

Argumentos não dedutivos e falácias informais

Uma falácia é um argumento que parece cogente mas não é. Pode ser falacioso por três razões:



- Parece **válido** mas não é.
- Parece ter premissas **verdadeiras** mas não tem.
- Parece ter premissas mais **plausíveis** do que a conclusão mas não tem.



Principais argumentos não dedutivos

1. Argumentos Indutivos

Consistem em **inferir** das propriedades de uma **amostra**, para as propriedades de um elemento não pertencente à amostra, ou para as propriedades da população como um todo.

Generalização – as premissas baseiam-se num conjunto de casos particulares (amostra), a conclusão é geral.

Previsão – as premissas baseiam-se num conjunto de casos particulares (amostra), a conclusão é particular.



-Os casos em que a indução se baseia têm de ser representativos.

-Não pode haver contra-exemplos.

Falácias indutivas:

- **Amostra tendenciosa**, quando a amostra não é representativa (qualidade) da conclusão que queremos tirar.
- **Omissão de dados relevantes**, quando existem contra-exemplos ou dados relevantes que não são mencionados.
- **Indução preguiçosa**, quando se nega a conclusão mais apropriada apesar dos dados.
- **Generalização precipitada**, quando a amostra é demasiado limitada (quantidade).

2. Argumentos por analogia

Pretende-se concluir que algo é de certo modo, porque é semelhante a outra coisa que é desse modo.

Ex: As mulheres são como os homens.

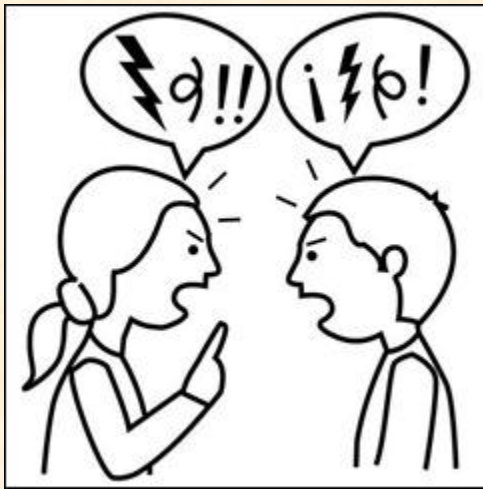
Os homens têm direito a votar.

Logo, as mulheres também têm o direito a votar.



-As semelhanças têm de ser relevantes e numerosas.

-Não pode haver diferenças relevantes.



Falsa analogia:

Quando um argumento por analogia não obedece à regra dois e parece válido.

Ex:

Governar um país é como gerir uma empresa.
Assim, como a gestão de uma empresa responde unicamente ao lucro dos accionistas, também a governação deve fazer o mesmo.



3. Argumentos de Autoridade

Usa-se a opinião de um especialista para defender uma ideia.
Tanto podemos invocar um especialista como vários.

Ex: O economista X defende que uma apertada política económica é a melhor cura para a recessão económica.



- As autoridades têm de ser especialistas na questão em causa.
- As autoridades invocadas não podem discordar entre si significativamente quanto à questão em causa.

Falácias de autoridade:



-**Apelo à autoridade** - um argumento de autoridade que parece cogente mas não obedece a nenhuma das regras.

-**Autoridade anónima** - quando não é explícita a autoridade invocada.

-**Omissão de fontes** – quando a fonte não é citada.

Outros argumentos e falácias informais



4. Petição de princípio

É um argumento com forma lógica válida, mas falha a prova de que a conclusão é verdadeira, porque a verdade da conclusão é pressuposta pelas premissas.

Ex:

- Dado que não estou a mentir, segue-se que estou a dizer a verdade;
- Sabemos que Deus existe, porque a Bíblia o diz.



5. Falso Dilema

É um argumento com forma lógica válida mas usa o operador proposicional ou desviando a atenção do auditório da falsidade de uma proposição.

Ex:

-Ou concordas comigo ou não.

-Uma pessoa ou é boa ou é má.

...



