



Argumentação Sólida e Plausível

por Sergio Navega, Publicações Digitais Intellwise

Este documento foi originalmente publicado como material didático de um dos seminários que compõe o "Curso de Formação Crítica de Analistas do Conhecimento". Esta versão foi especialmente formatada para ser distribuída através das Publicações Digitais Intellwise. Alguns dos tópicos desenvolvidos neste material podem ficar um pouco obscuros, já que foram originalmente concebidos como suporte para uma exposição oral de mais de 3 horas. Se tiver qualquer dúvida, durante o Período de Acesso deste material você poderá fazer quantas perguntas quiser ao instrutor. Para imprimir este material, use papel em formato carta.

© 2000, 2003 Sergio Navega, Intellwise Research
Edição original de Abril de 2000
1a. Edição Digital em Maio de 2003

Nenhuma parte deste material pode ser copiada, armazenada ou transmitida por quaisquer que sejam os meios sem prévia autorização por escrito da Intellwise Research and Training. Você pode imprimir este material para uso pessoal. Se quiser utilizar partes deste material para finalidades didáticas, consulte-nos para obter permissão. O autor esforçou-se para produzir um material livre de erros e defeitos. No entanto, nem o autor nem a Intellwise Research poderão ser responsabilizados pelo uso que se fizer das informações aqui contidas.

Em caso de dúvidas sobre alguns dos pontos deste material, você pode contatar Sergio Navega através do E-mail: snavega@attglobal.net. Não se esqueça de citar o título do slide sobre o qual você quer explicações. A home page de Sergio é <http://www.intellwise.com.br/snavega.asp>

Para maiores informações sobre outras
Publicações Digitais Intellwise veja esta página
<http://www.intellwise.com.br>

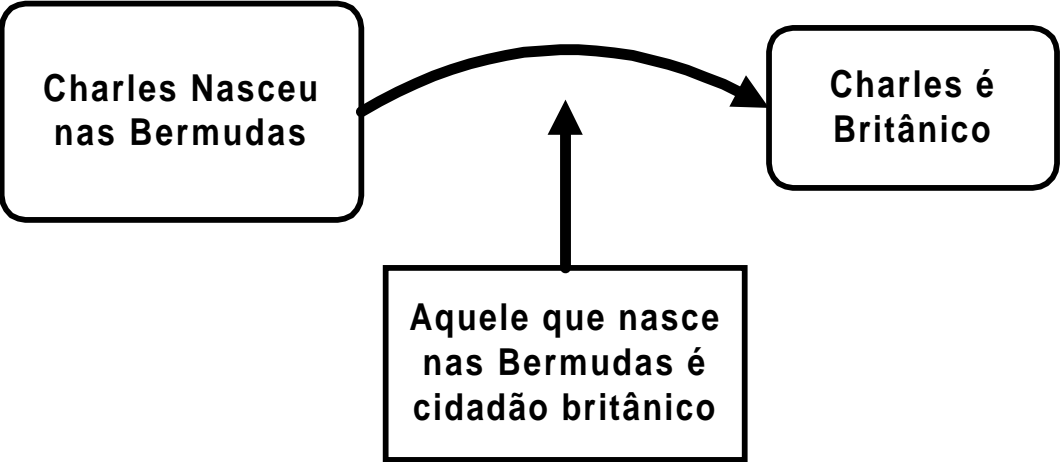
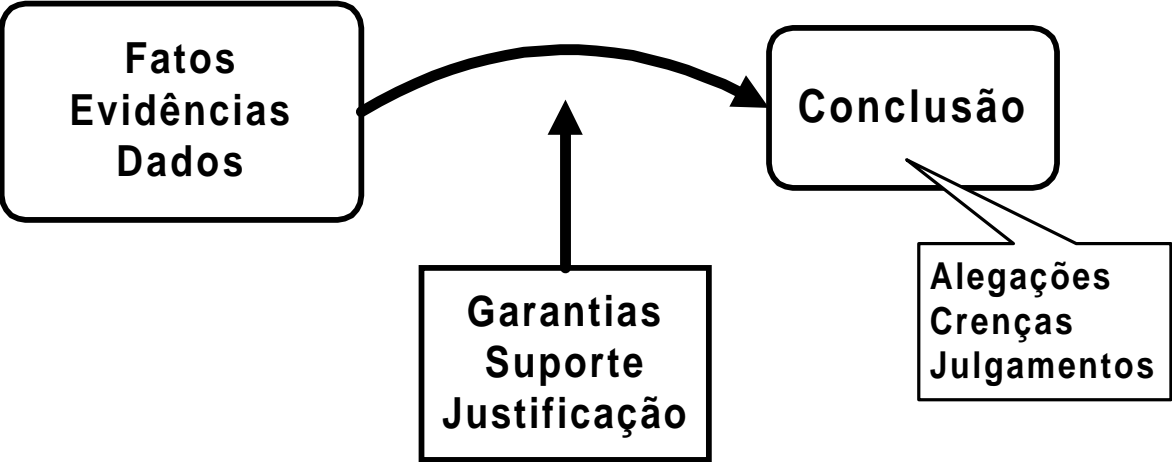
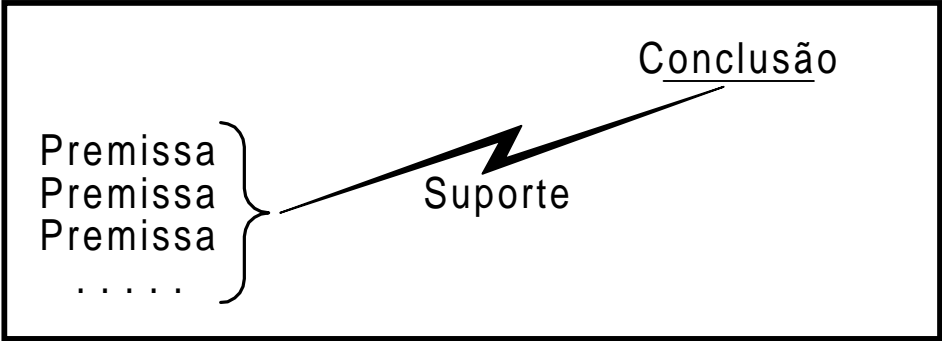
Este seminário pode ser proferido para um grupo fechado em sua empresa. Acesse a página abaixo para mais informações
<http://www.intellwise.com/seminars>

Argumentação Sólida e Plausível

CONTEÚDO

- ➡ Que É Um Argumento?
- ➡ Analisando Argumentos
- ➡ Quatro Critérios de Um Bom Argumento
 - Aceitabilidade
 - Relevância
 - Suporte
 - Refutabilidade
- ➡ A Enciclopédia das Falácias
- ➡ Construindo Argumentos à Prova de Balas
- ➡ Radicalismo e Argumentação
- ➡ Quando a Argumentação Falha
 - Táticas Para Os Casos Complicados

Estrutura Básica de Um Argumento



Argumentos Dedutivos, Indutivos e Analógicos

Todas as baleias são mamíferos
Todos os mamíferos tem pulmões

Portanto, todas as baleias tem pulmões

Dedutivo

Sempre Forte!

