descrição do encontro dos "Três Grandes" em Yalta, no final da Segunda Guerra Mundial. Conta Hopkins que Churchill informara aos demais ter sugerido ao Papa que um determinado curso de ação seria o correto. E Stalin teria manifestado seu desacordo, perguntando: "E quantas divisões disse o senhor que o Papa tem prontas para entrar em combate?"

2. *Argumentum ad Hominem* (ofensivo). A frase *argumentum ad hominem* é literalmente traduzida como "argumento dirigido contra o homem". É suscetível de duas interpretações, cujas correlações serão explicadas depois de termos examinado uma e outra separadamente. Podemos designar a primeira interpretação dessa falácia como a variedade "ofensiva". É cometida quando, em vez de tentar refutar a verdade do que se afirma, ataca o homem que fez a afirmação. Assim, por exemplo, poder-se-ia argüir que a filosofia de Bacon é indigna de confiança, porque ele foi demitido do seu cargo de Chanceler por desonestidade. Este argumento é falaz, porque o caráter pessoal de um homem é logicamente irrelevante para determinar a verdade ou falsidade do que ele diz ou a correção ou incorreção de seu raciocínio. Argüir que uma proposição é má ou uma afirmação é falsa, porque foram propostas ou afirmadas pelos comunistas (ou por membros da John Birch Society, ou por católicos ou por anticatólicos, ou por homens que surram as esposas) é raciocinar de modo falacioso e fazer-se culpado de sustentar um *argumentum ad hominem* (ofensivo). Diz-se, algumas vezes, que este tipo de argumento comete a "Falácia Genética", por óbvias razões. O modo como, por vezes, este argumento falaz pode persuadir é através do processo psicológico de transferência. Se pode ser provocada uma atitude de desaprovação em relação a uma pessoa, essa atitude terá possibilidades de tender para transbordar do campo estritamente emocional e converter-se em desacordo com o que essa pessoa diz. Mas esta conexão é só psicológica, não lógica. Assim, o mais perverso dos homens pode, por vezes, dizer a verdade ou raciocinar corretamente.

O exemplo clássico desta falácia relaciona-se com o procedimento judicial britânico. Na Grã-Bretanha, a prática da advocacia divide-se entre *solicitors* (procuradores ou solicitadores), que preparam os casos

para apresentação a juízo, e os *barristers* (advogados de foro), que pleiteiam e arguem a causa no tribunal. Habitualmente, a cooperação entre eles é admirável mas, por vezes, deixa muito a desejar. Numa destas últimas ocasiões, o *barrister* ignorava o caso completamente até ao dia em que tinha de ser levado a juízo e dependia do *solicitor* para a investigação do caso do querelado e a preparação das alegações. Chegou ao tribunal instantes antes de começar o julgamento, e o *solicitor* entregou-lhe a súmula das alegações. Surpreendido pela exigüidade do documento, deu uma olhada pelo conteúdo para encontrar escrito o seguinte: "Não há defesa; ataque o advogado do queixoso!"

3. *Argumentum ad Hominem (circunstancial)*. A outra interpretação da falácia de *argumentum ad hominem*, a variedade "circunstancial", diz respeito às relações entre as convicções de uma pessoa e as suas circunstâncias. Numa disputa entre dois homens, um deles pode ignorar totalmente a questão relativa à verdade ou falsidade de suas próprias afirmações e tratar de provar, em contrapartida, que o seu antagonista deve aceitá-las, por causa das circunstâncias especiais em que este se encontra. Assim, se um dos contendores é um sacerdote, o outro poderá arguir que uma certa asserção deve ser aceita, porque sua negação é incompatível com as Escrituras. Isto não é demonstrar sua verdade, mas insistir com sua aceitação por esse indivíduo particular, devido às circunstâncias especiais em que se acha, neste caso, sua filiação religiosa. Ou se um dos antagonistas é, digamos, um Republicano, o outro poderá sustentar, não que uma certa proposição é verdadeira, mas que o primeiro deve concordar com ela, porque está implícita na doutrina do seu Partido. O exemplo clássico desta falácia é a réplica do caçador, quando acusado de bárbaro por sacrificar animais inofensivos para sua própria diversão. Sua resposta consiste em perguntar a quem o critica: "Por que se alimenta o senhor com carne de gado inocente?" O esportista é culpado aqui de um *argumentum ad hominem*, porque não procura demonstrar que é correto sacrificar a vida de animais para satisfação de prazeres humanos, mas, simplesmente, que o seu crítico não pode recriminá-lo, devido a certas circunstâncias especiais em que se encontra, neste caso, o de não ser vegetariano. Argumentos como estes não são corretos; não apresentam provas satisfatórias para a verdade de suas conclusões, mas pretendem, tão-somente, conquistar o assentimento de algum antagonista, por causa das suas circunstâncias especiais. Conseguem-no freqüentemente, pois costumam ser, na maioria das vezes, muito persuasivos.

No parágrafo precedente, descrevemos o uso do *ad hominem* circunstancial para fazer com que um adversário aceite nossa conclusão. Também é usado como base para rejeitar uma conclusão defendida pelo nosso adversário, como no caso em que se argumenta que

as conclusões a que ele chegou foram ditadas mais pelas suas circunstâncias especiais do que pelo raciocínio ou as provas apresentadas. Assim, se os argumentos de um fabricante a favor da proteção tarifária forem rejeitados, com base em que o fabricante esperava naturalmente tirar proveito de uma tarifa protecionista, seu crítico estará cometendo a falácia do *argumentum ad hominem* (circunstancial). Este tipo de argumento, embora seja freqüentemente persuasivo, é nitidamente falacioso.

Não é difícil perceber a correlação existente entre as variedades ofensiva e circunstancial do *argumentum ad hominem*. A variedade circunstancial pode ser, até, considerada um caso especial da ofensiva. O primeiro uso do *ad hominem* circunstancial acusa o homem que discute a nossa conclusão de incoerência, quer entre as suas convicções, quer entre o que ele prega e o que pratica, o que, em última análise, pode ser interpretado como uma espécie de recriminação ou ofensa. O segundo uso do *ad hominem* circunstancial acusa o adversário de ser tão tendencioso e alimentar tantos preconceitos que as razões por ele alegadas não passam de racionalizações de conclusões ditadas pelo egoísmo e os interesses próprios. E isto, certamente, é uma ofensa. Este gênero especial de *ad hominem* chama-se, às vezes, "envenenar o poço", por óbvias razões.

4. *Argumentum ad Ignorantiam* (argumento pela ignorância). A falácia do *argumentum ad ignorantiam* é ilustrada pelo argumento de que devem existir fantasmas, visto que ninguém foi ainda capaz de provar que não existem. O *argumentum ad ignorantiam* é cometido sempre que uma proposição é sustentada como verdadeira na base, simplesmente, de que não foi provada sua falsidade, ou como falsa, porque não demonstrou ser verdadeira. Mas, nossa ignorância para provar ou refutar uma proposição não basta, evidentemente, para estabelecer a verdade ou falsidade dessa proposição. Esta falácia ocorre, com muita freqüência, em relação com os fenômenos psíquicos, a telepatia etc., sobre os quais não há provas claras em pró ou contra. É curioso que haja um tão grande número de pessoas cultas propensas a cair nesta falácia, como o testemunham numerosos estudiosos da ciência que afirmam a falsidade das pretensões espíritas e telepáticas, simplesmente na base de que a verdade delas ainda não foi estabelecida.

Este modo de argumento não é falacioso num tribunal, porque, aí, o princípio inspirador é supor a inocência de uma pessoa até demonstrar a sua culpabilidade. A defesa pode sustentar, legitimamente, que, se o acusador não demonstrou a culpabilidade do acusado, deve ser ditada uma sentença de inocência. Mas, dado que esta posição se fundamenta no princípio jurídico especial acima citado, não refuta a afirmação concreta de que o *argumentum ad ignorantiam* constitui uma falácia em todos os demais contextos.

É mantido, por vezes, que o *argumentum ad hominem* (ofensivo) não é falaz, quando usado num tribunal com a intenção de impedir o depoimento de uma testemunha. É, indubitavelmente, certo que se pode duvidar da declaração de uma testemunha, se for provado que é uma pessoa mentirosa e um perjuro crônico. Nos casos em que isso possa ser demonstrado, reduz, certamente, a credibilidade de que poderia beneficiar o testemunho oferecido. Mas se inferirmos disto que o depoimento de uma testemunha estabelece a falsidade do que testemunha, em vez de concluir apenas que seu testemunho não estabelece a sua verdade, então o raciocínio é falacioso e constitui um *argumentum ad ignorantiam*. Tais erros são mais comuns do que se pensa.

Neste ponto devemos fazer uma restrição. Em certas circunstâncias pode ser admitido com segurança que, se um certo acontecimento tivesse ocorrido, suas provas teriam sido descobertas por investigadores qualificados. Em tais circunstâncias, é perfeitamente razoável tomar a ausência de provas como uma prova positiva da sua não-ocorrência. Claro que esta prova não se baseia em nossa ignorância, mas em nosso conhecimento de que se tivesse ocorrido o saberíamos. Por exemplo, se uma séria investigação do F. B. I. não conseguir juntar provas de que o Sr. X é comunista, seria errôneo concluir disso que essa investigação não tirou o F. B. I. da sua ignorância a tal respeito. Pelo contrário, estabeleceu que o Sr. X não é comunista. Não extrair tais conclusões é o reverso da moeda falsa que é a insinuação maliciosa, como quando alguém diz de um homem que "não há provas" de que seja um patife. Em alguns casos, não extrair uma conclusão é tanto uma violação do raciocínio correto, quanto extrair uma conclusão equívoca ou errada.