6. Apelo à piedade

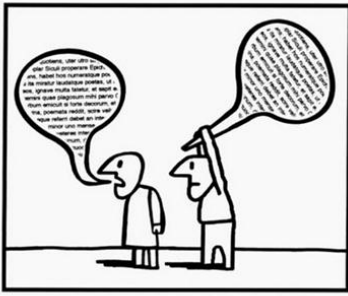
Pede-se a aprovação do auditório com base no estado lastimoso do autor. Apela a motivos e não a razões. É baseado num **apelo ilegítimo** à misericórdia.

Ex:

-Como pode dizer que eu reprovoo? Eu estava mais perto da positiva e, além disso estudei 16 horas por dia.

-Esperamos que aceite as nossas recomendações. Passámos os últimos três meses a trabalhar desalmadamente nesse relatório.

Di
á
lo
go?



7. Ataques pessoais (*Ad Hominem*)

Consiste em fugir ao assunto. Ataca-se a pessoa que apresentou um argumento e não o argumento que apresentou. Apela a motivos e não a razões.

Ex:

-É natural que o ministro diga que a política fiscal é boa, porque ele não será atingido por ela.

-Dizes que eu não devo beber, mas não estás sóbrio nem há um ano.

...



8. Falácia da composição

Consiste em atribuir ao todo propriedades que apenas dizem respeito às partes

Ex:

Cada um dos jogadores da equipa é muito bom. Logo, aquela equipa é muito boa.

As células não têm consciência, logo o cérebro, sendo feito de células, não tem consciência.

9. Falácia da Divisão

Consiste em atribuir a uma das partes, propriedades que apenas dizem respeito ao todo.

Ex: A equipa “X” é muito boa.

O João joga na equipa “X”.

Logo, o João é muito bom jogador.

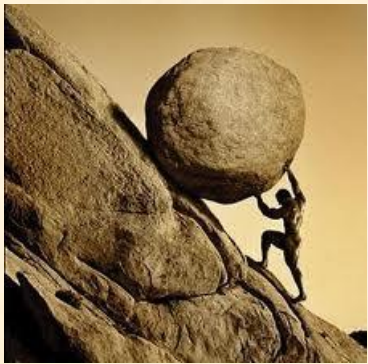


10. Boneco de Palha ou Espantalho

Em vez de atacar o melhor argumento do seu opositor, ataca um argumento diferente, mais fraco ou **tendenciosamente interpretado** (distorcido ou caricaturado).

Ex:

As pessoas que querem legalizar o aborto, querem prevenção irresponsável da gravidez. Mas nós queremos uma sexualidade responsável. Logo, o aborto não deve ser legalizado.



11. Derrapagem ou bola de neve

Este tipo de argumento é dedutivamente válido. O que acontece é que, premissas apenas prováveis são apresentadas como certas e vão sendo **exageradas**, escondendo assim o facto de que a conclusão é necessariamente mais provável do que cada uma das premissas.

Ex:

Se beberes um copo de vinho então vais beber dois.

Se beberes dois vais beber três...

Logo, se beberes um copo de vinho, vais tornar-te alcoólico



12. Apelo à ignorância

Ocorre quando se argumenta que uma proposição é verdadeira porque não foi provado que é falsa ou falsa porque não foi provado que é verdadeira.

Ex:

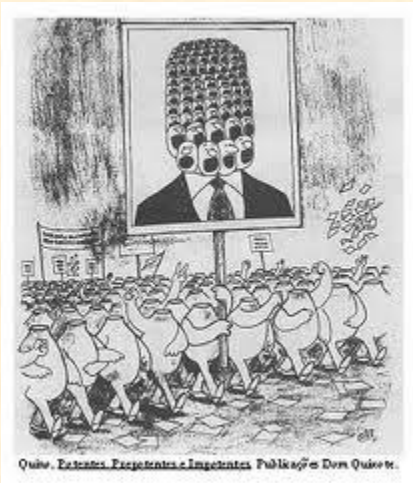
Ninguém provou que Deus existe.

Logo, Deus não existe.

Ninguém provou que Deus não existe.

Logo, Deus existe.

13. Apelo à popularidade



Forma de argumento que explora os sentimentos da audiência para fazer adotar o ponto de vista do orador.

Orienta-se pelo princípio de que o que a maioria das pessoas considera verdadeiro, valioso e agradável, é verdadeiro valioso e agradável.

<http://criticanarede.com/falacias.htm>