

Falácias

Introdução: argumentos

A maioria das dissertações acadêmicas requerem que você estabeleça um argumento – isto é, apresente razões para aceitar uma afirmação ou interpretação específica que você esteja oferecendo. Você pode ter lido que precisa fazer seus argumentos parecerem mais lógicos e robustos. E você pode estar preocupado em entender o que faz um argumento ser mais robusto. Aprender a estabelecer bons argumentos é um processo longo, mas não impossível. Ser lógico é algo que todos podem aprender a fazer, com a prática! Cada argumento que você faz é composto de premissas (este é o termo para as afirmativas que expressam suas razões ou evidências) que são organizadas do modo correto para sustentar suas conclusões (a afirmação ou interpretação principal que está oferecendo). Você pode fortalecer seu argumento utilizando boas premissas (aquelas que você tem boas razões para acreditar que são ao mesmo tempo verdadeiras e relevantes para a sua questão), certificando-se de que suas premissas propiciam bom suporte para sua conclusão (e não alguma outra conclusão, ou nenhuma conclusão), verificando se você indicou os aspectos mais importantes e relevantes da questão em foco (isto é, que suas premissas e conclusão enfoquem no que é realmente importante para a questão que você está debatendo), e não fazendo afirmações que não são robustas e convincentes. Você também precisará se certificar de ter apresentado todas as suas idéias de tal modo ordenado que seus leitores possam seguir seu raciocínio.

Este capítulo descreve algumas das fraquezas dos argumentos, que são chamadas de *falácias*. Se você estiver tendo problemas para desenvolver seu argumento, verifique se uma falácia não é parte deste problema.

É particularmente comum dar uma escorregada e cometer uma falácia, principalmente quando você tem forte convicção sobre um tema – se uma conclusão parece-lhe óbvia, mais provável será você somente presumir que é verdadeira e ser mais descuidado com suas evidências. Para ajudá-lo a ver como as pessoas comumente incorrem neste erro, este capítulo utilizará um certo número de exemplos políticos controversos – argumentos sobre assuntos como aborto, controle de armas de fogo, pena de morte, casamento homossexual, eutanásia e pornografia. O propósito deste capítulo, entretanto, não é argumentar em favor de nenhuma posição em particular em relação a estas questões; ao invés disso, é ilustrar o raciocínio fraco, que pode acontecer em qualquer tipo de argumento. Por favor, lembre-se de que as afirmações a seguir são meramente ilustrativas – elas não foram pesquisadas e investigadas, portanto você não deve empregá-las em suas próximas dissertações.

O que são falácias?

As falácias são defeitos que enfraquecem os argumentos. Aprender a encontrá-las nos seus próprios e nos argumentos de outros, pode fortalecer sua habilidade de avaliar os argumentos que fará, lerá e ouvirá. É importante perceber duas coisas sobre as falácias: primeiro, os argumentos falaciosos são muito, muito comuns e podem ser bem persuasivos, ao menos para o leitor desavisado e descuidado. Você pode encontrar inúmeros exemplos de raciocínios falaciosos em jornais, propagandas e outras fontes. Segundo, às vezes, é difícil avaliar se um argumento é falacioso. Um argumento pode ser muito fraco, um pouco fraco, um pouco forte e muito forte. Um argumento que possui diversas etapas ou partes pode ter algumas seções fortes e outras fracas. O objetivo deste capítulo, portanto, não é ensinar como rotular argumentos como falaciosos ou livre de falácias, mas ajudá-lo a olhar criticamente o seu próprio argumento e modificá-lo de “fraco” para a extremidade “forte” do contínuo de argumentos.

Então, como é que se parecem as falácias?

Para cada falácia listada, há uma definição ou explicação, um exemplo, e uma dica em como evitar cometer a respectiva falácia em seus argumentos.

Generalização apressada

Definição: Presumir sobre uma população ou grande amplitude de casos baseado em uma amostra inadequada (usualmente por ser não-representativa ou ser muito pequena). Estereótipos sobre as pessoas (“gordinhos são simpáticos”, “políticos são desonestos”, “mulheres são emotivas demais”) são exemplos comuns do princípio subjacente à generalização apressada.

