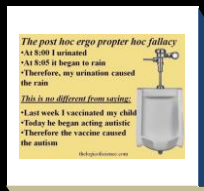


# FALÁCIAS E PARALOGISMOS 4
# Wander Emediato (UFMG)

# treze os erros de raciocínio identificados por Aristóteles.

- **– Modos que dizem respeito à expressão linguística (*in dictione*):**
- **Homonímia**
- **Anfibolia**
- **Forma da expressão**
- **Separação**
- **Ligação**
- **Acentuação**
- **- Modos independentes da expressão linguística (*extra dictionem*):**
- **Acidente**
- **Consequência**
- **Ignorância da refutação**
- **Falsa causa**
- **Interrogação múltipla**
- **Petição de princípio**
- **Confusão do absoluto e do relativo**

# PARALOGISMOS/FALÁCIAS TRATADAS POR D. WALTON

- **– Modos que dizem respeito à expressão linguística (*in dictione*):**
- **Ambiguidades;**

- **- Modos independentes da expressão linguística (*extra dictionem*):**
- **Composição e divisão**
- **Ad hominem; ad verecundiam, tu quoque;**
- **Ignoratio elenchi (ignorância da refutação);**
- **Petitio principii (pedir a questão)**
- **Perguntas complexas, capciosas;**
- **Apelo à ignorância (ad ignorantiam)**
- **Post hoc, ergo propter hoc (depois disso, logo por isso)**
- **Falácias indutivas (causais, estatísticas, correlações, números grandes)**
- **Apelos emocionais (ad baculum, ad populum, ad misericordiam)**

