

Mas o que são falácias mesmo?

É comum, para todos nós que utilizamos a internet, entrarmos em debates e discussões sobre os mais diversos assuntos. E é justamente quando entramos em algumas discussões é que podemos verificar o quão necessário é evitar as falácias. Sabemos que algumas discussões são sérias e outras descontraídas, com os mais diversos assuntos em voga (isso sem contar com as que são mal direcionadas); mas em todas elas faz-se necessário manter-nos atentos à coerência da argumentação (nossa e dos nossos interlocutores).

E é provável que, vez ou outra encontremos problemas durante algumas discussões, como argumentos falaciosos, desde os mais simples até aqueles que beiram o ataque explícito.

Em uma discussão, que pretende ser coerente, é necessário evitar o que chamamos de falácias; evitar que venhamos sofrer com seu uso por parte de outrem ou que, ingenuamente, possamos usar contra o nosso interlocutor.

Mas o que é realmente uma falácia?

Vamos começar com o conceito de *falácia*, mas já adianto que este conceito necessitará depois de uma abordagem do conceito do que é *lógica*.

[meuadsense]

A palavra *falácia* vem do latim *fallace* que quer dizer “enganoso”. Em termos claros e estritos, *falácia* é um argumento que não se sustenta logicamente, o que se distingue da mentira propriamente dita, como o trecho abaixo retirado do site

(http://www2.uol.com.br/aprendiz/n_colunas/f_litto/index.htm):

“Enquanto a mentira é uma informação falsa, uma falácia é um argumento falso, ou uma falha num argumento, ou ainda, um

argumento mal direcionado ou conduzido. A origem da palavra “falaz” remete à idéia do deceptivo, do fraudulento, do ardiloso, do enganador, do quimérico. Para entender bem isso, é preciso lembrar que quando pessoas esclarecidas tentam convencer outras também esclarecidas a acreditar em suas afirmações, precisam usar argumentos, isto é, exemplos, evidências ou casos ilustrativos que confirmem a veracidade do enunciado. Como se vê, estamos falando de discursos, de enunciados, de declarações feitas com o fim de persuadir, levando alguém ou um grupo a acreditar numa coisa ou outra.”

(FONTE: LITTO, Fridric. In: http://www2.uol.com.br/aprendiz/n_colunas/f_litto/index.htm.)

Ou ainda mais resumidamente:

“falácia é uma falha técnica que torna o argumento inconsistente ou inválido.”

(FONTE: Matthew, In: <http://ateus.net/artigos/ceticismo/logica-e-falacias/>.)

Apesar da falácia ser um tipo de argumento que não se baseia logicamente ela pode haver outra sustentação, como psicológica ou a emotiva.

E o que vem a ser um argumento inválido ou inconsistente logicamente? Ora, um argumento é composto, na lógica, por premissas e conclusões (relacionadas às premissas). E quando estão estruturados no formato:

Todo A é B

Todo B é C

Logo, todo A é C

... a isso damos o nome de silogismo. Entretanto quase nunca conversamos assim (de sorte que seria um pouco monótono se conversássemos desta forma). Mas, quando escrevemos cotidianamente, podemos “traduzir” ou transformar o que foi dito em uma forma lógica aproximada (mesmo que não seja um silogismo propriamente dito). Como poderia ser o seguinte exemplo:

Ora Tobias, presumo que A é B. E sendo B igual a C, digo que é análogo assumir que A é C.

Tudo bem, o exemplo ainda não é tão cotidiano, mas eu poderia ainda dizer:

Fulano o teclado é uma unidade de entrada e, até onde eu sei, unidades de entrada são partes de um computador. Portanto sei que, se for desta forma, o teclado é uma parte de computador!

Ora, deste argumento podemos extrair justamente o silogismo supracitado. A lógica que estamos a verificar trabalha com a “**FORMA**” e não com o conteúdo do argumento, de tal feito que quando um argumento é estruturado podemos dizer se ele é válido ou inválido.

Ser válido é dizer que **SE** as premissas forem verdadeiras, elas **SUSTENTAM** a conclusão pela **LÓGICA**. Se digo que é inválido, significa que no argumento as premissas não dão sustentabilidade à conclusão. Vamos por partes:

Se “o teclado é uma unidade de entrada” for **VERDADEIRO**, “unidades de entrada serem partes de computador” também for **VERDADEIRO**, então a forma do argumento apresentado nos irá dar **VALIDADE LÓGICA** para que eu afirme “teclados são partes de computador”.