5. *Argumentum ad Misericordiam* (apelo à piedade). O *argumentum ad misericordiam* é a falácia que se comete, quando se apela para a piedade ou a compaixão para se conseguir que uma determinada conclusão seja aceita. Este argumento encontra-se, com frequência, nos tribunais de justiça, quando um advogado de defesa põe de lado os fatos pertinentes ao caso e trata de ganhar a absolvição do seu constituinte, despertando a piedade nos membros do júri. Clarence Darrow, famoso advogado criminalista, era um mestre consumado no uso desse gênero de recurso. Na defesa de Thomas I. Kidd, um funcionário da *Amalgamated Woodworkers Union*, levado a juízo sob a acusação de conspiração criminosa, Darrow dirigiu estas palavras aos jurados:

Apelo para vós não em defesa de Thomas Kidd, mas em nome da extensa série — da extensíssima sucessão que remonta a um distante passado, através das eras, e que se projeta nos anos vindouros — a extensíssima série de homens oprimidos e despojados da terra. Apelo para vós em nome dos homens que se levantam antes do amanhecer e voltam a seus lares à noite, quando a luz já desapareceu dos céus, e dão suas vidas, suas forças e seu

trabalho, para que outros enriqueçam e se engrandecam. Apelo para vós em nome daquelas mulheres que oferecem suas vidas a esse moderno deus do dinheiro, e apelo para vós em nome de seus filhos, os que vivem e os que ainda estão por nascer.²

Era Thomas Kidd culpado do que se lhe acusava? O apelo de Darrow era suficientemente comovedor para conseguir que o júrido comum quisesse jogar pela janela as questões de provas e de legalidade. Contudo, por muito persuasiva que seja tal alegação, do ponto de vista da lógica é falaz qualquer raciocínio que pretenda derivar de "premissas", tais como essas da conclusão de que o acusado é inocente.

Um exemplo mais antigo e, consideravelmente, mais sutil de *argumentum ad misericordiam* encontra-se na *Apologia* de Platão, que pretende ser um relato da defesa que Sócrates apresentou de si próprio durante o seu julgamento.

Talvez haja alguém entre vós que esteja ressentido comigo, ao recordar que ele próprio, numa ocasião semelhante e até menos séria, rogou e suplicou aos juizes, com muitas lágrimas, e levou seus filhos ao tribunal para despertar a compaixão, junto com uma multidão de parentes e amigos; ao passo que eu, em contrapartida, ainda que minha vida corra perigo, nada farei dessas coisas. O contraste pode ocorrer em seu espírito, predispondo-o contra mim e levá-lo a depositar seu voto com ira, porque está descontente comigo por causa disso. Ora, se há alguma pessoa assim entre vós — note-se que não afirmo que haja — a essa pessoa, se a houver, poderia responder, razoavelmente, desta maneira: Caro amigo, sou um homem e, como os demais homens, uma criatura de carne e sangue, e não "de madeira ou pedra", como disse Homero; e tenho também família, sim, e filhos, ó atenienses, três em número, um quase um homem e dois ainda pequenos; entretanto, não trarei nenhum deles ante vós para que vos supliquem a minha absolvição.

O *argumentum ad misericordiam* é usado, por vezes, de maneira ridícula, como o caso daquele jovem que foi julgado por um crime particularmente brutal, o assassinato de seu pai e de sua mãe, com um machado. Diante de provas esmagadoras, solicitou piedade do tribunal na base de que era órfão.

6. *Argumentum ad Populum*. O *argumentum ad populum* define-se, algumas vezes, como sendo as falácias que se cometem ao dirigir um apelo emocional "ao povo" ou "à galeria" para conquistar a sua anuência a uma conclusão que não é sustentada por boas provas. Mas esta definição é tão ampla que inclui as falácias *ad misericordiam*, *ad hominem* (ofensiva) e quase todas as outras falácias de relevância. Podemos definir o *argumentum ad populum* de um modo mais circunscrito como a tentativa de ganhar a concordância popular para

2. Conforme transcrito em *Clarence Darrow for the Defense*, de Irving Stone. Copyright, 1941, por Irving Stone. Editado por Garden City Publishing Company, Inc., Garden City, N. Y.

uma conclusão, despertando as paixões e o entusiasmo da multidão. É o recurso favorito do propagandista, do demagogo e do publicitário. Diante da tarefa de mobilizar o sentimento público a favor de uma determinada medida, ou contra ela, o propagandista evitará o laborioso processo de reunir e apresentar provas e argumentos racionais, recorrendo aos métodos mais rápidos do *argumentum ad populum*. Se a medida proposta introduz uma mudança, e ele está contra essa mudança, expressará suspeitas sobre as "inovações arbitrárias" e elogiará a sabedoria da "ordem existente". Se estiver a favor da mudança, falará das "virtudes do progresso" e opor-se-á aos "preconceitos antiquados". Temos, neste caso, o uso de expressões difamatórias, sem qualquer intento racional de argumentar a seu favor ou de justificar a sua aplicação. Esta técnica é suplementada pela exibição de bandeiras e estandartes, bandas de música e tudo o mais que puder servir para excitar e estimular o público. O uso feito pelo demagogo do *argumentum ad populum* está maravilhosamente ilustrado pela versão que nos deu Shakespéare da oração fúnebre de Marco Antônio sobre o corpo de Júlio César.

Devemos ao vendedor ambulante, ao artista de variedades e ao publicitário do século XX o fato de assistirmos à elevação do *argumentum ad populum* quase ao status de uma arte superior. Neste campo, são tentadas todas as espécies de associações entre o produto que é anunciado e os objetos em relação aos quais se supõe que existe uma forte aprovação pública. Comer uma certa marca de cereais industrializados é proclamado como dever patriótico. Tomar banho com um sabonete de certa marca é descrito como uma experiência emocionante. Acordes de música sinfônica antecedem e sucedem ao anúncio de um creme dental, em programas de rádio e televisão patrocinados pelo seu fabricante. Nos cartazes de propaganda, as pessoas que usam os produtos anunciados são sempre retratadas, usando o gênero de vestuário e vivendo no tipo de casas que parece serem suscetíveis de despertar a aprovação e a admiração do consumidor médio. Os jovens que nelas figuram, usando os referidos produtos, são de olhos claros e ombros largos; os anciãos são, invariavelmente, de aspecto "distinto". As mulheres são todas esbeltas e encantadoras, ou muitíssimo bem vestidas ou quase despidas. Quer uma pessoa esteja interessada no transporte econômico ou na condução em alta velocidade, todo fabricante de automóveis garantirá que seu produto é o "melhor" e "provará" a sua afirmação, exibindo o seu modelo de automóvel cercado de belas moças com biquini. Os anunciantes "glamorizam" os seus produtos e os vendem nos sonhos e delírios de grandeza junto a cada vidro de pílulas para a prisão de ventre ou baldes para o lixo.

Ademais, se o que se pretende é provar que os produtos servem, de modo adequado, às suas funções ostensivas, tais procedimentos

são exemplos glorificados do *argumentum ad populum*. Além do "apelo ao esnobismo" já referido, podemos incluir nesta epígrafe o conhecido "argumento eleicoeiro".* O político em campanha eleitoral "argumenta" que deve receber nossos votos, porque "todo o mundo" vota nele. É-nos dito que tal e tal marca de comestíveis, ou de cigarros, ou de automóveis é a "melhor", porque é a que mais se vende na América. Uma certa crença "deve ser verdadeira", porque "todo o mundo sabe disso". Mas a aceitação popular de uma atitude não prova que seja razoável; o uso generalizado de um produto não demonstra que seja satisfatório; a concordância geral com uma opinião não prova que seja verdadeira. Raciocinar dessa maneira é cometer a falácia *ad populum*.

7. *Argumentum ad Verecundiam* (apelo à autoridade). O *argumentum ad verecundiam* é o recurso à autoridade — isto é, ao sentimento de respeito que as pessoas alimentam pelos indivíduos famosos — para granjear a anuência a uma determinada conclusão. Este argumento nem sempre é rigorosamente falaz, pois a referência a uma reconhecida autoridade no campo especial de sua competência pode dar maior peso a uma opinião e constituir uma prova relevante. Se vários leigos discutem a respeito de alguma questão da ciência física e um deles apela para o testemunho de Einstein sobre o problema em debate, esse testemunho é muito importante. Embora não prove o que se sustente, há uma tendência certa para corroborá-lo. Contudo, isto é muito relativo, pois, se em lugar de leigos forem especialistas os que debatem um dado problema que está dentro do âmbito da sua especialidade, só devem recorrer aos fatos e à razão, e qualquer recurso à autoridade de outro perito careceria completamente de valor probatório.

Mas, quando se recorre a uma autoridade para testemunhar em questões que estão fora da sua especialidade, o apelo comete a falácia do *argumentum ad verecundiam*. Se numa discussão sobre religião um dos antagonistas recorre às opiniões de Darwin, uma grande autoridade em biologia, esse recurso é falacioso. Do mesmo modo, apelar para as opiniões de um grande físico como Einstein para dirigir uma discussão sobre política ou economia, seria igualmente falacioso. Poder-se-ia argumentar que uma pessoa, suficientemente brilhante para atingir o status de uma autoridade em domínios complexos e difíceis como a biologia ou a física, deve também ter opiniões corretas em outros campos que estão fora da sua especialidade. Mas a fraqueza desse argumento é óbvia, quando percebemos que, nestes tempos de extrema especialização, obter conhecimentos completos num campo requer tão grande concentração que restringe a possibilidade de adquirir em outros um conhecimento autorizado.

* "Band-wagon argument", no original.

Os "testemunhos" publicitários são exemplos eloqüentes desta falácia. Somos instados a fumar esta ou aquela marca de cigarros, porque um campeão de natação ou um corredor de automóveis afirma a superioridade de tal marca. E se nos assegura que um tal cosmético é melhor, porque é o preferido de uma cantora de ópera ou estrela de cinema. Claro que uma publicidade deste gênero pode ser também considerada um apelo ao esnobismo e classificada como um exemplo de *argumentum ad populum*. Mas, quando se afirma que uma proposição é literalmente verdadeira na base de sua asserção por uma "autoridade", cuja competência reside num campo diferente, temos uma falácia de *argumentum ad verecundiam*.

