

Índice

1	Introdução.....	2
1.1	Um processo consciente.....	2
1.2	A importância do pensamento crítico.....	3
1.3	Como conseguir.....	5
2	Raciocínio e Argumentos.....	9
2.1	Argumentos.....	9
2.2	Encontrar o argumento.....	11
2.3	Persuasão racional.....	12
3	Estrutura de argumentos.....	14
3.1	Inferências.....	14
3.2	Razões.....	15
3.3	Conclusões.....	16
3.4	Premissas implícitas.....	17
3.5	Esquematizar o argumento.....	18
4	Avaliar argumentos.....	20
4.1	Coerência e consistência.....	20
4.2	As razões.....	21
4.3	Lógica das inferências.....	22
4.4	Diálogo racional.....	24
5	Falácias.....	28
5.1	Apelo à autoridade.....	28
5.2	Apelo à opinião popular.....	29
5.3	Argumento por analogia.....	30
5.4	Apelo às consequências.....	31
5.5	Ataque à pessoa.....	33
5.6	Explicações e falácias.....	33
6	Credibilidade.....	36
7	Conhecimento.....	37
8	Análise de relatos científicos.....	38
9	Modelos estatísticos e causais.....	39
10	Bibliografia.....	40

1 Introdução

A palavra “crítico” tem vários sentidos. Pode referir a pessoa que diz mal, que analisa algo, que censura ou até aquilo que é perigoso ou arriscado. Mas o sentido que nos interessa é mais próximo do original, do grego *kritikos*, alguém capaz de tomar uma decisão ou formar um juízo. Ou seja, capaz de distinguir alternativas, ideias, hipóteses, opiniões.

Fundamentalmente, o pensamento crítico é a tomada consciente de decisões. Estas podem ser acerca de como agir em geral, como no caso das regras morais. Ou acerca do que fazer num dado instante, para resolver um problema ou atingir um objectivo. E também podem ser decisões acerca das opiniões que formamos, das hipóteses que aceitamos ou rejeitamos e até acerca dos métodos que usamos para tomar essas decisões.

Este capítulo resume o que é o pensamento crítico, a sua utilidade e o que podemos fazer para criar o hábito de pensar desta forma sempre que podemos ponderar as nossas decisões.

1.1 Um processo consciente

Há muitas formas de tomar decisões. Podemos consultar uma receita, atirar uma moeda ao ar, seguir o primeiro impulso que tivermos e muitas outras alternativas. Mas só há uma forma de nos apropriarmos da decisão e de a tornar realmente nossa. É tendo consciência do processo pelo qual decidimos. O pensamento crítico é a disposição e a prática de estar atento à forma como decidimos.

Mesmo que, por vezes, o primeiro impulso seja adequado para resolver um problema, o facto é que estes impulsos resultam de processos inconscientes, processos que não acompanhamos nem conseguimos avaliar. Por isso, para desenvolver a capacidade de pensar criticamente temos de evitar a decisão impulsiva e seguir o processo conscientemente, passo a passo. Isto não quer dizer que sem pensamento crítico não se saiba pensar ou não se consiga decidir, porque pensar e decidir abarca muito mais que o pensamento crítico. Pode-se pensar por recreação, sonhando acordado ou resolvendo palavras cruzadas. Pode-se ter de tomar decisões urgentes, sem tempo para analisar os dados ou prestar atenção ao processo. Se alguém se atravessa à frente do carro, por exemplo, não é altura para ponderar serenamente sobre o estado dos travões, calcular o ângulo ideal de viragem ou consultar a literatura à procura de soluções previamente aplicadas a problemas semelhantes. A expressão artística, as preferências pessoais e todos os actos espontâneos que enriquecem a nossa vida exprimem também escolhas que fazemos de forma inconsciente, intuitiva e fora do pensamento crítico. Não é por isso que são menos valiosas ou importantes. Têm apenas um propósito diferente.

E não é verdade que o pensamento crítico seja sinónimo de inteligência. A inteligência inclui a

capacidade de compreender de imediato algum problema ou de avaliar alternativas sem esforço consciente. Em contraste, o pensamento crítico é sempre metódico e deliberado. Mas este esforço adicional compensa. Apesar de ser mais expedito decidir de acordo com a nossa intuição ou primeiras impressões, ou de acordo com os hábitos que formamos, a atenção ao processo põe a descoberto erros que, de outra forma, passariam despercebidos. Por isso, o pensamento crítico é uma ferramenta importante para lidar com a maioria dos problemas.

Algumas definições de pensamento crítico.

John Dewey, 1909, *How We Think*:

«Consideração activa, persistente e cuidadosa de uma crença ou suposto conhecimento à luz do seu fundamento e das conclusões a que leva.»

Robert H. Ennis, 1996, *Critical Thinking*:

«Pensamento racional e reflexivo focado em decidir o que fazer ou em que acreditar.»

Richard Paul, 2002, *Critical Thinking, tools for taking charge of your professional and personal life*:

«O pensamento crítico é aquela forma de pensar – sobre qualquer assunto, conteúdo ou problema – na qual o pensador melhora a qualidade do seu pensar tomando conta das estruturas inerentes ao pensamento e impondo-lhe padrões intelectuais.»

1.2 A importância do pensamento crítico

É importante salientar a utilidade prática do pensamento crítico. Não só porque, à primeira vista, pode parecer uma actividade meramente académica e contemplativa, mas também porque o reconhecimento do seu valor como ferramenta para lidar com os problemas quotidianos é historicamente recente.

Durante quase toda a história da humanidade, as decisões importantes foram geralmente urgentes e pouco propícias à reflexão. Quem ficasse a analisar cuidadosamente se aquele ruído era mesmo um leão ou se estranhos com lanças em riste tinham más intenções não vivia o suficiente para transmitir essa abordagem metódica às gerações seguintes. E mesmo as decisões que permitissem ponderação, como onde montar um novo acampamento, eram normalmente tomadas sem preocupação explícita com o processo de decisão.

Esta preocupação surgiu com o nascimento da filosofia. No Ocidente, os filósofos da Grécia antiga tornaram-se famosos por pensar acerca de como pensar. Eram pessoas excepcionais numa sociedade excepcional onde apenas alguns, muito poucos, se podiam dedicar à contemplação

enquanto os outros trabalhavam. Mas era cedo para se notar a utilidade desta abordagem pois, da pré-história ao final da idade média, o conhecimento humano consistia principalmente de superstições, mitos e da experiência de cada um. Sem informação adequada, adiantava pouco tentar pensar criticamente. Além disso, nas sociedades totalitárias e tradicionalistas de outrora, o pensamento independente raramente era considerado virtude. A ignorância, a repressão – muitas vezes violenta – e o apego aos dogmas de cada cultura conspiraram para que o pensamento crítico não fosse desejável para a grande maioria das pessoas durante a maior parte da nossa história.

Hoje, a situação é a oposta. Vivemos numa sociedade mais tolerante e mais segura, com o privilégio de poder ponderar, exprimir e partilhar as nossas opiniões. Normalmente podemos antecipar as decisões mais importantes, pensar com cuidado e reunir a informação necessária para decidir de forma deliberada e fundamentada. Acerca do curso que vamos seguir, das ofertas de emprego, da casa que queremos comprar e assim por diante. Temos acesso a informação abundante e de qualidade, se a conseguirmos separar do ruído. Conforme a ciência substituiu a superstição e a tecnologia foi progredindo mais rapidamente, a sociedade passou a valorizar a inovação e a diversidade em vez de condenar a mudança e a diferença. Hoje, mais do que nunca, temos muito a ganhar com o hábito de pensar com atenção. De seguir os passos de cada raciocínio, seja nosso ou de outros, para tomar consciência da forma e do fundamento das decisões que tomamos, das opiniões que formamos e daquelas com as quais convivemos.

Há muitas situações em que é útil pensar de forma crítica. Diariamente, vemo-nos confrontados com pessoas que, com melhores ou piores intenções, procuram aproveitar-se da nossa credulidade ou de alguma precipitação nas nossas escolhas. Os vendedores de automóveis, a publicidade na comunicação social, videntes, astrólogos e crentes nas mais diversas ideologias procuram persuadir-nos de forma muitas vezes apelativa mas que não resiste a uma análise crítica cuidadosa. O pensamento crítico ajuda a proteger as nossas ideias e as nossas finanças. E não se limita à vida pessoal. Na nossa actividade profissional somos muitas vezes responsabilizados por decisões que temos de saber justificar, e constantemente desafiados por situações novas que exigem capacidade de análise e decisão. E na nossa participação numa sociedade democrática.

Um exemplo trágico.

Ava Worthington morreu em Março de 2008, com 16 meses de idade, vítima de uma infecção pulmonar facilmente tratável com antibióticos. Os seus pais eram membros da igreja Seguidores de Cristo, no Oregon, EUA. Este grupo religioso promove “tratamentos espirituais” em substituição da medicina. Infelizmente para a criança, os seus pais decidiram delegar na fé a escolha do tratamento em vez de decidir de forma mais deliberada e atenta aos fundamentos.

Este aspecto é importante porque, hoje, temos mais controlo sobre o que nos rodeia do que alguma vez os nossos antepassados tiveram. A tecnologia dá-nos mais poder e, com isso, mais responsabilidade, e torna-nos mais dependentes de uma compreensão rigorosa da realidade. Os

actos mal pensados podem ter consequências nefastas ao nível global, e a credulidade pode prejudicar não só o próprio mas também aqueles que o rodeiam. Por isso devemos resistir à tentação das decisões fáceis, evitar a aderência cega a hábitos ou crenças formadas e disciplinar o nosso pensamento para abordar os problemas de forma sistemática, conscientes do modo como decidimos. Precisamos de pensamento crítico.

1.3 Como conseguir

Como em todas as disciplinas, um obstáculo ao pensamento crítico é não saber. Sem adquirir os conceitos, métodos e ferramentas de análise não conseguimos compreender argumentos, interpretar dados, avaliar alternativas ou tomar consciência dos nossos processos de decisão. Por isso, para melhorar esta capacidade é necessário adquirir conhecimentos. Mas, ao contrário das outras disciplinas, o maior obstáculo ao pensamento crítico é aquilo que já julgamos saber. Ao longo da vida vamos aprendendo, formando opiniões e criando hábitos que nos permitem fazer muita coisa sem ser preciso pensar. O que é útil. Não é preciso saber mecânica para andar de automóvel nem perceber o funcionamento de motores eléctricos para usar o elevador. Aprendemos, por experiência e pelos exemplos dos outros, o que é preciso fazer e não nos preocupamos com os detalhes. Basta carregar no botão.