**O MODELO NORMATIVO DA ARGUMENTAÇÃO AVALIA CRITICAMENTE AS ARGUMENTAÇÕES COM BASE EM REGRAS DO DIÁLOGO RACIONAL**

1. **REGRAS PRAGMADIALÉTICAS DA DISCUSSÃO IDEAL PROPOSTAS POR van EEMEREN & GROOTENDORST (1984)**

2. **REGRAS DO DIÁLOGO RACIONAL DE DOUGLAS WALTON**

**Violações a essas regras indicam falta de comprometimento do argumentador, fraqueza de argumentos, falácias.**

| | Regras | Violação | Exemplos |
|---|---|---|---|
| | Liberdade: as partes não devem se impedir mutuamente de avançar (ou duvidar) pontos de vistas - pdv | (1) Restrição à liberdade de expressão ou declaração de indiscutibilidade, que produzam pontos de vista imunes à crítica. (2) ataques visando a eliminar/excluir o adversário. | Ad baculum; ad personam, ad hominem, homem de palha;(Como podemos ler o que ele escreveu sobre educação se ele próprio não conseguiu educar os seus filhos?) |
| 2 | Ônus da prova: é à parte que avança um pdv que incumbe defendê-lo. | (1) Uma parte apresenta seu pdv como evidente em si , ad verecundiam, petitio principii; (2) deixa à outra parte a tarefa de demonstrar a falsidade (ad ignorantium) | "Prove que Deus não existe!"; "O réu é inocente, portanto não pode ser culpado". |
| | Ponto de vista: o pdv atacado por um parte deve estar relacionado com um pdv avançado pela parte adversa. | (1) Imputar um pdv fictício a outra parte (oponente imaginário); (2) deformar o pdv da parte adversa por simplificação abusiva ou exagero. | "Por que você deseja entregar à cidade aos corruptos e mercenários?" |
| 4 | Pertinência: uma parte só pode defender um pdv avançando argumentos em relação a ele. | (1) sofismas lógicos: desenvolver uma argumentação sem relação alguma com o pdv debatido (ignoratio elenchi); (2) sofismas patéticos (persuasivos não argumentativos) (ad metum; ad misericordiam); (3) sofismas éticos (argumentos de autoridade, ad verecundiam, ad populum, ad numerum). | (IE)"Uma criança deve seguir o exemplo de seus pais, ora aqueles que trabalham em tempo integral não têm tempo pra educar seus filhos, portanto, as mulheres não deveriam trabalhar fora". |
| | Premissa não expressa: a parte não pode negar uma premissa deixada implícita, nem pode tomar como premissa um ponto ainda não expresso pela outra parte | - Negar premissa não expressa: o protagonista nega seu engajamento a favor de uma premissa não expresssa que o antagonista havia corretamente reconstruído.<br><br>- deformar uma premissa não expressa: o antagonista reconstrói uma premissa não expressa pelo protagonista, a qual ultrapassa o "sentido pragmático" ao qual o protagonista pode ser associado no contexto da discussão. | "Não quero ter problemas com meu empregador, logo você não me ouvirá criticá-lo". |
| 6 | Ponto de partida: não tomar como premissa um ponto de partida (acordo) não aceito e não negar uma premissa cujo acordo é aceito. | Uma parte pode apresentar falsamente algo como um acordo comum. (1) – raciocínio circular – A é verdadeiro porque B e B é verdadeiro porque A – (2) proposição a provar está contida nas premissas (petitio principii); (3) mergulhar a premissa em uma formulação complexa (plurium interrogationum) | "E então, quando você parou de bater em sua mulher? " |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 7 | Esquema argumentativo apropriado: pdv não pode ser julgado conclusivo se defendido fora dos limites de um esquema apropriado | (1) esquema é inapropriado quando se quer apresentar algo como verdadeiro apenas porque alguém assim o diz (autoridade, ad verecundiam, ad populum); quando um pdv é baseado em uma generalização de observações não representativas (generalização precipitada ou desmedida; (2) argumentação de similaridade incorreta por analogia incorretamente construída (falsa analogia); argumentação causal incorreta (ad consequentiam, post hoc ergo propter hoc) | “milhares de pessoas...”<br><br>“Fulano disse que...”<br><br>“Assim como no Brasil, outros países também possuem violência, portanto este é um falso problema”. |
| **8** | Validade; argumentos devem ser válidos ou passíveis de validação | O protagonista por cometer uma série de incoerências lógicas, como por exemplo, em uma relação de implicação (se p, logo q). (1) uma condição suficiente por uma condição necessária (concluir da F do antecedente, la F do consequente. (negar o antecedente); no segundo caso, ele pode inferir da V do consequente a V do antecedente (afirmar o consequente). Pode também atribuir de forma incorreta as propriedades relativas a um todo às suas partes constituintes como atribuir a responsabilidade exclusiva de atos violentos a uma pessoa em particular, um bode expiatório, por atos de designação (sofisma da divisão.) Outra é atribuir a um todo as propriedades de suas partes constituintes (sofisma da composição). | - Negar o antecedente: Se P, logo Q, ora não-P, logo, não Q.<br><br>- Afirmar o consequente: SE P, logo Q, ora, Q, logo P.<br><br>As formas válidas são: afirmar o antecedente (modus ponens) e “negar o consequente” (modus tollens). |
| **9** | Fechamento<br><br>pdv falho deve ser abandonado e pdv conclusivo deve ser aceito | Um protagonista pode violar a regra do fechamento considerando um pdv como verdadeiro pelo fato de tê-lo defendido com sucesso (fazer do sucesso da defesa um absoluto e, ao mesmo tempo fazer do sucesso da defesa um fato objetivo e não intersubjetivo)). Já o antagonista pode concluir que não foi provado que algo é, e que por isso não é. Isso se chama fazer do fracasso da defesa um absoluto (tipo de argumentum ad ignorantiam e, ao mesmo tempo supor, erroneamente, que toda defesa deve se concluir por uma vitória, seja de um pdv, seja de outro). | Ad ignoramtiam. Afirmar na ausência de prova de falsidade; negar na ausência de prova de verdade. “Não posso acreditar que isso seja possível, portanto é falso” ou “Acho que é possível, portanto é verdadeiro”. |
| **10** | Uso não utilizar formulações confusas ou ambíguas e interpretar de maneira precisa e ponderada | A regra pode ser violada pelo protagonista ou antagonista por meio do mau uso (1) “falta de clareza” ou (2) “ambiguidade”. Diferentes tipos de falta de clareza podem ser jogados no discurso: jogando sobre a estruturação do texto, a indefinição, a imprecisão do discurso. Há também diferentes tipos de ambiguidade: ambiguidade referencial, sintática, semântica, etc. | “O pai de Lucas entrou com seu carro na garagem.”<br><br>“Os alunos insatisfeitos reclamaram da nota”<br><br>“O presidente que é liberal massacra o trabalhador”<br><br>"(...) os corpos do casal B serão exumados pela segunda vez nesta semana." (Folha de S. Paulo) |