8. *Acidente*. A falácia de acidente consiste em aplicar uma regra geral a um caso particular, cujas circunstâncias "acidentais" tornam a regra inaplicável. Na *República* de Platão, por exemplo, encontra-se uma exceção à regra geral de que uma pessoa deve pagar as suas dívidas: "Suponhamos que um amigo, quando em seu perfeito juízo, confiou-me, em depósito, suas armas e me pediu que lhas devolvesse, quando seu espírito estivesse conturbado. Deveria devolver-lhas? Ninguém diria que sim ou que eu faria a coisa certa, se assim procedesse..." O que é verdadeiro "em geral" pode não ser universalmente verdadeiro, sem limitações, porque as circunstâncias alteram os casos. Muitas generalizações conhecidas ou suspeitas de terem exceções são enunciadas sem restrições, quer porque as condições exatas que limitam a sua aplicabilidade não são conhecidas, quer porque as circunstâncias acidentais que as tornam inaplicáveis ocorrem de um modo tão raro que são praticamente negligenciadas. Quando se recorre a uma tal generalização, ao argumentar sobre um determinado caso cujas circunstâncias acidentais impedem a aplicação da proposição geral, diz-se que o argumento cometeu a falácia de acidente.

Alguns exemplos dessa falácia não fazem muita diferença de anedotas. Por exemplo: "O que você comprou ontem, comerá hoje; você ontem comprou carne crua, portanto, comerá hoje carne crua." Neste argumento, a premissa "O que você comprou ontem, comerá hoje" aplica-se apenas, geralmente, à substância do que é comprado, não à sua condição. Não tem o intuito de abranger todas as circunstâncias acidentais, como a condição "crua" da carne. Sobre este exemplo escreveu De Morgan: "Esse pedaço de carne permaneceu sem cozinhar, tão fresco como sempre, durante um prodigioso espaço de tempo. Estava cru, quando Reisch o mencionou em *Margarita Philosophica*, em 1496; e o Dr. Whately encontrou-o, exatamente, no mesmo estado, em 1826."³

Entretanto, em suas mais sérias formas, a falácia de *acidente* tem vitimado freqüentemente os moralistas e legalistas que tentam decidir

3. *Formal Logic*, por Augustus De Morgan, The Open Court Company, 1926.

questões específicas e complexas recorrendo, mecanicamente, às regras gerais. Conforme observou H. W. B. Joseph, "... não existe falácia mais insidiosa do que tratar um enunciado que, em muitos aspectos, não é enganador, como se fosse sempre verdadeiro e sem restrições".⁴

9. *Acidente Convertido (generalização apressada)*. Ao procurar compreender e caracterizar todos os casos de um certo tipo, uma pessoa pode, usualmente, prestar apenas atenção a alguns deles. Mas os que são examinados devem ser típicos, não atípicos. Se se considerarem apenas os casos excepcionais e, precipitadamente, deles se generalizar para uma regra que só se ajusta a esses casos, a falácia cometida é a de acidente convertido. Por exemplo, observando o valor dos narcóticos, quando administrados por um médico para aliviar as dores dos que estão gravemente enfermos, uma pessoa talvez seja levada a propor que os narcóticos deviam ser postos à disposição de todo o mundo. Ou, considerando o efeito do álcool apenas sobre os que se entregam à bebida em excesso, uma pessoa talvez conclua que todas as bebidas alcoólicas são nocivas e solicite a proibição legal de sua venda e consumo. Tal raciocínio é errôneo e ilustra a falácia do acidente convertido ou generalização precipitada.

10. *Falsa Causa*. A falácia a que damos o nome de *falsa causa* foi analisada de várias maneiras no passado e recebeu diversos nomes latinos, tais como *non causa pro causa* e *post hoc ergo propter hoc*. O primeiro destes é mais geral e indica o erro de tomar como causa de um efeito algo que não é a sua causa real. O segundo designa a inferência de que um acontecimento é a causa de outro na simples base de que o primeiro é anterior ao segundo. Consideraremos todo e qualquer argumento que tenta erroneamente estabelecer uma conexão causal como um exemplo de falácia de falsa causa.

O que realmente constitui um bom argumento para a presença de conexões causais é, talvez, o problema central da lógica indutiva ou método científico e será discutido em capítulos posteriores. (O significado de "causa" é examinado na seção 1 do capítulo 12.) Contudo, é fácil ver que o mero fato de coincidência ou sucessão temporal não basta para estabelecer qualquer relação causal. Devemos, certamente, rejeitar a pretensão do selvagem de que o fato de fazer soar seus tambores é a causa do reaparecimento do sol, depois de um eclipse, ainda quando possa oferecer como prova o fato de que, toda a vez que os tambores soaram, durante um eclipse, o sol reapareceu sempre! Ninguém se deixaria enganar por esse argumento, mas um número incontável de pessoas é "sugestionado" por testemunhos a respeito de remédios milagrosos, os quais informam que a Sra. X sofria de um forte resfriado; bebeu três vidros de uma cozedura de erva "secreta" e em duas semanas o resfriado desapareceu!

4. *An Introduction to Logic*, por H. W. B. Joseph, Oxford University Press, 1906.

11. *Petitio Principii* (petição de princípio). Ao tentar estabelecer a verdade de uma proposição, uma pessoa põe-se, muitas vezes, à procura de premissas aceitáveis donde a proposição em questão possa ser deduzida como conclusão. Se for adotada como premissa para o seu argumento, a própria conclusão que a pessoa tenciona provar, a falácia cometida é a de *petitio principii*, ou petição do princípio. Se a proposição a ser estabelecida for formulada, exatamente, nas mesmas palavras como premissa e como conclusão, o erro seria tão visível que não enganaria ninguém. Frequentemente, porém, as duas formulações podem ser, suficientemente, diferentes para obscurecer o fato de que uma única proposição ocorre como premissa e conclusão. Esta situação é ilustrada pelo seguinte exemplo dado por Whately: "Permitir a todos os homens uma liberdade ilimitada de expressão deve ser sempre, de um modo geral, vantajoso para o estado; pois é altamente propício aos interesses da comunidade que cada indivíduo desfrute de liberdade, perfeitamente ilimitada, para expressar os seus sentimentos."⁵

Saliente-se que a premissa não é logicamente irrelevante para a verdade da conclusão, pois se a premissa é verdadeira, a conclusão também tem que ser verdadeira — visto que se trata da mesma proposição em palavras distintas. Mas a premissa é logicamente irrelevante para o propósito de provar a conclusão. Se a proposição é aceitável sem argumento, nenhum argumento é necessário para estabelecê-la; e se a proposição não é aceitável sem argumento, então nenhum argumento que exija a sua aceitação como premissa terá possibilidade de levar alguém a aceitar sua conclusão. Em qualquer argumento de tal natureza, a conclusão só afirma o que foi afirmado nas premissas e, daí, o argumento, embora perfeitamente válido, é totalmente incapaz de estabelecer a verdade da sua conclusão.

Em qualquer argumento a conclusão afirma somente o que foi declarado nas premissas, e, por isso, o argumento, embora perfeitamente válido, é, às vezes, incapaz de estabelecer a verdade da conclusão.

Por vezes, uma cadeia de numerosos argumentos é usada na tentativa de estabelecer uma conclusão. Assim, uma pessoa pode argumentar que Shakespeare é maior escritor do que Spillane, porque as pessoas com bom gosto literário preferem Shakespeare. E se lhe for perguntado como é que se definem as pessoas com bom gosto literário, a resposta será que tais pessoas se identificam pelo fato de preferirem Shakespeare a Spillane. Trata-se, pois, de um raciocínio circular que incorre na falácia de *petitio principii*.

12. *Pergunta Complexa*. É óbvio que existe uma ponta de "comichão" em perguntas como "Você abandonou os seus maus hábitos?" ou "Você deixou de bater em sua esposa?" Não se trata de perguntas simples a que se possa responder diretamente com um "sim" ou

5. *Elements of Logic*, por Richard Whately, Londres, 1826.

"não". As perguntas deste gênero pressupõem que já foi dada uma resposta definida a uma pergunta anterior, que nem sequer foi formulada. Assim, a primeira pressupõe que a resposta "sim" tenha sido dada à pergunta não formulada: "Você tinha antes maus hábitos?" E a segunda pressupõe uma resposta afirmativa à seguinte pergunta, igualmente não formulada: "Você já bateu alguma vez em sua esposa?" Em ambos os casos, se se responde com um simples "sim" ou "não" à pergunta ardilosa, isso tem o efeito de ratificar ou confirmar a resposta implícita à pergunta não formulada. Uma pergunta deste tipo não admite um simples "sim" ou "não" como resposta, porque não é uma pergunta simples ou única mas uma pergunta complexa, a qual consiste de várias perguntas combinadas em uma só.

As perguntas complexas não estão limitadas a anedotas óbvias, como no caso dos dois primeiros exemplos dados. Numa acareação, um advogado pode fazer perguntas complexas a uma testemunha para confundi-la ou, até mesmo, para incriminá-la. Pode perguntar: "Onde foi que ocultou as provas?" "Que fez com o dinheiro que roubou?" etc. Na publicidade, nos casos em que seria extremamente difícil demonstrar ou conseguir aprovação para uma simples declaração, a idéia pode ser "infiltrada" de modo muito persuasivo, por meio de uma pergunta complexa. Um porta-voz de uma empresa de serviços públicos pode fazer a pergunta: "Por que motivo a exploração privada de recursos é muito mais eficiente do que qualquer controle público?" Um jingoísta* perguntará ao seu auditório: "Até quando vamos tolerar a interferência estrangeira em nossos interesses nacionais?"

Em todos estes casos, o procedimento inteligente é tratar a pergunta complexa não como se fosse simples, mas analisando-a em todos os seus componentes. Pode muito bem acontecer que, quando a pergunta prévia, implícita ou subentendida, é respondida de maneira correta, a segunda pergunta ou explícita simplesmente se dissolve. Se eu não ocultar prova alguma, a pergunta a qual não oculte carece de sentido.