A maioria dos cães são amigáveis
Aqui temos um cão

Então, este cão é provavelmente amigável

Indutivo Forte

As pessoas desta sala conhecem o Sergio

Portanto, todas as pessoas deste edifício conhecem o Sergio

Indutivo Fraco

Paciente A tem sintomas 1, 2 e 3
Paciente B tem sintomas 1, 2 e 3

Portanto, A e B tem a mesma doença

Analógico Forte

Paciente A está internado no hospital H
Paciente B está internado no hospital H

Portanto, A e B tem a mesma doença

Analógico Fraco

Argumentos Válidos e Íntegros

Implicação Logicamente Válida

Todos os bebedores de cerveja bebem leite também
Todos os bebedores de leite são poetas

Portanto, Todos os bebedores de cerveja são poetas

Implicação Verdadeira

Logicamente Válido: É impossível que conclusão seja falsa *caso as premissas sejam verdadeiras*

Falso!

Falso!

Falso!

Argumentos Válidos e Íntegros (Sound Arguments)

- ⇒ Logicamente válidos **E**
- ⇒ Premissas Verdadeiras

Classificação das Conclusões

- ☑ **Categóricas**
Exigem premissas fortes
"...então concluímos que o Corinthians será o campeão deste ano"
- ☑ **Qualificadas**
Premissas podem ser mais fracas
"...então concluímos que o Corinthians tem grandes chances de ser o campeão deste ano"

Analizando Argumentos (I)

1) Localize a conclusão (a alegação, a crença, o julgamento, etc) que está expresso no texto

- ... portanto, **[C]**
- ... então, **[C]**
- ... segue que **[C]**
- ... donde se conclui que **[C]**

2) Localize as premissas que oferecem suporte à conclusão

- ... **[P]** mostra que **[C]**
- ... **[P]** nos sugere que **[C]**
- ... **[P]** nos leva a crer que **[C]**
- ... **[C]** foi provada por **[P]**
- ... **[C]** decorre de **[P]**
- ... desde que **[P]**
- ... porque **[P]**
- ... dado que **[P]**

3) Omita informações desnecessárias

- Fatos sem importância
- Piadas, curiosidades
- Introduções, elogios, cumprimentos
- Texto excedente, verboso, retórico
- Informação repetida, redundante

Analisando Argumentos (II)

4) Reescreva cada premissa e a conclusão de forma autônoma (cada frase sendo auto-suficiente)

- Substitua os pronomes pelas referências

"Ele foi muito agressivo . . ."

Quem?

"Isto foi ineficaz para conter . . ."

O que foi ineficaz?

5) Reescreva o argumento em seu formato padrão

P1

P2

....

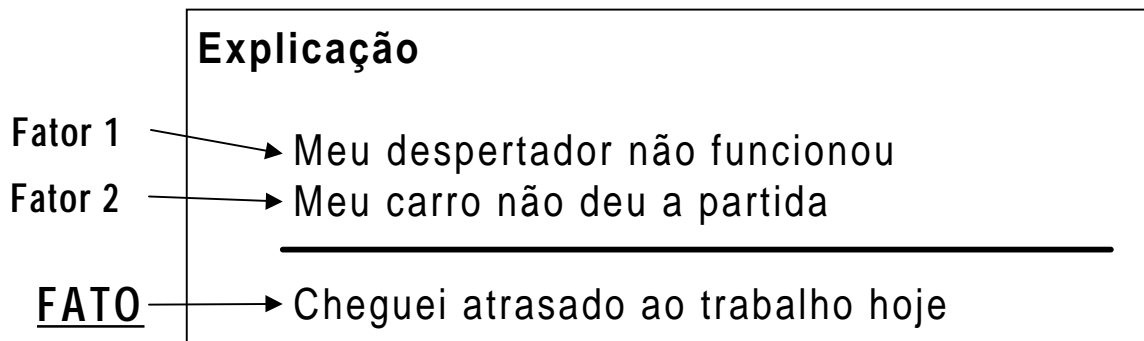
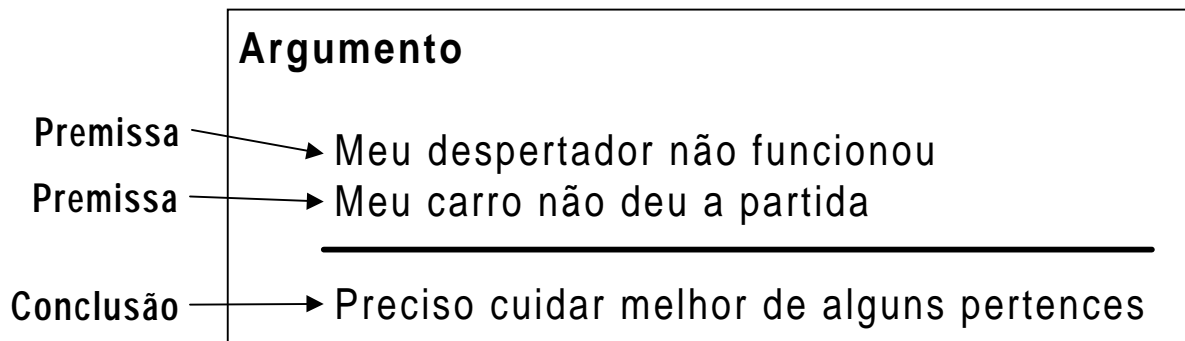
C1

6) Não tente melhorar o argumento (exceto no concernente ao Princípio da Caridade), pois isto poderia transformá-lo no **seu** argumento

Construções que Não São Argumentos

Estas construções não são argumentos:

- ☞ - Opiniões
- Fatos
- Descrições
- Questões
- Piadas
- Expressões Emotivas
- ☞ - Explicações