Isso significa que sendo as premissas verdadeiras, a conclusão será verdadeira. É a validade lógica do argumento que garante isto.

Assim, uma falácia é um argumento que não sustenta sua conclusão logicamente.

Entretanto, sabemos que nem todas as nossas conversas se baseiam na lógica e que se formos estudar estritamente sobre a lógica, saberemos que existem diversos tipos. Portanto o uso da lógica para evitar falácia não é um instrumento cabal da verdade, mas é **MUITO IMPORTANTE**. Sim, é possível estruturar um argumento lógico, válido, mas que sua conclusão não seja verdadeira. Acompanhe o exemplo abaixo, que é válido, mas sua conclusão não é verdadeira:

A lua é um satélite com cerca de 1/4 do tamanho da Terra. Io deve possuir 1/4 do tamanho de Júpiter.

Deste argumento podemos extrair a forma:

O satélite da Terra (Lua) possui 1/4 de tamanho do planeta em que orbita. E satélites devem possuir 1/4 do tamanho do planeta em que orbitam.

Io é um satélite que orbita Júpiter

Logo, Io possui 1/4 de tamanho de Júpiter

Entretanto, opa! Este argumento apesar de válido não está correto. Pois a premissa que determina o tamanho dos satélites é **FALSA**.

Veja bem, e este é o **ponto cerne**, um argumento estruturado logicamente, válido, pode ser uma ferramenta para podermos descobrir coisas. **Porque?** Simples, voltando ao exemplo do computador: se sei que as premissas (a respeito do exemplo das partes dos computadores) estão corretas, a conclusão será verdadeira. No exemplo do satélite, vemos que nem todo argumento válido é verdadeiro, mas se eu conheço a veracidade

das premissas, isso permite saber sobre a veracidade da conclusão.

Apesar de não existir uma única lógica, e nem ela ser sinônimo de verdade, podemos usar como instrumental da descoberta, justamente pela coerência que damos entre a conclusão e as premissas. E é isto que tentei mostrar nos exemplos acima. Ela pode nos permitir um arcabouço de descoberta científica (e talvez, julgo eu, de justificação) mais coerente.

No site já mencionado encontramos, explicado magistralmente a respeito da lógica, no seguinte trecho (com adaptações):

“Há muitos tipos de lógica, como a difusa e a construtiva; elas possuem diferentes regras, vantagens e desvantagens.(...).”

A seguir, no mesmo artigo o autor diz:

“Vale fazer alguns comentários sobre o que a lógica não é.

Primeiro: a lógica não é uma lei absoluta que governa o universo. Muitas pessoas, no passado, concluíram que se algo era logicamente impossível (dada a ciência da época), então seria literalmente impossível. Acreditava-se também que a geometria euclidiana era uma lei universal; afinal, era logicamente consistente. Mas sabemos que tais regras geométricas não são universais.

Segundo: a lógica não é um conjunto de regras que governa o comportamento humano. Pessoas podem possuir objetivos logicamente conflitantes. Por exemplo:

- *John quer falar com quem está no encargo.*
- *A pessoa no encargo é Steve.*
- *Logo, John quer falar com Steve.*

Infelizmente, pode ser que John também deseje, por outros motivos, evitar contato com Steve, tornando seu objetivo

conflitante. Isso significa que a resposta lógica nem sempre é viável.

Este documento apenas explica como utilizar a lógica; decidir se ela é a ferramenta correta para a situação fica por conta de cada um. Há outros métodos para comunicação, discussão e debate.“

(FONTE: *Matthew,* In: <http://ateus.net/artigos/ceticismo/logica-e-falacias/>. Com adaptações.)

E as falácias são justamente argumentos, **tipificados**, em que não possuem validade lógica. Elas não se sustentam logicamente e possuem outros meios não lógicos para se sustentarem (muitas vezes psicológica). Sendo assim, falácias são modelos de argumentos que não se sustentam logicamente, mas que procuram algum tipo de *persuasão retórica*.

Mas por qual motivo devo evitar falácias em meu argumento e identificá-las no argumento contrário? Pois bem, vejamos que você está conversando com *fulano* sobre a existência de extra-terrestres. Você é a favor e fulano não. A conversa pode ser bastante informal, mas talvez vocês tenham o desejo mútuo que esta conversa seja racional e que possam chegar a pontos sobre a verdade a respeito da existência, ou não, de seres extra-terrenos. Talvez vocês não queiram esgotar o assunto, mas queiram, ser racionalmente coerentes e explicitar o porque defendem tais posições.