Exemplo: “Meu colega disse que a disciplina de filosofia dele foi difícil e a disciplina de filosofia em que estou inscrito também é. Todas as disciplinas de filosofia devem ser difíceis!” A experiência de duas pessoas, neste caso, não é suficiente para embasar uma conclusão.

Dica: Pergunte-se que tipo de “amostra” você está usando: Você está considerando as opiniões e experiências de algumas poucas pessoas, ou sua própria experiência em algumas poucas circunstâncias? Se sim, talvez você vá precisar de mais evidências, ou uma conclusão menos abrangente (Note que, no exemplo, uma conclusão mais modesta “Algumas disciplinas de filosofia podem ser difíceis para alguns alunos” não seria uma generalização apressada).

Perdendo o ponto

Definição: As premissas de um argumento apóiam uma conclusão em particular, mas não a conclusão que você está querendo apresentar.

Exemplo: “A severidade de uma punição deve se equilibrar com a severidade do crime. Atualmente, a punição para dirigir alcoolizado é simplesmente uma multa e apreensão da carteira de habilitação. Mas dirigir alcoolizado é um crime muito sério que pode matar pessoas inocentes. Portanto, a pena de morte deve ser a punição para aquele que dirigir alcoolizado”. O argumento realmente apóia diversas conclusões, por exemplo, “A punição para dirigir alcoolizado deve ser bem severa”, mas não apóia a conclusão da pena de morte.

Dica: Separe suas premissas de sua conclusão. Olhando somente as premissas, pergunte-se a que conclusão uma pessoa objetiva chegaria depois de lê-las. Olhando a sua conclusão, pergunte-se que tipo de evidência seria necessário para sustentar tal conclusão, e então veja se você realmente forneceu estas evidências. Perder o ponto ocorre habitualmente quando uma conclusão extrema ou muito abrangente é apresentada, portanto tenha cuidado se souber que está afirmando algo muito amplo.

Post hoc (também denominado de causa falsa)

Definição: Esta falácia recebeu seu nome da expressão em latim “*post hoc, ergo propter hoc*”, que pode ser traduzida como “após isto, portanto por causa disto”. Presumir que *A* causou *B*, por que *B* veio depois de *A*. Com certeza, algumas vezes um evento realmente causa um outro que vem depois – por exemplo, se eu me inscrevi para uma disciplina, e meu nome posteriormente aparece na lista de chamada, é verdadeiro que o primeiro evento causou o que veio depois. Mas algumas vezes, dois eventos que parecem relacionados temporalmente não são verdadeiramente relacionados como causa e consequência. Ou seja, a *correlação* não é a mesma coisa que *causa-e-efeito*.

Exemplos: “O presidente Lula aumentou os impostos, e então a taxa de crimes violentos aumentou. O Lula é responsável pelo aumento na criminalidade”. O aumento dos impostos pode ou não ter sido um fator no aumento dos crimes violentos, mas o argumento não demonstrou que um causou o outro.

Dica: Para evitar a falácia *post hoc*, você teria de oferecer algumas explicações sobre o processo pelo qual o aumento dos impostos supostamente teria produzido o aumento nas taxas de crimes violentos. E é isso que você deve fazer para evitar esta falácia. Se você disser que *A* causou *B*, você tem de ter mais a dizer sobre como *A* causou *B* do que simplesmente dizer que *B* veio depois de *A*!

Declive escorregadio

Definição: Afirma-se que acontecerá um tipo de reação em cadeia, normalmente terminando em alguma consequência tenebrosa, mas não há evidências suficientes para tal presunção. Afirma-se que se dermos somente um passo no *declive escorregadio*, terminaremos deslizando até o fundo, presume-se que não dá para interromper a descida no meio do caminho.