Existem outras variedades de perguntas complexas. Uma mãe pode perguntar ao seu filho pequeno se quer ser um bom menino e ir para a cama. Aqui, a questão é menos enganadora. Trata-se, claramente, de duas perguntas; uma delas não pressupõe uma resposta particular a outra. O que está errado é a implicação de que deve ser dada uma única resposta a ambas as perguntas. Você é "a favor" dos Republicanos e da prosperidade, ou não? Responda "sim" ou "não!" Mas, trata-se de uma pergunta complexa e é, pelo menos, concebível que as duas perguntas possam ter respostas diferentes.

No procedimento parlamentar, a moção "para dividir a questão" é uma moção privilegiada. Esta regra reconhece que as questões po-

* De jingo, alcunha dada, na Inglaterra, em 1877, aos partidários de uma guerra imediata com a Rússia (N. de Ed.).

dem ser complexas e, portanto, podem ser examinadas com maior clareza, se forem divididas. Nossa prática no tocante ao poder de veto do Presidente está menos esclarecida. O Presidente pode vetar uma medida em seu conjunto, mas não pode vetar a parte que desaprova e promulgar o resto. Portanto, não pode dividir a questão; tem que vetar ou aprovar, responder "sim" ou "não" a qualquer questão, por mais complexa que seja. Assim, esta restrição resulta na prática do Congresso de anexar, como "suplementos", às medidas que, de um modo geral, contam com a aprovação do Presidente, certas cláusulas adicionais — muitas vezes, completamente irrelevantes para a questão — cláusulas essas que se sabe também terem a oposição do Presidente. Quando se lhe apresenta um projeto de lei semelhante, o Presidente vê-se na contingência de aprovar algo que desaprova ou de vetar algo que aprova.

Ainda uma outra espécie de pergunta complexa envolve certos epítetos que predeterminam, de certo modo, a resposta, como quando alguém pergunta: "Fulano é um radical fanático?" ou "um conservador irracional?" ou, "Esta política não está conduzindo a uma inflação ruínosa?" Neste caso, como nos demais, é preciso dividir a pergunta complexa. As respostas poderiam ser: "radical, sim, mas não fanático", "conservador, sim, mas não irracional", ou "levará a uma inflação, sim, mas não será ruínosa e poderá provocar um reajustamento salutar".

Até aqui, examinamos as perguntas complexas em geral, mas ainda não identificamos, especificamente, a falácia da *pergunta complexa*. Na forma do seu todo explícita, a falácia da pergunta complexa ocorre no diálogo: uma pessoa formula uma pergunta complexa. Seu interlocutor responde, inadvertidamente, com um "sim" ou um "não", e a primeira pessoa, então, extrai uma inferência falaciosa que poderá parecer apropriada. Por exemplo:

INVESTIGADOR: Suas vendas aumentaram em consequência da sua publicidade equívoca?

TESTEMUNHA: Não, senhor.

INVESTIGADOR: Ah! ah! Então admite que sua publicidade era equívoca e induzia o público ao erro? Você sabe que sua conduta transgride as normas da ética comercial e pode causar-lhe sérios dissabores?

Menos explicitamente, a falácia da pergunta complexa pode envolver apenas uma pessoa que formula a pergunta complexa, responde-lhe e depois passa a extrair a inferência falaciosa. Ou, ainda menos explicitamente, a pessoa poderá fazer, de um modo simples, a pergunta e aduzir a inferência, sem que a resposta seja enunciada, mas apenas subentendida.

13. *Ignoratio Elenchi* (conclusão irrelevante). A falácia de *ignoratio elenchi* é cometida, quando um argumento que pretende estabelecer uma determinada conclusão é dirigido para provar uma con-

clusão diferente. Por exemplo, quando uma determinada proposta de legislação relacionada com a política habitacional está em discussão, um legislador poderá pedir a palavra para falar sobre o projeto e dizer apenas que se deseja proporcionar moradia decente a todas as pessoas. Suas considerações são, portanto, irrelevantes para a matéria em apreciação, de um ponto de vista lógico, porquanto a questão diz respeito a determinadas medidas práticas prestes a serem decididas. Presumivelmente, todos concordam que moradia apropriada para todas as pessoas é desejável (mesmo aqueles que, realmente, não o pensam, fingirão concordar). A questão é a seguinte: as medidas propostas proporcionarão isso e, no caso positivo, de um modo melhor do que qualquer outra alternativa prática? O argumento do orador é falacioso, visto que comete a falácia de *ignoratio elenchi* ou conclusão irrelevante.

Num tribunal, tentando provar que o réu é culpado de homicídio, o promotor público poderá argumentar loingamente que o homicídio é um crime horrível. Será até capaz de provar, com êxito, essa conclusão: Mas, quando infere das suas considerações sobre o horror do crime de que o réu é acusado, está cometendo a falácia de *ignoratio elenchi*.

A interrogação que surge, naturalmente, é como tais argumentos conseguem iludir alguém? Uma vez percebido que a conclusão é irrelevante, por que motivo o argumento poderá enganar alguém? Em primeiro lugar, nem sempre é óbvio que um dado argumento seja um caso de *ignoratio elenchi*. Durante uma prolongada discussão, a fadiga pode ocasionar desatenção e erros, de modo que as irrelevâncias passem despercebidas. Isto é apenas parte da explicação, é claro. A outra parte tem que ver com o fato de que a linguagem pode servir tanto para despertar emoções como para comunicar informações.

Consideremos o primeiro exemplo de *ignoratio elenchi*. Ao insistir em que a moradia decente para todos é desejável, o orador pode provocar uma atitude de aprovação para si próprio e para o que diz; e essa atitude tenderá a se transferir para a sua conclusão final mais por associação psicológica do que por implicação lógica. O orador, talvez, consiga despertar um sentimento tão positivo a favor do desenvolvimento habitacional que seus ouvintes votarão mais entusiasticamente o projeto de lei, como se ele tivesse realmente demonstrado que sua promulgação era de interesse público.

Do mesmo modo, no segundo exemplo, se o promotor fizer uma descrição suficientemente impressionante dos horrores do homicídio, o júri pode ficar tão excitado, tanta repulsa pode ser provocada em cada um dos jurados, que estes decretarão um veredicto de culpa tão mais rápido como se o promotor tivesse provado "meramente" que o acusado cometera o crime.

Embora todo o apelo emocional seja logicamente irrelevante para a verdade ou falsidade de uma conclusão, nem todos os casos de

ignoratio elenchi implicam, necessariamente, um apelo emocional. Um argumento pode ser enunciado em linguagem fria, asséptica, neutral e, mesmo assim, cometer a falácia da conclusão irrelevante. É o que acontece se suas premissas forem dirigidas para uma conclusão diferente daquela que deveria ser por elas estabelecida.

EXERCÍCIOS

Identificar as falácias de relevância nos seguintes trechos e explicar de que modo cada trecho específico implica essa falácia ou falácias.

★ 1. Você não pode levar a sério o que o Professor Threadbare diz sobre a importância de salários mais elevados para os professores. Como professor, ele é naturalmente favorável a um aumento dos salários dos professores.

2. Estou certo de que o embaixador deles será razoável sobre a questão. Afinal de contas, o homem é um animal racional.

3. As esposas de homens bem sucedidos na vida vestem roupas caras, de modo que a melhor maneira de uma mulher ajudar seu marido a triunfar é comprar um guarda-roupa caro.

4. ANYTUS: "Sócrates, acho que falais mal dos homens com excessiva desenvoltura; se ouvísseis meu conselho, recomendaria que fôsseis cuidadoso. Talvez não exista uma cidade em que não seja mais fácil causar dano aos homens do que fazer-lhes bem, e é esse, por certo, o caso de Atenas, como creio que sabeis."

PLATÃO, *Ménon*

★ 5. Nossa equipe é a mais destacada do torneio, porque tem os melhores jogadores e o melhor treinador. Sabemos que possui os melhores jogadores e o melhor treinador; por conseguinte, é óbvio, vai ganhar o título. E ganhará o título, pois merece conquistá-lo. É claro, merece ganhar o título, porque é, de há muito, a melhor equipe do torneio.

6. Sr. Scrooge, meu marido, sem dúvida, merece um aumento de salário. Mal consigo alimentar, decentemente, as crianças com o que o senhor lhe paga. E nosso caçula, Tim, precisa de uma operação, se quisermos que ande algum dia sem muletas.

7. Nossos testes mostraram que a droga, em questão, não possui qualquer valor medicinal; positivamente, nenhum, para os males que pretende, em hipótese, curar. Concluímos, portanto, que não pode ser vendida com êxito e será um fracasso comercial.

8. Durante a guerra, as redes de espionagem inimiga foram descobertas mediante a escuta e gravação dos telefonemas dos suspeitos. Portanto, as autoridades deveriam adotar a escuta dos telefones de todos os suspeitos.

9. Contudo, muito pouco interessa agora o que o rei da Inglaterra diga ou faça; violou, perversamente, todas as obrigações morais e humanas, calcou aos pés a natureza e a consciência e, por um pertinaz e constitucional espírito de insolência e crueldade, granjeou para si próprio uma aversão universal.

THOMAS PAINE, *Common Sense*

★ 10. Jamais um sopro de escândalo tocou o Senador. Portanto, deve ser incorruptivelmente honesto.

11. Nesse melancólico livro, *O Futuro de uma Ilusão*, Dr. Freud, ele próprio um dos últimos grandes teóricos da classe capitalista européia, enunciou, com singela clareza, a impossibilidade de crença religiosa para o homem educado de hoje.

JOHN STRACHEY, *The Coming Struggle for Power*

12. A Inquisição deve ter sido justificada e benéfica, se povos inteiros a solicitaram e a defenderam; se homens de almas generosas e elevados espíritos a fundaram e a mantiveram com independência e imparcialidade, e seus próprios adversários a aplicaram por conta própria, respondendo a uma pira com outra pira.

BENEDETTO CROCE, *Filosofia do Prático*

13. Hoje sou eu que jogo no arco! Afinal de contas, a bola é minha!

14. POR que sei mais do que outras pessoas? Por que, em geral, sou mais arguto? Nunca refleti sobre questões que não são realmente questões. Nunca desperdicei minha energia.