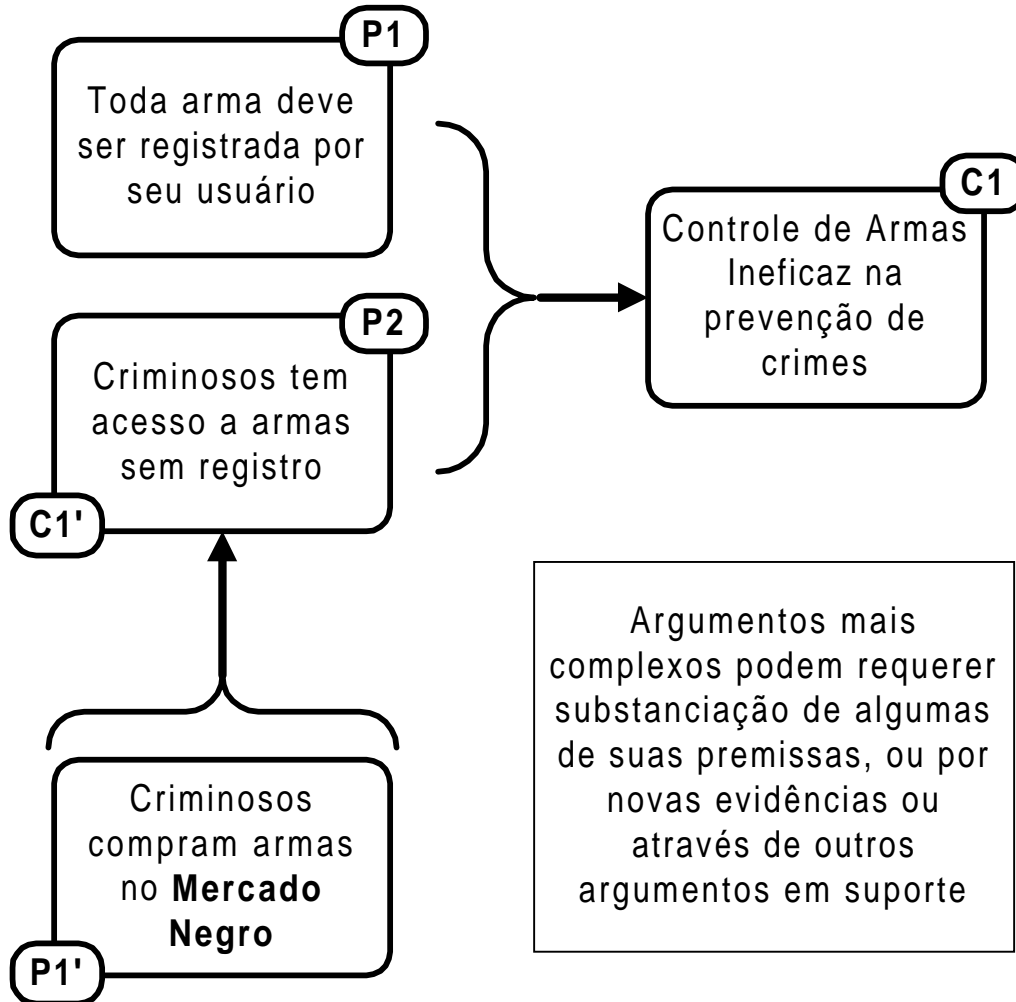
Transformando Opinião em Argumento

Basta perguntar "Por Que?"

O argumento correto deve listar as premissas adequadas para responder à questão

Argumentos Mais Complexos

A venda controlada de armas, na qual o governo exige que seus proprietários a registrem, não irá prevenir que criminosos tenham acesso a armas, o que faz do controle de armas ineficaz na prevenção de crimes cometidos com armas de fogo



Os Quatro Critérios de **Um Bom Argumento**

ACEITABILIDADE

As premissas propostas tem que ser aceitáveis. Devem ser razoáveis para aqueles aos quais o argumento é dirigido. Aceitável é diferente de verdadeiro. É muito difícil estabelecer premissas que sejam verdadeiras em sentido absoluto

RELEVÂNCIA

Premissas relevantes providenciam razões para que possamos crer na veracidade da conclusão. São irrelevantes se nada implicam em relação ao que está sendo alegado. Há premissas que, isoladamente, podem ser irrelevantes mas que proporcionam suporte a outras premissas (relevantes) do argumento

SUPORTE

As premissas propostas precisam ser suficientes para podermos aceitar a alegação implicada. Falha no suporte pode ser consertado adicionando-se novas premissas, mas o resultado tem que ser o suporte adequado da alegação

REFUTABILIDADE

Um bom argumento deve providenciar uma refutação efetiva de todos os argumentos que concluam o oposto do que estamos alegando. Argumentamos quando estamos confrontando alegações e a refutação deve poder invalidar o argumento do oponente, idealmente a partir das premissas que usamos e que foram aceitas pelo oponente

Aceitando e Rejeitando Premissas

Crêterios de Aceitabilidade de Premissas

- Verdadeiras por defini o ("a priori")
Quadrados tem 4 lados iguais
- Declara o que reporta percep o imediata ou testemunho crível. Ex: Apresenta o de uma vítima com ferimentos
- Conhecimento Comum. Ex: Papel   destruído pelo fogo
- Aceitáveis por terem sido defendidas com sucesso por argumentos anteriores
- Aceitáveis por declara o de Autoridade (expert) na área reconhecido pela comunidade

Premissas Inaceitáveis

- Não deve ser inconsistente com as outras premissas
"Ele cometeu assassinato, mas não cometeu crime"
- Não deve clamar pela questão
- Não deve usar truques de linguagem ou expressões vagas, incertas ou ambíguas
"Tenho dirigido meu fusca desde 1980 sem problemas"
"Fui bem na prova de ontem"
"Eu vi o policial na colina com o telescópio"

Premissas mais frágeis do que a conclusão

P1: Há um cara chamado João l  na Amazônia que não come desde que saiu   p  do Rio Grande do Sul

.....
C1: Há pessoas famintas na Amazônia

O Princípio da Caridade Principle of Charity

☞ Raras vezes um argumento é apresentado no formato padrão:

Como {premissa} e {premissa} e {premissa}
Então, {conclusão}

☞ Frequentemente é necessário reconstruir o argumento, muitas vezes fornecendo partes faltantes, em geral implícitas

