

**texto em
português**

42

FALLACIES

(42 FALÁCIAS)

Dr. Michael C. LaBossiere

GRÁTIS

Forty Two Fallacies (For Free)

By Dr. Michael C. LaBossiere, ontologist@aol.com

Legal Information

This book is copyright 2002-2010 by Dr. Michael C. LaBossiere. It may be freely distributed for personal or educational use provided that it is not modified and no fee above the normal cost of distribution is charged for it.

Quarenta e Duas Falácias (Grátis)

Por Dr. Michael C. Labossiere, ontologist@aol.com

Informação Legal

Este livro possui direito autoral (copyright) 2002-2010 pelo Dr. Michael C. Labossiere. Pode ser livremente distribuído para uso pessoal ou educacional, desde que não seja modificado e nenhuma taxa, acima do custo normal de distribuição, seja cobrada por isso.

INTRODUÇÃO PARA ESSA TRADUÇÃO EM PORTUGUÊS DO BRASIL

Escrevo estas palavras com o intuito de animá-lo a desbravar as quarenta e duas falácias e, depois, guardá-las em um lugar de fácil acesso para consulta (seu smartphone, tablet, e-reader), para ajudá-lo neste propósito, este conteúdo está disponível na internet tanto em pdf como em epub e kindle. Quero expor as minhas motivações para sugerir a leitura respondendo as seguintes questões: o que me levou a ler esse livro, qual a razão de traduzi-lo e, por fim, por quê distribuí-lo? Mas, antes, uma pausa para apresentação. Eu não sou um escritor. Eu não sou um tradutor. Eu sou um leitor, como você. Ficou curioso, não ficou?

O caminho para este livro passou por dois outros, lidos em sequência. Ao primeiro (Como Ler Livros ou A Arte de Ler, Mortimer Adler) cheguei em decorrência de minha busca desesperada por um modo para instruir minha filha a “entender” os textos que lia. Achei um tesouro! O livro ensina a ler livros de não-ficção (história, ciências, filosofia), de maneira brilhante, e complementa o papel da escola que usualmente se restringe a ensinar a leitura de livros de ficção (poesia, romance, teatro). A minha nova forma de ler melhorou muito meu entendimento dos textos e venho aplicando os ensinamentos adquiridos na instrução de minha filha. Ao segundo livro (O Trivium, Miriam Joseph) cheguei por sua ligação ao autor do primeiro livro. Com ele “entendi” o que é um conceito, uma definição, as diversas relações (por meio da cópula) entre o sujeito e o predicado, a boa construção lógica do pensamento (silogismo) e a construção distorcida (a falácia), o uso da retórica para transmissão de ideias e conceitos por meio da poesia (prosa, verso, representação por meio de peças teatrais, filmes, etc.).

A tradução é mais fácil de explicar em razão de eu ter encontrado neste livro uma ferramenta e você observará isso ao lê-lo. Uma vez que o autor define cada falácia de modo padronizado, ilustrando com uso de exemplos corriqueiros, é relativamente fácil entendê-las e, também, ensiná-las aos mais jovens. Ao entender como as falácias são construídas, a interpretação crítica melhora pois o leitor reconhecerá esses padrões de falha na construção de argumentações de livros, filmes, tal como um filtro a protegê-lo de ser induzido para a formação de conceitos distantes da tão perseguida verdade. Assim, ter o texto em português para consulta da minha própria família me pareceu um trabalho útil.

Enquanto traduzia, me perturbou a atitude do autor em disponibilizar na internet um texto que considero de grande relevância para os leitores mundo afora. Não distribuir a versão em português seria como descobrir os óculos e ficar indiferente a dificuldade de visão dos outros leitores. Faltava a autorização do Michel, que me foi dada com prontidão.

E foi assim que essa versão do livro chegou às suas mãos. Se o Michel desejava que muita gente lesse seu livro em inglês, a esse número agregam-se agora os leitores da língua portuguesa.

Boa leitura!

Laércio Lameira (Setembro/2014)

Falácias e Argumentos

A fim de entender o que é uma falácia, é preciso entender o que é um argumento. Muito brevemente um argumento consiste de uma ou mais premissas e uma conclusão. A premissa é uma declaração (uma frase que é verdadeira¹ ou falsa) que é oferecida em apoio a afirmação feita, que é a conclusão (que também é uma sentença que pode ser verdadeira ou falsa).

Existem dois principais tipos de argumentos: dedutivo e indutivo. O argumento dedutivo é aquele cujas premissas oferecem (ou parecem oferecer) suporte completo para a conclusão. Um argumento indutivo é aquele em que as premissas proporcionam (ou parecem proporcionar) um certo grau de apoio (mas menos do que o suporte completo) para a conclusão. Se as premissas fornecem realmente o necessário grau de apoio para a conclusão, então é um bom argumento. Um bom argumento dedutivo é conhecido como um argumento válido e é tal que, se todas as suas premissas são verdades, então a sua conclusão deve ser verdade. Se todo o argumento é válido e todas as suas premissas verdadeiras, então ele é conhecido como um argumento sólido. Se é inválido ou tem uma ou mais premissas falsas, será vulnerável. Um bom argumento indutivo é conhecido como um argumento indutivo forte (ou “convicente”). Dessa forma, se as premissas são verdades, a conclusão é provavelmente verdade.

A falácia é, muito genericamente, um erro de raciocínio. Isso é diferente de um erro factual, que é simplesmente estar errado sobre os fatos. Para ser mais específico, uma falácia é um “argumento” em que as premissas dadas para a conclusão não fornecem o necessário grau de apoio. A falácia dedutiva é um argumento dedutivo que é inválido (é tal que poderia haver todas as premissas verdadeiras e ainda assim ter uma conclusão falsa). Uma falácia indutiva é menos formal do que uma falácia dedutiva. Elas são simplesmente “argumentos” que parecem ser argumentos indutivos, mas as premissas não dão suporte suficiente para a conclusão. Nesses casos, mesmo se as premissas forem verdadeiras, a conclusão não seria mais provável de ser verdade.

