

Falácias Lógicas Informais

Objetivo

Explorar diferentes tipos de falácias lógicas informais e como contorná-las.

Introdução

Uma falácia lógica é definida como um argumento incoerente, sem fundamento, inválido ou falho na tentativa de provar logicamente o que alega.

Argumentos que se destinam à persuasão podem parecer convincentes para grande parte do público apesar de conterem falácias, mas não deixam de ser falsos por causa disso.

Ao contrário das falácias formais, nas falácias informais não podemos identificar os erros a partir dos nossos conhecimentos de lógica formal vistos no começo do curso. Podem, assim, ter formato lógico coerente, mas premissas falsas ou adulteradas.

1. Red Herring

Uma falácia "red herring" (aranque vermelho) é um erro lógico no qual uma proposição utiliza-se de fatos irrelevantes para fazer inferências falsas. Em geral, qualquer inferência lógica baseada em argumentos irrelevantes com o intuito de substituir implicitamente o objeto de discussão é considerada um red herring.

1.1 Espantalho

A falácia do espantalho é basicamente uma demonização do oponente: através de uma representação infiel, exagero ou até mesmo a completa fabricação do argumento de outra pessoa, é muito mais fácil apresentar sua própria posição como razoável.

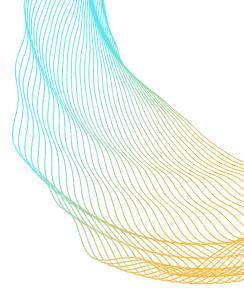
Exemplo: Após Cleiton dizer que o governo deveria investir mais em educação de qualidade, Maria respondeu que estava surpresa com o fato que Cleiton odiava tanto seu próprio país a ponto de cortar a verba dos hospitais.

1.2 Ad Hominem

Atacar características de uma pessoa para destruir o argumento dela.

Exemplo: Após Laura apresentar evidências persuasivas a favor de seu cliente, Ronaldo perguntou ao júri se deveríamos acreditar em qualquer coisa vinda de uma mulher que já foi detida uma vez pela polícia.





1.3 Apelo à autoridade

Assumir uma proposição como verdadeira porque uma autoridade o diz, usando a sua posição como figura ou instituição de renome no lugar de um argumento válido. (A popular "carteirada".)

É importante mencionar que, no que diz respeito a esta falácia, as autoridades de cada campo podem muito bem ter argumentos válidos, e que não se deve desconsiderar a experiência e expertise do outro.

Exemplo: Um professor de matemática se vê questionado de maneira insistente por um aluno especialmente chato. Lá pelas tantas, irritado após cometer um deslize em sua fala, o professor argumenta que tem mestrado, pós-doutorado e que isso é mais do que suficiente para o aluno confiar nele.



A falácia do apelo emocional consiste em manipular emocionalmente uma resposta ao invés de dar um argumento logicamente conciso.

Exemplo: Quando Diego se recusou a comer sua salada, seu pai o convenceu dizendo que havia muitas crianças passando fome que dariam tudo para estar em seu lugar.

1.5 Apelo à natureza

Você argumenta que só porque algo é "natural", aquilo é válido, justificado, inevitável ou ideal.

Só porque algo é natural, não significa que é bom. Assassinato, por exemplo, é bem natural, e mesmo assim a maioria de nós concorda que não é lá uma coisa muito legal de você sair fazendo por aí. A sua "naturalidade" não constitui nenhum tipo de justificativa.

Exemplo: O curandeiro chegou ao vilarejo com a sua carroça cheia de remédios completamente naturais, incluindo garrafas de água pura muito especial. Ele disse que é natural as pessoas terem cuidado e desconfiarem de remédios"artificiais", como antibióticos.

1.6 Ad populum

Você apela para a popularidade de um fato, no sentido de que muitas pessoas fazem/concordam com aquilo, como uma tentativa de validação dele.

A falha nesse argumento é que a popularidade de uma ideia não tem absolutamente nenhuma relação com a sua validade. Se houvesse, a Terra teria se feito plana por muitos séculos, pelo simples fato de que todos acreditavam que ela era assim.