Mas esta facilidade intuitiva com que compreendemos algumas coisas e tomamos algumas decisões pode atraí-lo a outras situações. Assim que formamos uma opinião – o que é automático e involuntário – temos a tendência para nos afeiçoarmos a essa opção em detrimento de todas as alternativas, que muitas vezes nem sequer consideramos. E se não nos conseguimos distanciar dessa primeira opinião, que nos surge sem sabermos como, pomos em perigo todo o raciocínio que se siga. Isto é fácil de ver nos outros. Todos já tivemos esta impressão, em conversa com alguém, que o nosso interlocutor primeiro fixou a sua posição e, a partir daí, se limitou a procurar justificar o que defende sem considerar qualquer outra possibilidade. É fundamental, no pensamento crítico, perceber que este erro não afecta apenas os outros. Todos estamos sujeitos a esta tendência de confiar demasiado nas nossas primeiras impressões e de tentar confirmá-las, de forma tendenciosa, em vez de as julgar imparcialmente a par com as alternativas.

Por isso, uma boa parte da aprendizagem de pensamento crítico é “desaprender” estes maus hábitos. Crenças, preconceitos e atalhos de raciocínio que se foram enraizando ao longo da vida e que é preciso superar. Por cada pessoa ter os seus e, especialmente, por serem aspectos privados da personalidade de cada um, o ensino de pensamento crítico não pode incidir sobre as opiniões de ninguém em particular. Mas é importante trabalhar com exemplos concretos e mostrar que nenhum tema está fora do domínio do pensamento crítico. Nem aqueles que, segundo se diz, nunca devem ser discutidos, como política, futebol ou religião. É importante para treinar a capacidade de nos afastarmos das nossas próprias opiniões e abordar qualquer problema sem vícios ou preconceitos.

Isto nem sempre é fácil. Quando temos uma opinião enraizada ou lidamos com um assunto que nos seja querido, é natural que o pensamento crítico seja um processo incómodo. Nesses casos,

ajuda lembrar que o pensamento crítico é transversal aos temas em que o aplicamos. Podemos aliviar o incómodo de contrariar os nossos preconceitos focando o processo em si, à parte de qualquer assunto específico. Acima de tudo, o importante não é termos todos a mesma opinião. É perceber como formamos a nossa. Com consciência, deliberação e atenção aos detalhes, exigindo fundamento e considerando alternativas.

FRISCO

Robert Ennis, no seu livro *Critical Thinking*, sugere dividir o processo de pensamento crítico em seis aspectos, aos quais chama foco, razões, inferência, situação, clareza, e visão geral (*overview*).

- O foco é o ponto crucial do problema. Pode ser o objectivo de uma decisão, uma questão ou uma conclusão que queremos avaliar. O primeiro passo é perceber bem o que está em causa.
- As razões podem ser os factos relevantes, as premissas de um argumento que nos apresentam ou aquilo em que baseamos uma opinião nossa. É importante identificá-las e avaliá-las, porque são o ponto de partida para o raciocínio.
- As inferências são os passos do raciocínio. Num argumento podemos lidar com uma linha de inferências das premissas à conclusão, enquanto que numa decisão podemos ter de inferir consequências de várias alternativas diferentes. Em qualquer dos casos, é fundamental garantir que as inferências sejam válidas, evitando as armadilhas das falácias ou erros lógicos.
- A situação é o contexto do problema. Ajuda não só a identificar o foco da decisão, mas também a compreender os termos e as premissas. A palavra “pilha”, no contexto da programação, tem um sentido diferente daquele com que a usamos no quotidiano, por exemplo.
- A clareza consegue-se pelo rigor na linguagem, evitando termos ambíguos ou vagos naquilo que escrevemos ou dizemos, e é importante detectar quando o que lemos ou ouvimos não é claro.
- Finalmente, uma visão geral permite distanciarmo-nos do nosso raciocínio e avaliar criticamente todo o processo. Na prática, isto equivale a rever o argumento que escrevemos, considerar as objecções que poderiam ser apresentadas, e manter-se aberto a novos dados que possam justificar uma conclusão diferente.

Por ser independente do âmbito onde o aplicamos, o pensamento crítico pode ser praticado em muitas situações. Com a atitude certa de atenção e exigência, pode-se estudar pensamento crítico a escrever *emails*, relatórios de trabalhos, a ler o jornal ou a conversar com os amigos¹. E o pensamento crítico engloba várias aptidões que podem ser praticadas de forma independente. Por exemplo, avaliar argumentos é um bom treino, útil não só pela compreensão que nos dá daquilo que

¹ Dependendo, é claro, da capacidade dos amigos para conviver com uma atitude crítica e racional...

outros nos transmitem mas também por melhorar a nossa capacidade de exprimir os nossos raciocínios com clareza. E esta avaliação pode ser dividida em etapas diferentes, que veremos em detalhe nos próximos capítulos, como perceber a estrutura do argumento e o tipo de inferências, avaliar o mérito e relevância das premissas e identificar falácias.

Apesar da capacidade de analisar e gerar bons argumentos ser fundamental – por isso, não só é o foco da primeira parte da matéria como também um requisito para as restantes – o pensamento crítico não se restringe à argumentação. A análise informal de modelos estatísticos e causais ajuda a lidar com incertezas e a compreender a diferença entre causa e mera correlação. A avaliação de modelos científicos ilustra a necessidade de confrontar aquilo que julgamos ser com aquilo que é. E problemas complexos de decisão, com compromissos difíceis entre custos e benefícios e implicações éticas, mostram que o pensamento crítico é valioso mesmo quando não encontramos uma solução claramente satisfatória, porque é a única forma de progredir na resolução dos problemas mais difíceis e de identificar os factores mais relevantes.

Resumo

O pensamento crítico é a tomada de decisões de uma forma atenta e ponderada, e a disposição para tomar consciência dos processos pelos quais chegamos a conclusões e escolhemos entre alternativas. Numa sociedade moderna, onde se respeita a liberdade de expressão e na qual há uma abundância de informação e de opiniões diversas, o pensamento crítico é muito mais do que um exercício académico. Tem o valor prático de nos proteger de erros e influências alheias e de promover a autonomia e uma cidadania responsável.

O pensamento crítico é transversal aos assuntos aos quais o aplicamos e é composto por técnicas e preocupações específicas, cada uma das quais pode ser praticada ou aplicada por si, tais como a análise da estrutura lógica de argumentos, a clareza de linguagem, a avaliação de razões e de fontes, a identificação dos elementos de uma descrição da realidade e a procura e avaliação de alternativas numa decisão.

2 Raciocínio e Argumentos

O raciocínio é o processo pelo qual inferimos uma conclusão a partir de uma ou mais premissas. Estas premissas podem vir de observações, como quando infiro que há fogo por me cheirar a queimado, mas podem ter outra fonte qualquer. Pode ser algo que me disseram, uma ideia que tive ou uma situação hipotética. Posso pensar no que aconteceria se tirasse o fusível ou se comprasse este carro em vez daquele, por exemplo. O que caracteriza o raciocínio é esse acto mental que nos leva das premissas às conclusões.

O foco de Pensamento Crítico é o raciocínio, e o nosso objectivo aqui será tomar consciência dos passos que damos a caminho de uma conclusão. Da confiança que depositamos nas premissas, da legitimidade das inferências, das fontes, das conclusões intermédias e de todas as peças do nosso pensamento. Queremos levantar o capô e ver o motor a trabalhar. O que, na prática, é mais difícil do que a metáfora sugere porque não conseguimos ver o raciocínio dos outros como vemos o motor do automóvel, e porque mesmo o nosso raciocínio muitas vezes se esconde atrás de passos que damos e premissas que assumimos sem notar que o fizemos. Felizmente, temos algo, que parece ser exclusivo da nossa espécie, que pode revelar os raciocínios. A argumentação.

O raciocínio por si, chegar a uma conclusão a partir de algo que se sabia antes, não é uma aptidão só dos humanos. Quem tem animais de estimação sabe que são também capazes de tirar conclusões a partir do que observam. Perguntem ao cão se quer ir à rua e verão como ele imediatamente infere algo a partir dessa informação. Vários animais revelam inteligência excepcional, como corvos, polvos, golfinhos e primatas. O que parece ser particularmente nosso é a capacidade de expor os raciocínios pela linguagem, tornando-os explícitos e visíveis a todos². Somos animais racionais, não por sermos os únicos capazes de raciocinar mas porque somos capazes de examinar os nossos raciocínios, perceber como raciocinamos e exigir a outros que expliquem os seus raciocínios. Ou seja, somos o animal que argumenta.

2.1 Argumentos

Um argumento é a expressão de um raciocínio. Desvenda o processo de inferência, revela as premissas e mostra o caminho que tomámos até à conclusão. Esta é uma noção importante para evitar confundir o argumento com uma discussão acesa, uma troca de insultos ou um mero relato de acontecimentos, porque aquilo que nos interessa é compreender o raciocínio. Vejamos então alguns exemplos:

2 Casos como os da gorila Koko sugerem que animais de outras espécies podem também usar a linguagem para se exprimir. No entanto, não parecem ser capazes de tornar explícito um raciocínio, explicando como chegam a uma conclusão e a partir de que premissas.

«O pneu está furado por causa de um prego.»

«O pneu está furado. Devo ter passado por cima de um prego»

«– O pneu está furado.

– Não está não.

– Está sim.»

O segundo exemplo é um argumento. Exprime um raciocínio pelo qual se conclui ter passado por cima de um prego a partir da informação que o pneu está furado, ligando mentalmente a conclusão à premissa. Os outros dois exemplos não são argumentos no sentido que queremos dar ao termo. O primeiro é apenas a afirmação de uma relação causal, que o pneu está furado por causa do prego, mas que não explica como se chegou a essa conclusão. Ou seja, exprime uma proposição mas não mostra o processo mental que levou até ela. E o último exemplo é uma mera contestação. Não é um argumento, no sentido que nos interessa, porque também não revela nada do raciocínio que lhe possa estar subjacente.

O último teorema de Fermat.