Exemplo de um argumento dedutivo

Premissa 1: Se Bill é um gato, então Bill é um mamífero.

Premissa 2: Bill é um gato.

Conclusão: Bill é um mamífero.

Exemplo de um argumento indutivo

Premissa 1: A maioria dos gatos americanos são gatos domésticos.

Premissa 2: Bill é um gato americano.

Conclusão: Bill é gato doméstico.

Exemplo de um erro factual

Colúmbia é a capital dos Estados Unidos.

Exemplo de uma falácia dedutiva

Premissa 1: Se Portland é a capital do Maine, então ela está no Maine.

Premissa 2: Portland está em Maine.

Conclusão: Portland é a capital do Maine.

(Portland está no Maine, mas Augusta é a capital. Portland é a maior cidade do Maine, entretanto.)

Exemplo de uma falácia indutiva

Premissa 1: Tendo acabado de chegar em Ohio, eu vi um esquilo branco.

Conclusão: Todos os esquilos de Ohio são brancos.

(Embora haja muitos esquilos no Ohio, os esquilos brancos são muito raros).

1 Oposto de verdadeiro é falso. Mentira é o que se diz em oposição ao que de fato está pensando.

Índice

| | |
|---|----|
| Ad hominem..... | 1 |
| Ad hominem Tu quoque..... | 1 |
| Apelo às Consequências de uma Crença..... | 2 |
| Apelo à Autoridade..... | 3 |
| Apelo a Crença..... | 8 |
| Apelo à Prática Comum..... | 9 |
| Apelo à Emoção..... | 10 |
| Apelo ao Medo..... | 12 |
| Apelo para Lisonja..... | 13 |
| Apelo à Novidade..... | 13 |
| Apelo à Piedade..... | 14 |
| Apelo à Popularidade..... | 15 |
| Apelo ao Ridículo..... | 16 |
| Apelo para o Ódio..... | 17 |
| Apelo à Tradição..... | 18 |
| Implorando a Pergunta..... | 20 |
| Generalização Tendenciosa..... | 20 |
| Ônus da Prova..... | 22 |
| Ad Hominem Circunstancial..... | 23 |
| Falácia de Composição..... | 24 |
| Causa e Efeito Confusos..... | 25 |
| Falácia da Divisão..... | 27 |
| Falso Dilema..... | 29 |
| Falácia do Jogador..... | 29 |
| Falácia Genética..... | 31 |
| Culpa por Associação..... | 31 |
| Generalização Apressada..... | 33 |
| Ignorando uma Causa Comum..... | 34 |
| Meio Termo..... | 36 |
| Vivacidade Enganosa..... | 37 |
| Pressão dos Pares..... | 38 |
| Ataque Pessoal..... | 39 |
| Envenenamento do Poço..... | 40 |
| Post Hoc..... | 41 |
| Causa Questionável..... | 42 |
| Manobra de Dispersão..... | 43 |
| Falácia Relativista..... | 44 |
| Efeito Dominó..... | 45 |
| Petição Especial..... | 45 |
| Holofote..... | 47 |
| Homem de Palha..... | 48 |
| Dois Erros Fazem Um Acerto..... | 49 |

Falácias

Ad hominem

Também conhecido como: Ad Hominem Abusivo, Ataque Pessoal.

Descrição:

Traduzido do latim para o português, “ad hominem” significa “contra o homem” ou “contra a pessoa.”

Um ad hominem é uma categoria geral de falácias em que uma declaração ou argumento é rejeitado com base em algum fato irrelevante sobre o autor ou a pessoa que apresentou a declaração ou argumento. Normalmente, essa falácia envolve duas etapas. Em primeiro lugar, é feito um ataque contra o caráter da pessoa que fez a declaração, suas circunstâncias, ou suas ações (ou o caráter, circunstâncias ou ações da pessoa que apresentou a declaração). A seguir, este ataque é tomado como evidência contra a declaração ou argumento que a pessoa em questão fez (ou apresentou). Este tipo de “argumento” tem a seguinte forma:

1. Pessoa A faz a afirmação X.
2. Pessoa B faz um ataque a pessoa A.
3. Portanto a afirmação de A é falsa.

A razão pela qual um ad hominem (de qualquer tipo) é uma falácia é que o caráter, as circunstâncias ou ações de uma pessoa não têm (na maioria dos casos) influência sobre a verdade ou a falsidade da afirmação feita (ou mesmo a qualidade do argumento que está sendo feito).

Exemplo # 1:

Bill: “Eu acredito que o aborto é moralmente errado.”

Dave: “É claro que você diria isso, você é um sacerdote.”

Bill: “E sobre os argumentos que eu dei para sustentar a minha posição?”

Dave: “Eles não contam. Como eu disse, você é um sacerdote, então você tem que dizer que o aborto é errado. Além disso, você é apenas um laico ao Papa, motivo pelo qual eu não acredito no que você diz.”

Exemplo # 2:

John: “Sally estava dizendo que as pessoas não deveriam caçar animais ou matá-los para alimento ou vestuário. Ela também ...”

Wanda: “Bem, Sally é uma bebê chorona que ama demais os animais.”

John: “Então?”

Wanda: “Isso significa que ela está errada sobre essas coisas de animal. Além disso, se nós não deveríamos comê-los, eles não seriam feitos de carne.”

Ad hominem Tu quoque

Também conhecido como: “Falácia Você Também”.

Descrição:

Esta falácia é cometida quando conclui-se que a afirmação de que uma pessoa é falsa porque 1) é incompatível com alguma outra coisa que a pessoa tenha dito ou 2) o que uma pessoa diz é inconsistente com suas ações. Este tipo de “argumento” tem a seguinte forma:

1. Pessoa A faz afirmação X.
2. Pessoa B afirma que ações de A ou suas afirmações passadas são inconsistentes com a verdade da afirmação X.
3. Portanto X é falsa.