Exemplo: Luciano, bêbado, apontou um dedo para Jão e perguntou como é que tantas pessoas acreditam em duendes se eles são só uma superstição antiga e boba. Jão, por sua



vez, já havia tomado mais Guinness do que deveria e afirmou que já que tantas pessoas acreditam, a probabilidade de duendes de fato existirem é grande.

1.7 Tu Quoque (você também)

Desacreditar a crítica de outra pessoa apontando o mesmo erro nela própria. Também conhecida como o "apelo à hipocrisia".

Exemplo:

Roger: "Você deveria praticar mais atividades físicas, Adam."

Adam: "Não me lembro de ver você fazendo exercícios nas últimas

semanas, Roger."

2. Ambiguidade

Usar linguagem ou estruturas linguísticas com mais de um sentido para enganar alguém ou manipular a verdade.

2.1 Equívoca

Equívoco é uma falácia que consiste em usar uma afirmação com significado diferente do que seria apropriado ao contexto, ou seja, é a utilização da mesma palavra, mas com um sentido diferente.

O duplo sentido ou linguagem ambígua são usados para apresentar a verdade de modo enganoso.

Políticos frequentemente são culpados de usar ambiguidade em seus discursos, para depois, se forem questionados, poderem dizer que não estavam tecnicamente mentindo. Isso é qualificado como uma falácia, pois é intrinsecamente enganoso.

Exemplo: Em um julgamento, o advogado concorda que o crime foi desumano. Logo, tenta convencer o júri de que o seu cliente não é humano por ter cometido tal crime, e não deve ser julgado como um humano normal.

2.2 Anfibologia

Designa uma falácia baseada no dúbio sentido - proposital ou não - da estrutura gramatical da sentença de modo a distorcer o raciocínio lógico ou a torná-lo obscuro, incerto ou equivocado.

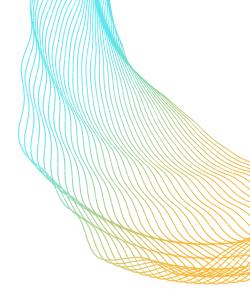
Exemplo: Derrotou o Corinthians o Boca Junior.

2.3 Ênfase

Enfatizar uma palavra na frase de modo a sugerir o contrário do que a mensagem passa.

Exemplo: *Hoje* você fez o que eu pedi.





3. Falsa causa

Esta falácia consiste em presumir que correlação implica em causalidade: assumir que determinada relação entre dois fatores é necessariamente de causa e efeito.

Exemplos: Top 10 - Correlações mais bizarras

(https://www.buzzfeednews.com/article/kjh2110/the-10-mostbizarre-correlations)

Exemplo: Marcelo, sem perceber que o wifi está desligado, diz: "Essa não! Sempre que *eu* tento acessar este site, ele trava! Eu sou o problema!"

4. Bola de neve

Assumir uma sucessão de premissas e conclusões que conduzem ao absurdo para refutar um argumento. "Se A acontecer, Z eventualmente acontecerá, portanto A não deve acontecer."

Exemplo: Eu realmente gostaria de ir ao parque hoje com vocês, mas hoje está muito sol e se eu fizer isso vou contrair câncer de pele.

5. Viés da confirmação

Favorecer evidências que apóiam suas crenças enquanto você ignora as demais.

Exemplo: "Procurei a opinião de 10 amigos sobre meu dilema em adotar ou não um pinguim. Apenas um foi favorável a fazê-lo, mas ele é o mais sensato de todos, então decidi por adotar."

6. Argumento de incredulidade

Refutar um argumento porque ele é incompreensível para você.

Você considera algo difícil de entender, ou não sabe como funciona, por isso você dá a entender que não seja verdade.

Exemplo: Henrique desenhou um peixe e um humano em um papel e, com desdém efusivo, perguntou a Ricardo se ele realmente pensava que nós somos burros a ponto de acreditar que um peixe acabou evoluindo até a forma humana através de um monte de coisas aleatórias acontecendo com o passar dos tempos.



