

Defeitos da argumentação – as falácias – e como evitá-las.

Como você já sabe, a argumentação faz parte de nosso cotidiano, seja na esfera profissional, seja na esfera pessoal. Dada a importância dos textos argumentativos em nossa rotina, devemos ser muito cuidadosos ao elaborá-los. Qualquer falha pode trazer problemas, adiar projetos e até resultar em fracassos. Quem deseja isso, não é mesmo?

Lembra-se de Lee Iacocca¹? Em sua biografia, ele nos conta que convencer alguém pessoalmente é muito mais fácil do que por meio de texto escrito. Em uma reunião, por exemplo, se alguém não tiver compreendido a ideia que queremos “vender”, basta explicá-la novamente em outras bases, com novos argumentos. Já no texto escrito, a chance é uma só, na medida em que o leitor está distante de nós no tempo e no espaço. Assim, qualquer impropriedade ou defeito na argumentação dificilmente poderá ser reparado em tempo hábil.

Por isso, quando redigir um texto, revise cada um dos argumentos em busca de falhas, ambiguidades ou omissões. Procure detectá-las antes de enviar o documento e, se necessário, reescreva. Nesta aula, ofereceremos alguns instrumentos que podem ajudá-lo nessa tarefa.

Defeitos da argumentação

Os erros de argumentação são mais conhecidos como **falácias**. O termo refere-se a argumentos que dão a impressão de serem corretos e válidos, mas, na verdade, não são. Vejamos a seguir os defeitos de argumentação mais diretamente relacionados ao texto escrito.

¹ Considerado uma das pessoas mais representativas e inspiradoras da indústria automobilística do final do século XX e início do século XXI, Iacocca tornou-se célebre por ter lançado o Mustang, o malfadado Ford Pinto, tendo sido demitido da Ford Motor Company, e por ter reerguido a Chrysler Corporation nos anos 1980. Foi presidente e CEO da Chrysler de 1978 até sua aposentadoria em 1992, além de o único executivo nos últimos anos a presidir as operações de duas das três grandes montadoras automobilísticas estadunidenses, o que ele fez durante diferentes anos. Filho de imigrantes italianos, Iacocca também foi um conhecido autor, *best seller* de livros de negócios, liderança e governança corporativa.

1- Argumento contra o homem (ad hominem)

Ocorre quando o enunciador, em vez de atacar o raciocínio contido em uma dada afirmação, ataca a pessoa responsável por ela. Observe o exemplo:

Tenho um amigo que é dono de uma grande indústria e cuja filha estuda em um colégio de São Paulo que nem é desses chiques de esquerda. É uma escola bastante tradicional. Um dia, uma professora falava da Revolução Cubana, como se esse fosse um grande tema. Ela citou Che Guevara, e a menina perguntou: “Ele não matou muita gente?” A professora se virou para a menina e respondeu: “O seu pai também mata muita gente de fome. (PONDÉ, L. F., em entrevista à revista Veja, 13 jul. 2011, p. 20.)

Repare como, no contexto da discussão narrada no exemplo, era irrelevante o fato de o pai da aluna ser empresário. A professora, no entanto, tentou desqualificar a garota em vez de invalidar a afirmação em si. Numa manobra antiética, a docente neutralizou a estudante, atacando-a emocionalmente, sem, contudo, apontar as falhas no raciocínio dela. Procurou, assim, estabelecer um vínculo psicológico de conotação negativa entre o caráter da pessoa por trás do argumento e suas afirmações.



Na charge acima, observe como o personagem se vale da falácia ad hominem para enfraquecer seu interlocutor. Constrangido e temeroso, ele não consegue reagir, o que inviabiliza o debate ético e o diálogo saudável.

Também incorre na falácia ad hominem quem, ao desqualificar a opinião de alguém, assim o faz mediante ataque à autoridade da pessoa. Para isso, alega, por exemplo, que o sujeito não detém cargo ou não pertence a um setor que legitime sua opinião. O intuito é ignorar o argumento por meio do ataque ao argumentador.

Como evitar:

Antes de recorrer à inadequação de alguém que defenda ponto de vista diverso do seu, avalie se esse argumento está ligado ao caráter, a particularidades do antagonista (cargo, situação econômica, grau de instrução) ou às ideias que ele propõe. Permaneça focado no raciocínio de quem tem outro ponto de vista. O ideal é evitar totalmente o argumento ad hominem, pois, como vimos, ele foge ao que interessa no debate, que são as ideias do debatedor, não a pessoa dele.

2 - Apelo à autoridade



Extraído de www.vidadeprogramador.com.br

Também constitui defeito de argumentação apropriar-se da opinião de pessoa renomada ou famosa para dar suporte a argumento quando esse alguém não é especialista na área de que trata o tema.