Por se tratar de uma discussão que não quer levar a emoção ou o psicológico do seu interlocutor, pois você não quer *persuadi-lo*, apenas para convencê-lo, e sim mostrar o porque está defendendo esta posição, racionalmente, é bem provável que vocês dois vão evitar o uso de falácias.

As falácias não se sustentam logicamente (como já dito), e uma discussão que visa justamente não ser apelativa à emoção ou ao

psicológico deve estar estruturada a ponto de ser coerente e não utilizar falácias, visto que estas são mais instrumentos persuasivos e retóricos do que da busca pelo que realmente é verdade. Entendam que estou a referir-me ao fato da tentativa de convencer, pelo simples fato de convencer.

Claro, uma pessoa mal intencionada também pode tentar convencer por meio da lógica, mas se pudermos ser atentos às suas premissas, podemos evitar enganos.

Mas o que é persuasão?

A *persuasão retórica* é justamente a arte, técnica ou efeito de convencer alguém a um discurso, mesmo que este não corresponda ao que é real. Em ano de eleição, devemos ter muitos cuidados, pois sabemos que existem muitos políticos que nos querem convencer, mesmo naquilo que não é verdade; pois isso é muito conveniente para estes.

Voltemos ao exemplo de você e fulano. Vamos supor que você não tem mais base para explicar o porque é que devem existir seres extra-terrenos (resultando em sua opinião), daí você diz:

a) “como ainda não provaram que eles não existem, então eles devem existir”; ou

b) “eu sou mais forte, se você disser que eles não existem, eu te mato”; ou, ainda, vamos supor que fulano responda:

c) “como ainda não provaram que eles existem, então eles não devem existir”; ou

d’) “sabemos que Cicrano de Magalhães é um grande perito em aviação e o mesmo diz que não existem ETs, então não deve existir ET!”.

Repare que tanto os exemplos ‘a’ e ‘b’ que você teria falado, ou os ‘c’ e ‘d’ que fulano afirmou, não se baseiam coerentemente numa lógica. No caso de ‘a’, quanto no ‘c’, são apelos para a ignorância do interlocutor. Eles “apelam” para

persuadir. São falácias.

Notem que muitas falácias possuem nome com “*apelo à x*” ou no latim “*ad x*”, pois realmente é um apelo para outras formas de se fazer acreditar, que não sejam o discurso lógico.

Então, se tem a pretensão ser coerentemente lógico é necessário evitar falácias. É neste ponto que reside a necessidade de se saber evitar as falácias, tanto suas, quanto de outras pessoas.

No exemplo ‘b’ há um apelo à força. Você quer convencer alguém, senão irá bater ou fazer coisa pior. Isto nunca será um instrumento da verdade, apenas da persuasão opressiva.

No caso de ‘d’ dito pelo fulano, temos um apelo à autoridade. Também não é garantia que fulano esteja certo, só porque alguma autoridade em algum campo disse algo, este último também poderia se enganar.

Podemos, então, nos perguntar se: **a falácia é cometida apenas ingenuamente?** não, ela pode ser tanto acidental, quanto proposital. Quando elas são usadas sistematicamente de forma proposital chamamos um argumento de sofismático, ou seja com sofismas – remetendo a tradição dos sofistas, *que segundo a visão de Platão*, eram pessoas que pregavam a relativização dos conceitos e que não estavam interessados na verdade subsistente (revisando a história, vemos que Platão teria exagerado em sua condenação aos sofistas, mas de certa forma eles pregavam a relativização e isso era contrária ao que o platonismo busca, *a grosso modo*, uma verdade única que seja estudável. Podemos discutir em outro artigo a contribuição dos sofistas, que, fora do crivo platônico, podemos verificar).

Em suma, devido aos ensinamentos de “como argumentar” dados pelos sofistas, o termo *sofismático* ganhou esta conotação que apresentei acima.

Veremos a seguir, portanto, os tipos de falácias mais comuns

(vale lembrar que um argumento falacioso por vezes pode parecer participar de mais de uma falácia descrita; vale lembrar também que não é consenso a quantidade de tipos de falácias. Além disso o nome pode variar entre autores da área):

“(Alguns dos nomes usados estão em latim, com a tradução ao lado.)

- **Argumentum ad antiquitatem** (Argumento de antiguidade ou tradição):

Afirmar que algo é verdadeiro ou bom porque é antigo ou “sempre foi assim”.