Princípio da Caridade

Ao reconstruir o argumento de um oponente, fazê-lo em sua versão mais forte

☞ Faz-se isso preenchendo os elementos (premissas) que faltam, mas só aqueles que sejam vistos como pertencentes às intenções originais do argumentador

☞ Em outras palavras, não se deve adicionar premissas que não estejam diretamente explícitas ou implícitas no original

☞ É facultado efetuar uma "limpeza", ou seja, eliminação de premissas irrelevantes ou de linguajar complexo

O Encargo da Prova

- ☑ O encargo de providenciar suporte para a reivindicação deve ficar a cargo de quem está alegando (afirmando, declarando) alguma coisa
- ☑ Quem recebe a alegação não pode ser colocado para "provar" que ela não é verdadeira. A ele cabe perguntar "Por Que?" ou então "Como é que você concluiu isso?"
- ☑ Isto pode descer alguns níveis, quando se procura pela validade de algumas das premissas que sustentam a alegação, mas só nos casos daquelas que são questionáveis ou controversas

FDA (Food and Drugs Administration)

É da Companhia Farmacêutica a responsabilidade de provar que seu novo medicamento é eficaz e não tem efeitos colaterais sérios

Julgamentos

É o promotor que deve provar a culpa do réu, e nunca este sua inocência

A ENCICLOPÉDIA DAS FALÁCIAS

- Ad Hominem
- Tu Quoque
- Clamando Pela Questão
- Apelo à Ignorância
- Apelo à Autoridade
- Apelo à Tradição
- Apelo à Pena
- Apelo ao Público
- Espantalho (Straw Man)
- Red Herring
- Ad Logicam
- Non Sequitur
- Apelo à Natureza
- Questão Complexa
- Descida Escorregadia
- Post Hoc Ergo Propter Hoc
- Analogia Imprópria
- Falso Dilema
- Da Composição
- Da Divisão
- Apelo ao Ridículo
- Acento Impróprio
- Apelo ao Novo
- Apelo à Força
- Apelo à Emoção
- Envenenando o Poço
- Generalização Imprópria
- Afirmando o Consequente
- Negando o Antecedente

Esta falácia consiste em atacar o oponente de forma pessoal e abusiva e através disso tentar ignorar ou desacreditar o que ele argumentou

Não é simplesmente "xingar" o oponente, é também usar isso para reduzir ou eliminar a força (ou validade) de sua alegação

"Todos nós sabemos que o nobre Senador é um mentiroso e trapaceiro contumaz, portanto como podemos concordar com sua idéia de redução de impostos?"

Não confundir com Ad Hominem **ao Testemunho**: aqui caberia conjecturar que a pessoa é sabidamente mentirosa ou psicótica. Isto pode invalidar seu testemunho **mas não pode invalidar sua argumentação**. Em outras palavras, não é porque alguém é louco que sua argumentação está automaticamente descartada!

A falácia também pode aparecer quando se tenta reduzir a força do argumento de alguém que tem interesses na questão proposta (Bill Gates argumentando contra ações anti-truste, ricos alegando impropriedade no aumento de impostos, etc). Neste caso, esta falácia é chamada de Ad Hominem Circunstancial

Tu Quoque

"Você Também Faz"
Ad Hominem Tu Quoque

Esta falácia acontece quando se usa os erros cometidos por outros (inclusive pelo próprio oponente) para justificar a intenção sendo colocada

"Você está nos acusando de escrever com erros de Português, mas você também erra muito"

"Como posso aceitar os argumentos de que fumar faz mal à saúde, se eles me são ditos por um médico que fuma tanto quanto eu?"

Clamando Pela Questão

Begging the Question
Petitio Principii
Argumento Circular

A falácia acontece quando se usa a conclusão que se está tentando alegar como uma das premissas (ou como um dos suportes de premissas) do argumento em questão. Um argumento circular é uma construção na qual se reescreve a conclusão e se usa como premissa

"Eu não sou um marginal, porque não fiz nada de criminoso"

"Deus existe porque isso é dito explicitamente na Bíblia. E é claro, a Bíblia é totalmente verdadeira por que é a palavra suprema de Deus"

"Usar livros didáticos com palavras profanas e obscenas é imoral, porque não é correto para nossas crianças ler textos vulgares e desrespeitosos"

"Esta Empresa é muito paternalista em sua política de treinamento, porque ela trata seus funcionários como crianças"

Uma forma de combater esse tipo de falácia é reescrever o argumento em uma forma padrão:

"Em outras palavras, você está dizendo que se X é verdadeiro, então é porque X é verdadeiro!"

Apelo à Ignorância

Ad Ignorantium

Assume-se que algo é verdadeiro só porque não pode ser provado como falso, ou vice versa.

"Como não provaram que fantasmas não existem, então eles devem existir"

"Deve estar ocorrendo aquecimento global por causa das emissões de poluentes de carros, porque ninguém jamais provou que carros não provocam aquecimento global"

"Como o réu não tem nenhum álibi para aquela noite, então declaro que ele é culpado"

Entretanto, o argumento pode ser válido dependendo de que lado está o **encargo da prova**:

Válido!

"Como a promotoria não conseguiu provar que o réu é culpado, declaramos que ele é inocente"

Em geral, o encargo da prova fica com aqueles que propõem o argumento

Apelo à Autoridade

Ad Verecundiam

Falácia onde se procura respaldar o argumento na declaração de uma autoridade que faz comentário fora de sua área de especialidade

"Vou comprar as vitaminas ABZ, pois George Clooney falou que elas são ótimas, e ele deve saber, pois atuou como médico no seriado ER"

Mesmo quando o argumento vem de autoridade reconhecida, deve-nos ser facultado arguir de onde provém as razões de sua alegação

Um médico, por exemplo, deve poder expor ao seu paciente as razões que o fazem selecionar por determinado tratamento em vez de outros, ainda mais porque pode haver, dentro de certas especialidades, falta de consenso ou mesmo discordância de métodos entre experts (caso da vitamina C em altas doses, como recomendado por Linus Pauling)

Apelo à Tradição

Ad Antiquitatem
Apelo ao Velho
Apelo ao Passado

Argumento em que se justifica sua aceitação baseado no fato de que "sempre foi feito assim"

"Todas as grandes civilizações na História da Humanidade sempre providenciaram subsídios ao Estado para fomento da Arte e da Cultura"

"Mas João, nossa família sempre foi constituída de Umbandistas Neo-Radicaís, seu avô foi assim, seus dois tios são assim, a família de sua mãe inteira é assim, não entendo porque você quer ser diferente"

"Nesta empresa, nunca foi permitido que mulheres ascendessem à posição de diretoria; sempre foi assim, e não é por causa de termos acionistas femininas que vai ser diferente"

Justifica-se a aceitação do argumento pelo uso de termos que procuram conquistar a simpatia ou ligação emocional das pessoas ao objeto da conclusão, mesmo desconsiderando evidências em contrário. O fato de termos pena do que pode ocorrer caso a conclusão não fosse rejeitada nada tem a ver com a validade ou falsidade do argumento que a propõe

"Como você pode ser cruel e não destinar recursos à Etiópia? Pense em todos os homens, mulheres e crianças que estão morrendo de fome por lá!"