O fato de uma pessoa fazer afirmações inconsistentes não torna falsa uma alegação específica dela (embora, em qualquer par de afirmações inconsistentes, apenas uma seja verdadeira – ambas podem ser falsas). Ainda, o fato das afirmações da pessoa não serem consistentes com sua conduta, pode indicar que a pessoa é hipócrita, mas isso não prova que suas afirmações são falsas.

Exemplo # 1:

Bill: "Fumar é muito prejudicial e leva a todos os tipos de problemas. Portanto, siga o meu conselho e nunca comece."

Jill: "Bem, eu certamente não quero ter câncer."

Bill: "Vou comprar um cigarro. Quer ir comigo Dave?"

Jill: "Bem, eu acho que fumar não pode ser tão ruim. Afinal, Bill fuma."

Exemplo # 2:

Jill: "Eu acho que o projeto de lei de controle de armas não deve ser apoiado, porque não vai ser eficaz e vai desperdiçar dinheiro."

Bill: "Bem, ainda no mês passado você apoiou o projeto. Então eu acho que você está errado agora."

Exemplo # 3:

Peter: "Com base nos argumentos que apresentei, é evidente que é moralmente errado o uso de animais para alimentação ou vestuário."

Bill: "Mas você está vestindo uma jaqueta de couro e tem um sanduíche de carne assada na sua mão! Como você pode dizer que o uso de animais para alimentação e vestuário está errado!"

Apelo às Consequências de uma Crença

Descrição:

O Apelo às Consequências de uma Crença é uma falácia que vem dos seguintes padrões:

1. X é verdade, porque se as pessoas não aceitassem X como sendo verdade, então haveria consequências negativas.
2. X é falso porque se as pessoas não aceitassem X como sendo falso, então haveria consequências negativas.
3. X é verdade porque aceitando que X é verdade traz consequências positivas.
4. X é falso porque aceitando que X é falso tem consequências positivas.
5. Eu desejo que X seja verdadeiro, portanto, X é verdade. Isto é conhecido como Pensamento Positivo.
6. Eu desejo que X seja falso, portanto X é falso. Isto é conhecido como Pensamento Positivo.

Esta linha de "raciocínio" é falaciosa porque as consequências de uma crença não têm influência sobre o fato dela ser verdadeira ou falsa. Por exemplo, se alguém dissesse "se dezesseis cabeças de unicórnios roxos não existissem, eu seria infeliz, então eles devem existir", está claro que não seguiria uma boa linha de raciocínio. Vale notar que as consequências em questão são as consequências que derivam da crença. É importante fazer a distinção entre uma razão racional para

crer (RRB²) (evidência) e uma razão prudencial para acreditar (PRB) (motivação). Uma evidência que é RRB objetiva e logicamente apoia a afirmação. A PRB³ é uma razão para aceitar a crença por causa de algum fator externo (como o medo, a ameaça, ou um benefício ou dano que pode resultar da crença) que é relevante para a uma pessoa que a valoriza, mas não é relevante para a verdade ou falsidade da alegação.

A natureza da falácia é especialmente clara no caso do Pensamento Positivo. Obviamente, apenas desejando que algo seja verdadeiro não faz com que se torne verdade. Esta falácia difere daquela de Apelo à Crença que envolve tomar uma afirmação de que a maioria das pessoas acredita que X é verdadeiro como evidência de que X é verdade.

Exemplo # 1:

Deus⁴ deve existir! Se Deus não existe, então toda base para a moralidade seria perdida e o mundo seria um lugar horrível!

Exemplo # 2:

Isso nunca pode acontecer comigo. Se eu acreditasse que poderia, eu nunca poderia dormir tranquilamente à noite.

Exemplo # 3:

Eu não acho que haverá uma guerra nuclear. Se eu acreditasse nisso, eu não levantaria de manhã. Quero dizer, isso seria deprimente.

Exemplo # 4:

Eu reconheço que não tenho nenhum argumento para a existência de Deus. No entanto, eu tenho um grande desejo de que Deus exista para que haja vida após a morte. Portanto eu aceito que Deus existe.

Apelo à Autoridade

Também conhecido como: Apelo Falacioso à Autoridade, Falso uso de Autoridade, Autoridade Irrelevante, Autoridade Questionável, Autoridade Inapropriada, Ad Verecundiam.

Descrição:

Um apelo à autoridade é uma falácia com a seguinte forma:

1. A pessoa A é (alegou ser) uma autoridade no assunto S.
2. A pessoa faz afirmação C sobre assunto S.
3. Portanto, C é verdade.

Esta falácia é cometida quando a pessoa em questão não é uma autoridade legítima no assunto. Mais formalmente, se a pessoa A não é qualificada para fazer afirmação confiável no assunto S, então o argumento será falacioso.

Esse tipo de raciocínio é falacioso, quando a pessoa em questão não é um especialista. Nesses casos, o raciocínio é falho pelo fato de uma afirmação de pessoa não qualificada não

2 Acrônimo em inglês para: Rational Reason to Believe (NT)

3 Acrônimo em inglês para: Prudential Reason to Believe (NT)

4 O autor usa a palavra Deus em vários exemplos nesta obra, creio que motivado pela frequência com que o tema é debatido entre crentes e secularista. Como propõe o título, este texto discorre exclusivamente sobre falácias (a lógica a serviço de uma conclusão falsa). Não é escopo deste livro a conclusão lógica com objetivo de encontrar a verdade, que é buscada pela Ciência (com uso de recursos materiais ou físicos, e conclusão limitada ao escopo do estudo) e pela Filosofia (metafísica, e conclusão de aplicação geral).

fornecer nenhuma justificação para essa afirmação. A afirmação pode ser verdadeira, mas é o fato da pessoa não ser qualificada que não fornece razão racional para aceitar a afirmação como verdadeira.

Quando uma pessoa cai na armadilha desta falácia, ela está aceitando a alegação como verdadeira sem haver provas suficientes para fazê-lo. Mais especificamente, a pessoa aceita a afirmação por acreditar erroneamente que a outra pessoa que fez a afirmação é legítima especialista e, portanto, que a afirmação é razoavelmente aceitável. Como as pessoas têm tendência em acreditar em autoridades (e há, de fato, boas razões para aceitar algumas afirmações feitas pelas autoridades), esta falácia é bastante comum.