Exemplo: “A experimentação em animais mina nosso respeito pela vida. Se não respeitamos a vida, somos mais propensos a tolerar atos violentos como a guerra e os assassinatos. Em breve, nossa sociedade se tornará um campo de batalha em que todos constantemente temerão por suas vidas. Será o fim da civilização. Para evitar esta terrível consequência, devemos imediatamente tornar ilegal a experimentação em animais”. Considerando que a experimentação em animais é permitida já há algum tempo e a civilização não se destruiu ainda, parece particularmente evidente que esta cadeia de eventos não necessariamente acontecerá. Mesmo que acreditemos que a experimentação em animais reduz o respeito pela vida, e que a diminuição do respeito pela vida nos torne tolerantes à violência, este pode ser o ponto na descida em que as coisas cessem – nós podemos não cair até o fim da civilização. E, portanto, nós não percebemos razões suficientes para aceitar a conclusão de que temos de imediatamente tornar ilegal a experimentação em animais.

Como a falácia *post hoc*, a falácia do declive escorregadio pode ser bem difícil de ser identificada, dado que uma cadeia de eventos pode realmente se conceber como conseqüência de uma certa ação. Aqui um exemplo que não parece falacioso. “Se eu for reprovado em Estatística, não poderei me formar. Se não me formar, não conseguirei um bom emprego e poderei acabar em empregos temporários ou na fila do seguro-desemprego no ano que vem”.

Dica: Verifique se seu argumento possui uma cadeia de conseqüências, onde possa dizer “se *A*, então *B*; e se *B*, então *C*, e etc”. Certifique-se de que este encadeamento de conseqüências são razoáveis.

Falsa analogia

Definição: Muitos argumentos se apóiam em uma analogia entre dois ou mais objetos, idéias ou situações. Se duas coisas que vão ser comparadas não são realmente parecidas em aspectos relevantes, a analogia é fraca e o argumento que se apóia nela comete a falácia da falsa analogia.

Exemplo: “As armas de fogo são como martelos – ambos são instrumentos com partes metálicas que podem ser usados para matar alguém. E obviamente seria ridículo restringir a venda de martelos – portanto as restrições à comercialização de armamento de fogo é igualmente ridículo”. Enquanto as armas de fogo e os martelos compartilham algumas características, estas (ter partes metálicas, serem instrumentos, poderem matar alguém) não são as características em questão quando estamos discutindo a restrição à comercialização de armas de fogo. Ao invés disso, restringe-se o comércio de armas, porque elas podem ser facilmente utilizadas para matar inúmeras pessoas à distância. Esta é uma característica que os martelos não têm – seria difícil matar uma multidão com um martelo. Portanto, a analogia é fraca, e também o argumento que se baseia nela.

Se você pensar bem, você pode fazer uma analogia de algum tipo entre praticamente quaisquer duas coisas: “Minha dissertação é como uma poça de lama, ambas aumentam quando chove (já que eu escrevo mais quando estou trancado em casa) e ambas são um tanto melancólicas”. Então, o mero fato de traçar uma analogia entre duas coisas, não prova nada por si só.

Os argumentos por analogia são muitas vezes usados no debate do aborto - os que são contra o aborto usualmente comparam os fetos com seres humanos adultos e, então, argumentam que atos que possam violar os direitos de um ser humano adulto também viola os direitos dos fetos. Se estes argumentos são bons ou não depende da força da analogia: os fetos e os humanos adultos compartilham da mesma propriedade que dá aos humanos adultos seus direitos? Se a propriedade que importa é ter um código genético humano ou o potencial de uma vida plena de experiências humanas, os humanos adultos e os fetos compartilham estas propriedades, portanto o argumento e a analogia são fortes; se, por outro lado, a propriedade é ser auto-consciente, racional ou capaz de sobreviver por si só, os humanos adultos e os fetos não compartilham destas propriedades, e a analogia é fraca.

Dica: Identifique que propriedades são importantes para sua afirmação, e veja se as duas coisas que está comparando compartilham estas propriedades.

Apelo à autoridade

Definição: Algumas vezes, fortalecemos nossos argumentos nos referindo a fontes respeitadas ou às *autoridades* e explicamos suas posições nas questões que estamos discutindo. Se, entretanto, tentamos convencer nosso leitor a concordar simplesmente impressionando-o com um nome famoso ou apelando a uma suposta autoridade, que não é um expert de verdade, cometemos a falácia do apelo à autoridade.