Neste exemplo, nada se diz acerca da viabilidade da idéia ou mesmo da possibilidade de os recursos realmente chegarem aos necessitados e não a grupos terroristas locais

Entretanto, a severidade da conclusão pode ser fator para se procurar por soluções adequadas. Ela só não garante a verdade do que se propôs como suporte ao argumento.

Apelo ao Público

Ad Populum
Apelo às Massas

Justifica-se o argumento falaciosamente por causa de sua popularidade (maioria concordando com sua posição)

"Vinte milhões de pessoas compraram um Ford.
Talvez eles saibam de algo que você não saiba"

"Devemos baixar os impostos, pois a maioria do povo
deste país é favorável a essa medida"

"Vamos linchar este sujeito, afinal todos estão de
acordo que ele merece uma surra porque aquele
caolho ali disse que ele viu o sujeito abusar daquela
menina"

"A maioria dos americanos acredita em discos
voadores, então eles devem mesmo existir"

"Todos estão votando em Ricardo para ser o líder do
projeto, por isso você deve votar nele também"

Antes de Galileu:

"Todos sabemos que objetos mais pesados caem mais
rapidamente do que objetos mais leves"

Reconstrução do argumento do oponente de uma forma diferente, em geral mais fraca, e o subsequente ataque a essa versão descaracterizada. Com isso, tenta-se obter a derrota do argumento original

"Deve ser óbvio concluir que a nova lei da Previdência Social nunca irá conseguir a utopia de prover assistência médica a todos da noite para o dia. Por isso, devemos rejeitar a proposta em discussão"

João: "Eu acho que o capitalismo é bom porque ele incentiva as pessoas a trabalhar e poupar"


José: "João acha que capitalismo é bom porque a riqueza vem à mão de quem trabalha, mas isso é claramente falso, já que muitas pessoas ricas simplesmente herdam suas fortunas sem nunca trabalhar"

Maria: "Se não construirmos esta hidrelétrica no prazo de dez anos, não será possível atender à demanda de energia elétrica de nosso país"

Sonia: "Você não se importa com a vida animal e vegetal que será perdida, nem com as pessoas que terão que se mudar de suas fazendas por causa da inundação da área"

Introdução de material irrelevante ao ponto em discussão de forma a desviar o argumento para outra conclusão, em geral mais fácil de ser atacada do que o argumento original

"Você pode dizer que a pena de morte é ineficaz para combater o crime. Mas e quanto às vítimas do crime? Como você acha que ficam os familiares do vitimado, sabendo que aquele que o assassinou está belo e formoso sendo mantido em uma prisão às custas de dinheiro dos contribuintes, ou seja, dos próprios familiares da vitima? **É justo que esses familiares paguem pelo sustento desse marginal?**



Difere do Straw Man pois não reconstrói o argumento original em outras bases, mas simplesmente tenta desviar a atenção para outro ponto mais fácil de ser atacado

Herring é um tipo de arenque (manjuba) que quando defumado fica com coloração avermelhada e cheiro intenso. É usado para ser arrastado por raposas para desviar os cães para seguir sua trilha, no "esporte" de caça à raposa

Argumentar que uma alegação é falsa porque foi anteriormente apresentada como resultado de um argumento falacioso

- Simplifico a fração $16 / 64$ desta forma:

Corto o seis em cima e em baixo e fico

com: $1 / 4$

**Contra-Argumento
Ônus da Prova**

- Errado! Você não pode cancelar o seis!

- **Você está querendo me dizer que**

$16 / 64$ não é $1 / 4$?

**Argumento
falacioso**

Entretanto, se quem está contra-argumentando não consegue comprovar seu ponto, irá perder o debate mesmo que seu argumento possa ser verdadeiro. Isto ocorre por causa do encargo da prova. No exemplo acima, quem argumentou que não podemos cancelar o seis, tem o dever de comprovar seu argumento, neste caso provavelmente usando um contra-exemplo

Conclusões que são feitas a partir de premissas que não tem nenhuma conexão de implicação lógica

"Como os Egípcios fizeram muitas escavações para construir suas pirâmides, devemos concluir que eram exímios paleontólogos"

"A inteligência inata dos brasileiros é claramente maior agora do que há quarenta anos, já que durante esse período nosso índice de analfabetização de adultos cresceu muito, devido a programas como o Mobral"

Exagerando um pouco:

"Gatos gostam de leite, portanto David Hume foi um importante filósofo britânico"

Em alguns casos, Non Sequiturs podem ser corrigidos com a adição de premissas faltantes:

"Esta refeição contém carne, ela não deve comê-la"

Non Sequitur corrigido com a adição desta premissa:

"Porque ela é vegetariana"

Alegar que um argumento é obviamente verdadeiro porque se refere a uma lei da natureza

Alegar que um comportamento é justificável porque ele faz parte da natureza do homem

Assim, a existência de competição no mundo natural, com animais lutando e devorando-se uns aos outros em ambientes de recursos escassos, poderia ser usado para justificar moralmente a doutrina do capitalismo

Disso se conclui, falaciosamente, que o capitalismo é melhor apenas porque ele corresponde ao que ocorre na natureza

"É claro que a homossexualidade é comportamento errado. Qual foi a última vez que você viu na natureza dois animais do mesmo sexo tendo relações?"

Não há razão geral para se descartar soluções "anti-naturais". Afinal, usamos roupas, manipulamos fogo, aramos o solo e nada disto pode ser considerado natural, já que não existem outros animais que façam o mesmo

Questão Complexa

Falácia da Pressuposição
Falácia da Interrogação

A questão é colocada de forma complexa, ou seja, contendo pressupostos que, não importa que resposta tenham, comprometem quem for tentar responder

"Você já parou de bater em sua mulher?"