Você conhece o Movimento Gota D'Água²? Encabeçado por artistas brasileiros, esse movimento lutou contra a construção da usina hidrelétrica de Belo Monte. Os atores produziram um filme polêmico que ilustra bem o apelo indevido à autoridade.

Antes de prosseguir, que tal assistir ao vídeo?

² A luta de ativistas e ambientalistas contra a construção da Usina Hidrelétrica Belo Monte ganhou um grande reforço. Artistas brasileiros se juntaram e formaram o Movimento Gota D'Água. Através de um vídeo eles questionam a criação da Usina e pedem para as pessoas assinarem uma petição para entregar à presidente Dilma Rousseff, pedindo a interrupção das obras da Belo Monte. O que é o Movimento? De acordo com o site "A missão da Gota D'Água é comover a população para causas socioambientais utilizando as ferramentas da comunicação em multiplataforma..."

“Uma gota do Xingu”

https://www.youtube.com/watch?time_continue=10&v=8v1ECHwniMY

A iniciativa suscitou as mais diversas reações, tanto na defesa dos argumentos dos artistas quanto contra eles. Pouco tempo depois, alunos da Universidade de Campinas (Unicamp) contestaram o discurso do Movimento com argumentos de base científica por meio do vídeo “Tempestade em copo d’água”.

Vamos assistir a ele também?

<https://goo.gl/HmNQSh>

De acordo com os estudantes, o material produzido pelos atores estava repleto de erros e só ganhou repercussão por causa da fama de seus protagonistas.

No ambiente profissional, nota-se esse tipo de falácia quando a opinião de um superior hierárquico é sobrevalorizada, em detrimento de opiniões técnicas.

Como evitar:

Verifique se a autoridade a quem você recorreu para dar suporte ao argumento é especialista no assunto ou se é apenas alguém famoso. Pergunte a si mesmo como essa autoridade contribuiu para que o argumento fosse aceito, se pela verdade de suas ideias ou simplesmente por sua fama. Se a resposta for a segunda opção, refaça a pesquisa.

Algumas vezes, expomos o pensamento de alguém renomado não por causa de sua especialidade no assunto, mas, sim, porque concordamos com a opinião dele sobre o tema em discussão. Nesse caso, explique por que concorda com o argumento, exponha o raciocínio e as evidências que estejam relacionadas à tese à qual você adere. Em síntese: nunca se apoie exclusivamente na fama da autoridade, e sim nas ideias dela.

3- Generalização indevida

A generalização indevida ocorre quando o argumento se apoia em dados relacionados a uma situação singular para explicar o todo. Ou seja: a evidência refere-se apenas a uma parte, mas pretende-se que ela tenha validade em âmbito maior do que é capaz de abranger.

Um exemplo é a visão negativa que temos dos políticos. Apesar de os meios de comunicação divulgarem com frequência escândalos em que muitos de nossos representantes são flagrados em falcaturas e desvios de conduta, não podemos

afirmar categoricamente que todos os políticos são desonestos, visto que não há dados suficientes para comprovar essa tese.

Esse tipo de falácia é facilmente derrubado. Basta apresentar um único caso que contrarie a informação, para que o argumento deixe de ter validade, como ilustra o quadrinho a seguir:



Outro problema da generalização indevida é que ela dá margem a *estereótipos*. É o que ocorre, por exemplo, quando se atribui a um indivíduo características comuns aos membros do grupo que ele integra. Repare como as diferenças individuais são completamente ignoradas em comentários como: “gordinhos são simpáticos”, “políticos são desonestos”, “franceses são sujos”. O quadrinho a seguir retrata bem a generalização indevida.



Como evitar:

Análise a amostra em que você se baseia para apresentar o argumento. Ela realmente se aplica a todas as situações? Verifique se há casos que contrariem a afirmação. Lembre-se: basta um único exemplo para refutar um argumento desse tipo.

4- Círculo vicioso

Conhecido também como petição de princípio ou argumento circular, esse defeito de argumentação ocorre quando a conclusão e o raciocínio que conduziu a ela são, na verdade, a mesma coisa. A conclusão consiste em mera paráfrase das razões desenvolvidas no texto, é uma reescritura delas, com o emprego de outras palavras, como no exemplo a seguir:

Permitir a todas as pessoas uma liberdade ilimitada de expressão deve sempre ser vantajoso para a sociedade, pois é altamente propício aos interesses da sociedade que cada indivíduo desfrute de liberdade, totalmente ilimitada, para expressar seus sentimentos. Portanto, a sociedade será beneficiada se todos os seus cidadãos puderem se expressar livremente.