Em 1637, o matemático Pierre de Fermat conjecturou que, para qualquer valor de n maior que dois, não é possível resolver a equação $a^n + b^n = c^n$ com números inteiros positivos em a , b e c . Numa nota breve na margem de um livro, Fermat escreveu ter uma demonstração simples para isto, mas que não tinha espaço para a revelar.

Trezentos e cinquenta e oito anos depois, em 1995, Andrew Wiles provou a conjectura de Taniyama-Shimura para curvas elípticas racionais semi-estáveis, a peça final num longo raciocínio de mais de três séculos, envolvendo dezenas de matemáticos, que finalmente demonstrava ser verdadeira a conjectura de Fermat.

Este é um exemplo muito diferente dos raciocínios do nosso quotidiano, não só pela sua extensão mas por ser puramente dedutivo. Todas as demonstrações matemáticas seguem regras de inferência muito mais estritas do que aquelas que usamos regularmente. Mas este episódio ilustra a abrangência do conceito de raciocínio – e, por extensão, de argumento – que vai do simples «cheira a queimado, deve estar alguma coisa a arder» a algo tão complexo que demora centenas de anos – e de peritos – para concluir.

Consideremos outros exemplos mais elaborados. Num julgamento, uma testemunha conta o que viu da sua janela: *«O indivíduo estava abrigado do outro lado da rua enquanto chovia. Depois da chuva parar, por volta das 23:30, atravessou a rua e o quintal, passando por cima da lama, saltou a vedação e entrou na casa do meu vizinho»*. Em seguida, o polícia que investigou a ocorrência explica as suas conclusões. *«Pela informação que temos do Instituto de Meteorologia, o aguaceiro terminou nessa noite às 23:27. As pegadas que encontramos na lama do quintal correspondem ao calçado do arguido, e teriam sido apagadas por uma chuvada tão forte. Daí a nossa conclusão foi*

que o arguido atravessou o quintal da vítima pouco depois do fim do aguaceiro, por volta das 23:30.»

Apesar destes depoimentos darem praticamente a mesma informação acerca do criminoso, há uma diferença importante entre os dois. A testemunha relata o que viu, enumerando uma sequência de factos e ocorrências, mas não descreve o seu raciocínio. No seu relato não transparece nenhum acto mental de concluir algo a partir de outra coisa que tenha assumido. Em contraste, o polícia está a apresentar os dados de que dispõe mas, além disso, está a explicar o que inferiu dessa informação. O seu depoimento é um argumento porque exprime o seu raciocínio.

2.2 Encontrar o argumento

Nem tudo é argumento e, mesmo quando encontramos um argumento, este pode fazer parte de algo maior. Por exemplo, duas pessoas podem começar por falar sobre os programas eleitorais, relatando apenas o que leram, e acabar a discutir qual é o partido melhor, o que transforma a conversa num conjunto de argumentos pelos quais cada uma tenta mostrar à outra o mérito do seu raciocínio. Um artigo de imprensa pode conter relatos dos factos, relatar opiniões expressas como argumentos e conter também um argumento exprimindo a opinião do autor do artigo. O primeiro passo na avaliação de um argumento é determinar se há algum argumento para avaliar e, se houver, qual é.

Muitas vezes, esta tarefa é facilitada por indicações explícitas do raciocínio que o argumento descreve. Expressões como “em conclusão”, “pode-se inferir que” ou “o que demonstra que” revelam claramente os passos de inferência que se encadeiam no argumento. Expressões como “porque”, “portanto”, “como”, “logo” ou “em consequência” podem também indicar inferências, e merecem especial atenção por isso. Se estivermos a analisar um texto, numa primeira leitura podemos procurar estes indicadores de inferência.

No entanto, estes termos são apenas uma indicação potencial de inferências; um bom ponto de partida mas, por si só, insuficiente. Para encontrar o argumento será sempre preciso compreender o que nos querem transmitir e o contexto em que o fazem. Por um lado porque, à excepção das declarações explícitas de passos no raciocínio, as expressões que por vezes indicam inferências podem também indicar outras relações. Por exemplo, posso dizer que acho que o pneu está furado porque o vi passar por cima de um prego e, nesse caso, “porque” indica a razão da qual inferi que o pneu se furou. Ou posso dizer que o pneu está furado porque passou sobre um prego e, nesse caso, “porque” exprime uma relação causal e não uma inferência.

Por outro lado, é frequente haver passos de inferência que não estão explicitamente identificados por qualquer expressão. Por exemplo, as frases

«O céu está muito nublado. Vai chover.»

podem indicar uma inferência, se quem as profere está a olhar para o céu, a ver que está

carregado e a concluir que vai chover. Mas podem também constituir apenas um relato se quem as profere estiver só a comunicar o que ouviu no boletim meteorológico.

Em suma, para identificar correctamente um argumento podemos começar por procurar expressões que descrevam explicitamente passos de um raciocínio (como “conclui-se daí que...” ou “o que me fez pensar que...”) ou expressões que possam indicar inferências (como “portanto”, “em consequência”, “porque”). Mas é sempre necessário ir mais além. É preciso compreender o contexto do que lemos ou ouvimos e perceber as intenções do nosso interlocutor para poder identificar correctamente o argumento.

2.3 Persuasão racional

Normalmente, o propósito de um argumento é persuadir, sendo a exposição do raciocínio apenas um meio para esse fim. O próprio conceito de argumento invoca a tentativa de persuasão. E essa persuasão é indissociável do pensamento crítico. Mesmo que estejamos sozinhos a pensar num problema, queremos tomar consciência do processo mental que nos leva a uma conclusão precisamente para nos persuadirmos de que estamos a escolher opção certa, seja quando procuramos adoptar uma crença verdadeira, formar um juízo de valor correcto ou tomar uma decisão acertada. E se estamos a argumentar com alguém, queremos que tomem consciência do nosso raciocínio para que fiquem persuadidos de que é o correcto ou para que nos persuadam de que cometemos erros.

Mas há muitas formas de persuasão, e só uma nos interessa aqui. Não é a persuasão dos anúncios com jovens atraentes a deliciar-se com uma marca de bebidas. Nem a persuasão do assaltante que nos convence a dar a carteira em vez de levar a facada, do futebolista que vende champô, do político que promete e não cumpre ou do comprimido que o cão toma sem saber por vir escondido num pedaço de carne. O que queremos que nos convença é a persuasão racional. Esta não persuade por apelo a emoções inconscientes, ao engano ou à ocultação. Nem tão pouco pela riqueza do vocabulário, pela oratória ou pela beleza do texto. Persuade mostrando razões que aceitamos e tornando explícito um raciocínio válido que conduza dessas razões a uma conclusão que elas suportam. Nos próximos capítulos, veremos algumas formas de identificar estas partes de um raciocínio, avaliar se as razões são aceitáveis e em que medida suportam a conclusão, e de evitar as armadilhas que as outras formas de persuasão vão criando pelo caminho.

Resumo

Um argumento é a expressão linguística de um raciocínio. Mostra as premissas do raciocínio, apresentadas como razões no argumento, e os passos de inferência que levam à conclusão. Assim, para identificar um argumento e distingui-lo de outras formas de expressão, como relatos ou afirmações peremptórias, é necessário encontrar a linha de raciocínio expressa no texto que lemos ou nas palavras que ouvimos. Para isso, podemos começar por procurar indicações desse raciocínio

em expressões frequentemente usadas para indicar passos de inferência. No entanto, é sempre necessário compreender bem a mensagem e o seu contexto, pois muitas destas expressões podem ser usadas com significados diferentes. Um erro comum, e que por isso merece especial atenção, é confundir a afirmação de uma relação causal com uma inferência. Enquanto a primeira enuncia simplesmente uma causa e o seu efeito, a segunda indica uma conclusão a que se chega raciocinando a partir de uma premissa. Finalmente, o propósito dos argumentos em pensamento crítico é a persuasão racional. Deve ser esse o critério pelo qual os avaliamos e o objectivo principal quando os formulamos.

3 Estrutura de argumentos

Estruturalmente, o argumento mais simples consiste apenas numa razão, uma inferência e uma conclusão. Por exemplo, “Não estudei nada, por isso o teste vai correr mal”. Estes três elementos são indispensáveis para exprimir um raciocínio porque o raciocínio é o processo mental de inferir uma conclusão a partir de, pelo menos, uma premissa. Por isso não podemos exprimir um raciocínio indicando menos que o ponto de partida, o ponto de chegada e o percurso intermédio. No entanto, os argumentos na prática tendem a ter estruturas mais complexas que este mínimo indispensável. Podem encadear vários passos de inferência, de forma a que a conclusão de um sirva de razão para o seguinte. Uma inferência pode depender da conjunção de várias premissas, uma conclusão pode ser suportada por inferências paralelas e independentes e o argumento pode exprimir como razões apenas algumas premissas, deixando outras implícitas nos requisitos da inferência.

Antes de avaliar um argumento é necessário perceber o raciocínio subjacente, identificando os seus elementos e como se encadeiam. Porque sem compreender a sua estrutura lógica não é possível avaliar o argumento adequadamente. Por isso, este capítulo foca exclusivamente esse aspecto mais formal da argumentação sem considerar ainda qualquer juízo acerca do argumento.

Filho de um cão.

No seu diálogo *Eutidemo*, Platão caricatura os sofistas com o argumento que Dionisodoro apresenta a Ctesipo. Dionisodoro faz notar a Ctesipo que este tem um cão e que o seu cão tem filhos. Logo, esse cão é pai e também é do Ctesipo. Como uma coisa não pode ser e não ser ao mesmo tempo, se o cão é pai e é do Ctesipo então tem de ser pai do Ctesipo. Dionisodoro demonstra assim que Ctesipo é filho de um cão.

É evidente que o argumento não é muito persuasivo, assentando numa confusão entre ser pai, o atributo daquele que tem filho, e ser pai de alguém, a relação entre pai e filho. Mas para perceber o erro no argumento é preciso primeiro perceber o argumento em si. E, para isso, é preciso compreender a sua estrutura. Daí a importância de adiar a avaliação do argumento para depois de analisarmos a sua estrutura. Mesmo que o argumento seja um disparate, torna mais fácil perceber porquê.

3.1 Inferências

A inferência é o processo mental de concluir uma ideia a partir de outra ou outras. Ter atenção que a inferência é um processo mental que actua sobre ideias ajuda muito a evitar o erro comum de confundir inferências com outros tipos de relação. Consideremos os seguintes exemplos:

“O desemprego aumentou porque muitas empresas faliram.”