Uma vez que este tipo de raciocínio é falacioso apenas quando a pessoa não é uma legítima autoridade em um contexto particular, é necessário fornecer alguns padrões aceitáveis de avaliação. As seguintes normas são amplamente aceitas:

1- A pessoa tem experiência suficiente no assunto em questão.

Afirmações feitas por uma pessoa que não tem o grau de especialização necessário para fazer uma afirmação confiável será, obviamente, de pouco embasamento. Em contraste, as afirmações feitas por uma pessoa com o grau necessário de especialização será apoiada pela reconhecida confiabilidade que a pessoa possui na área em que fez a confirmação.

Determinar se uma pessoa tem o grau necessário de conhecimentos muitas vezes pode ser muito difícil. Em áreas acadêmicas (tais como filosofia, engenharia, história, etc), a educação formal, desempenho acadêmico, publicações, participação em sociedades profissionais, trabalhos apresentados, prêmios conquistados e assim por diante podem ser indicadores confiáveis de especialização. Fora dos campos acadêmicos, serão aplicadas outras normas. Por exemplo, ter conhecimento suficiente para fazer uma afirmação confiável sobre como amarrar um sapato só requer a capacidade de amarrar o cadarço e transmitir essa informação aos outros.

Deve-se notar que ser um especialista nem sempre requer um grau universitário. Muitas pessoas têm um alto grau de especialização em assuntos sofisticados sem jamais ter frequentado uma universidade. Além disso, não deve ser simplesmente assumido que uma pessoa com um diploma é um especialista.

Naturalmente, o que é necessário para ser um especialista é muitas vezes uma questão de grande debate. Por exemplo, algumas pessoas alegam (e têm) perícia em certos (ou mesmo em todas) as áreas por causa de uma inspiração divina ou um dom especial. Os seguidores de tais pessoas aceitam tais credenciais como suficiente para estabelecer a especialização dessas pessoas, enquanto outros veem frequentemente estes autoproclamados especialistas como iludidos ou mesmo como charlatões. Em outras situações, as pessoas debatem sobre que tipo de educação e experiência é necessário para ser um especialista. Assim, o que uma pessoa pode tomar como um apelo falacioso outra pessoa pode considerar como um raciocínio bem apoiado. Felizmente, muitos casos não envolvem tal debate.

2- A afirmação feita pela pessoa está dentro de sua área (s) de atuação.

Se uma pessoa faz uma afirmação sobre algum assunto fora de sua área (s) de atuação, a pessoa não é especialista nesse contexto. Assim, a afirmação em questão não é apoiada pelo necessário grau de especialização e não é confiável.

É muito importante lembrar que, devido ao grande alcance do conhecimento e habilidade humanas simplesmente não é possível para uma pessoa ser um especialista em tudo. Assim, especialistas só serão verdadeiros especialistas no que diz respeito a certas áreas. Na maioria das outras áreas eles têm pouca ou nenhuma experiência. Assim, é importante determinar a área em que o assunto em questão se enquadra.

É também muito importante notar que a experiência em uma área não confere, automaticamente, competência em outra. Por exemplo, ser um físico especialista não faz

automaticamente uma pessoa especialista em moralidade ou política. Infelizmente, isso é muitas vezes esquecido ou intencionalmente ignoradas. De fato, uma grande quantidade de publicidade está baseada numa violação desta condição. Como qualquer pessoa que vê televisão sabe, é comum vermos atores famosos e ídolos do esporte endossarem produtos para os quais não são qualificados para avaliar. Por exemplo, uma pessoa pode ser um grande ator, mas isso não o torna, automaticamente, um especialista em carros ou barbeador ou cueca ou dietas ou política.

3- Há um adequado grau de concordância entre os outros especialistas no assunto em questão:

Se houver uma significativa disputa legítima entre os peritos num assunto, então será falacioso fazer um apelo à autoridade usando os especialistas em disputa. Isto porque para quase qualquer afirmação que está sendo feita e “suportada” por um especialista haverá uma outra afirmação que é feita e “suportada” por outro especialista. Em tais casos um apelo à autoridade tenderia a ser fútil. Nesses casos, a disputa tem que ser resolvida considerando as questões reais em disputa. Uma vez que ambos os lados de tal disputa pode se chamar especialista, a disputa não pode ser racionalmente resolvida por Apelos para Autoridade.

Há muitos campos em que há uma quantidade significativa de disputa legítima. Economia é um bom exemplo de um campo com tal disputa. Qualquer um que esteja familiarizado com economia sabe que há muitas teorias plausíveis que são incompatíveis uma com a outra. Devido a isso, um economista especialista poderia sinceramente afirmar que o deficit é o fator chave, enquanto outro indivíduo, igualmente qualificado, pode afirmar exatamente o oposto. Outra área em que a disputa é muito comum (e bem conhecida) é a que compreende psicologia e psiquiatria. Tal como foi demonstrado em vários ensaios, é possível encontrar um especialista que afirmará que um indivíduo é insano e não tem competência para ser julgado e encontrar um outro perito igualmente qualificado que testemunhará, sob juramento, que o mesmo indivíduo é, ao mesmo tempo, são e competente para ser julgado. Obviamente, não se pode confiar em um apelo à autoridade, em tal situação, sem fazer um argumento falacioso. Tal argumento seria falacioso porque a evidência não justificaria aceitar a conclusão.

É importante ter em mente que nenhum campo tem concordância completa, assim algum grau de disputa é aceitável. Quanto é aceitável é, evidentemente, uma outra questão de grande debate. Também é importante ter em mente que, mesmo num campo com uma grande quantidade de disputa interna, pode haver áreas de concordância significativa. Nesses casos, um Apelo para Autoridade pode ser legítimo.