FRIEDRICH NIETZSCHE, *Ecce Homo*

★ 15. Claro que o socialismo é desejável. Observem os fatos. A certa altura, todos os serviços públicos eram de propriedade privada; agora, são cada vez mais propriedade do governo. As leis de previdência social consubstanciam muitos dos princípios que os socialistas sempre defenderam. Estamos todos no caminho do socialismo e seu completo triunfo é inevitável!

16. Aquele novo estudante diz que sou o seu professor favorito. E deve estar dizendo a verdade, porque nenhum estudante mentiria ao seu professor favorito.

17. "Mas observo", disse Cleanthes, "a respeito de você, Philo, e de todos os céticos especulativos, que sua doutrina e sua prática estão tanto em discordância nos mais confusos pontos da teoria como na conduta da vida comum".

DAVID HUME, *Diálogos Sobre a Religião Natural*

18. A Regra de Ouro é básica para todo sistema ético até hoje criado, e todos a aceitam sob uma forma ou outra. Portanto, é um princípio moral, inegavelmente sólido.

19. Nenhum matemático foi capaz de demonstrar, até hoje, a verdade do famoso "último teorema" de Fermat; portanto, deve ser falso.

★ 20. Mas, podereis duvidar de que o ar tem peso, quando tendes o claro testemunho de Aristóteles, ao afirmar que todos os elementos têm peso, incluindo o ar e excetuando apenas o fogo?

GALILEU GALILEI, *Diálogos Sobre Duas Novas Ciências*

21. O que o agricultor semeia na primavera, colhe no outono. Na primavera, semeia milho de dois dólares o alqueire. Portanto, no outono, o agricultor colhe milho de dois dólares o alqueire.

22. Claro que existe Papai Noel. Mas não traz presentes a meninos que não acreditam nele.

23. Os alarmistas não conseguiram provar que as chuvas radioativas são nocivas à vida humana. Portanto, é perfeitamente seguro continuar nosso programa de provas com armas termonucleares.

24. Tenho certeza absoluta da velocidade a que estava dirigindo, Sr. Guarda, e estava abaixo do limite de velocidade. Já fui multado antes, e se me der agora mais uma notificação dessas, a despesa vai me custar mais de cinquenta dólares. E se tiver de pagar isso, não poderei arranjar dinheiro para a operação de minha mulher — ela está doente há muito tempo e precisa ser operada com urgência!

★ 25. Não vale a pena contratar um operário especializado para fazer o trabalho, porque muitos que são considerados especialistas não sabem mais do que qualquer outro operário.

26. Pessoalmente, Nietzsche era mais filosófico do que sua filosofia. Suas considerações sobre o poder, a severidade e a soberba imoralidade eram o passatempo de um jovem escolar inofensivo e de um inválido constitucional.

GEORGE SANTAYANA, *Egotism in German Philosophy*

27. É a favor do aumento de serviços governamentais e impostos mais elevados? Se é, aqueles cujos impostos já são excessivamente altos votarão contra você. Se não é, os que precisam de mais serviços facultados pelo governo votarão contra você. Em nenhum caso, poderá alimentar esperanças de ganhar o apoio geral.

28. Em seu trabalho, um advogado é sempre livre para consultar os livros de Direito que quiser. E um médico, freqüentemente, estuda casos em seus manuais de Medicina. A todos deveria ser permitida uma liberdade semelhante de referência e consulta. Assim, aos estudantes deveria ser consentido usarem seus compêndios, durante os exames.

29. Enquanto o General Grant estava ganhando batalhas no Oeste, o Presidente Lincoln recebia muitas queixas a respeito de Grant ser um bêbado. Quando uma delegação lhe disse, um dia, que Grant estava irremediavelmente viciado no uísque, o Presidente teria replicado: "Eu bem que gostaria que o General Grant enviasse um barril do seu uísque para cada um dos meus outros generais!"

30. Conta-se esta história a respeito de Wendell Phillips, o abolicionista. Certo dia, encontrou-se no mesmo trem com um grupo de clérigos sulistas, a caminho de uma conferência. Quando os sulistas souberam da presença de Phillips, decidiram divertir-se à custa dele. Um dos clérigos aproximou-se e perguntou:

- "Você é Wendell Phillips?"
- "Sim, senhor."
- "É o grande abolicionista?"
- "Não sou grande, mas sou abolicionista."
- "Não é aquele que faz discursos em Bóston e Nova Iorque contra a escravidão?"
- "Sim, sou eu."
- "Por que não vai ao Kentucky fazer discursos?"

Phillips olhou para o seu interlocutor por alguns instantes e perguntou:

- "O senhor é ministro?"
- "Sim, sou." — Respondeu o clérigo.
- "E está tentando salvar as almas do inferno?"
- "Sim."
- "Bom — então por que não vai até lá?"

II. FALÁCIAS DE AMBIGÜIDADE

As falácias não-formais que estudaremos em seguida têm sido, tradicionalmente, designadas como "falácias de ambigüidade" ou "falácias de clareza". Ocorrem em argumentos cujas formulações contêm palavras ou frases ambíguas cujos significados variam, mudam de maneira, mais ou menos sutil, durante o argumento e, por conseguinte, tornam-no falaz. As que, seguidamente, se mencionam são todas falácias de ambigüidade, mas é útil dividi-las e classificá-las de acordo com as diferentes maneiras em que as suas ambigüidades se apresentam.

1. *Equívoco*. A primeira falácia de ambigüidade que analisaremos é a que decorre de um simples equívoco. A maioria das palavras tem mais de um significado literal, como a palavra "pena", que tanto se refere à cobertura que reveste o corpo das aves, como a um instrumento de escrita ou, ainda, a uma sanção ou punição.* Se distinguirmos estes diferentes sentidos, nenhuma dificuldade surgirá. Mas, se confundirmos os diferentes significados que uma palavra ou frase pode ter, usando-a no mesmo contexto com diversos sentidos, sem disso nos apercebermos, então estaremos empregando-a de maneira equívoca. Se o contexto é um argumento, cometeremos a falácia do equívoco.

Um exemplo tradicional desta falácia é o seguinte: "O fim de uma coisa é a sua perfeição; a morte é o fim da vida; logo, a morte é a perfeição da vida." Este argumento é falaz, porque nele se confundem dois sentidos diferentes da palavra "fim". A palavra "fim" pode significar "meta" ou "último acontecimento". Ambos os significados são, é claro, legítimos. Mas, o que é ilegítimo é confundi-los, como no raciocínio já citado. As premissas só são plausíveis quando a palavra "fim" é interpretada, diferentemente, em cada uma delas, da seguinte forma: "A meta de uma coisa é atingir a sua perfeição", e "a morte é o último acontecimento da vida". Mas, a conclusão de que a "morte é a perfeição da vida" não se deduz, evidentemente, dessas premissas. O mesmo sentido de "fim" poderia ser usado, é claro, em ambas as premissas, mas, nesse caso, o argumento perderia toda a sua plausibilidade, pois teria ou a premissa inverossímil "O último acontecimento de uma coisa é a sua perfeição" ou a premissa, obviamente falsa, "a morte é a meta da vida". Alguns exemplos da falácia de equívoco são tão absurdos que mais parecem uma espécie de anedota. Assim, por exemplo:

* Fomos obrigados a adaptar parcialmente o texto a palavras portuguesas com diferentes significados. (N. do T.)

Alguns cachorros têm orelhas felpudas.
Meu cachorro tem orelhas felpudas.
Portanto, meu cachorro é algum cachorro!

Existe um tipo único de equívoco que merece menção especial. Relaciona-se com os termos "relativos", que têm diferentes significados em contextos diferentes. Por exemplo, a palavra "alto" é relativa. Um homem alto e um edifício alto estão em categorias completamente distintas. Um homem alto é aquele que é mais alto do que a maioria dos homens; um edifício alto é o que é mais alto do que a maioria dos edifícios. Certas formas de raciocínio, que são válidas para termos não-relativos, perdem sua validade, quando substituídas por termos relativos. O argumento "um elefante é um animal; portanto, um elefante cinzento é um animal cinzento", é perfeitamente válido. A palavra "cinzento" é um termo não-relativo. Mas o argumento "um elefante é um animal; portanto, um elefante pequeno é um animal pequeno", é ridículo. A questão é que "pequeno" é um termo relativo: um elefante pequeno é um animal muito grande. Trata-se de uma falácia de equívoco, resultante do termo relativo "pequeno". Contudo, nem todos os equívocos em que participam termos relativos são tão óbvios. A palavra "bom" é um termo relativo e, com frequência, é usada equivocadamente; como, por exemplo, quando se diz que Fulano seria um bom presidente, porque é um bom general, ou que deve ser uma boa pessoa, porque é um bom matemático, ou que é um bom professor, porque é um bom cientista.

2. *Anfibologia*. A falácia da anfibologia ocorre quando se argumenta a partir de premissas cujas formulações são ambíguas em virtude de sua construção gramatical. Um enunciado é anfibológico, quando seu significado não é claro, pelo modo confuso ou imperfeito como as suas palavras são combinadas. Um enunciado anfibológico pode ser verdadeiro numa interpretação e falso em outra. Quando é formulado como premissa com a interpretação que o torna verdadeiro, e a conclusão que se extrai dele na análise que o torna falso, então se diz que é praticada a falácia da anfibologia.

O exemplo clássico de anfibologia relaciona-se com Creso e o Oráculo de Delfos. As declarações anfibológicas constituíam, é claro, a moeda corrente dos oráculos da Antiguidade. Creso, rei da Lídia, estava planejando uma guerra contra o reino da Pérsia. Como era um homem prudente, não desejava envolver-se numa guerra sem ter a certeza de que a ganharia. Consultou o Oráculo de Delfos sobre o assunto e recebeu a seguinte resposta: "Se Creso declarar guerra à Pérsia, destruirá um reino poderoso." Deliciado com tal predição, Creso iniciou a guerra e foi, rapidamente, derrotado por Ciro, rei dos persas. Mais tarde, tendo-lhe sido perdoada a vida, Creso escreveu uma carta ao Oráculo, em que se queixava amargamente. Sua carta foi respondida pelos sacerdotes de Delfos, os quais afirmaram que o

Oráculo fizera uma predição correta. Ao desencadear a guerra, Creso destruiu um poderoso reino, o seu próprio! Os enunciados anfibiológicos são, realmente, premissas perigosas. Entretanto, é raro encontrá-los em uma séria discussão.