“A camioneta virou-se e as galinhas fugiram todas.”

“O bolo queimou-se porque ficou tempo demais no forno.”

Nenhum destes exemplos exprime uma inferência porque todos descrevem processos ou relações, entre coisas ou acontecimentos, mas não descrevem o processo mental de concluir uma ideia a partir de outra. Estes exemplos são acerca de galinhas, desemprego, bolos e cozedura. Não são acerca de ideias e pensamentos. Mas basta uma pequena modificação para que descrevam inferências.

“Tenho a certeza que o desemprego aumentou, porque sei que muitas empresas faliram.”

“A camioneta virou-se e as galinhas já devem ter fugido.”

“Julgo que o bolo já se queimou, porque ficou tempo demais no forno.”

Neste caso, a adição de expressões como “tenho a certeza”, “julgo” ou “devem” muda o objecto das descrições, que já não se referem às coisas em si mas à formação de ideias acerca das coisas. A afirmação que a camioneta virar-se levou à fuga das galinhas não descreve qualquer processo

mental. Pelo menos, além do que, eventualmente, tenha ocorrido às galinhas. Mas afirmar que “as galinhas já devem ter fugido” indica uma conclusão a que se chegou por raciocinar sobre o que se sabe da camioneta. Esse processo mental é que é uma inferência.

Um aspecto importante, e intrigante, das inferências é que nunca são descritas. Se eu sei que o bolo esteve demasiado tempo no forno posso inferir que já se queimou. E posso exprimir esse raciocínio indicando a razão e a conclusão, como no último exemplo acima. Mas não consigo descrever o processo mental que me fez passar da ideia do bolo no forno para a ideia do bolo queimado. Algo se passou no meu cérebro, mas o máximo que posso fazer é indicar com um “porque” o sítio correspondente no argumento e esperar que o mesmo processo ocorra no cérebro do meu interlocutor.

3.2 Razões

Num argumento, as razões são a expressão de premissas do raciocínio, pontos de partida do processo mental que o argumento descreve. E são razões apenas em virtude dessa posição no encadeamento lógico do argumento. À parte disso, não há qualquer atributo intrínseco a uma afirmação que a identifique como sendo uma razão. Por isso, para encontrar as razões de um argumento temos de seguir os passos do raciocínio e encontrar aquelas afirmações que servem de base para uma inferência mas que não são o resultado de inferências expressas no argumento. Por exemplo:

«A água é preciosa e cada vez mais escassa. Por isso devemos poupá-la. Então, o melhor é tomar duche em vez de banho de imersão.»

A afirmação de que devemos poupar água é o ponto de partida para uma inferência, pela qual se conclui que é preferível tomar duche. Mas, neste argumento, é também o resultado de uma inferência anterior. Por isso, neste argumento, o dever de poupar água não é uma razão. As razões são as afirmações que a água é preciosa e escassa, porque essas é que servem de base para o argumento, sem resultarem de inferências explícitas neste³.

É de notar que aquilo que determina quais são as razões é o encadeamento lógico e não a sua ordem no texto. Por exemplo:

«É melhor tomar duche em vez de banho de imersão porque é preciso poupar água, que é preciosa e cada vez mais escassa.»

Este argumento é logicamente equivalente ao exemplo anterior apesar da ordem dos seus elementos estar invertida no texto. Por isso, neste argumento, as razões são também a água ser preciosa e cada vez mais escassa. Para identificar as razões apresentadas num argumento é necessário considerar a sua estrutura lógica. Não basta olhar para a ordem de frases no texto.

³ Por isso por vezes se chamam também “razões básicas”, ou “*basic reasons*”, para salientar que são os elementos básicos do argumento, que não se derivam de nada que venha antes.

Outro detalhe importante é que uma razão não só é apresentada sem justificação prévia mas serve também para suportar uma conclusão. Alterando novamente o exemplo:

«É melhor tomar duche em vez de banho de imersão porque é preciso poupar água, que é preciosa e cada vez mais escassa. E o meu cão é muito bonito»

A afirmação acerca do cão é uma afirmação básica neste texto, no sentido em que não pode ser inferida de nada que a preceda no encadeamento do raciocínio. No entanto, também não serve para inferir qualquer conclusão e, por isso, não é uma razão. Neste caso, é apenas um elemento estranho ao argumento, sem relevância para o raciocínio.

3.3 Conclusões

As conclusões são a contraparte das razões no processo de inferência. Enquanto as razões são o ponto de partida, a conclusão é o resultado da inferência. Mas como um argumento pode encadear várias inferências, uma conclusão pode servir também para suportar a inferência seguinte. Por isso, temos de distinguir entre conclusões finais e conclusões intermédias. Por exemplo:

«Devemos melhorar a educação em Portugal. É preciso trabalhadores mais qualificados, porque muitos trabalhos exigem grande conhecimento técnico.»

A razão apresentada neste argumento é que há muito trabalho que exige conhecimento técnico. Dessa razão, infere-se que é preciso trabalhadores qualificados. Por isso, a necessidade de trabalhadores qualificados é uma conclusão, resultando dessa primeira inferência no encadeamento lógico do argumento. Mas não é ainda a conclusão final. É uma conclusão intermédia que serve de fundamento para a inferência seguinte no raciocínio. A conclusão final é a necessidade de melhorar a educação em Portugal. É esse o ponto final do raciocínio descrito neste argumento. Mais uma vez, é de salientar que a ordem lógica das afirmações no argumento não corresponde necessariamente à sua ordem no texto. Neste exemplo, a conclusão final é até a primeira afirmação do texto.

Um argumento pode ter várias conclusões intermédias e até pode ter várias conclusões finais. Podemos identificar as conclusões num argumento encontrando os resultados de inferências. Para distinguir se são conclusões intermédias ou finais basta ver se servem de fundamento para inferências seguintes ou se marcam fim de uma linha de raciocínio.

3.4 Premissas implícitas

Como vimos na secção 3.2, as razões são a expressão, no argumento, de premissas do raciocínio. Mas, normalmente, o argumento não exprime todas as premissas do raciocínio e, por vezes, há premissas importantes que são omitidas. Por exemplo:

«É preciso poupar água doce porque esta é necessária para muitas coisas»

Se considerarmos apenas que a água doce é necessária para muitas coisas não podemos inferir que é preciso poupá-la, porque se houver uma fonte inesgotável de água doce não haverá problema em esbanjá-la. Portanto, para que esta inferência seja válida, é preciso assumir uma premissa que não é apresentada no argumento: que a água doce é um bem escasso. Esta é uma premissa implícita, que faz parte do raciocínio mas não está expressa no argumento.

É discutível se a identificação de premissas implícitas relevantes faz parte da análise da estrutura ou apenas da avaliação do argumento. Esta é uma distinção importante porque é preciso evitar que uma apreciação apressada do argumento nos impeça de o compreender adequadamente. Por isso, é aconselhável que se analise a sua estrutura antes de formar uma opinião acerca do argumento. E para perceber que uma inferência depende de premissas implícitas é preciso avaliar essa inferência e notar que o que está explícito no argumento não a justifica. No entanto, por vezes é preciso ter consciência das premissas implícitas para poder perceber a estrutura do argumento. Por isso, para resolver este dilema, o melhor é ter atenção à eventual necessidade de considerar premissas implícitas quer na análise da estrutura quer durante a avaliação do argumento.

3.5 Esquematizar o argumento

Conforme identificamos os vários elementos de um argumento, e o seu encadeamento, vamos formando uma ideia da estrutura do argumento. Em muitos casos basta ter esta estrutura em mente para perceber o raciocínio que o argumento descreve. Mas, por vezes, pode ser útil representá-la num esquema, para facilitar a análise e compreensão do argumento. Esta secção propõe uma notação para esquematizar a estrutura de argumentos e ilustra o processo com um exemplo.

Para indicar razões podemos usar a letra R, seguida de um número para identificar cada razão. As conclusões intermédias podem ser indicadas pela letra C seguida também de um número. A conclusão final, que normalmente é só uma, pode ser identificada simplesmente pela letra C. Começando por um exemplo simples:

Devemos melhorar a educação em Portugal. É preciso trabalhadores mais qualificados, porque muitos trabalhos exigem grande conhecimento técnico.

Podemos assinalar assim os vários elementos:

«C:[Devemos melhorar a educação em Portugal]. C1:<É preciso trabalhadores mais qualificados>, porque R1<muitos trabalhos exigem grande conhecimento técnico>.»

Onde C indica a conclusão final, C1 a conclusão intermédia e R1 a razão apresentada. Esquemáticamente, este argumento pode ser representado assim:

R1 → C1 → C

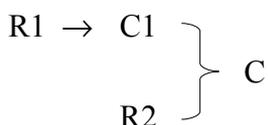
Consideremos agora um exemplo mais complexo:

«O desemprego está a aumentar, pelo que se prevê que o consumo vá diminuir. Mas as empresas precisam de vender os seus produtos. Por isso vai haver mais falências. Além disso, a despesa pública descontrolada agrava a situação económica. Daqui se conclui que a crise ainda vai piorar antes da economia recuperar.»

Com um argumento maior, encadeando várias inferências, podemos começar por decompô-lo em argumentos menores. Por exemplo, considerando as primeiras três frases; o aumento do desemprego leva-nos a prever uma diminuição do consumo que, aliada à necessidade de venda, irá aumentar as falências. Marcando os elementos deste argumento, temos:

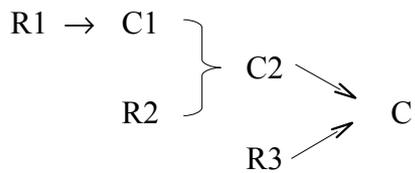
«R1:<O desemprego está a aumentar>, pelo que se prevê que C1:<o consumo vá diminuir>. Mas R2:<as empresas precisam de vender os seus produtos>. C:[Por isso vai haver mais falências].