Quadro 1.0. *Tipos de diálogo*

| Diálogo | Situação inicial | Método | Objetivo |
|---|---|---|---|
| Altercação | Inquietação emocional | Ataque pessoal | "Atingir" o outro |
| Debate | Disputa forense | Vitória verbal | Impressionar a platéia |
| Persuasão (discussão crítica) | Diferença de opinião | Prova interna e externa | Persuadir o outro |
| Investigação | Falta de prova | Argumentação baseada em conhecimento | Estabelecer provas |
| Negociação | Diferença de interesses | Barganha | Obter ganho pessoal |
| Procura de informação | Falta de informação | Questionamento | Descobrir informações |
| Procura de ação | Necessidade de ação | Imperativos do tema | Produzir ação |
| Educacional | Ignorância | Ensino | Transmitir conhecimento |

# Regras negativas do diálogo persuasivo (D. Walton)

*Estágio inicial*

**1 . Não são permitidas mudanças injustificadas de um tipo de diálogo para outro.**

*Estágio de confrontação*

**1 . Não são permitidas tentativas injustificadas de modificar a pauta.**
**2. A recusa a aceitar uma pauta de diálogo específica impede a passagem ao estágio de argumentação.**

**Regras negativas do diálogo persuasivo**

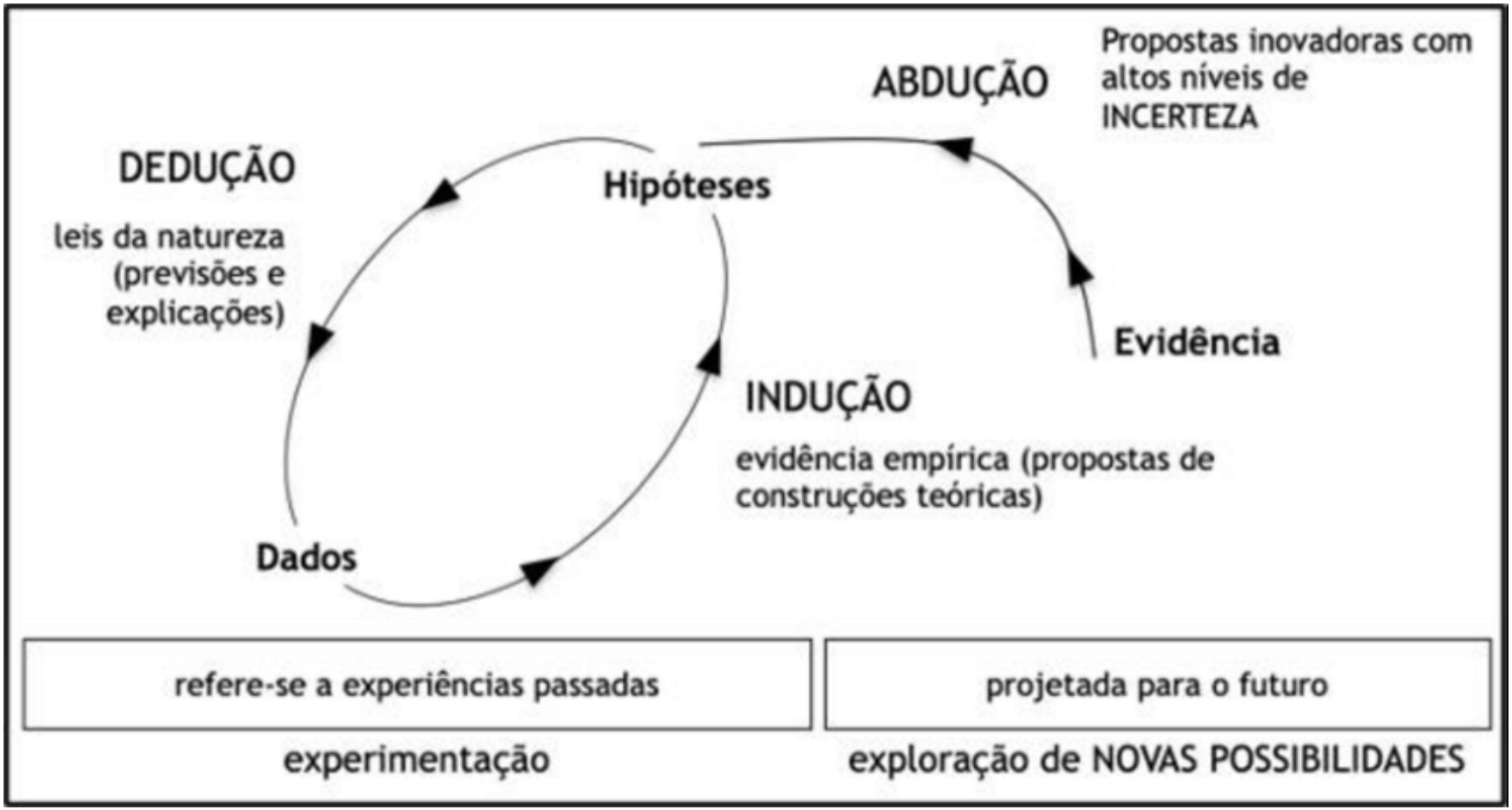
# Estágio de argumentação

**1 . Deixar de fazer um esforço sério para cumprir uma obrigação é uma estratégia ruim. Por exemplo, ignorar o ônus da prova ou deixar de defender um comprometimento em caso de contestação.**
**2. Não é permitido tentar transferir o ônus da prova para a outra parte ou alterá-lo ilicitamente.**
**3. Não é permitido tentar produzir uma prova interna usando premissas que não foram admitidas pela outra parte.**
**4. Recorrer a fontes externas de provas sem justificar adequadamente seu argumento pode ser motivo de objeção.**
**5. As falhas de pertinência incluem: apresentar a tese errada, desviar-se do ponto a ser provado, responder à pergunta errada num diálogo.**
**6. Deixar de fazer as perguntas cabíveis num determinado estágio do diálogo deve ser proibido, assim como fazer perguntas inadequadas.**
**7. Deixar de dar respostas apropriadas às perguntas deve ser proibido, incluindo aí respostas indevidamente evasivas.**
**8. Deixar de definir, esclarecer ou justificar o significado ou definição de um termo usado num argumento, de acordo com os padrões de precisão adequados à discussão, é uma violação, caso o uso desse termo seja questionado por outro participante.**

**Regras negativas do diálogo persuasivo**

## Estágio final

**1 . O participante não deve tentar forçar o fim prematuro de um diálogo antes que ele seja corretamente encerrado, seja por acordo mútuo, seja por seu objetivo ter sido atingido.**


ABDUÇÃO