Exemplo: “Devemos endossar a pena de morte. Muitas pessoas respeitadas, tais como o ator Arnold Schwarzenegger, afirmaram publicamente sua posição a favor”. Enquanto Arnold Schwarzenegger possa ser uma autoridade em filmes de ação, não há nenhuma razão particular para alguém se inspirar em suas opiniões sobre o tema – ele não é mais autoridade em pena de morte do que qualquer outra pessoa no mundo.

Dica: Há duas formas fáceis de evitar o apelo à autoridade. Primeiro, certifique-se de que as autoridades que citar sejam realmente experts no assunto que estão discutindo. Segundo, ao invés de só ficar dizendo “Sr. Autoridade acredita que (...), portanto devemos pensar de modo igual”, tente explicar o raciocínio ou a evidência que a autoridade empregou para chegar à sua opinião. Deste modo, seu leitor terá algo mais para confiar na reputação desta pessoa. Também ajuda escolher autoridades que são vistas como neutras ou razoáveis, ao invés de pessoas com opiniões enviesadas.

Ad populum

Definição: A expressão em latim que dá nome a esta falácia significa “para as pessoas”. Há diversas versões da falácia *ad populum*, mas o que todas têm em comum é que nelas aproveita-se do desejo por pertencimento da maioria das pessoas, ou seja, a maioria de nós gostaria de ser aceito em nosso círculo de relacionamentos. Usa-se este desejo para convencer a audiência a aceitar o argumento. Tenta-se convencer a audiência a fazer ou acreditar em algo porque todo mundo (supostamente) pensa desta maneira.

Exemplo: “O casamento de homossexuais é imoral. 70% dos brasileiros pensam assim!” Enquanto a opinião da maioria dos brasileiros possa ser relevante na determinação de que pessoas nos governarão, certamente não determina o que é moral ou imoral. Já tivemos épocas em que um número substancial de brasileiros era favorável ao trabalho de escravos negros, mas esta opinião não era uma evidência de que a escravidão era moral. Usou-se de nosso desejo de nos adequarmos e sermos aceitos pela maioria dos brasileiros para que aceitássemos o argumento.

Dica: certifique-se de que você não está recomendando que sua audiência acredite na sua conclusão, porque todo mundo mais acredita, ou todas as pessoas de “bem” acreditam, ou ainda que as pessoas vão te aceitar se acreditar nisso. Mantenha em mente que a opinião popular não é sempre a correta!

“Ad hominem” e “tu quoque”

Definição: Como as falácias de apelo à autoridade e *ad populum*, a falácia *ad hominem* (contra a pessoa) e *tu quoque* (você, também!) tentam focar nossa atenção às pessoas ao invés de atermos aos argumentos ou às evidências. Em ambos, a conclusão usualmente é “você não pode acreditar no argumento de *fulano-de-tal*”. A razão para não acreditar em *fulano* é que ele ou é uma pessoa ruim (*ad hominem*) ou um hipócrita (*tu quoque*). No argumento *ad hominem*, ataca-se o oponente ao invés dos argumentos dele. Isto é extremamente comum em época de campanha eleitoral.

Exemplos: “Catherine McKinnon escreveu vários livros argumentando que a pornografia degrada as mulheres. Mas McKinnon é uma pessoa amarga e solitária, portanto não deveríamos dar ouvidos às suas opiniões”. O caráter e a situação marital de McKinnon, que foi caracterizada de modo tão depreciativo, nada tem a ver com a força do argumento dela, portanto usá-los como evidências é falacioso.

Em um argumento *tu quoque*, argumenta-se que a pessoa que se opõe a uma dada coisa, na verdade já a fez ou já foi favorável a ela, portanto o seu argumento não deve ser considerado. Um exemplo: Imagine que seus pais tenham lhe explicado o porquê de não fumar, e que eles tenham dado muitas razões para tal – o dano à sua saúde, o custo pro seu bolso, etc. Então, você responde, “Tudo o que me disseram não vale nada, porque vocês fumaram quando tinham a minha idade. Não foi?” O fato de que seus pais tenham feito a coisa que estão condenando, não tem peso algum sobre as premissas em que estão baseando seu argumento, portanto sua resposta é falaciosa.