Alguns enunciados anfibiológicos têm aspectos humorísticos — por exemplo: Nos cartazes que dizem “Save Soap and Waste Paper”, ou quando se define a antropologia como “the science of man embracing woman”. * Seria errôneo supor um vestuário impróprio na mulher descrita da seguinte maneira: “...loosely wrapped in a newspaper, she carried three dresses.” ** A anfibiologia manifesta-se, frequentemente, nas manchetes dos jornais e nas pequenas notícias, como neste exemplo: “Um fazendeiro estourou os miolos depois de se despedir afetuosamente da família com uma garrucha.”

3. *Ênfase*. Como todas as falácias de ambigüidade, a falácia da ênfase é cometida num argumento cuja natureza enganadora, mas carente de validade, depende de uma mudança ou alteração no significado. A maneira como os significados mudam na falácia de ênfase depende de que partes deles sejam enfatizadas ou acentuadas. É evidente que alguns enunciados adquirem significados muito diferentes segundo as palavras que se sublinhem. Consideremos, por exemplo, os diferentes significados que resultam da seguinte proibição, segundo forem as palavras grifadas que se destaquem:

Não devemos falar mal dos nossos amigos.

Quando se lê sem qualquer ênfase indevida, a proibição é perfeitamente válida. Contudo, se extrairmos a conclusão de que podemos sentir-nos completamente livres para falar mal de qualquer um que não seja nosso amigo, então esta conclusão só deriva da premissa, se esta tiver o significado que adquire, quando se sublinham as duas últimas palavras. Mas, quando estas duas palavras são sublinhadas, a intimação já não é mais aceitável como lei moral; tem um significado diferente e é, de fato, uma premissa diferente. O argumento é, neste caso, uma falácia de ênfase. Também o seria o argumento que extraísse da mesma premissa a conclusão de que podemos fazer mal aos nossos amigos, na condição de que o façamos silenciosamente. E

* Mantemos os exemplos no idioma original por ser impossível traduzir as mesmas anfibiologias em português. No primeiro exemplo, existem duas traduções válidas: (a) Economize sabão e papéis de desperdício. (b) Economize sabão e desperdice papel. No segundo exemplo, as duas traduções são: (a) A ciência do homem, incluindo a mulher. (b) A ciência do homem, abraçando a mulher (o verbo *embrace* significa tanto abranger como abraçar). (N. do T.).

** Neste caso, a ambigüidade deriva do particípio passado *wrapped*. As duas traduções válidas são: (a) Negligentemente *embrulhados* num jornal, ela levava três vestidos. (b) Negligentemente *embrulhada* num jornal, ela levava três vestidos. (N. do T.).

o mesmo acontece com as outras inferências falaciosas sugeridas. No mesmo tom ligeiro, segundo onde se coloque a ênfase, temos o seguinte enunciado:

Woman without her man would be lost. *

Assim seria perfeitamente aceitável para os dois sexos. Mas, inferir o enunciado, com uma ênfase do enunciado acentuado de maneira diferente, seria o caso da falácia de ênfase.

Numa acepção ligeiramente mais ampla do termo, pode se apresentar um caso mais sério dessa falácia ao fazer uma citação, na qual a inserção ou supressão de grifos pode mudar o significado. Um outro caso de acentuação falaciosa pode ocorrer, sem qualquer variação no uso de palavras grifadas, quando o trecho citado é isolado do seu contexto. Frequentemente, se pode entender, de um modo claro, um trecho, somente à luz do seu contexto, o qual pode esclarecer o sentido que se pretende dar ao mesmo ou pode conter especificações explícitas sem as quais o trecho em questão adquire um significado muito diferente. Por isso, um escritor responsável que faz uma citação direta indicará se as palavras grifadas da sua citação estavam ou não grifadas no original e indicará, ainda, qualquer omissão de palavras ou frases, mediante o uso de reticências.

Um enunciado que é, literalmente, verdadeiro, mas sem interesse algum, quando é lido ou escrito "normalmente", poderá tornar-se muito excitante quando acentuado de certa maneira. Porém, essa acentuação poderá alterar o seu significado e, com isso, deixar de ser verdadeiro. Assim, a verdade é sacrificada ao sensacionalismo por meio da inferência falaz que se produz ao acentuar (tipograficamente) a parte de uma frase mais do que a outra. Esta técnica constitui uma política deliberada de certos jornais sensacionalistas, os chamados "tablóides", para atrair as atenções através de suas manchetes. Um desses jornais poderá, por exemplo, ostentar uma grande manchete em negrito, com as seguintes palavras:

REVOLUÇÃO NA FRANÇA

Logo abaixo, em tipo de imprensa consideravelmente menor e menos saliente, podemos encontrar as palavras: "Temida pelas autoridades." A frase completa: "Revolução na França (é) temida pelas autoridades" pode ser perfeitamente verdadeira. Mas a forma como que uma parte dela se destaca no "tablóide", confere-lhe um significado excitante, mas profundamente falso. Em muitos casos de publicidade encontramos a mesma ênfase enganadora. Nos anúncios em que se indica o presumível preço líquido de um determinado artigo, um exame mais

* Segundo a ênfase que lhe for conferida, a frase poderá traduzir-se como: (a) A mulher sem o seu homem estaria perdida. (b) A mulher, sem ela o homem estaria perdido. (N. do T.)

atento da notícia permitir-nos-á descobrir as palavras, invariavelmente impressas num tipo menor, "mais os impostos" ou a expressão "e acima". Nos anúncios dirigidos aos setores do público que se presume serem menos cultos, esse tipo de ênfase é, amiúde, flagrante.

Até a própria verdade literal pode ser um veículo para a falsidade quando enfatizada, colocando-a num contexto equívoco, tal como é ilustrada pela seguinte história de um marinheiro. Quase no momento de certo navio zarpar, houve uma altercação entre o comandante e seu imediato. O conflito agravou-se pela tendência do imediato para a bebida, pois o capitão era um fanático da abstinência e, raramente, perdia uma oportunidade para censurar seu oficial por tão deprimente vício. Seria desnecessário dizer que seus sermões só logravam fazer com que o imediato bebesse ainda mais. Após repetidas advertências, num dia em que o oficial estava mais tocado do que de costume, o comandante registrou o fato no diário de bordo com as seguintes palavras: "O imediato estava ébrio hoje." Quando coube ao imediato a sua vez de fazer os registros no livro, ficou horrorizado ao ler esse lavrado oficial de sua má conduta. O diário de bordo seria lido pelo armador do barco e sua reação, provavelmente, seria despedi-lo, ainda por cima com más referências. Suplicou ao capitão que retirasse aquele registro, mas este negou-se a fazê-lo. O imediato estava desconsolado, até que, finalmente, encontrou um meio de vingança. No final dos registros regulares que fizera no diário de bordo, nesse dia, acrescentou: "O capitão estava sóbrio hoje."

4. *Composição.* A expressão "falácia de composição" aplica-se a dois tipos de argumento inválido estritamente relacionados entre si. O primeiro pode ser descrito como raciocinar falaciosamente a partir das propriedades das partes de um todo até às propriedades do próprio todo. Um exemplo, particularmente, flagrante desta falácia consistiria em argumentar que, se todas as partes de uma certa máquina são leves no peso, a máquina "como um todo" é também leve no peso. O erro torna-se manifesto, neste caso, quando pensamos que uma máquina muito pesada pode consistir numa grande quantidade de peças leves. Contudo, nem todos os exemplos deste tipo da falácia de composição são tão óbvios. Alguns são enganadores. Ouve-se, seriamente, o seguinte argumento: Se cada cena de uma certa peça teatral é um modelo de perfeição artística, a obra como um todo é artisticamente perfeita. Mas isto é uma falácia de composição, tanto quanto seria argumentar que, se cada belonave está a postos para a batalha, a esquadra inteira tem que estar a postos para a batalha.

Outro tipo da falácia de composição é estritamente paralelo ao que acabamos de descrever. Neste caso, o raciocínio falacioso é a partir das propriedades possuídas por elementos ou membros individuais de uma coleção para as propriedades possuídas pela coleção ou totalidade desses elementos. Por exemplo, seria falacioso argu-

mentar que, se um ônibus utiliza mais gasolina do que um automóvel, então, todos os ônibus utilizam mais gasolina do que todos os automóveis. Esta variante da falácia de composição gira em torno de uma confusão entre o uso "distributivo" e "coletivo" dos termos gerais. Assim, embora os estudantes universitários possam se matricular em apenas seis cadeiras diferentes cada semestre, também é verdadeiro que os estudantes universitários se matriculam em centenas de cadeiras diferentes cada semestre. Este conflito verbal é facilmente resolvido. É certo que os estudantes universitários, distributivamente, não podem se matricular em mais de seis classes cada semestre. Isto é uma aplicação distributiva do termo, à medida que nos referimos aos estudantes tomados singularmente, ou individualmente. Mas é certo que os estudantes universitários, coletivamente, matriculam-se em centenas de classes diferentes todos os semestres. Isto é um uso coletivo do termo, à medida que nos referimos aos estudantes universitários no seu conjunto, como uma coleção ou totalidade. Assim, os ônibus usam mais gasolina do que os automóveis, distributivamente; mas, coletivamente, os automóveis usam muito mais gasolina do que os ônibus, porque há muito mais automóveis do que ônibus.