4- A pessoa em questão não é significativamente tendenciosa

Se um especialista é significativamente tendencioso então as afirmações que ele faz dentro de sua área serão menos confiáveis. Uma vez que um especialista tendencioso não será confiável, um Argumento de Autoridade baseado nesse especialista tendencioso será falacioso. Isto porque a evidência não justificará a aceitação da afirmação.

Especialistas, sendo pessoas, são vulneráveis a vícios e preconceitos. Se há evidências de que uma pessoa é tendenciosa de tal sorte que possa afetar a confiança nas suas afirmações, um Argumento de Autoridade com base nessa pessoa é susceptível de ser falaciosa. Mesmo se a afirmação for verdade, o fato do especialista ser tendencioso enfraquece o argumento. Isto porque haveria razão para acreditar que o perito pode não estar fazendo a afirmação com base em análise cuidadosa usando seus conhecimentos. Pelo contrário, haveria razão para acreditar que a afirmação está sendo feita por causa de tendência ou preconceito do perito.

É importante lembrar que nenhuma pessoa é completamente objetiva. No mínimo, uma pessoa será favorável a seus próprios pontos de vista (de outra forma ela provavelmente não iria defendê-los). Devido a isto, um certo grau de tendência deve ser aceita, desde que a polarização não seja significativa. O que conta como um significativo grau de preconceito é contestável e pode variar muito de caso a caso. Por exemplo, muitas pessoas provavelmente suspeitam que os médicos

que foram pagos por empresas de tabaco para pesquisar os efeitos do tabagismo seriam tendenciosos, enquanto outras pessoas podem acreditar (ou afirmar) que eles seriam capazes de manter a objetividade.

5- A área de especialização é uma disciplina legítima

Algumas áreas em que uma pessoa pode reivindicar a perícia pode não ter legitimidade ou validade como áreas de conhecimento ou estudo. Obviamente, as alegações feitas nessas áreas não será muito fiável.

O que conta como uma área legítima da especialidade às vezes é difícil de determinar. No entanto, há casos em que são bastante claras. Por exemplo, se uma pessoa alega ser um especialista em algo que ele chamou de “terapia cromabala” e afirma que o disparo balas de fuzil pintadas contra uma pessoa curaria seu câncer, não seria muito razoável aceitar essa sua afirmação com base em sua “experiência”. Afinal, sua especialidade é em uma área que é desprovida de conteúdo legítimo. A ideia geral é que, para ser um especialista legítimo, uma pessoa deve ter domínio sobre um campo ou área de conhecimento real.

Como mencionado acima, a determinação da legitimidade de um campo muitas vezes pode ser difícil. Na história da Europa, vários cientistas tiveram que lutar com a Igreja e tradições estabelecidas para comprovar a validade de suas disciplinas. Por exemplo, especialistas em evolução enfrentaram uma batalha difícil para terem aceita a legitimidade de sua área.

Um exemplo moderno envolve fenômeno psíquico. Algumas pessoas afirmam ser certificadas "médiuns mestres" e são realmente especialistas na área. Outras pessoas afirmam que essas reivindicações são simplesmente absurdas já que não há conteúdo real para tal área de especialização. Se estas pessoas estão certas, quem aceita as reivindicações daqueles "médiuns mestres" como verdade são vítimas de uma falácia de apelo à autoridade.

6- A autoridade em questão deve ser identificada.

Uma variação comum do Recurso típico da falácia de Apelo à Autoridade é um Apelo a uma Autoridade Sem Nome. Essa falácia é também conhecida como um Apelo a uma Autoridade Não-Identificada.

Essa falácia é cometida quando uma pessoa afirma que uma declaração é verdadeira, por ter sido um especialista ou autoridade que fez a afirmação mas a pessoa não identifica o especialista. Desde que o perito ou especialista não é nomeado ou identificado, não há nenhuma maneira de saber se a pessoa é realmente um perito. A menos que a pessoa seja identificada e tem sua especialidade estabelecida, não há razão para aceitar a afirmação.

Este tipo de raciocínio não é incomum. Normalmente, a pessoa que faz o argumento dirá coisas como “Eu tenho um livro que diz que ...”, ou “eles dizem ...”, ou “os especialistas dizem ...”, ou “Os cientistas acreditam que ...”, ou “eu li no jornal ..” ou “Eu vi na TV ...”, ou alguma declaração semelhante. Em tais casos, a pessoa está, muitas vezes, esperando que o ouvinte (s) simplesmente aceite a fonte não identificada como uma autoridade legítima e acredite na afirmação feita. Se uma pessoa aceita a alegação a fonte não identificada, simplesmente por aceitar, como um especialista (sem uma boa razão para fazê-lo), ela cai na armadilha desta falácia.

Apelos Não-Falacioso a Autoridade

Como sugerido acima, nem todos os apelos à autoridade são falaciosos. Isso é ótimo, já que as pessoas têm que confiar nos especialistas. Isto por dois motivos: uma pessoa não pode ser especialista em tudo e as pessoas não têm tempo ou habilidade para investigar cada alegação por si mesmas.

Em muitos casos, argumentos de autoridade serão bons argumentos. Por exemplo, quando uma pessoa vai a um médico qualificado e o médico lhe diz que ela tem um resfriado, então o paciente tem boas razões para aceitar a conclusão do médico. Como outro exemplo, se um

computador da pessoa está agindo de modo estranho e uma amiga, que é um especialista em computadores, diz-lhe que é provavelmente o seu disco rígido, há boas razões para acreditar nela.

O que distingue um Apelo à Autoridade falacioso de um bom Apelo à Autoridade é se o argumento satisfaz as seis condições discutidas acima.

Em um bom Apelo à Autoridade, há razão para acreditar na afirmação porque o perito diz que a afirmação é verdadeira. Isto porque uma pessoa que é um especialista legítimo é mais provável de estar certo do que errado ao fazer afirmações consideradas dentro de sua área de especialização. Nesse sentido, a declaração é aceita porque é razoável acreditar que o especialista tenha testado a afirmação e considerou razoável aceitá-la como sendo verdadeira. Assim, o ouvinte está aceitando uma declaração com base no testemunho do perito.