Dica: Certifique-se de permanecer focado no raciocínio do ponto de vista oposto, ao invés de destacar o caráter pessoal de seus oponentes. Obviamente, a única exceção é se realmente você estiver argumentando sobre o caráter de alguém – se sua conclusão é “O ex-presidente Fernando Henrique Cardoso não é uma pessoa confiável”, as premissas sobre seus atos que traíram a confiança do povo são relevantes e não falaciosos.

Apelo à piedade

Definição: O apelo à piedade acontece quando se tenta convencer o leitor a aceitar a conclusão fazendo-o sentir pena de alguém.

Exemplo: “Eu sei que a prova avalia o desempenho nas questões, mas acho que você deve me dar uma nota maior, pois meu gato estava doente e eu estive gripado, por isso não consegui estudar direito”. A conclusão é “você deve me dar uma nota maior”. Mas os critérios para notas maiores estão relacionados ao aprendizado e à aplicação dos conhecimentos. O princípio que se tenta sustentar (aqueles que tiveram uma semana difícil merecem notas maiores) é claramente inaceitável. A informação que se dá pode parecer relevante ou consiga convencer a audiência a considerar a conclusão – mas a informação não é logicamente relevante e, portanto, o argumento é falacioso. Outro exemplo: “As empresas não devem pagar tantos impostos – pense em todo o dinheiro que dão aos projetos de cunho social e em todos os empregos que elas geram”

Dica: Certifique-se de que você não está simplesmente tentando convencer sua audiência deixando-a com pena de alguém.

Apelo à ignorância

Definição: No apelo à ignorância, diz-se simplesmente: “Não há evidências conclusivas sobre a questão. Por isso, você deve aceitar a minha conclusão a respeito dela”.

Exemplo: “As pessoas há séculos vêm tentando provar que Deus não existe. Mas ninguém jamais foi capaz de provar isso. Portanto, Deus existe”. O oposto também é possível. Em cada caso, usa-se a falta de evidências para apoiar uma afirmativa. Há somente uma situação em que fazer isso não é falacioso: se pesquisadores qualificados empregaram métodos engenhosos para investigar algo por um longo período de tempo, não encontraram nada, e isto era o tipo de coisa que as pessoas deveriam ser capazes de encontrar, então o fato de não terem encontrado, constitui-se em uma evidência de que não existe. Por exemplo, já procuraram o monstro do Lago Ness de tantas formas, com sonares, mergulhadores, monitoramento ostensivo, e nada; já desqualificaram praticamente todas as evidências materiais da sua existência, fotos desfocadas, vídeos suspeitos, relatos enviesados; portanto, o monstro do Lago Ness não existe.

Dica: Olhe atentamente os argumentos em que indica a ausência de evidências e então tire uma conclusão desta falta de evidência.

Espantalho

Definição: Um modo de tornar nossos próprios argumentos mais fortes é antecipar e responder aos argumentos que um oponente faria. Na falácia do espantalho, fornecemos uma versão abobalhada da posição oposta e tentamos vencer o debate nocauteando facilmente esta versão. Mas ser capaz de derrubar um espantalho não é nada impressionante, assim como derrotar uma versão diluída do argumento oposto também não impressiona ninguém.

Exemplo: “As feministas querem banir toda pornografia e punir a todos que a consomem! Mas tais medidas extremadas são certamente inapropriadas, por isso as feministas estão equivocadas: a pornografia e os que a consomem devem ser deixados em paz”. O argumento feminista foi enfraquecido por ter sido exagerado – na verdade, a maioria das feministas não propõe abertamente banir a pornografia ou punir aqueles que a consomem; usualmente, elas propõem algumas restrições em coisas como pornografia infantil, ou propõem que as pessoas que se sentirem ofendidas pela pornografia processem as editoras e produtoras por danos morais. Portanto, não se derrotou o ponto de vista oposto, apenas se cometeu uma falácia.