Este segundo tipo da falácia de composição pode ser definido como a inferência inválida pela qual o que pode ser baseado com exatidão sobre uma classe, distributivamente, também pode ser, de maneira real, afirmado sobre essa classe, coletivamente. Assim, as bombas atômicas lançadas durante a Segunda Guerra Mundial causaram mais devastações do que as bombas comuns — mas só distributivamente. Quando as duas espécies de bombas são consideradas coletivamente, a relação fica, de um modo exato, invertida, pois foram lançadas muito mais bombas convencionais do que atômicas. Ignorar esta distinção num raciocínio originaria uma falácia de composição.

Estas duas variedades de composição, embora paralelas, são realmente distintas, em virtude da diferença que existe entre uma simples coleção de elementos e o todo construído a partir desses elementos. Assim, uma simples coleção de peças não é uma máquina; uma simples coleção de tijolos não é uma casa nem um muro. Um todo, como uma máquina, uma casa ou um muro, tem suas partes organizadas ou dispostas de um determinado modo definido. E como os todos organizados e as simples coleções se distinguem, também são diferentes as duas versões da falácia de composição, visto que uma procede, invalidamente, das partes para o todo e a outra provém, invalidamente, dos seus membros ou elementos para as coleções.

5. *Divisão.* A falácia de divisão é, simplesmente, o inverso da falácia de composição. Apresenta-se nela a mesma confusão, mas a inferência desenvolve-se na direção oposta. Como no caso da com-

posição, podem ser distinguidas duas variedades da falácia de divisão. O primeiro gênero de divisão consiste no seguinte argumento: O que é verdadeiro em um todo deve também sê-lo em suas partes. Argumentar que, se uma certa empresa é muito importante, e o Sr. Doe é um funcionário dessa empresa, logo o Sr. Doe é muito importante — é cometer a falácia de divisão. Esta primeira variedade da falácia de divisão seria cometida em todo aquele raciocínio que, por exemplo, parta da premissa de que uma certa máquina é pesada, complicada ou cara para chegar à conclusão de que qualquer peça da máquina deve também ser pesada, complicada ou cara. Argumentar que uma jovem deve ter um quarto muito grande, porque habita numa pensão de estudantes muito grande seria ainda um outro exemplo do primeiro tipo da falácia de divisão.

O segundo tipo da falácia de divisão é cometido quando se argumenta a partir das propriedades de uma coleção de elementos para as propriedades dos mesmos elementos. Raciocinar que, se os estudantes universitários estudam medicina, direito, engenharia, odontologia e arquitetura, e cada estudante universitário, então, estuda medicina, direito, engenharia, odontologia e arquitetura, seria cometer o segundo tipo da falácia de divisão. É verdade que os estudantes universitários, coletivamente, estudam todas essas matérias, mas é falso que os estudantes universitários, distributivamente, façam o mesmo. Os exemplos desta variedade da falácia de divisão assumem, com frequência, o aspecto de raciocínios válidos, pois o que é verdadeiro em uma classe, distributivamente, é, sem dúvida, verdadeiro no todo e em cada membro. Assim, o argumento:

Os cães são carnívoros.

Os *spaniels* são cães.

Logo, os *spaniels* são carnívoros,

é perfeitamente válido. Mas, embora se assemelhe estritamente ao anterior, o argumento seguinte:

Os cães são comuns.

Os *spaniels* são cães.

Logo, os *spaniels* são comuns,

não é válido, pois comete a falácia da divisão. Alguns exemplos desta falácia são óbvias anedotas, como no exemplo clássico da argumentação válida:

Os homens são mortais.

Sócrates é um homem.

Logo, Sócrates é mortal,

que é parodiada pela falácia:

Os índios americanos estão desaparecendo.
 Aquele homem é um índio americano.
 Logo, aquele homem está desaparecendo.

A velha charada, "Por que as ovelhas brancas comem mais do que as negras?", gira em torno da confusão envolvida na falácia de divisão. Pois, a resposta "Porque há mais ovelhas brancas" trata coletivamente o que parecia ser distributivamente referido na pergunta.

EXERCÍCIOS

Identificar as falácias de ambigüidade nos seguintes trechos e explicar de que maneira cada trecho específico implica essa falácia ou falácias.

★ 1. Estabelecer o mais rapidamente possível uma estrutura salarial adequada em cada indústria é a primeira condição para controlar uma barganha competitiva; mas não há motivo para que esse processo fique por aí. O que é bom para cada indústria, dificilmente pode ser mau para a economia como um todo.

Twentieth Century Socialism, pág. 74.
 Penguin Books, 1956.

2. As ameaças russas não têm sido notícias. Portanto, as ameaças russas são boas notícias, pois o que não é notícia é boa notícia.

3. Os acidentes de trânsito estão aumentando. Os choques entre Fords Modelo T são acidentes de trânsito. Logo, os choques entre Fords Modelo T estão aumentando.

4. ...a felicidade de cada pessoa é um bem para essa pessoa e a felicidade geral, portanto, um bem para o conjunto de todas as pessoas.

JOHN STUART MILL, *Utilitarismo*

★ 5. A Bíblia ensina que devemos retribuir o bem com o mal. Mas Jones nunca me fez mal algum. Logo, está certo que eu lhe faça uma ou duas jogadas sórdidas.

6. "Fazendo água" perigosamente, conduzido por uma tripulação de esqueletos, uma enfermidade após outra se apodera do pequeno barco.

The Herald Tribune Books Section

Aquelas pequenas fraquezas do jogo!

The New Yorker, 8 de novembro de 1958

7. Todos os fenômenos do universo estão saturados de valores morais. E, portanto, podemos chegar à conclusão de que o universo, para os chineses, é um universo moral.

THOMÉ H. FANG, *The Chinese View of Life*

8. Como em cada três crianças nascidas em Nova Iorque a terceira é católica, as famílias protestantes aí residentes não deviam ter mais de dois filhos.

9. O pai dela tem uma aparência muito distinta; deve ser, pois, um homem muito distinto.

★ 10. Os testes psicológicos estabeleceram que a preocupação do Sr. Jones com o dinheiro era acima do normal e que a preocupação da Sra. Jones com o dinheiro era abaixo do normal. Segue-se que o Sr. Jones gosta mais de dinheiro do que sua mulher. O casamento deles não tem muitas probabilidades de durar, pois como pode um homem suportar uma mulher se ele prefere o dinheiro a ela?

11. Cada fabricante está perfeitamente livre para fixar seu próprio preço no artigo que produz, então, nada há de errado se todos os fabricantes se reunirem para fixar os preços dos artigos produzidos por todos eles.

12. O búfalo americano está praticamente extinto. Este animal é um búfalo americano, portanto, dever estar praticamente extinto.

13. BRANCO: — Não vejo qualquer boa razão para fazer a viagem. De modo que abandonei minha intenção de ir.

PRETO: — Ah! Você admite boas razões para fazer a viagem! Essas palavras são suas! Estou satisfeito por ouvir da sua "intenção de ir".

14. Acontecimentos improváveis dão-se quase todos os dias, mas o que acontece quase todos os dias é um acontecimento muito provável. Portanto, os acontecimentos improváveis são acontecimentos muito prováveis.

15. Os bons bifes são raros nos dias atuais, de maneira que você não deveria pedir o seu bem passado.

16. E para ajuizar ainda melhor as minúsculas percepções que não podemos distinguir na multidão, estou acostumado a usar o exemplo do fragor ou ruído do mar que nos fere o ouvido, quando estamos no litoral. Para entender esse ruído, tal como se apresenta, seria necessário ouvir as partes que compõem esse todo, isto é, o ruído de cada-onda, embora cada um desses pequenos ruídos... não fosse percebido, se a onda que o produz estivesse sozinha. Pois deve acontecer que somos afetados pelo movimento de cada onda e que temos uma certa percepção de cada um desses ruídos, ainda que pequenos; caso contrário, não escutaríamos o fragor de centenas de milhares de ondas, visto que cem mil não podem produzir coisa alguma.

GOTTFRIED LEIBNIZ, *Novos Ensaios
Sobre o Entendimento Humano*

III. PARA EVITAR AS FALÁCIAS

As falácias são armadilhas em que qualquer um de nós pode cair, quando raciocina. Assim como se arvoram sinais de perigo para advertir os viajantes e afastá-los dos lugares perigosos, também os rótulos para as falácias apresentados neste capítulo podem ser considerados outros tantos sinais de perigo, colocados para evitar que nos afundemos no pântano do raciocínio incorreto. A familiaridade com esses erros e a habilidade para apontá-los e analisá-los podem muito bem impedir que sejamos iludidos por eles.

Não existe qualquer método seguro para evitar as falácias. Evitar as falácias de relevância exige uma constante precaução e consciência das muitas maneiras como a irrelevância pode intrometer-se. Nosso estudo sobre os diferentes usos da linguagem deve ser útil a este respeito. Uma compreensão da flexibilidade da linguagem e da

multiplicidade dos seus usos evitará que confundamos uma exortação para aceitar e aprovar certa conclusão com um raciocínio destinado a provar que essa conclusão é verdadeira.

As falácias de ambigüidade são coisas sutis. As palavras são resvaladiças, e a maior parte delas tem uma grande variedade de sentidos, de significados diferentes. Quando se confundem esses significados diferentes na formulação de um argumento, o raciocínio é falacioso. Para evitar as várias falácias de ambigüidade, devemos ter presente, com toda a clareza, os significados dos termos que empregamos. Um modo de consegui-lo é definir os termos-chaves que são usados. Visto que as variações no significado dos termos podem tornar falacioso um raciocínio, e como a ambigüidade pode ser evitada, mediante uma cuidadosa definição desses mesmos termos, a definição é um problema importante para quem estuda lógica. Nosso próximo capítulo será dedicado à questão da definição.

EXERCÍCIOS

Identificar as falácias nos seguintes trechos e explicar de que modo cada frase específica envolve essa falácia ou falácias.

★ 1. É necessário confiar os criminosos e encerrar os maníacos perigosos. Portanto, nada existe de errado em privar as pessoas de sua liberdade.

2. Quanto tempo ainda vai desperdiçar na escola, quando poderia estar fazendo o trabalho de um homem no mundo e contribuindo para a sociedade? Se você tivesse algum sentido de responsabilidade social, deixaria a escola imediatamente.