7. Alegação especial

Criar uma exceção arbitrária quando seu argumento é mostrado como falso.

É geralmente bem fácil encontrar um motivo para acreditar em algo que nos favorece, e é necessária uma boa dose de integridade e honestidade genuína consigo mesmo para examinar nossas próprias crenças e motivações sem cair na armadilha da auto-justificação.

Dr. Bronw: Ah, um bom cientista nunca está longe de seu laboratório! Estudante: Mas você nunca vem para cá.

Dr. Bronw: Ei, eu sou professor! Sou muito importante para ficar sentado no laboratóri



Uma pergunta que contém uma afirmação embutida, de modo que ela não pode ser respondida sem o receptor parecer culpado.

Falácias desse tipo são particularmente eficientes em descarrilar discussões racionais, graças à sua natureza inflamatória – o receptor da pergunta carregada é compelido a se justificar e pode parecer abalado ou na defensiva. Esta falácia não apenas é um apelo à emoção, mas também reformata a discussão de forma enganosa.

Exemplo: "Por que você bate na sua esposa?"

9. Ônus da prova

Alegar que uma proposição é verdadeira simplesmente por ela não poder ser mostrada como falsa. Você espera que outra pessoa prove que você está errado, em vez de você mesmo provar que está certo.

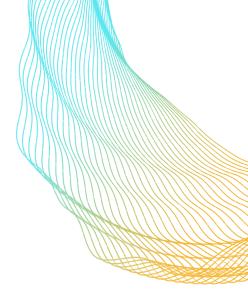
O ônus (obrigação) da prova está sempre com quem faz uma afirmação, nunca com quem refuta a afirmação. A impossibilidade, ou falta de intenção, de provar errada uma afirmação não a torna válida, nem dá a ela nenhuma credibilidade.

Exemplo: Beltrano declara que uma chaleira está, nesse exato momento, orbitando o Sol entre a Terra e Marte e que, como ninguém pode provar que ele está errado, a sua afirmação é verdadeira.

10. Falácia do apostador

Assumir que altas frequências anteriores afetam fenômenos futuros em eventos estatisticamente independentes. Apesar de haver uma chance baixíssima de um cara-ou- coroa dar cara 20 vezes seguidas, a chance de dar cara em cada uma das vezes é e sempre será de 50%, independente de todos os lances anteriores ou futuros.





Exemplo: Uma roleta deu número par seis vezes em sequência, então Paulo teve certeza que o próximo número seria ímpar. Sofrendo uma forma econômica de seleção natural, ele logo foi separado do seu dinheiro.

11. Nenhum escocês de verdade...

Você faz o que pode ser chamado de apelo à pureza como forma de rejeitar críticas relevantes ou falhas no seu argumento.

Nesta forma de argumentação falha, a crença de alguém é tornada infalsificável porque, independente de quão convincente seja a evidência apresentada, a pessoa simplesmente move a situação de modo que a evidência supostamente não se aplique a um suposto "verdadeiro" exemplo. Esse tipo de pós-racionalização é um modo de evitar críticas válidas ao argumento de alguém.

Exemplo: Angus declara que escoceses não colocam açúcar no mingau, ao que Lachlan aponta que ele é um escocês e põe açúcar no mingau. Furioso, como um "escocês de verdade", Angus berra que nenhum escocês de verdade põe açúcar no seu mingau.

12. Genética

Você julga algo como bom ou ruim tendo por base a sua origem.

Esta falácia evita o argumento ao levar o foco às origens de algo ou alguém. É similar à falácia ad hominem no sentido de que ela usa percepções negativas já existentes para fazer com que o argumento de alguém pareça ruim, sem de fato dissecar a falta de mérito do argumento em si.

Exemplo: Acusado no Jornal Nacional de corrupção e aceitação de propina, o senador disse que devemos ter muito cuidado com o que ouvimos na mídia, já que todos sabemos como ela pode não ser confiável.

13. Preto-ou-branco

Você apresenta dois estados alternativos como sendo as únicas possibilidades, quando de fato existem outras.