Neste argumento temos duas razões, o aumento do desemprego e a necessidade de venda. São razões porque suportam inferências mas não são elas próprias justificadas neste argumento. A diminuição do consumo é uma conclusão intermédia porque se infere do aumento do desemprego e suporta a conclusão final, o aumento de falências. Um detalhe importante é que para concluir que as falências vão aumentar precisamos que ambas as afirmações que a suportam sejam verdade. Por si só, nem a necessidade de vendas nem a diminuição do consumo suportaria a conclusão. Por isso esta inferência depende da conjunção destes dois elementos, o que indicamos por uma chaveta. Podemos então representar assim este argumento:



Mas este ainda não é o argumento completo. Além do aumento das falências, temos de considerar a despesa pública, ambos prejudicando a economia. O aumento das falências, como vimos, é uma conclusão intermédia, sendo o fim da parte do argumento que consideramos primeiro. O aumento da despesa pública é uma razão, pois não é inferido de nenhuma afirmação no argumento. E, neste caso, estes dois elementos contribuem independentemente para a conclusão final. Ambos permitem concluir que a economia vai continuar a piorar. Assim, temos duas inferências paralelas e independentes que conduzem à conclusão final, e que podemos indicar por duas setas. O esquema completo será então:

«R1:<O desemprego está a aumentar>, pelo que se prevê que C1:<o consumo vá diminuir>. Mas R2:<as empresas precisam de vender os seus produtos>. C2:<Por isso vai haver mais falências>. Além disso, R3:<a despesa pública descontrolada agrava a situação económica>. Daqui se conclui que C:[a crise ainda vai piorar antes da economia recuperar].



Resumo

Um argumento exprime um raciocínio combinando três tipos de elementos. As razões, que são pontos de partida para o raciocínio e, por isso, são apresentadas sem justificação. As inferências, que são os passos mentais pelos quais se avança no raciocínio. E as conclusões, que são o resultado das inferências. Uma conclusão pode ser intermédia, se suportar uma nova inferência, ou uma conclusão final se corresponder ao fim da linha de raciocínio. Para compreender mais facilmente a estrutura de um argumento pode-se dividi-lo primeiro em argumentos mais pequenos, juntando depois as várias partes no esquema final.

4 Avaliar argumentos

Este capítulo foca quatro aspectos a ter em conta na avaliação de um argumento: o seu encadeamento lógico; as razões apresentadas; a força das inferências e a possibilidade de haver contra-argumentos tão ou mais plausíveis. Esta última torna-se explícita nos diálogos, e veremos neste capítulo o diálogo racional como uma forma de avaliação de argumentos.

4.1 Coerência e consistência

Compreendendo a estrutura lógica do argumento é possível avaliar o encadeamento dos seus elementos. Para isto há duas noções úteis, a coerência e a consistência. A coerência refere-se à interligação dos elementos do argumento, o caso que nos interessa mais aqui, ou, no caso mais geral, de qualquer texto. Por exemplo:

«O restaurante é antigo. Gosto de caldo verde. Nunca se deve deixar a sopa fora do frigorífico.»

Este é um texto incoerente porque não parece haver ligação entre as várias frases. Obviamente, um texto é incoerente não poderá ser um argumento. No entanto, pode acontecer que um texto aparente a estrutura de um argumento mas o argumento em si ser incoerente. Por exemplo:

«Há coisas que a ciência não explica. Por isso, foi de certeza Zeus quem criou todo o universo.»

Este texto é coerente porque podemos ver uma relação entre as duas frases, porque a segunda é apresentada como uma conclusão que inferida da primeira. O que faz com que o texto seja um argumento. No entanto, quando consideramos o encadeamento da razão com a conclusão o argumento revela-se incoerente, pois não há uma relação lógica entre a ciência não explicar tudo e a conclusão de que Zeus é o criador do universo.

A inconsistência é a presença de contradições implícitas. Por exemplo:

«O Carlos é um preguiçoso. Ficou em casa o dia todo e nem pôs a roupa a lavar. Além disso, quando foi às compras comprou o que precisava mas não trouxe o detergente.»

Este argumento afirma que o Carlos ficou em casa o dia todo, mas também que foi às compras. Se assumirmos que ambos se referem ao mesmo dia e que o Carlos não pode ir às compras sem sair de casa, isto implica uma contradição. Mas esta contradição é implícita, pois é preciso inferí-la daquilo que é afirmado no argumento.

Quando contradição é explícita, o argumento – ou o texto, no caso geral – é contraditório. A contradição explícita ocorre ocasionalmente em contextos como diálogos ou compilações de vários textos. Por exemplo, na Bíblia, Isaías 14:21 diz para matar os filhos «por causa da maldade de seus pais», enquanto que Deuterónimo 24:16 afirma «Não se farão morrer os pais pelos filhos, nem os filhos pelos pais; cada qual morrerá pelo seu próprio pecado». Neste caso, a contradição é compreensível por se tratar de textos diferentes, escritos em épocas diferentes e por autores diferentes. No caso de um argumento escrito por uma pessoa não é comum encontrar contradições explícitas.

Incoerência, inconsistências e contradições podem ser suficientes para rejeitar um argumento. No entanto, é possível que reste ainda algum mérito ao argumento depois de retirar os elementos que impliquem contradições ou não se liguem adequadamente. Por isso não se deve descartar um argumento por completo apenas pela presença de alguma inconsistência ou incoerência pontual.

Finalmente, é importante não confundir com inconsistência outros tipos de relação entre os elementos do argumento. Por exemplo, a consideração de alternativas hipotéticas pode enumerar situações mutuamente exclusivas mas não implicar qualquer contradição por não afirmar que ambas ocorrem em simultâneo:

«Não acho que o Carlos tenha culpa. Não havia detergente. Por isso, se não saiu de casa não tinha com que lavar a roupa e, se saiu para comprar detergente, ficou sem tempo para pôr a roupa a lavar antes de ir para o trabalho.»

4.2 As razões

Como as razões são os alicerces do argumento, é fundamental questionar se suportam devidamente o raciocínio descrito. Para isso, as razões devem cumprir três requisitos: serem aceitáveis; serem relevantes para as inferências que suportam; e, em conjunto, justificarem a conclusão que delas se infere.

Sendo as razões o ponto de partida do argumento, não há nada neste que sirva para as justificar. Por isso, se aceitamos ou não cada razão dependerá de factores externos ao argumento. Se as razões apresentadas invocam juízos de valor, é necessário decidir se estamos de acordo com esses valores. Se invocam factos é preciso recorrer ao nosso conhecimento e ao contexto do argumento para estimar a credibilidade das alegações e das suas fontes. Este problema será abordado com mais detalhe no capítulo seis, mas podemos ilustrá-lo aqui com um exemplo. Um vendedor de automóveis usados recomenda-nos um certo carro porque diz estar praticamente novo. Se o aspecto do carro indicar o contrário, será de rejeitar essa razão. E mesmo que pareça novo podemos, ainda assim, não aceitar a alegação sem alguma evidência que a suporte, porque o vendedor tem todo o interesse em vender-nos o carro, seja bom ou mau. Por outro lado, se o mesmo argumento vier de um amigo mecânico a quem pedimos ajuda para escolher o carro, já se justifica aceitar a razão e a recomendação que dela se infere.

Uma vez avaliada a aceitabilidade de cada razão, é preciso decidir se esta é relevante para a inferência que suporta. Aqui o que importa é o encadeamento da razão com a conclusão que dela se infere. Por exemplo, se alguém diz que devemos comprar um bilhete da lotaria porque tem um palpite que vamos ganhar, podemos aceitar a razão como válida, por julgar o seu optimismo sincero, mas ainda assim rejeitar a recomendação por não considerarmos que um palpite é relevante para justificar essa conclusão.

Finalmente, tendo identificado as razões que são aceitáveis e relevantes, é preciso decidir se suportam a conclusão. Ao contrário dos passos anteriores, esta é uma avaliação global, considerando todo o conjunto de razões e inferências do argumento. Este passo é necessário porque mesmo que haja razões aceitáveis e relevantes, podem ser insuficientes para aceitar a conclusão. Esta é uma situação comum nos tribunais. A acusação reúne evidências e apresenta, com essas, razões aceitáveis e relevantes para se inferir a culpa do acusado. No entanto, o juiz pode decidir que, ainda assim, não são suficientes para se concluir a culpa com o nível de confiança que o tribunal exige.

Toda esta análise aplica-se igualmente às premissas implícitas, que funcionam no argumento como razões assim que forem tornadas explícitas. E, com uma ligeira diferença, aplica-se também às conclusões intermédias, cuja relevância e adequação é preciso avaliar tal como para as razões. A única diferença é que a aceitabilidade das conclusões intermédias depende, em grande parte, das inferências que as suportam no argumento. Porque, ao contrário das razões, as conclusões intermédias surgem na sequência do raciocínio que o argumento descreve.

4.3 Lógica das inferências

A avaliação das inferências está ligada à avaliação das razões, em particular quando temos de julgar se as razões são relevantes e adequadas para suportar a conclusão. No entanto, é útil identificar o tipo de inferência para poder, conforme o caso, avaliar a sua força ou fragilidade no argumento. Para isso, vamos classificar as inferências em três tipos: dedutivas, indutivas e plausíveis.

Uma inferência dedutiva é aquela em que a verdade das premissas – que, no argumento, podem ser razões, premissas implícitas ou conclusões intermédias – obriga logicamente à verdade da conclusão. Um exemplo clássico deste tipo de inferência é este silogismo:

*«Todo homem é mortal.
Sócrates é homem.
Logo, Sócrates é mortal.»*

Uma forma de identificar a inferência dedutiva é considerar o que acontece quando assumimos a verdade das premissas e negamos a conclusão. Como neste tipo de inferência a conclusão é consequência necessária das premissas, o resultado de a negar será um conjunto inconsistente de afirmações. Usando o mesmo exemplo:

*«Todo homem é mortal.
Sócrates é homem.
Sócrates não é mortal.»*

Esta é a forma de inferência mais forte e persuasiva, porque, perante uma inferência dedutiva, é inconsistente aceitar as razões sem aceitar a conclusão.

Este exemplo ilustra também uma generalização universal, “Todo o homem é mortal”. Este tipo de generalização é comum na inferência dedutiva, e caracteriza-se por não admitir excepções. Por isso, para refutar uma generalização universal basta encontrar um contra-exemplo. Se afirmarmos categoricamente que todos os cisnes são brancos, basta que haja um cisne de outra cor para a generalização ser falsa.

O segundo tipo de inferência que vamos considerar é a inferência indutiva. Nesta, a verdade das premissas não implica necessariamente a verdade da conclusão, mas torna-a provavelmente verdadeira⁴. O aspecto fundamental da inferência indutiva é que depende de uma estimativa de probabilidade, formal ou informal, que resulta de um conjunto de observações. Por exemplo, se todos os cisnes que vimos até agora eram brancos, é provável que sejam todos brancos.