Deve-se notar que, mesmo um bom Apelo a Autoridade não é um argumento excepcionalmente forte. Afinal, em tais casos, a reivindicação está sendo aceita como verdade, simplesmente porque uma pessoa está afirmando que ela é verdadeira. A pessoa pode ser um especialista, mas sua experiência realmente não suporta a verdade da afirmação, porque a experiência de uma pessoa não determina se a afirmação é verdadeira ou falsa. Assim, os argumentos que tratam diretamente com evidências relacionadas com a afirmação em si tendem a ser mais fortes.

Exemplo # 1:

Bill e Jane estão discutindo sobre a moralidade do aborto:

Bill: "Eu acredito que o aborto é moralmente aceitável. Afinal, uma mulher deveria ter o direito sobre o seu próprio corpo."

Jane: "Eu discordo completamente. Dr. Johan Skarn diz que o aborto é sempre moralmente errado, independentemente da situação. Ele tem que estar certo, afinal de contas, ele é um especialista respeitado em seu campo."

Bill: "Eu nunca ouvi falar de Dr. Skarn. Quem é ele?"

Jane: "Ele é o cara que ganhou o Prêmio Nobel de Física por seu trabalho sobre a fusão a frio."

Bill: "Entendo. Será que ele tem alguma experiência em moral ou ética?"

Jane: "Eu não sei. Mas ele é um especialista famoso no mundo todo, então eu acredito nele."

Exemplo # 2:

Dave e Kintaro estão discutindo sobre o governo de Stalin na União Soviética. Dave argumenta que Stalin foi um grande líder, enquanto Kintaro discorda dele.

Kintaro: "Eu não vejo como você pode considerar Stalin um grande líder. Ele matou milhões de pessoas de seu próprio povo, ele prejudicou a economia soviética, manteve a maioria das pessoas com medo e lançou as bases para a violência que está ocorrendo em grande parte da Europa Oriental."

Dave: "Sim, bem, você diz isso. No entanto, tenho um livro em casa que diz que Stalin estava agindo no melhor interesse do povo. Os milhões que foram mortos eram inimigos ferozes do estado e tiveram que ser mortos para proteger os cidadãos pacíficos. Este livro coloca tudo para fora, por isso tem que ser verdade."

Exemplo # 3:

Eu não sou médico, mas eu assisto uma série de sucesso chamada "Bobas e Studmuffins na Sala de Cirurgia."

Você pode acreditar em mim quando digo que para uma ação rápida, eficaz e segura contra dor nada é melhor do que MorphoDope 2000. Essa é a minha opinião médica gabaritada.

Exemplo # 4:

Siphwe e Sasha estão tendo uma conversa:

Sasha: "Eu joguei na loteria hoje e sei que eu vou ganhar alguma coisa."

Siphwe: "O que você fez, fraudou o resultado?"

Sasha: "Não, seu bobo. Liguei para o meu camarada Super Psychic no número 1-900-mindpower. Depois de consultar o Tarot Mágico, ele me disse os meus números de sorte."

Siphwe: "E você, acreditou nele?"

Sasha: "Certamente, ele é um conceituado Mestre-Psíquico. É por isso que eu acredito no que ele fala. Quero dizer, assim, quem mais poderia saber quais são os meus números da sorte?"

Apelo a Crença**Descrição:**

Apelo a crença é uma falácia que tem esse padrão geral:

1. A maioria das pessoas acredita que uma declaração, X, é verdade.
2. Portanto, X é verdadeiro.

Esta linha de "raciocínio" é falaciosa, porque o fato de muitas pessoas acreditarem em uma afirmação não serve, em geral, como prova de que a afirmação é verdadeira.

Há, no entanto, alguns casos em que o fato de muitas pessoas aceitarem uma declaração como verdade é uma indicação de que é verdade. Por exemplo, se você estiver visitando o Maine e várias pessoas lhe disserem que acreditam que as pessoas com mais de 16 precisam comprar uma licença de pesca para poder pescar. Com poucas razões para duvidar, as declarações dessas pessoas podem levá-lo a acreditar que qualquer pessoa com mais de 16 anos precisará comprar uma licença de pesca.

Há também casos em que aquilo que as pessoas acreditam realmente determinam a verdade de uma declaração. Por exemplo, a verdade das alegações sobre boas maneiras e comportamento adequado pode simplesmente depender do que as pessoas acreditam ser boas maneiras e comportamento apropriado. Outro exemplo é o caso das normas comunitárias, que são muitas vezes tomadas como padrões que a maioria das pessoas aceitam. Em alguns casos, aquilo que viola algum padrão comunitário é tido como obsceno. Assim, a afirmação de que "X é obsceno" se torna verdade porque a maior parte daquela comunidade acredita que X é obsceno. Em tais casos, é ainda prudente questionar a justificação das crenças individuais.

Exemplo # 1:

Num período, a maioria das pessoas na Europa acreditava que a Terra era o centro do sistema solar (pelo menos a maioria dos que tinham crenças sobre essas coisas). No entanto, esta crença se mostrou falsa.

Exemplo # 2:

Deus deve existir. Afinal de contas, eu acabo de ver uma pesquisa que diz que 85% de todos os americanos acreditam em Deus.

Exemplo # 3:

É claro que não há nada errado com a bebida. Pergunte a qualquer um, ele vai te dizer que beber é bom.

Apelo à Prática Comum

Descrição:

O Apelo à Prática Comum é uma falácia com a seguinte estrutura:

1. X é uma ação usual.
2. Portanto X é correto / moral / justificado / razoável, etc

A ideia básica por trás da falácia é o fato da maioria das pessoas fazerem X ser usado como “evidência” para apoiar uma ação ou prática. É uma falácia porque o simples fato da maioria das pessoas fazer algo não significa que seja correto, moral, justificados ou razoável.