3. O Exército é notoriamente ineficiente, de modo que não se pode esperar que o Major Smith faça um trabalho eficiente.

4. Deus existe, porque a Bíblia assim nos diz, e sabemos que deve ser verdade o que a Bíblia nos diz, porque é a palavra revelada de Deus.

★ 5. O Congresso não deveria preocupar-se em consultar o Estado-Maior a respeito das verbas para as corporações militares. Como membro das Forças Armadas, é claro que desejará tanto dinheiro para fins militares, quanto julgar que lhe será possível obter.

6. SR. BROWN: — Não tenciono dar-lhe mais dinheiro, no próximo ano, para fazer face às custas do processo.

ADVOGADO: — De acordo, Sr. Brown. A mesma soma que deu este ano será bastante.

7. Quando chegamos a esse ponto da discussão, e todos viram que a definição de justiça tinha sido completamente deturpada, Trasímaco, em vez de me responder, perguntou:

— "Dizei-me uma coisa, Sócrates: Tivestes ama?"

— "Por que me fazeis semelhante pergunta", — disse eu, — quando deveríeis estar respondendo?"

— "Porque vos vejo tão ranhoso e nunca assoais o nariz. Ela, certamente, não vos terá ensinado, sequer, a distinguir um pastor de uma ovelha."

PLATÃO, *República*

8. Os narcóticos geram a formação de um hábito. Portanto, se permitir que seu médico lhe alivie as dores com narcótico, você se converterá, irremediavelmente, num viciado.

9. Você não pode provar que ele foi o culpado dessa desgraça, portanto, o responsável deve ter sido alguma outra pessoa.

★ 10. O senhor não pode estacionar aqui. Não me interessa o que é que o dístico indica. Se não sair daqui, terei que multá-lo.

11. Mas, para que não pensem que minha religiosidade, neste ponto, levou a melhor sobre minha filosofia, apoiarei minha opinião, se, porventura, necessita de algum apoio, numa grande autoridade. Poderia citar quase todos os teólogos, desde a fundação do Cristianismo, que trataram deste ou de outro tema teológico; mas limitar-me-ei, no momento, a alguém igualmente famoso por sua religiosidade e sua filosofia. É o Padre Malebranche...

DAVID HUME, *Diálogos Sobre a Religião Natural*

12. Todos os desvios da lei deviam ser punidos. O que acontece, fortuitamente ou por mero acaso, é um desvio da lei. Portanto, tudo o que acontece, fortuitamente ou por mero acaso, deve ser punido.

13. A música abstrata é, talvez, a mais eloqüente e comovedora forma de arte, embora não nos conte uma "história". A pintura e a escultura abstratas situam-se entre os magníficos produtos da criação humana, embora não tenham qualquer "história" para nos contar. Portanto, a "história" que um romance ou um drama contém em nada contribui para a sua excelência como obra de arte.

14. Meus pais não me deixaram ir ao cinema à noite passada, nem me deixaram ficar até mais tarde, na sala, para ver televisão. Eles jamais consentem que eu me divirta.

★ 15. Durante os períodos Colonial e Revolucionário da História Americana, Thomas Paine opôs-se, veementemente, à reconciliação com a Inglaterra. Em seu livro *Common Sense* assim argumentou: Embora eu seja partidário de que se evitem afrontas desnecessárias, sou propenso a acreditar, entretanto, que todos os que favorecem e propõem a doutrina de reconciliação podem ser incluídos nas seguintes descrições.

Homens interesseiros, em quem não se pode confiar; homens pusilânimes, que não podem ver; homens tendenciosos que não querem ver, e um certo grupo de homens moderados que têm sobre o mundo europeu uma opinião melhor do que ele merece; e esta última categoria, por uma deliberação mal interpretada, será a causa de mais calamidades para este Continente do que todas as outras três reunidas.

16. Os cozinheiros vêm preparando comida há gerações e gerações, de modo que, nosso cozinheiro deve ser um autêntico especialista.

17. Mais jovens freqüentam hoje ginásios e colégios do que em qualquer outra época da história da nossa pátria. Mas, existe hoje mais delinquência juvenil do que em qualquer outro tempo. Isto torna evidente que para eliminar a delinquência entre os jovens devemos abolir as escolas.

18. Você disse que devíamos discutir agora se teríamos que comprar ou não um carro novo. Está bem, concordo. Vamos discutir o assunto. Que devemos comprar, um Ford ou um Chevrolet?

19. Nossa nação é uma democracia dedicada ao princípio de que todos os homens foram criados iguais. Acreditamos na igualdade de oportunidade para todos, de modo que nossos colégios e universidades deveriam admitir todos os candidatos, independentemente de seus antecedentes econômicos ou educacionais.

★ 20. Toda pessoa que agride, deliberadamente, uma outra pessoa deve ser punida. Portanto, o campeão de boxe dos pesos médios deve ser punido com severidade, porque agride, deliberadamente, todos os seus adversários.

21. Devemos rejeitar as sugestões do Sr. Watkins para aumentar a eficiência dos nossos colégios. Como industrial, não se pode esperar sua compreensão de que nossa finalidade é educar a juventude, não para obter lucros. Suas recomendações não podem ter valor para nós.

22. Todos disseram que a sopa tinha um gosto muito especial, de modo que devem tê-la achado muito gostosa.

23. Se quisermos saber se uma nação é corajosa, devemos observar seu exército, não porque os soldados sejam as únicas pessoas corajosas na comunidade, mas porque é, unicamente, através da conduta deles que a coragem ou covardia da comunidade pode manifestar-se.

R. L. NETTLESHIP, *Lectures on the Republic of Plato*

24. Meu cliente é o único amparo de seus idosos pais. Se for enviado para a prisão, eles terão seus corações despedaçados e ficarão sem casa nem dinheiro. Certamente, não poderei encontrar no vosso íntimo, senhores membros do júri, qualquer outro veredicto senão o de "inocente".

★ 25. Não há prova alguma de que o secretário "deu o furo" para os jornais. Portanto, não pode tê-lo feito.

26. É raro encontrar diamantes nesta região; portanto, você deve ter cuidado em não perder sua aliança de noivado.

27. Foi por estupidez ou por deliberada desonestidade que o governo fracassou tão desastrosamente em sua política externa? Em ambos os casos, a menos que você seja a favor da estupidez ou da desonestidade, sua obrigação é votar contra os atuais mandatários.

28. Como todos os homens são mortais, a raça humana deve, mais dia menos dia, chegar ao fim.

29. Meus senhores, estou certo de que, se refletirem sobre o assunto, verão os méritos reais da minha sugestão. É apenas uma sugestão, evidentemente, e não uma ordem. Conforme mencionei em nossa última conferência, estou planejando reorganizar toda a empresa. Ainda espero, entretanto, que não seja necessário reduzir as operações do seu departamento.

★ 30. Não é verdade que os estudantes que obtêm nota 10 estudam muito? Portanto, se quer que eu estude muito, professor, o melhor que tem a fazer é dar-me nota 10 em todas as disciplinas.

31. Quando Bill teve de viajar com a equipe, o professor disse-lhe que era perfeitamente certo que faltasse às aulas. Portanto, o professor não se importa se qualquer um de nós vem às aulas ou não.

32. O velho Brown jura que viu um disco voador pousar na sua fazenda. Mas o velho Brown nunca foi além da quarta série primária e mal sabe ler ou escrever. Ignora, completamente, o que os cientistas têm escrito sobre o assunto, de modo que seu relato não tem possibilidade alguma de ser verdadeiro.

33. Não me interessa se ele está muito doente. Pois, sempre faz falta na loja. Quando o gerente chama um homem, espera-se que seu empregado apareça.

34. Deve haver uma porção de ofertas de emprego para educação física, porque o boletim anuncia que o Diretor fará uma palestra aos finalistas sobre as oportunidades de emprego no ginásio, esta noite.

35. Um bom médico salva a maioria dos seus pacientes, porque tem uma sólida formação médica, pois um homem com uma sólida formação médica é um médico que cura a maioria dos seus pacientes.

36. Nenhum cidadão tem o direito de decidir se seus compatriotas devem morrer ou viver. Portanto, os cidadãos não têm o direito de decidir sobre as questões cruciais de guerra ou paz.

Definição

CINCO PROPÓSITOS DE DEFINIÇÃO

1. *Para aumentar o vocabulário.* A linguagem é um instrumento muito complicado. As pessoas aprendem a usá-la da mesma maneira que aprendem a usar outras ferramentas, como automóveis ou utensílios de cozinha. Um rapaz que viaja muito com seu pai, naturalmente necessita que se lhe dê instrução formal para conduzir o carro da família; adquire seus conhecimentos, simplesmente, observando e imitando seu pai. Uma menina que passa muito tempo na cozinha com a mãe, aprende, do mesmo modo, a usar utensílios e cozinha muito complicados. É o que também acontece com a linguagem; na infância, certamente, e muitos de nós durante a vida inteira, aprendemos o uso apropriado da linguagem, observando e imitando o comportamento lingüístico das pessoas com quem nos amamos e dos livros que lemos.

Entretanto, há limites para essa espécie de aprendizagem não-formal. A crescente devastação dos acidentes de trânsito tornou imperativo que os motoristas recebam um certo treino formal, acima da aprendizagem por imitação, que antes era suficiente. A necessidade é que as moças suplementem sua aprendizagem através do exemplo materno foi há muito reconhecida, quando se incluíram cursos de economia doméstica nas escolas secundárias e até em alguns currículos universitários. Dá-se situação semelhante no estudo da linguagem. Há ocasiões em que os métodos usuais de observação e imitação não bastam; então, torna-se necessária uma instrução formal, isto é, uma explicação deliberada do significado dos termos. Explicar o significado de um termo é dar uma definição do mesmo. Dar uma definição não é o método primordial de instrução no uso e compreensão corretos da linguagem; é, outrossim, um recurso suplementar para preencher as lacunas deixadas pelo método primário.