Para detectar a falácia do círculo vicioso no trecho acima, aplique a técnica do formato-padrão do argumento, que vimos na Aula 4, ou seja, identifique as premissas e a conclusão:

Premissa 1: Permitir a todas as pessoas uma liberdade ilimitada de expressão é vantajoso para a sociedade.

Premissa 2: É altamente propício aos interesses da sociedade que cada indivíduo desfrute de liberdade totalmente ilimitada para expressar seus sentimentos.

Conclusão: Portanto, a sociedade será beneficiada se todos os seus cidadãos puderem se expressar livremente.

Como você pode constatar, a conclusão apenas reafirma o que se alegou nas premissas, com outras palavras. O argumento torna-se irrelevante, pois as premissas não dão suporte à conclusão.

Veja mais um exemplo no quadrinho de Dilbert:



Como evitar:

Como já mencionamos, aplique a técnica do formato-padrão do argumento: identifique e analise as premissas e a conclusão. Se uma premissa limitar-se a afirmar o mesmo que a conclusão, formule outra que realmente lhe dê suporte. Mas atenção: não se restrinja a reescrever a mesma premissa; elabore outra.

5 - Comparação indevida ou falsa analogia

Quando comparamos duas situações de natureza e circunstâncias diferentes e incompatíveis, cometemos o erro de raciocínio chamado falsa analogia ou comparação indevida.

Frases como *“governos são como empresas”* e *“funcionários são como pregos, precisam ser martelados para funcionar”* são exemplos desse tipo de falácia. A comparação em que se baseia a primeira frase é inválida na medida em que a finalidade das empresas e dos governos é bem diferente: aquelas são constituídas para obter lucro, ao contrário destes. Igualmente, o segundo exemplo é falacioso, visto que pessoas e objetos, como os pregos, pertencem a categorias diferentes; a possibilidade de martelar pessoas da mesma forma que se faz com pregos é inimaginável.

Veja outro argumento defeituoso por causa da falsa analogia em que se baseia:

Se formos restringir a venda de armas de fogo, deveremos restringir também a venda de serras elétricas. Basta lembrarmos que serras elétricas também podem matar. Vamos proibir a venda de serras elétricas então?

O argumento é facilmente derrubado. Apesar de os dois instrumentos ali comparados serem capazes de matar, eles possuem finalidades distintas. Uma serra elétrica ocasionalmente pode matar, assim como qualquer objeto – um martelo, um machado –, mas somente alguém disposto a isso faria uso dessa ferramenta de trabalho como arma. Já uma arma de fogo é artefato destinado ao ataque e à defesa; quando usada, o resultado é necessariamente ferimento ou morte. Portanto, a comparação é falsa e invalida o argumento.

Como evitar:

Antes de comparar dois ou mais elementos, identifique as propriedades e as finalidades deles. Lembre-se: a comparação só será válida se eles de fato compartilharem características ou destinação.

6 - Emprego de palavras vagas e imprecisas

É preciso ser cuidadoso no emprego de palavras abstratas. Vocábulo dessa natureza detêm campo de significação abrangente e caracterizam-se por adequar-se a diversos contextos. De interpretação flexível, podem servir tanto em defesa de uma tese como em defesa de sua antítese. Se pecarmos pela falta de

clareza no emprego dessas palavras, elas podem servir de base para eventual contra-argumentação.

Platão e Fiorin (1995) nos mostram como a palavra liberdade, por exemplo, pode ser empregada em situações completamente opostas:

Reagan, em defesa da liberdade dos povos latino-americanos, solicita ao Congresso americano verbas para apoiar os movimentos contrários ao governo da Nicarágua;

Daniel Ortega, presidente da Nicarágua, em nome da liberdade dos povos latino-americanos, solicitou, na ONU, sanções contra os Estados Unidos pelo apoio que vêm dando aos movimentos contrários ao governo revolucionário.

Nos dois textos acima, o vocábulo liberdade serviu de base para argumentos opostos: um a favor e o outro contra o governo norte-americano. Isso só foi possível porque se trata de substantivo com amplo campo de significação.

O emprego de qualquer vocábulo cujo significado seja elástico pode resultar em defeito de argumentação. Se não deixarmos bem evidente o sentido com que são empregadas palavras como democracia, honestidade, justiça, violência, demagogia, ideais democráticos etc., produziremos argumentos vazios, fórmulas prontas e de pouca eficácia quanto ao convencimento do interlocutor.

Como evitar:

Ao empregar termos e conceitos abstratos, procure defini-los, para que o leitor perceba a exata relação que eles guardam com o argumento que você apresenta. Verifique se as palavras podem ter mais de um significado e esclareça a qual, exatamente, você está se referindo.