Também conhecida como falso dilema, esta tática aparenta estar formando um argumento lógico, mas sob análise mais cuidadosa fica evidente que há mais possibilidades além das duas apresentadas.

O pensamento binário da falácia preto-ou-branco não leva em conta as múltiplas variáveis, condições e contextos em que existiriam mais do que as duas possibilidades apresentadas. Ele molda o argumento de forma enganosa e obscurece o debate racional e honesto.

Exemplo: Ao discursar sobre o seu plano para fundamentalmente prejudicar os direitos do cidadão, o Líder Supremo falou ao povo que ou eles estão do lado dos direitos do cidadão ou contra os direitos.



14. Argumento circular

Você apresenta um argumento circular no qual a conclusão foi incluída na premissa.

Este argumento logicamente incoerente geralmente surge em situações onde as pessoas têm crenças bastante enraizadas, e por isso consideradas verdades absolutas em suas mentes. Racionalizações circulares são ruins principalmente porque não são muito boas.

Exemplo: A Palavra do Grande Zorbo é perfeita e infalível. Nós sabemos disso porque diz aqui no Grande e Infalível Livro das Melhores e Mais Infalíveis Coisas do Zorbo Que São efinitivamente

Verdadeiras e Não Devem Nunca Serem Questionadas.

Exemplo 2: O plano estratégico de marketing é o melhorpossível, foi assinado pelo Diretor Bam-bam-bam.

15. Anedótica

Você usa uma experiência pessoal ou um exemplo isolado em vez de um argumento sólido ou prova convincente.

Geralmente é bem mais fácil para as pessoas simplesmente acreditarem no testemunho de alguém do que entender dados complexos e variações dentro de um continuum.

Medidas quantitativas científicas são quase sempre mais precisas do que percepções e experiências pessoais, mas a nossa inclinação é acreditar naquilo que nos é tangível, e/ou na palavra de alguém em quem confiamos, em vez de em uma realidade estatística mais "abstrata".

Exemplo: José disse que o seu avô fumava, tipo, 30 cigarros por dia e viveu até os 97 anos -- então não acredite nessas meta análises que você lê sobre estudos metodicamente corretos provando relações causais entre cigarros e expectativa de vida.

16. O atirador do Texas

Você escolhe muito bem um padrão ou grupo específico de dados que sirva para provar o seu argumento sem ser representativo do todo.

Esta falácia de "falsa causa" ganha seu nome partindo do exemplo de um atirador disparando aleatoriamente contra a parede de um galpão, e, na sequência, pintando um alvo ao redor da área com o maior número de buracos, fazendo parecer que ele tem ótima pontaria.

Grupos específicos de dados como esse aparecem naturalmente, e de maneira imprevisível, mas não necessariamente indicam que há uma relação causal.

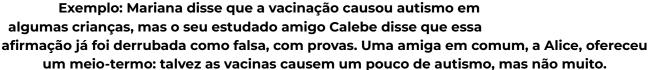
Exemplo: Os fabricantes da bebida gaseificada Cocaçúcar apontam pesquisas que mostram que, dos cinco países onde a Cocaçúcar é mais vendida, três estão na lista dos dez países mais saudáveis do mundo, logo, Cocaçúcar é saudável.



17. Meio-termo

Você declara que uma posição central entre duas extremas deve ser a verdadeira.

Em muitos casos, a verdade realmente se encontra entre dois pontos extremos, mas isso pode enviezar nosso pensamento: às vezes uma coisa simplesmente não é verdadeira, e um meio termo dela também não é verdadeiro. O meio do caminho entre uma verdade e uma mentira continua sendo uma mentira.



18. Falácia das falácias

Assumir que, porque uma falácia foi cometida ou pelo argumento ter sido mal construído, a conclusão em si é automaticamente falsa.

Exemplo: Maicon argumentou que todos deveriam se alimentar de maneira saudável ao ouvir uma nutricionista famosa dizendo que a prática estava se popularizando. Jeff, reconhecendo o argumento de Maicon como uma falácia, disse que deveríamos, então, todos comer pizza todos os dias.