Ex: “Se o meu avô diz que Garrincha foi melhor que Pelé, deve ser verdade.”

- **Argumentum ad hominem** (Ataque ao argumentador):

Em vez de o argumentador provar a falsidade do enunciado, ele ataca a pessoa que fez o enunciado. ^[1] ^[2]

Ex: “Se foi um burguês quem disse isso, certamente é engodo”.

- **Argumentum ad ignorantiam** (Argumento da Ignorância):

Ocorre quando algo é considerado verdadeiro simplesmente porque não foi provado que é falso (ou provar que algo é falso por não haver provas de que seja verdade). Note que é diferente do princípio científico de se considerar falso até que seja provado que é verdadeiro.

Ex: “Existe vida em outro planeta, pois nunca provaram o contrário”

- **Non sequitur** (Não segue):

Tipo de falácia na qual a conclusão não se sustenta nas premissas. Há uma violação da coerência textual.

Ex: “Que nome complicado tem este futebolista. Deve jogar muita bola!”

▪ **Argumentum ad Baculum (Apelo à Força):**

Utilização de algum tipo de privilégio, força, poder ou ameaça para impor a conclusão.

Ex: “Acredite no que eu digo; não se esqueça de quem é que paga o seu salário”

▪ **Argumentum ad populum (Apelo ao Povo):**

É a tentativa de ganhar a causa por apelar a uma grande quantidade de pessoas.

Ex: “A maioria das pessoas acredita em alienígenas, portanto eles existem.”

“Inúmeras pessoas usam essa marca de roupa; portanto, ela possui um tecido de melhor qualidade.”

▪ **Argumentum ad Verecundiam (Apelo à autoridade) ou Magister Dixit (Meu mestre disse):**

Argumentação baseada no apelo a alguma autoridade reconhecida para comprovar a premissa.

Ex: “Se Aristóteles disse isto, então é verdade.”

▪ **Dicto Simpliciter (Regra geral):**

Ocorre quando uma regra geral é aplicada a um caso particular onde a regra não deveria ser aplicada.

Ex: “Se você matou alguém, deve ir para a cadeia.” (não se aplica a certos casos de profissionais de segurança)

▪ **Generalização Apressada (Falsa indução):**

É o oposto do **Dicto Simpliciter**. Ocorre quando uma regra específica é atribuída ao caso genérico.

Ex: “Minha namorada me traiu. Logo, as mulheres tendem à traição.”

▪ **Falácia de Composição (Tomar o todo pela parte):**

É o fato de concluir que uma propriedade das partes deve ser aplicada ao todo.

Ex: “Todas as peças deste caminhão são leves; logo, o caminhão é leve.”

▪ **Falácia da Divisão (Tomar a parte pelo todo):**

Oposto da falácia de composição. Supõe que uma propriedade do todo é aplicada a cada parte.

Ex: 1) “Você deve ser rico, pois estuda em um colégio de ricos.”

2) “A ONU afirmou que o Brasil é um país com muita violência e injustiça; logo, a ONU chamou-nos a todos nós brasileiros de violentos e injustos”.

▪ **Falácia do homem de palha:**

Consiste em criar idéias reprováveis ou fracas, atribuindo-as à posição oposta.

Ex: “Deveríamos abolir todas as armas do mundo. Só assim haveria paz verdadeira.” Ou ainda, “Meu adversário, por ser de um partido de esquerda, é a favor do comunismo radical, e quer retirar todas as suas posses, além de ocupar as suas casas com pessoas que você não conhece.”

▪ **Cum hoc ergo propter hoc (Falsa causa):**

Afirma que apenas porque dois eventos ocorreram juntos eles estão relacionados.

Ex: “O Guarani vai ganhar o jogo de hoje porque hoje é quinta-feira e até agora ele ganhou em todas as quintas-

feiras em que jogou.”

▪ **Post hoc ergo propter hoc :**

Consiste em dizer que, pelo simples fato de um evento ter ocorrido logo após o outro, eles têm uma relação de causa e efeito. Também conhecida como “Correlação não implica causa”. (Correlation does not imply causation).

Ex: “O Japão rendeu-se logo após a utilização das bombas atômicas por parte dos EUA. Portanto, a paz foi alcançada devido à utilização das armas nucleares.”

▪ **Petitio Principii (Petição de Princípio):**

Ocorre quando as premissas são tão questionáveis quanto a conclusão alcançada.

Ex: “Sócrates tentou corromper a juventude da Grécia, logo foi justo condená-lo à morte.”