Propostas inovadoras com altos níveis de INCERTEZA
DEDUÇÃO
leis da natureza (previsões e explicações)
Hipóteses
Evidência
INDUÇÃO
evidência empírica (propostas de construções teóricas)
Dados
refere-se a experiências passadas
projetada para o futuro
experimentação
exploração de NOVAS POSSIBILIDADES

- **OUTRAS FALÁCIAS**

- **O repertório das falácias é extenso. Porém, muitas podem ser vinculadas a um grupo mais restrito e clássico, como extensões e subtipos.**

- # Transitividade:

- **Definição:** Passa-se de um caso a outro por transitividade que despreza outras variáveis

- **Exemplo:**
- “O Atlético ganhou do Vasco. O Vasco ganhou do Cruzeiro. Logo, o Atlético irá ganhar do Cruzeiro."

- **Análise: As variáveis que atuaram no primeiro e no segundo caso não são as mesmas, assim como as que atuarão no terceiro caso também podem ser bem diferentes.**

- **A Ladeira Escorregadia ou Bola de neve**

- **Definição:** Argumento sugerindo que se nós permitirmos que algo aconteça ou comece, consequentemente uma outra coisa acontecerá, com certeza ou boa probabilidade, seguida ainda de outra coisa, e assim por diante, descendo uma "ladeira escorregadia", até chegar a uma situação claramente indesejável, ou seja, a um efeito “bola de neve”

- **Exemplo:** "Agora querem registrar armas de uso pessoal. Depois serão todas as armas; e mais tarde vão querer confiscar todas as nossas armas. Será um estado totalmente controlado pela polícia.“

- **Análise:** Pensando na possibilidade de um "estado policial", esquecemos que o enunciador não demonstrou a inevitabilidade da seqüência de eventos sugeridos. Se existir qualquer dúvida sobre a conexão entre um evento e outro, não é possível acreditar na enunciação.

- ***Non-sequitur*, ou "Não Segue“**

- **Definição:** O erro de apresentar uma conclusão que não é derivada das premissas ou evidências dadas.

- **Exemplo 1:**
- "Esse é o melhor anúncio que eu já vi. Então, deve melhorar nossas vendas."
- **Análise:** A conclusão depende inteiramente da opinião subjetiva do falante, e como tal não permite tirar uma conclusão segura e precisa.