Por vezes confunde-se a inferência dedutiva com a inferência indutiva por assumir que a dedução segue sempre do geral para o particular enquanto que a indução tem o sentido inverso. Isto é incorrecto. Uma inferência dedutiva pode inferir uma generalidade a partir de um caso particular. Por exemplo:

«Este macaco atirou pedras. Por isso, é possível que macacos atirem pedras.»

Esta inferência é dedutiva, pois se um macaco atirou pedras tal será necessariamente possível. Mas a conclusão é uma generalização. Não se refere a nenhum macaco em particular mas à possibilidade de haver macacos capazes de atirar pedras. Inversamente, uma inferência indutiva pode partir de uma generalização e concluir dela uma afirmação particular:

«Em geral, os mamíferos são vivíparos. Por isso este também deve ser.»

A diferença entre estas duas formas de inferência é que a força da inferência indutiva é apenas estatística, resultado de um conjunto de observações, e não uma necessidade lógica como no caso da dedução. Neste exemplo, a indução parte da generalização de que os mamíferos são vivíparos, uma generalização que não é universal porque admite excepções. Alguns podem não o ser sem que a generalização seja falsa. É uma generalização indutiva porque foi obtida pela observação dos mamíferos, determinando assim que a maioria é vivípara.

Finalmente, temos a inferência por plausibilidade. Este termo não pretende sugerir que as outras

⁴ Em rigor, uma afirmação não pode ser provavelmente verdadeira, pois ou é verdadeira ou é falsa. No entanto, a discussão detalhada da noção de probabilidade sai do âmbito deste texto, e aqui basta uma noção intuitiva do termo, ainda que pouco rigorosa.

não sejam plausíveis, mas apenas indicar que a força deste tipo de inferência vem apenas da sua plausibilidade. Não assenta nem numa necessidade lógica nem no suporte estatístico da observação de casos particulares. Por exemplo, se vemos fumo a sair de uma casa é plausível inferir que a casa está a arder. Não se trata de uma dedução, porque é logicamente possível uma casa deitar fumo sem estar a arder. E não é uma indução, porque não nos baseamos numa amostra de casas que deitassem fumo e de onde contássemos quantas ardiam, ou alguma informação estatística análoga.

Neste caso, estamos a inferir uma explicação plausível para a origem do fumo. Adiante veremos, em mais detalhe, este tipo de inferência para uma explicação, a abdução, pela sua importância no raciocínio científico. Neste capítulo, interessa-nos apenas como exemplo de argumentação plausível. Mas a argumentação plausível não se limita à inferência de explicações, como ilustra o seguinte exemplo proposto por Platão. Dois homens, um deles grande e forte e o outro pequeno e fraco, são presentes a tribunal por se terem agredido mutuamente. O juiz quer determinar qual deles começou a rixa, para o punir. O mais pequeno apresenta o seguinte argumento:

«Normalmente, ninguém ataca alguém maior e mais forte. Como eu sou mais pequeno e mais fraco que ele, é mais plausível que tenha sido ele a começar a luta.»

Este argumento parte de uma generalização plausível. É plausível que uma pessoa pequena não vá atacar outra maior e mais forte. No entanto, esta não é uma generalização universal, da qual se possa deduzir algo com certeza. Nem uma generalização indutiva, inferida de um número de casos particulares. Não resulta de uma contagem de quantas pessoas pequenas atacaram pessoas grandes. Simplesmente se presume como válido, por parecer razoável, se bem que admita excepções. É uma generalização presumível, mas anulável sempre que haja indícios de não se aplicar.

Platão continua este exemplo, ilustrando também que o argumento por plausibilidade pode ser muito fraco e susceptível de refutação. O outro homem, o maior e mais forte, contra-argumenta assim:

«Num caso destes, geralmente o tribunal vai assumir que o culpado é o homem maior e mais forte. Como eu sou o mais forte e sabia que, se lutássemos, viríamos parar ao tribunal, é mais plausível que não tenha sido eu a começar a rixa.»

Em suma, podemos considerar três tipos de inferência. A dedutiva, cuja conclusão segue necessariamente da verdade das premissas (se a inferência for válida). A indutiva que, pelo conhecimento de casos particulares, indica ser provável a conclusão. E a inferência plausível, cuja força não resulta de uma implicação lógica nem de informação estatística mas apenas da plausibilidade da premissa ou da inferência.

4.4 Diálogo racional

O exemplo do julgamento dos dois homens mostra como a contra-argumentação é importante para

avaliar argumentos, revelando alternativas ao que se assume ou conclui num raciocínio. E é no diálogo racional que o papel do contra-argumento se torna mais evidente. Num diálogo racional, ou discussão racional, não há apenas um argumento. Há uma troca de argumentos, pedidos de esclarecimento, explicações e outras intervenções, com o propósito de encontrar uma posição consensual ou, pelo menos, de identificar os factores irredutíveis que levam à divergência de opiniões. Este tipo de diálogo depende totalmente da argumentação para estabelecer o mérito de cada posição, porque, por ser a descrição de um raciocínio, o argumento é a única forma de persuasão racional. Por isso, o diálogo racional também é chamado de diálogo argumentativo.

Cada diálogo racional caracteriza-se pelo tema em discussão, as teses em causa e as posições dos participantes. O âmbito da discussão deve ser claro, bem como aquilo que cada parte defende, para evitar que o diálogo se perca em questões irrelevantes. “Mudar de conversa” é uma tática comum em muitas situações, mas é um impedimento à discussão racional. Também se deve considerar o tipo de oposição em cada diálogo. Esta poderá ser uma disputa, caso as partes envolvidas defendam posições incompatíveis, ou uma mera dissensão, se uma das partes defende uma tese que a outra não opõe mas que, à partida, também não aceita. Conforme o tipo de oposição, o diálogo poderá incidir mais na contra-argumentação, no caso de uma disputa, ou mais em questões, esclarecimentos e explicações, numa dissensão. No entanto, em ambos os casos, pelo menos uma tese é proposta e defendida com argumentos. Os pedidos de esclarecimento, as definições, as justificações e explicações são, neste tipo de diálogo, sempre acessórias aos argumentos.

O diálogo racional só é possível se cada parte puder expor a sua posição livremente, e tiver oportunidade de justificar e esclarecer o que defende. Cada participante deve também estar preparado para admitir quando a posição contrária tem mais mérito ou quando não consegue justificar a sua. Por isso, é importante evitar um empenho emocional excessivo na defesa de uma posição. Por um lado porque tal apego torna difícil deixar-se guiar pela razão, analisar correctamente os argumentos contrários e corrigir os erros que se cometa. Por outro lado, subordinar a razão à emoção pode excluir do diálogo pontos relevantes que se descarta por os imaginar ofensivos, obscenos, insultuosos, heréticos, ou outros motivos irracionais.

Se as partes envolvidas colaboram para permitir o diálogo racional, o diálogo progride por várias iterações em que cada parte intervém apresentando um argumento em defesa da sua posição ou um contra-argumento rebatendo um argumento pela posição contrária. Além disso, em cada intervenção podem ser também pedidos ou dados elementos que ajudem a compreender, testar ou fundamentar os argumentos. Assim, o diálogo inclui também passos com questões, explicações, definições ou esclarecimentos. Por exemplo:

1. *Ana: – Mentir é sempre errado, é uma regra fundamental. Por isso não se devia dizer às crianças que é o Pai Natal que dá as prendas.*
2. *Bruno: – Não é sempre errado. Se um assassino me pergunta onde estão os meus filhos justifica-se mentir-lhe. Às vezes a mentira é aceitável.*
3. *Ana: – Sim... Talvez às vezes seja aceitável. Mas será que se justifica mentir em algo tão trivial como a história do Pai Natal?*

4. Bruno: – *O problema de mentir é prejudicar os outros, a quem se mente. Mas a história do Pai Natal serve para dar prazer às crianças, e não prejudica. Por isso, mesmo sendo trivial, neste caso justifica-se uma exceção à regra de não mentir.*
5. Ana: – *A mentira também prejudica tirando a liberdade de agir, pois quem acredita numa mentira age com base em informação incorrecta. Com a história do Pai Natal estamos a retirar liberdade às crianças, enganando-as. Por isso devíamos respeitar a regra geral e não mentir.*
6. Bruno: – *Essa inferência assume que as crianças têm uma liberdade de agir semelhante à dos adultos quando, na verdade, são os adultos que tomam quase todas as decisões pelas crianças, enquanto elas aprendem a decidir por si.*

Este diálogo sobre o Pai Natal ilustra vários passos possíveis numa discussão racional. A Ana começa por apresentar o seu argumento, que não se deve dizer às crianças que o Pai Natal traz as prendas porque é errado mentir. O Bruno contra-argumenta, rebatendo o argumento da Ana com um ataque à razão que a Ana apresentou:

Ana: – R1<Mentir é sempre errado, é uma regra fundamental>. Por isso C[não se devia dizer às crianças que é o Pai Natal que dá as prendas].

Bruno: – C[Não é sempre errado]. R1<Se um assassino me pergunta onde estão os meus filhos justifica-se mentir-lhe>. C1<Às vezes a mentira é aceitável>.

A conclusão do Bruno, que nem sempre é errado mentir, tira fundamento ao argumento da Ana por contradizer a razão que o fundamentava, que é sempre errado mentir. A um contra-argumento que ataca uma razão chama-se corte.

No passo 3 a Ana reconhece o problema no seu argumento, admitindo-o, e não apresenta um novo argumento. Mas questiona se, neste caso, será aceitável mentir. Respondendo à questão da Ana, o Bruno argumenta que sim porque o problema de mentir é prejudicar os outros e, como as crianças gostam da história do Pai Natal, este caso é uma exceção à regra de não mentir. O que a Ana rebate com uma refutação, um contra-argumento que chega à conclusão contrária:

Bruno: – R1<O problema de mentir é prejudicar os outros>, a quem se mente. Mas R2<a história do Pai Natal serve para dar prazer às crianças, e não prejudica>. Por isso, mesmo sendo trivial, C[neste caso justifica-se uma exceção à regra de não mentir].

Ana: – C1<A mentira também prejudica tirando a liberdade de agir>, pois R1<quem acredita numa mentira age com base em informação incorrecta>. Com a história do Pai Natal C2<estamos a retirar liberdade às crianças>, enganando-as. Por isso C[devíamos respeitar a regra geral e não mentir].