▪ **Circulus in Demonstrando :**

Ocorre quando alguém assume como premissa a conclusão a que se quer chegar.

Ex: “Sabemos que Joãozinho diz a verdade pois muitas pessoas dizem isso. E sabemos que Joãozinho diz a verdade pois nós o conhecemos.”

▪ **Falácia da Pressuposição :**

Consiste na inclusão de uma pressuposição que não foi previamente esclarecida como verdadeira, ou seja, na falta de uma premissa.

Ex: “Você já parou de bater na sua esposa?”

▪ **Ignoratio Elenchi (Conclusão sofismática):**

Ou “Falácia da Conclusão Irrelevante”. Consiste em utilizar argumentos que podem ser válidos para chegar a uma conclusão

que não tem relação alguma com os argumentos utilizados.

Ex: “Os astronautas do Projeto Apollo eram bem preparados, todos eram excelentes aviadores e tinham boa formação acadêmica e intelectual, além de apresentar boas condições físicas. Logo, foi um processo natural os EUA ganharem a corrida espacial contra a União Soviética pois o povo americano é superior ao povo russo.”

▪ **Anfibologia ou Ambigüidade:**

Ocorre quando as premissas usadas no argumento são ambíguas devido à má elaboração sintática.

Ex: “Venceu o Brasil a Argentina.”

“Ele levou o pai ao médico em seu carro.”

▪ **Acentuação :**

É uma forma de falácia devido à mudança de significado pela entonação. O significado é mudado dependendo da ênfase das palavras.

Ex: compare: “Não devemos falar **MAL** dos nossos amigos.” com: “Não devemos falar mal dos nossos **AMIGOS**”.

▪ **Acidente:**

Quando considera-se essencial o que é apenas accidental.

Ex: “A maior parte dos políticos são corruptos. Então a política é corrupta.”

▪ **Falácias tipo “A” baseado em “B” (Outro tipo de Conclusão Sofismática) :**

Ocorrem dois fatos. São colocados como similares por serem derivados ou similares a um terceiro fato.

Ex:

1. "O Islamismo é baseado na fé."
2. "O Cristianismo é baseado na fé."
3. "Logo o islamismo é similar ao cristianismo."

▪ **Falácia da afirmação do conseqüente :**

Esta falácia ocorre quando se tenta construir um argumento condicional que não está nem do Modus ponens (afirmação do antecedente) nem no Modus Tollens (negação do conseqüente). A sua forma categórica é:

Se A então B.

B

Então A.

Ex: "Se há carros então há poluição. Há poluição. Logo, há carros."

▪ **Falácia da negação do antecedente :**

Esta falácia ocorre quando se tenta construir um argumento condicional que não está nem do Modus ponens (afirmação do antecedente) nem no Modus Tollens (negação do conseqüente). A sua forma categórica é:

Se A então B.

Não A

Então não B.

Ex: "Se há carros então há poluição. Não há carros. Logo, não há poluição."

▪ **Falsa dicotomia (bifurcação):**

Também conhecida como "falácia do branco e preto". Ocorre quando alguém apresenta uma situação com apenas duas alternativas, quando de fato outras alternativas existem ou podem existir.

Ex: "Se você não está a favor de mim então está contra mim."

▪ **Argumentum ad Crumenam :**

Esta falácia é a de acreditar que dinheiro é fator de estar correto. Aqueles mais ricos são os que provavelmente estão certos.

Ex: “O Barão é um homem vivido e conhece como as coisas funcionam. Se ele diz que é bom, há de ser.”

▪ **Argumentum ad Lazarum :**

Oposto ao “ad Crumenam”. Esta é a falácia de assumir que apenas porque alguém é mais pobre, então é mais virtuoso e verdadeiro.

Ex: “Joãozinho é pobre e deve ter sofrido muito na vida. Se ele diz que isso é uma cilada, eu acredito.”

▪ **Argumentum ad Nauseam :**

É a aplicação da repetição constante e a crença incorreta de que quanto mais se diz algo, mais correto está.

Ex: “Se Joãozinho diz tanto que sua ex-namorada é uma mentirosa, então ela é.”

▪ **Plurium Interrogationum :**

Ocorre quando se exige uma resposta simples a uma questão complexa.

Ex: “O que faremos com esse criminoso? Matar ou prender?”

▪ **Red Herring :**

Falácia cometida quando material irrelevante é introduzido no assunto discutido para desviar a atenção e chegar a uma conclusão diferente.