- **Exemplo 2:**
- "Você tem um título de MBA? Então, você deve ser um estudante muito aplicado."
- **Análise:** A informação que põe em relevo certos prestígios e conquistas de reconhecimento notório não representa garantia de competência.

- **Falácia de Bifurcação, ou de "Branco ou Preto“ ou falso dilema**

- **Definição:** É a apresentação de uma situação ou condição com apenas duas alternativas, quando na verdade outras alternativas existem ou podem existir. A tentativa é de forçar o ouvinte a concordar apenas com a posição do falante.

- **Exemplo:** "Brasil: Ame-o ou deixe-o".

- **Análise:** Se não amo o Brasil do jeito que está, não existe a opção de ficar aqui e tentar melhorar a situação, mobilizando políticos e empresários para encorajar mudanças de toda ordem? Maniqueísmo é uma forma de reducionismo; simplificação excessiva deve ser evitada em qualquer julgamento.

- **Falácia das Premissas Escondidas**

- **Definição:** fazer uma pergunta que contém uma pressuposição que o ouvinte gostaria de negar, mas não tendo argumentos para fazê-lo, é induzido a supor que a interrogativa traz em si uma afirmação. Qualquer resposta à pergunta "por que tal ocorre?" pressupõe que tal de fato ocorre.

- **Exemplo:** "A minha concorrente nas eleições para a prefeitura tem recebido apoio de todos os partidos políticos que antes eram seus inimigos. Por que será? O que está atrás disso?“

- **Análise:** O enunciador está fazendo uma insinuação seguida de perguntas retóricas que têm premissas ocultas. A implicação é de que há algo comprometedor no apoio dos antigos inimigos, mas o falante não oferece evidência para nada nefasto ou de subterfúgio. Ele oferece meias-verdades, com suposições e induções.

- **Argumento de Antiguidade**

- **Definição:** O erro de afirmar que algo está "correto" ou "bom" apenas porque é tradicional, antigo ou foi ratificado por alguém num cargo de mando. [Também chamado em latim de *argumentum ad antiquitam*.]

- **Exemplo:**
- "Nós sempre fizemos assim...“

- **Análise:** Pode ser, mas isso não quer dizer que não está na hora de averiguar se não há uma maneira melhor, mais moderna de fazer o trabalho.

# Apelo à Novidade

- **Definição:** É o erro de afirmar que uma escolha ou uma atitude é mais correta ou melhor simplesmente porque é nova, ou mais nova do que outra. [Também chamado em latim de *argumentum ad novitam*.]
- **Exemplo:**
- **“Precisamos utilizar o que há de mais novo no mercado, o mais tecnológico e moderno.”**
- **Precisamos mirar o progresso e o crescimento constantes”**
- **“ Produto com alta tecnologia, fabricado nos melhores laboratórios europeus”.**
- **“ Precisamos sair do atraso e votar em pessoas novas, em novos partidos, com novas lideranças”.**
- **Análise:** Os termos "progresso“, “Novo”, “tecnológico”, etc., é frequentemente usado para justificar a adoção de certas medidas. Mesmo sendo uma variante do conceito de progresso, a expressão "inovação tecnológica" não implica renovação de vida e nem garante totalmente a segurança ou a integridade física dos passageiros contra qualquer sinistro, atentado ou queda.

- **Apelação ao Status Sócio-Econômico (ou apelo à riqueza)**

- **Definição:** É acreditar ou sugerir que a classe social (ou o poder econômico) do falante é critério para ele ter razão ou não; é assumir como fidedigno que pessoas bem-sucedidas financeiramente são certamente honestas. [Também chamado em latim de *argumentum ad crumenam*.]

- **Exemplo:**
- "O meu candidato a prefeito não precisa roubar. Ele já é muito rico."

- **Análise:** Não há uma verdadeira relação causa e efeito entre a primeira parte da frase e a segunda. O falante não oferece evidência convincente sobre a honestidade do candidato (por exemplo, ter apresentado uma conduta digna quando ocupava cargos políticos anteriormente, terminando o mandato com a reputação, em todos os setores, de ter sido exemplarmente honesto).

- **Apelo à Pobreza**

- **Definição:** É acreditar ou sugerir que a pobreza do falante garante que ele ou ela seja mais virtuoso, mais honesto, mais "puro" do que alguém que seja rico. [Também chamado em latim de *argumentum ad lazarum*.]