(Nota: R1>C1>C2>C)

No passo 6 o Bruno ataca este argumento da Ana, mas fá-lo com uma explicação em vez de um contra-argumento, apontando para o problema de assumir que as crianças são livres de agir como

entendem:

Bruno: – Essa inferência assume que as crianças têm uma liberdade de agir semelhante à dos adultos quando, na verdade, são os adultos que tomam quase todas as decisões pelas crianças, enquanto elas aprendem a decidir por si.

No diálogo racional é legítimo qualquer passo que ajude a atingir os objetivos de identificar os pontos de divergência e encontrar o consenso, e é de evitar tudo aquilo que dificulte este processo. Um obstáculo comum é a falta de clareza nos termos usados, que podem ser vagos, ambíguos, ou difíceis de interpretar por serem termos técnicos, obscuros, usados fora do contexto, metafóricos, ou por outros problemas.

Os termos vagos são aqueles que não indicam o que referem de forma suficientemente concreta para que sejam claros no contexto em que são usados. Por exemplo, se uma agência de modelos diz que só aceita pessoas jovens e altas, estes termos são vagos porque não permitem decidir que candidatos cumprem os requisitos.

Os termos ambíguos são aqueles que têm sentidos precisos mas que podem significar duas ou mais coisas diferentes. Por exemplo:

«Trato disso em meia hora.»

A menos que o contexto o especifique, esta frase não permite saber se o problema estará resolvido dentro de meia hora ou se meia hora é o tempo que vai demorar quando, em altura não especificada, o tentarem resolver.

Finalmente, uma vantagem importante do diálogo racional é que não exige duas pessoas. Mesmo sozinha, uma pessoa pode aplicar estes princípios, confrontar posições com contra-argumentos, e testá-las procurando esclarecer e justificar como se estivesse a responder a outrem. Isto ajuda a tomar melhor consciência dos raciocínios e a avaliar qualquer argumento.

Resumo

Este capítulo focou quatro aspectos diferentes, mas interligados, da avaliação de argumentos. Primeiro, a coerência e consistência, atributos fundamentais da estrutura lógica do argumento. Em seguida as razões, as alegações para as quais o argumento não dá qualquer suporte, aceites ou rejeitadas em função de factores externos ao argumento. Além da aceitabilidade, é preciso avaliar a relevância de cada razão e a adequação do conjunto das razões apresentadas. O terceiro aspecto focado foi a avaliação das inferências, que depende do tipo de cada inferência; dedutiva, indutiva ou plausível. Finalmente, o diálogo argumentativo como forma de testar e esclarecer argumentos, e que pode servir tanto para procurar o consenso entre pessoas com posições diferentes como para ajudar uma pessoa sozinha a esclarecer, melhorar e avaliar argumentos.

5 Falácias.

Uma falácia é um argumento incorrecto que tenta induzir esse erro de raciocínio. Não é uma mera afirmação falsa, nem uma opinião da qual discordamos, nem uma explicação mal dada ou uma omissão de factos. Tudo isso pode conduzir a falácias, se induzir inferências inválidas, mas não é falacioso por si só. Não é falácia torcer pelo Benfica ou pelo Sporting, dizer que não chove quando está a chover ou explicar que não se pode apresentar o trabalho porque o cão o comeu. Nem sequer é falácia partir de falsas premissas. “É melhor ir de Metro porque está a chover elefantes” é uma inferência válida, apesar da razão apresentada não ser aceitável em condições normais.

As falácias podem enganar invocando pressões psicológicas, como anseios, repulsas, ou desejos, que levem a uma conclusão injustificada. Mas, normalmente, uma análise minimamente atenta do argumento é protecção suficiente contra tal artifício. É relativamente simples perceber que não se deve concordar com um argumento se a única justificação é que quem discorda “não é homem, não é nada”. Mais perigosas são as falácias que enganam porque seguem a mesma estrutura de algumas formas de argumentação válida. Vejamos alguns exemplos.

5.1 Apelo à autoridade

O apelo à autoridade pode fundamentar legitimamente uma inferência desde que a autoridade invocada seja legítima e relevante. Por exemplo,

*«Os cardiologistas dizem que o exercício regular ajuda a prevenir doenças do coração.
Por isso, deve ser verdade que o exercício faz bem ao coração.»*

Esta inferência é válida porque temos razões para crer que os cardiologistas sabem o que dizem e não nos querem enganar acerca disto. Há muitos exemplos de apelos legítimos à autoridade, como quando consultamos uma enciclopédia, estudamos um manual técnico ou seguimos as recomendações do mecânico ou do farmacêutico.

Mas, noutros casos, o apelo à autoridade pode ser falacioso. Como o anúncio que nos tenta persuadir a usar certo champô, ou a comprar certo automóvel, porque um futebolista ou cantor também os preferem. Neste caso, a falácia será inferir que aquela marca de carro ou champô é melhor pelo apelo, ilegítimo, à autoridade dessas pessoas famosas. Que até podem ser autoridades na sua profissão – no futebol ou no espectáculo – mas que não são autoridades em champô ou automóveis. Além disso, sendo pagos pelo vendedor do produto anunciado, têm outros interesses que podem interferir nas suas recomendações.

Para determinar se um apelo à autoridade é falacioso precisamos considerar vários pontos. Temos de considerar se a autoridade invocada é credível. Um panfleto deixado na caixa do correio não é uma fonte autoritária credível acerca dos poderes mágicos do vidente que anuncia, mas um aviso dos serviços camarários a anunciar um corte de água justifica inferir que a água irá faltar no período anunciado. É preciso também que a autoridade o seja no campo relevante. Um cirurgião conceituado não é necessariamente uma autoridade em mecânica automóvel.

A opinião invocada deve também ser consistente com as opiniões dos outros peritos nessa área. Por exemplo, astrónomo britânico Fred Hoyle rejeitava a teoria do *Big Bang*. Tendo sido um astrónomo conceituado, é legítimo invocá-lo como autoridade em astronomia. No entanto, será falacioso inferir que a hipótese do *Big Bang* está incorrecta a partir da autoridade do Fred Hoyle porque, neste caso, a sua opinião é inconsistente com a opinião da maioria dos astrónomos.

Finalmente, a autoridade invocada tem de ser fiável e tem de se basear em evidências. Um perito que seja pago para dar uma opinião determinada por quem lhe paga será pouco fiável, à partida, pelo conflito de interesses que daí resulta. E é falacioso inferir conclusões acerca daquilo que o perito não pode saber. Por exemplo, inferir que existem seres noutras dimensões pela opinião de um perito nessa matéria, uma inferência injustificada porque o alegado perito não tem como saber se tais seres existem.

É possível também que o apelo à autoridade seja inválido sem ser falacioso. Por exemplo, quando é atribuída à autoridade uma opinião que não lhe corresponde na realidade:

«A teoria da evolução deve ser falsa porque quase todos os biólogos dizem que está completamente errada.»

Este argumento pode ser rejeitado porque a razão apresentada é falsa. Os biólogos não rejeitam a teoria da evolução. No entanto, os biólogos são uma autoridade legítima e relevante, e a conclusão seria justificada se estes rejeitassem a teoria da evolução. Portanto, este argumento não é falacioso. Trata-se apenas de um argumento que não é sólido, pois parte de uma premissa falsa.

5.2 Apelo à opinião popular

Tal como o apelo à autoridade, este tipo de argumento pode ser válido se a opinião popular for fiável e relevante para a conclusão que se quer inferir. Por exemplo, se a maioria das pessoas de um bairro recomenda o mesmo restaurante, justifica-se inferir que será um dos melhores do bairro. É provável que essas pessoas conheçam os restaurantes da zona e que a sua opinião seja uma boa estimativa da qualidade relativa do restaurante. Mas quando se trata de algo acerca do qual as pessoas referidas não têm informação, quando se omite evidências em contrário ou quando a opinião popular é irrelevante para a conclusão, este tipo de argumento pode ser falacioso. Vejamos alguns exemplos.

«A maioria das pessoas acredita na vida depois da morte. Por isso, há vida depois da morte.»

Este argumento apela à opinião popular para concluir que há vida depois da morte. Isto é falacioso porque não há razões para crer que as pessoas em cuja opinião o argumento se baseia saibam se há ou não há vida depois da morte. Assim, a sua opinião não pode dar uma resposta fiável a esta questão.

«Na Idade Média a maioria acreditava que a Terra era plana. Por isso, nessa altura, a Terra era mesmo plana.»

Além da forma da Terra não depender da opinião das pessoas, nem as pessoas na Idade Média serem uma fonte fiável de informação sobre a forma da Terra, é também falacioso omitir o facto de que a Terra não é plana e, tanto quanto sabemos, nunca o foi. Apesar da omissão de algum dado não ser, por si só, uma falácia – afinal, é impossível incluir toda a informação num argumento – quando a omissão é uma forma deliberada de viciar o raciocínio, o argumento é falacioso. Porque a falácia é precisamente essa armadilha que nos leva a uma inferência injustificada.

«Nas eleições de 2009 foi no PS que mais pessoas votaram. Por isso, nas próximas eleições, devemos votar no PS.»

Este argumento é falacioso porque a preferência popular por um partido não é relevante para concluir qual o partido em que cada eleitor deve votar. Na verdade, apesar dos políticos se aproveitarem muito do apelo à opinião popular, a democracia depende de cada um votar de acordo com a sua consciência e não ser influenciado por este tipo de argumentos.

5.3 Argumento por analogia

A analogia permite esclarecer ou concluir acerca de algo menos conhecido (o tema da analogia) recorrendo a um análogo com o qual o interlocutor está mais familiarizado (o foro da analogia). Por exemplo, se sabemos que uma certa droga causa cancro nos ratos, podemos daí inferir que causará cancro nos seres humanos, assumindo que a fisiologia é análoga. Desta forma podemos prever o que acontecerá aos humanos que tomarem essa droga mesmo antes de a testar em pessoas.

O argumento por analogia pode ser falacioso se a analogia não for válida. Por exemplo:

«A Lei restringe a nossa liberdade, tal como a escravatura. Por isso temos de abolir também a Lei, tal como abolimos a escravatura.»

É verdade que tanto a Lei como a escravatura restringem a liberdade. No entanto, a semelhança nesse aspecto não as torna análogas nos aspectos dos quais a conclusão depende. Este argumento é falacioso porque usa indevidamente a analogia entre a Lei e a escravatura para concluir que a Lei é má como a escravatura.