Um apelo ao fair-play⁵, que pode parecer um Apelo à Prática Comum, não precisa ser uma falácia. Por exemplo, uma mulher que trabalha em um escritório pode dizer “os homens que fazem o mesmo trabalho que eu são mais bem pagos, por isso para mim seria correto eu receber o mesmo que eles.” Isso não seria uma falácia, na medida em que não haja diferença relevante entre ela e os homens (em termos de capacidade, experiência, as horas trabalhadas, etc). Mais formalmente:

1. É prática comum tratar as pessoas do tipo Y da forma X e de tratar as pessoas do tipo Z de um modo diferente.
2. Não há diferença relevante entre as pessoas do tipo Y e Z.
3. Portanto, as pessoas do tipo Z devem ser tratados de forma X, também.

Este argumento se assenta fortemente no princípio da diferença relevante. Com base neste princípio, duas pessoas, A e B, só podem ser tratadas de forma diferente, se, e somente se, existe uma relevante diferença entre eles. Por exemplo, seria justo para mim para dar uma nota melhor para A do que B se A fez um trabalho melhor do que B. No entanto, seria errado da minha parte dar uma nota melhor a A do que B simplesmente porque A tem o cabelo vermelho e B tem o cabelo loiro.

Pode haver alguns casos em que o fato da maioria das pessoas aceitarem X como moral implica que X é moral. Por exemplo, um ponto de vista sobre a moralidade é que a moralidade está relacionada com as práticas de uma cultura, época, pessoa, etc. Se o que é moral é determinado pelo que é comumente praticado, então este argumento:

1) A maioria das pessoas fazem X.

2) Portanto X é moralmente correto;

não seria uma falácia. Isto, no entanto, daria origem a alguns resultados incomuns. Por exemplo, imagine que há apenas 100 pessoas na Terra. 60 delas não roubam ou enganam, mas 40, sim. Neste momento, o roubo e fraude seriam considerados como errados. No dia seguinte, um desastre mata 30 das 60 daquelas pessoas que não enganam ou roubam. Agora é moralmente correto enganar e roubar. Assim, seria possível alterar a ordem moral do mundo para nossa visão, simplesmente eliminando aqueles que discordam de nós.

Exemplo # 1:

Diretor Jones é encarregado de executar um programa de gestão de resíduos estadual. Quando constatou que o programa está repleto de corrupção, Jones diz: “Este programa tem seus problemas, mas nada se passa neste programa que não ocorra em todos os outros programas do estado.”

Exemplo # 2:

"Sim, eu sei que algumas pessoas dizem que colar em provas está errado. Mas todos nós sabemos que todo mundo faz isso, então está tudo certo."

5 Jogo limpo, obediência às regras de um jogo, agir com justiça (NT)

Exemplo # 3:

"Claro, alguns caem nessa porcaria de igualdade. No entanto, sabemos que todos pagam às mulheres menos do que aos homens. Está tudo bem, também. Já que todo mundo faz isso, realmente não pode estar errado."

Exemplo # 4:

"Não há nada de errado em exigir aulas multiculturais, mesmo com prejuízo para as matérias principais. Afinal, todas as universidades e faculdades estão empurrando multiculturalismo."

Apelo à Emoção

Descrição:

Apelo à Emoção é uma falácia com a seguinte estrutura:

1. Emoções favoráveis estão associadas com X.
2. Por conseguinte, X é verdadeiro.

Esta falácia é cometida quando alguém manipula as emoções das pessoas, a fim de levá-las a aceitar uma afirmação como sendo verdadeira. Mais formalmente, este tipo de “raciocínio” envolve a colocação de várias formas de produzir fortes emoções como evidência para uma declaração. Se as emoções favoráveis associadas com X influenciar uma pessoa a aceitar X como verdade, porque a faz “se sentir bem sobre X”, ela caiu na armadilha da falácia.

Este tipo de “raciocínio” é muito comum na política e serve como base para uma grande parte da propaganda moderna. A maioria dos discursos políticos têm como objetivo gerar sentimentos em pessoas para que esses sentimentos as leve a votar ou agir de determinada maneira. No caso da publicidade, os comerciais são destinados a evocar emoções que influenciarão pessoas para comprar determinados produtos. Na maioria dos casos, esses discursos e anúncios publicitários são notoriamente desprovidos de evidência real.

Este tipo de “raciocínio” é evidentemente falacioso. É falacioso porque usar táticas para incitar emoções nas pessoas não serve como evidência para uma afirmação. Para exemplo, se uma pessoa fosse capaz de inspirar em uma outra pessoa um ódio incrível sobre a afirmação de que $1 + 1 = 2$ e, em seguida, inspirasse a pessoa a amar a alegação de que $1 + 1 = 3$, seria difícil obter apoio adequado para a alegação de que $1 + 1 = 3$.

Deve-se notar que em muitos casos não parece óbvio que a pessoa que cometeu a falácia tenta apoiar uma determinada afirmação. Em muitos casos, aquele que pratica a falácia parece tentar mover as pessoas a tomar uma ação, tal como a compra de um produto ou lutar em uma guerra. Entretanto, é possível determinar que tipo de afirmação a pessoa está, verdadeiramente, apoiando. Nesses casos, é preciso perguntar “que tipo de afirmação esta pessoa está tentando levar outras a aceitar e agir?” Descobrir esta afirmação (ou afirmações) pode dar algum trabalho. No entanto, em muitos casos, será bastante evidente. Por exemplo, se um líder político tentar convencer seus seguidores a participar de determinados atos de violência pelo uso de um discurso de ódio, então sua afirmação seria “você devem participar destes atos de violência”. Neste caso, a “evidência” seria o ódio evocado nos seguidores. Esse ódio serviria para torná-los favoravelmente inclinados para a alegação de que eles deveriam se envolver em atos de violência. Como outro exemplo, um comercial de cerveja pode mostrar, homens e mulheres com pouca roupa, felizes e saltitantes numa praia, bebendo cerveja. Nesse caso, o pedido seria “você deve comprar esta cerveja”. A “evidência” seria a excitação evocada por ver as pessoas bonitas saboreando a cerveja.