"Onde você escondeu o dinheiro que você roubou?"

"Você é a favor da liberdade e do direito de qualquer um portar armas?"

"Está propondo continuar por mais dois anos com esse programa de privatização destruidora?"

As vezes, esse argumento falacioso pode ser mais difícil de reconhecer:

"A maioria das pessoas de cor deste país vivem em miséria absoluta e mesmo assim você acha que eles tem condição de progresso sem auxílio externo direto?"

Aqui, está se assumindo que o oponente concorda com a afirmação de que a maioria das pessoas de cor vive em miséria absoluta.

Descida Escorregadia

Slippery Slope

Argumento em que se coloca que uma pequena movimentação para uma direção em particular irá desencadear um processo irreversível de movimentações na mesma direção

"Sou contra a eutanásia porque após aprovarmos essa prática, nada nos deterá na trajetória para o assassinato e até mesmo o genocídio generalizado"

"Se legalizarmos a maconha, o próximo passo será a legalização da cocaína e depois a heroína e o LSD"

O argumento falacioso afirma que não se pode dar esse primeiro passo porque ele deflagraria **necessariamente** os passos seguintes em uma direção mais radical. Uma forma eficaz de combater o Slippery Slope é usar de um contra-exemplo eficaz:

"Não acho que devemos fabricar pizzas muito gostosas, pois uma vez iniciado esse processo, iríamos consumir cada vez mais pizza até ficarmos completamente obesos"

Esta falácia também está associada à Reductio ad Absurdum

Post Hoc Ergo Propter Hoc

Antes Disso, Então Por Causa Disso

Nesta falácia, assume-se que por preceder um evento, este deve ser causa de outro que o sucede

"Tia Augusta caminhou à noite em torno do lago de sua fazenda e isto causou a remissão do câncer que a consumia"

"A guerra contra as drogas não vai dar certo, pois o problema real é a falta de emprego decente, as pessoas vendem drogas porque não conseguem ganhar dinheiro de outra forma"

Cum Hoc Ergo Propter Hoc

Variante que assume causalidade em eventos ocorrem ao mesmo tempo

"A aptidão literária de nosso povo entrou em queda desde que a TV apareceu. A TV foi a maior causadora da falta de leitura de nosso povo"

Analogia Imprópria

Argumento que se baseia em uma analogia que não é apropriada, pois pode sugerir interpretações erradas ou então ser usada também suportando o contrário do que se propõe

"A Mente Humana é como um jardim: para crescer e se desenvolver precisa ser regada, plantada e aparada"

(mas jardins também se desenvolvem quando adubados com esterco; devemos seguir isso também?)

"Funcionários são como pregos: frequentemente precisamos martelá-los para ficarem mais firmes"

"Governos são como empresas"

(mas o objetivo de governos é diferente do das empresas, que é essencialmente o lucro)

Falso Dilema

Falsas Alternativas
Alternativas Incompletas
Falácia do Preto e Branco

Ocorre quando o argumentador propõe um número limitado de alternativas possíveis, em muitos casos já sugerindo uma delas como verdadeira

"Se você não está a meu favor, então é porque você é contra mim"

"A humanidade se divide em dois grupos, os que concordam comigo e os equivocados"

Ariano Suassuna, escritor pernambucano fazendo humor com seus críticos. Revista Veja 12 Julho 2000, pg 37

"Ou nós permitimos que o governo tome conta do setor de saúde totalmente, ou então nós teremos que permitir aos médicos atuarem sem ingerência do governo"

"Ou você ajuda o prefeito ou a cidade vai para o buraco"

A falácia vem do assumir que aquilo que é verdadeiro sobre as partes também é verdadeiro do todo. A falácia é mais gritante quando o "todo" é notavelmente diferente, em termos de propriedades, quando comparado às partes individuais e isto ocorre quando as partes atuam entre si de maneira complexa e imprevisível. Não confundir com as falácias de origem indutiva, onde se generaliza as propriedades de uma classe de objetos em função de ter-se observado apenas alguns exemplares

"Todos os governos estaduais estão muito endividados e desta forma, o governo federal certamente está também endividado"

"João é um camarada amável, Maria é uma pessoa agradável, eles formarão um casal simpático e alegre"

"O Professor Ricardo e o Professor Joaquim vão nos dar aula em conjunto neste semestre. Como eles são os melhores professores desta universidade, esse deverá ser um curso excelente"

O desafio da Pepsi:

Apenas um gole de Pepsi pode ser preferível, para muitas pessoas, a um gole de Coca-Cola, pois a Pepsi parece ser mais doce. Mas não se pode usar isso para declarar que beber Pepsi é melhor, já que justamente por ser menos doce a Coca-Cola pode ser menos enjoativa ao ser bebida em maior quantidade. A publicidade da Pepsi, portanto, parece cometer a falácia da composição

Esta falácia consiste em assumir que o que é verdadeiro para um todo é também verdadeiro para suas partes. Este é o oposto da falácia da Composição. Não podemos assumir, por exemplo, que um coral afinado e melódico seja composto por cantores todos individualmente afinados e melódicos

João soube que o time de futebol de seu filho perdeu o campeonato da escola:

"Que droga, filho, por que você jogou mal?"

O filho de João poderia ter sido o melhor jogador em campo

"O salário médio do brasileiro é de R\$ 1.500,00 ao ano. Portanto, o salário médio dos nordestinos também tem esse valor"

"Como os seres humanos são entidades conscientes, então cada célula neural de seus cérebros são também conscientes"

Consiste na introdução de passagem humorosa ou ridícula no argumento, na tentativa de encobrir a incapacidade (ou falta de vontade) do oponente de responder à altura do que foi proposto

O humor costuma desarmar a força do argumento do oponente, pois mostra ao público presente ao debate um lado mais atrativo do que a fria investigação do mérito das premissas usadas. Tem, portanto, a vantagem de conquistar simpatia do público, embora em nada contribua para o argumento em si

Um candidato à presidência americano, já com certa idade, respondeu assim quando perguntado se sua idade avançada não prejudicaria suas decisões no caso de um ataque nuclear ao país:
"Nem um pouco. Mas veja que eu não vou explorar a juventude e inexperiência do candidato oponente"

Outro candidato, perguntado como faria para governar com um congresso de maioria oposicionista, respondeu:
"Bem, se eu for eleito, pelo menos metade do congresso vai morrer de ataque do coração. Então, meus problemas estarão todos resolvidos"

Quando o argumento é direcionado a uma conclusão inadequada por força de uma acentuação indevida (ou não usual) de uma palavra ou frase.