- **Exemplo:**
- "Eu sou o melhor candidato a prefeito, porque não sou nem doutor, nem madame, nasci de uma família humilde.“

- **Análise:** Usar uma condição social desfavorável como argumento é ocultar um silogismo, induzindo-nos a inferir falsamente que pobres são incorruptíveis e ricos ("doutor" e "madame"), por oposição, seriam venais. Sabendo que as pessoas nem sempre se comportam de acordo com o código de ética típicos dos grupos a que pertencem, é impossível aceitar cegamente a argumentação.

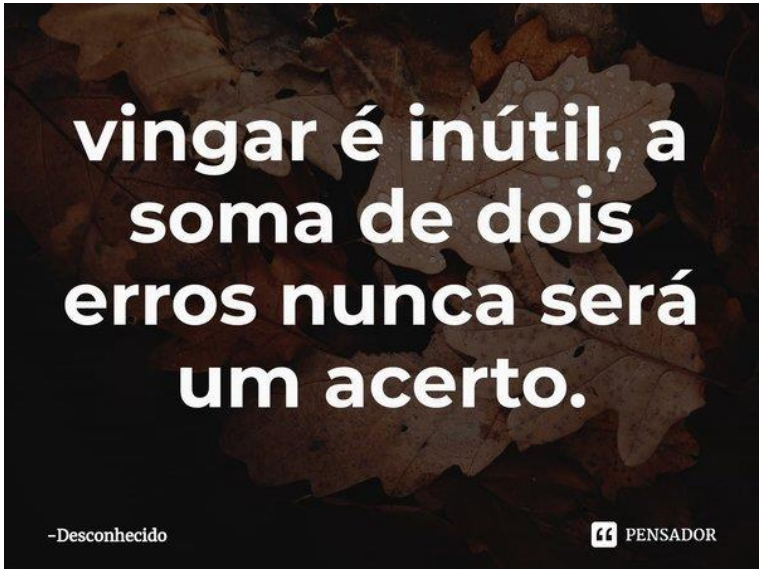
- **Falácia de "Dois Erros Fazem um Certo"**

- **Definição:** É o erro de justificar a ideia de que duas ações erradas se cancelam e terminam com um valor positivo. Mas não é possível corrigir uma ação errada através de mais uma ação errada. O procedimento falacioso está em colocar "panos quentes" num problema, sem lidar diretamente com o assunto em discussão. [Também chamado em latim de *tu quoque*.]

- **Exemplo 1:**
- "Nixon não deveria ter sofrido processo de impeachment no escândalo Watergate; outros presidentes permitiram escândalos piores.“

- **Análise:** O que outros presidentes fizeram não tem nada a ver com a questão, a não ser que o argüidor possa provar que eles também não deveriam ter sido depostos por *impeachment*.

- **Exemplo 2**: A igreja também torturou na inquisição, logo ....



- **Apelação à  Repetição ad nauseum**

- **Definição:** É acreditar que uma afirmação é mais provável de ser verdadeira quanto mais vezes é dita. É tentar persuadir pessoas não pela qualidade da evidência em suporte da afirmação, mas pela constância com que se repete. [Também chamado em latim de *argumentum ad nauseum*.]

- **Exemplo:** ("Vamos enfiar esta mensagem do nosso candidato goela abaixo do povão com 'spots' de trinta segundos a cada quinze minutos o dia inteiro, em todas as rádios do país. Vamos saturar o eleitorado com a nossa visibilidade. Vamos vencer a oposição pela saturação da praça.“

- **Análise:** Ceder aos imperativos da publicidade repetitiva é embotar a capacidade de discernir e questionar, pois subjaz à mensagem um segundo apelo falacioso: o candidato tem condições de bancar seu *marketing* (ou de trocar favores com a mídia), por isso ele está credenciado politicamente.

| SÍNTESE DOS 3 MÓDULOS | | |
|---|---|---|
| **MÓDULO 1** | **MÓDULO 2** | **MÓDULO 3** |
| A retórica clássica | O renascimento da retórica | lógica informal |
| Sofistas | Perelman & Olbrechts-Tyteca | arg. normativa |
| filosofia x retórica | acordos da argumentação | análise crítica |
| Verdade x opinião | Pragmática dos valores | paralogismos/falácias |

- **OBRIGADO!**