Dica: Seja justo com seus oponentes. Apresente os seus argumentos de maneira acurada. Se você puder derrotá-los, mesmo em suas melhores versões, então você realmente conseguiu realizar alguma coisa significativa.

Distrator

Definição: Enquanto está apresentando um argumento, sai-se pela tangente, levanta-se uma questão paralela que distrai o leitor do que está realmente em questão. Na maioria das vezes, nunca mais retorna-se à questão original.

Exemplo: “Dar as notas desta prova de modo relativo e não absoluto, ou seja, a melhor prova ganha nota máxima e as outras seguirão proporcionalmente, é a coisa mais justa a se fazer. Além disso, as aulas são mais agradáveis quando os alunos e o professor se dão bem”. Que tal tentarmos o delineamento premissa-conclusão para verificar o que está errado neste argumento:

Premissa: As aulas são mais agradáveis quando os alunos e o professor se dão bem.

Conclusão: Dar as notas desta prova de modo relativo e não absoluto é a coisa mais justa a se fazer.

Quando colocamos desta maneira, fica bem óbvio que se desviou do assunto – o fato de que algo ajude às pessoas a se dar bem umas com as outras, não tem necessariamente a ver com justiça ou equidade, que muitas vezes requerem fazer coisas que causam conflitos ou desavenças. Mas o leitor pode sentir que a questão da convivência entre alunos e professor é importante e se distrair do fato que não se ofereceu um argumento para que a avaliação relativa seja justa.

Dica: Tente dispor suas premissas e a conclusão na forma delineada acima. Quantas questões você levantou em seu argumento? Você pode explicar como cada premissa apóia sua conclusão?

Falsa dicotomia

Definição: Na falsa dicotomia, arma-se uma situação em que parece que há somente duas opções. Então, se elimina uma das opções, e daí parecerá que só nos restou uma única opção: aquela que está sendo

oferecida como argumento. Entretanto, freqüentemente há, em realidade, muitas opções diferentes, e não somente duas – e se tivéssemos a chance de avaliar todas, talvez não escolheríamos a do argumento da dissertação.

Exemplo: “O Maracanã não oferece condições para sediar uma Copa do Mundo. Ou nós o demolimos e construímos outro estádio em condições ou não teremos nunca a chance de sediar uma Copa do Mundo. Como todos queremos ter de novo uma Copa do Mundo em nosso país, devemos demolir o Maracanã”. O argumento deixa de lado a possibilidade de reformas no estádio de forma a que ele venha a se adequar às exigências da FIFA – por exemplo, permitir a evacuação do público em até oito minutos.

Dica: Examine seus próprios argumentos: se eles estiverem dizendo que há de se escolher entre duas opções, verifique se este é realmente o caso. Não há mais nenhuma outra opção além daquelas duas que ofereceu? Se houver outras alternativas, não as ignore simplesmente – explique porque elas devem ser desconsideradas. Embora não exista uma expressão formal para isso, presumir que há menos opções para discutir quando há muitas outras a serem apreciadas, a falácia é a mesma da falsa dicotomia.

Aceitar cegamente

Definição: Basicamente, o argumento pede que o leitor simplesmente aceite a conclusão sem oferecer evidências reais para ele; ou o argumento se apóia numa premissa que diz a mesma coisa que a conclusão (o conhecido “raciocínio circular”) ou simplesmente ignora um pressuposto importante (mas questionável) em que o argumento se apóia.

Exemplo: “A eutanásia ativa é moralmente aceitável. É uma forma decente e ética de ajudar outro ser humano a escapar do sofrimento através de sua morte”. Vamos ver isto na forma de premissa-conclusão:

Premissa: “É uma forma decente e ética de ajudar outro ser humano a escapar do sofrimento através de sua morte”.

Conclusão: “A eutanásia ativa é moralmente aceitável”.