Um estudante diz:

"Eu sempre vejo o Prof. Roberto, mas *nunca com sua mulher*"

Manchete de Jornal:

"Presidente favorece gays no governo"

Texto da matéria pode ser sobre uma declaração do presidente na qual repudia qualquer discriminação de homossexuais no governo

Virgínia dizendo a Márcia:

"Se o João não parar de me perseguir, eu vou reclamar dele para meu supervisor"

Márcia contando a João:

"A Virgínia estava falando para mim que você está perseguindo-a e ela falou que irá denunciá-lo ao supervisor"

Falácia na qual se assume que uma idéia, lei, política, ação, etc., é boa simplesmente porque é nova.

Placa na frente de um restaurante:

"Agora sob nova direção!"

"Temos que instituir este novo programa de promoções na empresa, se quisermos avançar. Não entendo porque vocês continuam evitando melhorar a qualidade da carreira aqui"

"Nosso time perdeu feio na temporada passada. Mas agora as coisas vão mudar, graças ao novo técnico que acabamos de contratar"

A defesa de uma idéia deve sempre independer do fato de ela ser nova ou velha, e sim através do correto respaldo dado pelas premissas utilizadas

Apelo à Força

Ad Baculum
Apelo à Ameaça

Tentativa de persuadir alguém não pela força da argumentação, mas pelo uso de ameaças. Nesses casos, não se usam evidências e premissas convincentes e relevantes ao argumento proposto.

Entretanto, há validade em apontar riscos decorrentes de uma sequência de ações. Neste caso, chamar a atenção para essas decorrências indesejáveis é bem vindo. O que é considerado errado é o argumentador forçar o aceite da conclusão do argumento pela via da força.

Um lobista, por exemplo, pode forçar um membro do congresso a aceitar certo argumento ao lembrá-lo de que ele, lobista, representa milhares de votantes do Estado que o elegeu

Filho fala à mãe:

"Mãe, porque tenho que tomar banho todo dia?"

"Porque sim, não discuta, sou sua mãe e se você não me obedecer ficará de castigo"

Apelo à Emoção

Apelo ao Sentimento

Tentativa de convencer alguém através de um argumento que usa fortes emoções ou sentimentos (positivos ou negativos) em vez da apresentação de premissas e evidências convincentes. Emoções tipicamente usadas são a inveja, raiva, medo, amor, cobiça, culpa, vergonha, etc. Sentimentos usados com frequência incluem patriotismo, noções de cunho familiar, segurança nacional, fidelidade a grupo, superioridade militar, etc.

"Rapaz, sou uma velha senhora, você não tem vergonha de me cobrar para cortar a grama do meu jardim?"

"Não importa que você tenha presenciado esse estupro, o fato é que sou seu irmão e se você depor irei para a cadeia por vinte anos"

"Sei que vocês, pobres desta cidade, não aguentam mais verem os ricos e poderosos se banquetearando do dinheiro público, enquanto nós aqui passamos necessidade. Por isso, peço seu voto, para poder mudar esse estado de coisas"

É, mudar, talvez para esse candidato poder se banquetear também!

Consiste em rejeitar uma alegação baseado em uma circunstância especial de quem argumentou, independente da validade do argumento e de suas premissas.

"Por essas razões, não acho que devamos aprovar a legalização do aborto"

"Você não é uma mulher, como pode dizer que a lei do aborto não deve ser aprovada?"

"Acho melhor o Senhor atravessar na faixa de pedestres, é mais seguro"

"Cale a boca, criança, como pode querer dar conselhos a esse velho?"

"É claro que você é contra a pena de morte, não foi sua filha que foi brutalizada por aquele marginal"

"Quero ver o Dr. Kevorkian administrar a eutanásia, se quem solicitar for sua própria filha"

Esta falácia também lembra o Ad Hominem Circumstantial, na qual se invalida (erradamente) o argumento porque quem o profere tem interesses nele

Generalização Imprópria

Hasty Generalization
Falácia da Evidência Incompleta
Amostra Insuficiente

Forma de construção de argumento na qual se usam premissas insuficientes (embora aceitáveis) para garantir a conclusão. Também quando as evidências são representativas de amostra pequena.

"A experiência que tive com minha ex-mulher foi horrível, nunca mais vou me casar. Recomendo que você não se case também"

"Vitamina C funciona mesmo. Todo ano alguém de minha família sempre ficava resfriado. Desde que passamos a tomar 1 g de vitamina C, já faz 9 meses que ninguém aqui dá um simples espirro"

"Não compro mais na loja do João, achei uma outra loja que vendia a mesma bolsa por 30% menos do que lá" (o restante da nova loja pode ter preços maiores...)

Uma versão mais problemática desta categoria seria a chamada "falácia do fato isolado", quando se generaliza (de forma não justificada) um evento para toda uma categoria.

Afirmando o Consequente

Falácia que tem aparência de inferência logicamente válida mas que na verdade é logicamente inválida

Falácia: Se P então Q
Q
Então P



"Se seu carro ficar sem combustível, ele pára.
Seu carro parou, portanto, ele está sem combustível"

"Se ela estiver secretamente apaixonada por mim e não quiser que seu namorado desconfie, então ela não irá responder a minhas cartas. Ela não respondeu a minhas cartas, portanto ela está secretamente apaixonada por mim"

"Se você comprar um carro novo, sua conta bancária vai estar negativa. Sua conta está negativa, portanto você comprou um carro novo"

Negando o Antecedente

Falácia que tem aparência de inferência logicamente válida mas que na verdade é logicamente inválida

Falácia: Se P então Q
Não P
Então Não Q



"Se o preço das ações subir, você ficará rico.
O preço das ações não subiu, portanto você não
ficará rico"

"Se você adubar sua horta, ela ficará viçosa.
Você não adubou sua horta, portanto ela não
ficará viçosa"

Entretanto, este argumento pode ser válido se o que se implica pelo uso de "Se" for "Se e somente se". O exemplo abaixo é válido, pois a condição é "se e somente se":



"Se você comprar um bilhete da Loteria Federal,
terá uma chance de ganhar. Você não comprou um
bilhete, portanto não terá chance de ganhar"

Caso de Argumentação Falaciosa

Pais notaram comportamento estranho da criança desde que babá foi contratada. Suspeitando da babá, colocaram câmera de vídeo para monitorar a situação enquanto os dois pais estavam fora trabalhando. A câmera revelou muito.