Ex: “Será que o palhaço é o assassino? No ano passado um palhaço matou uma criança.”

▪ **Retificação :**

Ocorre quando um conceito abstrato é tratado como coisa concreta.

Ex: “A tristeza de Joãozinho é a culpada por tudo.”

▪ **Tu quoque (Você Também):**

Falácia do “mas você também”. Ocorre quando uma ação se torna aceitável pois outra pessoa também a cometeu.^[3]

Ex:

1. “Você está sendo abusivo.”
2. “E daí? Você também está.”

▪ **Inversão do Ônus da Prova :**

Quando o argumentador transfere ao seu opositor a responsabilidade de comprovar o argumento contrário, eximindo-se de provar a base do seu argumento.

Ex: “A Fada-do-Dente existe, pois ninguém nunca conseguiu provar que ela não existe.” “

(FONTE: FALÁCIA. In: WIKIPÉDIA, a enciclopédia livre. Flórida: Wikimedia Foundation, 2010. Disponível em: <<http://pt.wikipedia.org/w/index.php?title=Fal%C3%A1cia&oldid=21382642>>. Acesso em: 20 ago. 2010. Com adaptações.)

Também temos os seguinte sites com exemplo de falácias:

- [Argumentos falaciosos : um compêndio para evitar compra de gatos por lebre.](#)
- [Guia das falácias de Stephen Downes](#)

E, onde posso encontrar falácias?

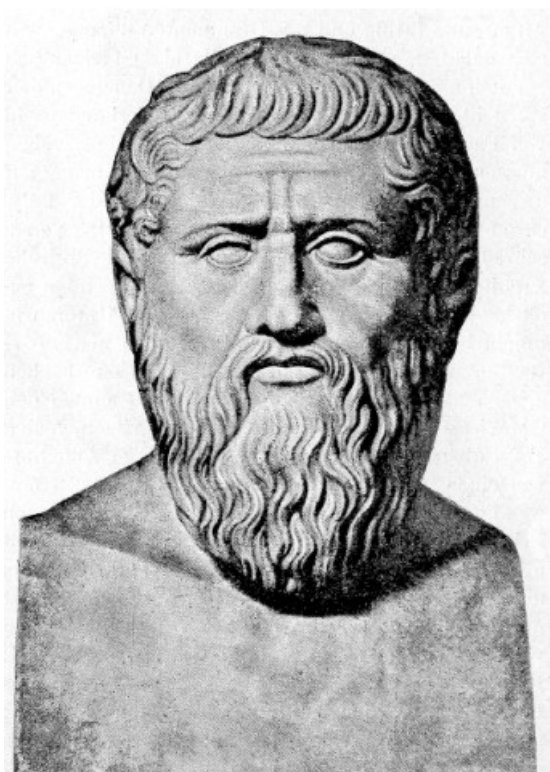
Falácias podem ser encontradas em discussões, em conversas no dia-a-dia, nos discursos políticos e em comerciais de TV.

Como não se sustentam pela via lógica e apelam desde para o

emotivo ao psicológico, são usados comumente como instrumentos persuasivos. É comum encontrarmos na TV.

Algumas propagandas usam abertamente falácias, para que o consumidor sintá-se garantido em adquirir e usar algum produto. Podemos encontrar como “x entre y profissionais apontam kzy como o melhor, use você também”. Mas na publicidade este não é o único tipo que podemos encontrar. Existem em diversos tipos de anúncios, das mais variadas formas.

E, sinceramente, é bom sabermos identificar isto em vários âmbitos. Lógico que se um *marketeiro* usar uma falácia em determinado produto e você identificar, não podemos julgar o produto pela infeliz escolha do publicitário. Mas podemos ser críticos e saber quando há jogo de persuasão envolvido no assunto.



Platão

Para ler mais sobre os assuntos, visite os *links* abaixo:

1. [Argumentos falaciosos: um pequeno compêndio para evitar a compra de gatos por lebres](#)
2. [Wikipedia – Falácias](#)
3. [Lógica & Falácias](#)
4. [O que distingue uma falácia de um paradoxo?](#)
5. Guia de falácias lógicas de Stephen Downes:
 - [No site da STR](#)
 - [No criticanarede.com](#)

Também mantenho um curso à distância sobre lógica aristotélica – o tema sobre falácias é abordado no curso. Para matricular-se no curso acesse <http://cursos.networkcore.eti.br/>.

Espero ter ajudado a entender melhor o que são as falácias.

Arnaldo Vasconcellos