Quando nós transplantamos a premissa, percebemos que o argumento diz a mesma coisa duas vezes, já que “decente e ética” significa quase a mesma coisa que “moralmente aceitável”, e “eutanásia ativa” significa “ajudar outro ser humano a escapar do sofrimento através de sua morte”.

Não se ofereceu nenhuma razão real para aceitarmos a eutanásia; ao invés disso, ficamos nos perguntando “bem, mas por que a eutanásia ativa é aceitável?”

Aqui um segundo exemplo desta falácia, na qual uma premissa questionável que é necessária para que o argumento seja válido é completamente ignorada. “O assassinato é moralmente errado. Portanto a eutanásia ativa também o é”. A premissa que foi deixada de lado é “a eutanásia ativa é uma forma de assassinato”. E esta é uma premissa contestável – mais uma vez, a questão em pauta, se a eutanásia ativa é moralmente aceitável, não é debatida, desta vez, omitindo uma das premissas relevantes. Esperava-se que só notássemos uma premissa que não geraria controvérsia “O assassinato é moralmente errado”.

Dica: Um modo de evitar esta falácia é escrever suas premissas e conclusões em uma forma de delineamento. Veja se nota algum hiato ou lacuna, quaisquer passos necessários para ir de uma premissa a outra que possam ter sido esquecidos. Escreva as afirmações que preenchem estas lacunas. Se estas afirmações são controversas e você passou por ela sem discutí-la adequadamente, você provavelmente cometeu a falácia de aceitar cegamente. Então, a seguir, verifique se alguma de suas premissas diz a mesma coisa que a sua conclusão (mudando somente palavras e expressões).

Equívoco

Definição: O equívoco é se enganar entre dois ou mais significados diferentes de uma palavra ou frase que seja importante para o argumento.

Exemplo: “A deficiência física faz com que a pessoa não seja normal. Portanto, não podemos tratar como normais todos os deficientes físicos”. O equívoco aqui pode ser na palavra “normal”, pois pode significar “sem defeitos ou problemas físicos” como na primeira frase, ou “conforme a norma” como na segunda frase. Na primeira, apenas constatamos o fato de que a pessoa possui um problema físico. Na segunda, concluímos que não podemos usar as mesmas regras de convivência e direitos e deveres que temos com outras pessoas. Algumas vezes, usa-se deliberadamente os equívocos, principalmente em usos políticos das palavras, “direito”, “justiça”, “liberdade”; outras vezes, o equívoco é simplesmente um mal-entendido. De qualquer modo, é importante que se use consistentemente os termos principais.

Dica: Identifique os conceitos e frases mais importantes do seu argumento e pergunte-se se eles poderiam ter mais de um significado. Se puderem, certifique-se de que você está sempre empregando o mesmo significado cada vez que cita o conceito ou frase.

Então como faço para encontrar falácia em minha dissertação?

Aqui vão algumas dicas gerais para encontrar falácias em seus argumentos:

Finja que discorda da conclusão que está defendendo. Que partes do argumento você consideraria suspeitas? Que partes lhe parecem serem mais fáceis de atacar? Certifique-se de fortalecer estas partes.

Liste seus pontos principais; abaixo de cada um, liste as evidências que possuem. Ver suas afirmações e evidências postas desta maneira pode ajudá-lo a determinar se tem ou não boas evidências para uma afirmação em particular, ou a avaliar criticamente as evidências que está empregando.

Aprenda que tipos de falácias você está especialmente inclinado a cometer, e seja cuidadoso ao procurá-las em seu trabalho. Leia alguns de seus escritos antigos e veja se há um padrão de falácias com que você precisaria tomar cuidado.

Cuidado com afirmações muito amplas, pois elas precisam de mais provas do que as mais restritas. Afirmações especialmente sujeitas a isto são aquelas que empregam palavras abrangentes do tipo “todo(a)”, “nenhum”, “sempre”, “nunca”, “todo mundo”, “ninguém”, tente avaliar e veja se pode trocar para algo do tipo “muitos”, “poucos”, “algumas vezes”, “freqüentemente”, e assim por diante.

Verifique duas vezes se suas caracterizações dos outros, especialmente de seus oponentes, foram acuradas e justas.