"Eu bati algumas vezes, mas não tinha intenção de matar. *Ele até ganhou peso no período em que estive lá*"

Adriana Flores, babá presa no Rio por espancar uma criança de 2 anos
Veja 21 Jun 2000, pg 152

P1: Bati na criança algumas vezes
P2: Não tive intenção de matar
P3: Criança ganhou peso enquanto estive lá

C1: Não devo ser condenada pelo que fiz (implícito)



Bater na criança é ato condenável



Não ter intenção de matar não reduz culpabilidade em maus tratos



Ganhar peso não tem relação causal com não ser maltratado. Toda criança nessa idade ganha peso, se bem nutrida

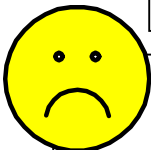
Construindo Argumentos à Prova de Balas

- Prepare suporte adicional para premissas que sejam fracas ou que sejam questionáveis. Use esse suporte caso seu oponente questione suas premissas
- Substitua premissas questionáveis por outras que sejam mais aceitáveis, caso elas consigam manter a integridade de seu argumento
- Reduza o uso de declarações absolutas nas premissas, tornando-as mais facilmente aceitáveis
- Elimine, tanto quanto possível, todos os artefatos linguísticos e assuntos que não contribuam para suportar o argumento; elimine todas as passagens com interpretação ambígua ou vaga
- Construa o argumento em um formato que deixe explícitos os seus componentes, facilitando o entendimento do que se propõe
- Declare os pontos mais fracos de seu argumento antecipadamente, isto dará menor chance ao seu oponente de mostrar força, além de demonstrar sua objetividade e sinceridade
- Explícite todas as premissas implícitas que tenham importância para conduzir o raciocínio à conclusão
- Procure aproximar sua construção de ideais dedutivos, tanto quanto a matéria de que trata o argumento permitir
- Deixe preparado tudo o que for possível para refutar as formas de chegar ao contrário do que você está concluindo

Por Que Existe Discordância?

- ▶ Divergência em relação a motivos, desejos, objetivos
- ▶ Divergências de cunho emocional, irracionalidade justificada por questão emotiva
- ▶ Diferenças perceptuais/conceituais
 - Questão perceptual: Cebola e Tomate
- ▶ Diferenças em pressupostos "a priori", questões axiomáticas, questões de fé, filosofia de vida, moralidade

Radicalismo é, em geral, maléfico



Não admita a derrota:

Em nenhuma circunstância você deve admitir derrota. Lembre-se de que sua posição pode estar em um de três estágios:

- a) Você está completamente certo
- b) Na maior parte, certo, mas sua posição precisa de reparos
- c) Você defendeu uma posição fraca para chamar a atenção para um princípio fundamentalmente útil

Nicholas Capaldi, *The Art of Deception*, pg 151

Existe a possibilidade lógica
de você estar errado!

Quando a Discussão Começa a Falhar

Que fazer quando a discussão começa a falhar ou a mostrar sinais de descontrole?



Propor adiar a discussão

Isto dará tempo para "esfriar" o envolvimento emocional e irracional do momento além de permitir uma reconsideração ou reformulação, de cada parte, de seus argumentos e premissas



Concorde com algumas coisas

Tática muito boa!

- Localize nas premissas do oponente algumas coisas com as quais você concorde (idealmente achando exemplos de sua própria experiência).
- Procure elogiar o seu oponente**
Elogie-o por essa idéia e acerca de sua validade
- Sua posição não se enfraquecerá**
O ato de concordar parcialmente com seu oponente trará efeitos opostos ao que a intuição indica: isto o colocará na posição de devedor, conduzindo-o a retribuir a gentileza de concordar com você em algo
- Redução da tensão emocional**
Ao concordar, você estará reduzindo a tensão emocional, dando uma chance à recuperação da empatia que pode ter se perdido no debate

Quando Não Há Mais Jeito

Não é incomum termos que partir para
Estratégias de Fuga



Respeitosamente termine a discussão

Se não há concordância em relação a premissas "a priori", ou se há excesso de emocionalidade irracional envolvida, é melhor abster-se de continuar a discussão



Quando Vencer é Pior do Que Perder

Há vários casos em que é preferível perder a discussão. Casos típicos envolvem discussões entre chefe/funcionário, policiais truculentos, bandidos armados, crianças sensíveis, idosos desamparados, pessoas com auto-estima fragilizada, etc. O aspecto humano em alguns desses casos conta mais do que a racionalidade e validade da argumentação



Dando Tempo Para Defesas

Às vezes pode contar mais saber internamente que se tem um bom argumento do que impô-lo de maneira desumana a alguém que não está preparado para aceitar suas conclusões (muito embora o oponente possa até mesmo aceitar suas premissas e a inevitabilidade lógica da conclusão). Vencer uma discussão pode, em alguns casos, ser uma sensação íntima de que se tem a razão. Mas isto só é válido quando nós nos colocamos totalmente à mercê **da hipótese de estarmos errados**

Referências

Baron, Jonathan (1994) *Thinking and Deciding*. Cambridge University Press.

Capaldi, Nicholas (1987) *The Art of Deception*. Prometheus Books.

Damer, T. Edward (1995) *Attacking Faulty Reasoning*. Wadsworth, Inc.

Dauer, Francis Watanabe (1989) *Critical Thinking*. Oxford University Press

Groarke, Leo A.; Tindale, Christopher W.; Fisher, Linda (1997) *Good Reasoning Matters*. Oxford University Press.

Dawes, Robyn M. (1988) *Rational Choice in an Uncertain World*. Hartcourt Brace & Company.

Honderich, Ted (editor) (1995) *The Oxford Companion to Philosophy*. Oxford University Press.

Schick Jr., Theodore; Vaughn, Lewis (1999) *How to Think About Weird Things*. Mayfield Publishing Company.

Shermer, Michael (1997) *Why People Believe Weird Things*. W. H. Freeman and Company, New York.

van Eemeren, Frans H.; Grootendorst, Rob; Henkemas, Francisca S. (1996) *Fundamentals of Argumentation Theory*. Lawrence Erlbaum Assoc. Inc.

Wade, Carole; Tavris, Carol (1998) *Psychology*. Addison Wesley Longman, Inc.

Warburton, Nigel (1996) *Thinking from A to Z*. Routledge