Na análise deste tipo de argumento é importante evitar a confusão comum entre um argumento por analogia e um argumento ao qual se acrescentou um exemplo. Consideremos os seguintes argumentos:

«As formigas são semelhantes a outros insectos da ordem Hymenoptera, como as vespas e as abelhas. Por isso, também as formigas formam colónias.»

«A maioria dos insectos da ordem Hymenoptera forma colónias. Por exemplo, vespas e abelhas. Por isso, as formigas, que pertencem também à ordem Hymenoptera, também formam colónias.»

O primeiro é um argumento por analogia, pois a conclusão, que as formigas formam colónias, é suportada nesse argumento pela analogia feita com os outros insectos da ordem Hymenoptera que também formam colónias. Mas o segundo argumento é uma indução. O que suporta a conclusão é a afirmação que a maioria dos insectos da ordem Hymenoptera, à qual as formigas pertencem, forma colónias. Neste segundo argumento as vespas e abelhas são apenas mencionadas como exemplos desse grupo, e a inferência não depende das formigas serem análogas às vespas ou abelhas.

Em suma, para identificar uma falácia num argumento por analogia é importante, primeiro, determinar correctamente que se trata de um argumento por analogia. Se for esse o caso, o argumento será válido se a analogia invocada cobrir os factores necessários para sustentar a conclusão. Caso contrário, o argumento poderá estar a recorrer à analogia em alguns aspectos para induzir uma conclusão incorrecta acerca de aspectos nos quais o tema e o foro não são análogos, e isso é uma falácia.

5.4 Apelo às consequências

O argumento por apelo às consequências tenta persuadir de uma conclusão apontando as consequências de uma escolha ou juízo se valores. Por exemplo:

«Devemos lavar os dentes porque senão teremos cáries.»

Este argumento é legítimo porque as consequências apontadas dependem da escolha de lavar ou não os dentes. Assim, o argumento dá-nos uma justificação racional para concluir que devemos lavar os dentes, pois, dessa forma, evita-se as consequências indesejadas. Em geral, o apelo às consequências é legítimo quando as consequências dependem da escolha pela qual se argumenta.

Pelo contrário, o apelo às consequências é geralmente falacioso se essa condição não for cumprida. Se as consequências não dependem de alguma escolha ou juízo de valor que se possa fazer, então não podem servir para defender uma das alternativas. O seguinte argumento é falacioso por essa razão.

«Não pode ser verdade que haja pessoas a morrer à fome, porque isso seria uma terrível injustiça.»

Neste argumento, haver ou não haver pessoas a morrer à fome não é proposto como estando ao nosso alcance alterar. Nem é isso que está em causa. O argumento apenas nos tenta persuadir a rejeitar que tal seja verdade apelando para a injustiça de haver quem morra à fome. Isto é falacioso porque a nossa decisão de considerar a afirmação verdadeira ou falsa em nada alterará o problema dessas pessoas. Por isso, a injustiça da situação é irrelevante para determinar se há mesmo pessoas a morrer à fome. No entanto, se o argumento for acerca de um curso a tomar, já não será falacioso:

«Não podemos permitir que haja pessoas a morrer à fome, porque isso seria uma terrível injustiça.»

Aqui o apelo às consequências é legítimo porque este argumento visa persuadir uma escolha com o intuito de evitar essas consequências.

Um caso particular do apelo às consequências, com problemas adicionais, é o argumento da “bola de neve” (“*slippery slope*”, literalmente “declive escorregadio”). Este argumento caracteriza-se por apelar a uma sequência de consequências de importância crescente. Por isso, além das considerações com que se avalia um apelo às consequências, é necessário também determinar se o encadeamento de consequências é razoável.

«Não devemos ter leis a proibir os insultos. Primeiro pode parecer que só algumas afirmações são insultuosas, mas depressa haverá cada vez mais gente que se diz insultada por isto ou aquilo até que acabamos por restringir demasiado a nossa liberdade de expressão»

Este argumento é aceitável se concordarmos que é difícil decidir o que é insultuoso ou não. Nesse caso, não há um limite óbvio para a aplicação da lei e corremos o risco de esta se tornar cada vez mais abrangente. A tal ideia de um processo que não se consegue parar, dada pela metáfora da bola de neve ou do declive escorregadio.

Por outro lado, se assumirmos que podemos traçar uma linha minimamente definida entre o que insulta e o que não deve ser considerado insultuoso – por exemplo, recorrendo a convenções culturais em vez de à opinião de cada um – podemos rejeitar a conclusão deste argumento. Mas isto não implica que o argumento seja falacioso, porque uma falácia é uma armadilha na inferência, algo que nos leva o raciocínio por maus caminhos, e não simplesmente algo do qual discordamos. Neste caso, podemos discordar da conclusão deste argumento por julgar que o problema apontado se pode resolver mas, ainda assim, não será falacioso por apontar uma preocupação legítima. Se vamos legislar o insulto precisamos de o saber definir com objectividade.

Na falácia da bola de neve, o argumento alega uma cadeia de consequências que não parece corresponder a qualquer estimativa razoável ou precaução a tomar, mas parece servir apenas para empurrar o raciocínio numa direcção diferente à que seria justificável.

«Não podemos permitir a partilha de ficheiros. Se as crianças crescem com a ideia de que podem obter músicas de graça, quando forem adultos vão querer tudo de graça e vão-se tornar assaltantes, ladrões, e criminosos da pior espécie.»

Neste argumento a falácia é evidente por ser tão pouco plausível a sequências de consequências que invoca.

5.5 Ataque à pessoa

O ataque à pessoa (ad hominem) pode tomar várias formas, e é normalmente falacioso. Porque, regra geral, os atributos pessoais de quem defende uma posição, ou apresenta um argumento, não são relevantes para a avaliar o mérito do seu raciocínio. Se um fumador apresenta evidências dos malefícios do tabaco e, com base nestas, argumenta que não se deve fumar, o seu argumento é legítimo e aceitável. Ser fumador não invalida a conclusão. Por isso, será falacioso contra-argumentar apontando que ser um fumador quem aconselha a não fumar.

Por ser normalmente falacioso, o ataque à pessoa é geralmente fácil de identificar como tal. Basta notar que o defeito apontado na pessoa não tem relevância para o argumento. Mas há excepções. Quando o médico diz que não devemos correr a maratona porque temos um problema de saúde, ou o advogado alega que a testemunha não é de fiar porque já foi apanhada a mentir, estão a argumentar com ataques à pessoa. Mas, nestes casos, o argumento é legítimo porque o problema que apontam na pessoa é relevante para a conclusão que daí se infere.

5.6 Explicações e falácias

Uma explicação, como já vimos, não é um argumento, pois não descreve um raciocínio, mas sim algum outro processo ou fenómeno. Portanto, uma explicação não pode ser falaciosa por si. No entanto, pode-se usar explicações inválidas para induzir uma inferência incorrecta. Nesse caso, a explicação torna-se a base de uma falácia.

Uma forma de o conseguir é criando explicações *ad hoc*, adaptadas especificamente para o que queremos concluir, mas que não se aplicam a mais caso nenhum. No exemplo abaixo, é dada a explicação de uma cura como tendo resultado da vontade de viver, concluindo-se daí que a força de vontade é o factor mais importante. No entanto, a explicação não parece ser aplicável em geral, adequando-se apenas a este caso particular.

- *A força de vontade é que nos cura. Basta ver o meu caso, eu curei-me porque tinha muita vontade de viver.*
- *Mas as outras pessoas não têm vontade de viver?*
- *Devem ter... mas isto não funciona sempre.*

Isto é falacioso não apenas por a explicação ser inadequada, pois, por si só, isso não é uma falácia, mas porque se usa uma explicação inadequada para tentar persuadir a que se infira aquela conclusão.

Também é falacioso fundamentar inferências em explicações que não podem ser testadas. Por exemplo, apelando para efeitos misteriosos ou forças invisíveis:

«Em 1963, o navio cargueiro Marine Sulphur Queen desapareceu depois de ter partido da Florida. Deve ter desaparecido no Triângulo das Bermudas, tal como outros navios afectados pela força misteriosa e indetectável que lá actua.»

Outra forma de falácia é propor uma explicação para algo que nunca acontece, e assim induzir uma conclusão errada. Por exemplo, argumentar que o acusado é culpado explicando que se dirigiu a casa da vítima porque a queria matar quando, na realidade, o acusado nem sequer tinha ido a casa da vítima. Ou então, fingir que se explica algo que é real invocando um factor que não serve de explicação. Por exemplo:

«O problema não é no sistema educativo. O insucesso escolar explica-se porque cerca de metade dos alunos estão abaixo da média»

Se a distribuição for simétrica, metade estará forçosamente abaixo da média. Por isso, esta explicação para o insucesso escolar não faz sentido.

Para identificar falácias assentes em explicações é preciso ver se a explicação é inválida. Por não ser testável, por explicar algo que não é real, ser feita apenas para aquele caso e não ter poder de generalização, basear-se em algo irrelevante ou algum outro problema que a inviabilize como explicação. E é preciso ver se há alguma inferência que parta da explicação e que seja enviesada por ela. Isto porque, por si só, uma explicação não pode ser falaciosa. No entanto, normalmente a explicação tem um raciocínio implícito porque, se for parte de um argumento, é natural que seja usada para apoiar a conclusão de que é verdade aquilo que está a ser explicado.

Mais falácias

Há muitos tipos de falácia, porque há muitas formas de tentar enganar o raciocínio de alguém. A Wikipedia tem uma lista com um grande número de falácias em:

<http://en.wikipedia.org/wiki/Fallacy>

O Stephen Downes também compilou um guia de falácias:

<http://onegoodmove.org/fallacy/welcome.htm>

que foi traduzido para Português pelo Júlio Sameiro, na revista de filosofia *online* Crítica:

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

Resumo

Uma falácia é um erro específico de raciocínio, e não um mero problema nos factos, explicações ou opiniões. É uma inferência incorrecta que visa induzir em erro, e que o pode fazer omitindo deliberadamente dados relevantes, imitando argumentos válidos em circunstâncias em que não o sejam ou apelando a emoções, preconceitos, medos e desejos para conduzir a uma conclusão por outros caminhos que não o da persuasão racional. A forma de identificar uma falácia é encontrando os elementos do argumento que, normalmente de forma dissimulada, servem para dar uma aparência de justificação a uma inferência inválida.