7 - Defeitos de argumentação pelo exemplo, pela ilustração ou pelo modelo

Recorrer a exemplos e ilustrações para fundamentar os argumentos é procedimento válido e desejável. No entanto, o uso inadequado desse recurso produz defeito de argumentação.

Quando mencionamos um exemplo, devemos estar certos de que ele corresponde ao argumento que pretendemos justificar. Repare como, no texto a seguir, o argumento é defeituoso, por empregar um exemplo inadequado ao contexto:

O administrador não pode desperdiçar recursos públicos. A terceirização da mão de obra, por exemplo, é uma forma de contratar servidores para atender à população que necessita de serviços e ao mesmo tempo reduzir custos.

O exemplo empregado para justificar o fato de que o administrador deve poupar recursos públicos é falacioso, na medida em que a Constituição prevê a contratação

de servidores exclusivamente por meio de concurso público. A terceirização de mão de obra está restrita à execução de atividades acessórias ou complementares, tais como conservação, limpeza e recepção, entre outras.

Outro recurso argumentativo comum é a ilustração. Recorremos a ela quando pretendemos comprovar com dados concretos e particularizados uma afirmação de caráter geral. O defeito ocorre quando ilustramos uma afirmação supostamente verdadeira com dados particulares que se aplicam apenas àquela situação, mas inconsistentes para explicar o todo. Veja um exemplo:

Não adianta nada fazer curso de nível superior, pois minha irmã fez e continua desempregada.

Já na argumentação por modelo, cita-se o bom comportamento de alguma pessoa como exemplo a ser seguido, ou, ao contrário, menciona-se alguém que agiu mal como forma de comportamento a ser evitado.

Mas qual é o problema em adotar esse tipo de argumento? Fazemos isso o tempo todo. O problema está em generalizar, sem levar em conta circunstâncias individuais e que podem tornar inaplicável o modelo. A argumentação por modelo pode facilmente resvalar em estereótipos: pessoas bonitas são boas, pessoas feias são más, crianças são sempre puras, ricos são arrogantes, chefes são autoritários, mulheres não dirigem bem, entre outros.

A esse respeito, observe a figura:



Como evitar:

Liste vários exemplos, ilustrações e modelos para comprovar seu argumento. Em seguida, hierarquize-os segundo o grau de importância e de abrangência de cada um. Por fim, verifique se eles se relacionam totalmente ao que está sendo proposto ou a apenas uns poucos casos em particular.

8 - Falso dilema



A imagem ilustra o que significa um falso dilema: é como se você só tivesse dois caminhos possíveis, geralmente um certo e outro errado, quando na verdade tem outras opções (Foto: iStock)

Neste tipo de falácia, apresentam-se duas opções como se fossem as únicas possíveis para resolver uma dada situação. Pretende-se conduzir o leitor a aceitar a opção defendida pelo autor, pois a outra terá sido apresentada como inadequada.

Vejamos um exemplo:

O planejamento familiar ao alcance das mulheres brasileiras está limitado a dois procedimentos: uso de contraceptivo ou uso de tabelinha. Como o uso do contraceptivo traz sérios riscos para a saúde da mulher, devemos usar apenas a tabelinha, que, além de tudo, é a única forma de contracepção aceita pela Igreja Católica.

Como evitar:

Examine o argumento e verifique se as opções que você apresentou são, de fato, as únicas possíveis. Se outras opções não foram apresentadas por serem inaplicáveis ao caso, explique por que elas devem ser desconsideradas.

Possibilidades de evitar as falácias:

Além de conhecer os defeitos de argumentação para detectá-los e, se necessário, reescrever o texto, é preciso planejar para que eles nem cheguem a ocorrer. Como podemos fazer isso?

Ponha-se no lugar do leitor ao avaliar um dado argumento:

Finja discordar: que contra-argumentos você ofereceria? Já elabore explicações para eles.

Identifique as partes frágeis do argumento e reforce-as.

Liste suas premissas e, ao lado delas, aponte evidências que as apoiem:

Identifique as evidências que estão, de fato, relacionadas às premissas.

Identifique as falácias que você normalmente produz em seus textos. Ao perceber um padrão:

Aprenda a evitá-lo.

Formule raciocínios diferentes do que costuma elaborar.

Estude mais o assunto, para ampliar o seu conhecimento sobre ele.

Avalie a abrangência de suas assertivas. Afirmações excessivamente abrangentes precisam de mais provas do que as restritas. Cuidado com palavras como: todo, nenhum, sempre, nunca, todo mundo, ninguém. Veja se é possível substituí-las por outras como: muitos, algumas vezes, frequentemente, etc.