Essa falácia é, na verdade, um instrumento persuasivo extremamente eficaz. Como muitas pessoas dizem, as emoções frequentemente possuem muito mais força do que a razão. A argumentação lógica é muitas vezes difícil e demorada e raramente tem o poder de impedir as

peças a agir. É o poder dessa falácia que explica sua grande popularidade e ampla utilização. No entanto, ainda é uma falácia.

Com toda a justiça, deve ser notado que o uso de táticas para inspirar emoções é uma habilidade importante. Sem um apelo à emoção das pessoas, será muito difícil fazê-las agir ou executar com o máximo empenho. Por exemplo, nenhum bom treinador apresenta para sua equipe um raciocínio lógico antes de um grande jogo. Em vez disso, ele os inspira com expressões emocionais procurando “incendiá-los”. Não há nada de intrinsecamente errado com isso. No entanto, não é uma forma aceitável de argumentação. Na medida em que se é capaz de distinguir, claramente, entre o que inspira emoções e o que justifica uma argumentação, é improvável que a pessoa caia na armadilha desta falácia.

Como ponto final, em muitos casos, será difícil distinguir um Apelo à Emoção de algumas outras falácias e em muitos casos várias falácias podem ser cometidas. Por exemplo, muitos Ad Hominem serão muito semelhantes ao Apelo à Emoção e, em alguns casos, ambas as falácias serão cometidas. Como exemplo, um líder pode tentar invocar o ódio a uma outra pessoa para inspirar seus seguidores a aceitar que eles devem rejeitar alegações feitas por essa outra pessoa. O mesmo ataque poderia funcionar como um Apelo à Emoção e um Ataque a Pessoa. No primeiro caso, o ataque seria destinado a tornar os seguidores favoráveis a rejeitar as alegações da pessoa que se quer atacar. No segundo caso, o ataque seria destinada a sensibilizar os seguidores rejeitar as alegações da pessoa por causa de algum defeito percebido (ou imaginado) no seu caráter.

Essa falácia está relacionada com a falácia de Apelo a Popularidade. Apesar das diferenças entre estes dois enganos, ambos são unidos pelo fato de que eles envolvem recursos às emoções. Em ambos os casos, as falácias visam levar as pessoas a aceitar argumentos baseados no modo como eles ou outras pessoas se sentem sobre as afirmações e não com base em evidências para sustentar as afirmações.

Outra maneira de olhar para estas duas falácias é a seguinte:

Apelo à Popularidade

- 1) A maioria das pessoas aprovam X.
- 2) Então, eu deveria aprovar X, também.
- 3) Uma vez que eu aprovo X, X deve ser verdade.

Apelo à Emoção

1. Estou de acordo com X.
2. Por conseguinte, X é verdadeiro.

Deste ponto de vista, num Apelo à Popularidade a declaração é aceita porque a maioria das pessoas a aprovam. No caso de Apelo à Emoção a declaração é aceita porque o indivíduo aprova a declaração em razão da emoção produzida pela declaração.

Exemplo # 1:

O novo computador PowerTangerine lhe dá o poder que você precisa. Se você comprar um as pessoas vão invejar o seu poder. Eles vão olhar para você e desejar ser como você. Você vai conhecer a verdadeira alegria do poder. TangerinePower.

Exemplo # 2:

A nova dieta UltraSkinny vai fazer você se sentir muito bem. Não se incomode mais com seu peso. Aprecie os olhares de admiração do sexo oposto. Deleite-se com a sua nova libertação da gordura. Você vai conhecer a verdadeira felicidade se experimentar nossa dieta!

Exemplo # 3:

Bill vai ouvir o discurso de um político. O político fala para a plateia sobre os males do governo e a necessidade de jogar para fora as pessoas que estão atualmente no poder. Após ouvir o discurso, Bill ficou cheio de ódio dos políticos atuais. Por isso, ele se sente bem por se livrar dos velhos políticos e concorda que essa é a coisa certa a fazer por causa do modo como se sente.

Apelo ao Medo

Também conhecido como: Tática do Medo, Apelo à força, Ad Baculum

Descrição:

O Apelo ao Medo é uma falácia com o seguinte padrão:

1. Y é apresentado (uma declaração que se destina a produzir medo).
2. Portanto a declaração X é verdade (uma afirmação que é geralmente, mas não precisa ser, relacionada com Y de alguma maneira).

Esta linha de “raciocínio” é falaciosa porque criar medo nas pessoas não constitui evidência de uma declaração.

É importante distinguir entre uma razão racional para crer (RRB) (evidência) e uma razão prudencial de acreditar (PRB) (motivação). Um RRB é evidência que objetiva e logicamente suporta a afirmação. A PRB é uma razão para aceitar a crença por causa de algum fator externo (como o medo, a ameaça, ou um benefício ou danos que possam resultar da crença) que é relevante para os valores de uma pessoa, mas não é relevante para a verdade ou falsidade da declaração. Por exemplo, deve ser prudente não reprovar o filho de seu chefe de departamento, porque você tem medo de que ele vá tornar a sua vida difícil. No entanto, isto não é evidência de que o garoto merece passar de ano.

Exemplo # 1:

Você sabe, Professor Smith, eu realmente preciso obter um A nesta classe. Eu gostaria de discutir minha nota mais tarde como o senhor. Eu estarei na escola de qualquer maneira, visitando meu pai. A propósito, ele é o seu reitor. Vejo o senhor mais tarde.

Exemplo # 2:

Eu não acho que um rifle Red Ryder BB seria um bom presente para você. Eles são muito perigosos e você pode se machucar. Bem, você não gostaria de pensar em outro presente?

Exemplo # 3:

Você tem que acreditar que Deus existe. Afinal, se você não aceitar a existência de Deus, então você terá de enfrentar os horrores do inferno.

Exemplo # 4:

Você não deve dizer essas coisas contra o multiculturalismo! Se o chefe ouvir o que você está dizendo nunca receberá um aumento. Então, você devia aprender a aceitar que é simplesmente errado falar contra isso.

Apelo para Lisonja

Também conhecido como: a Polimento da Maçã e várias outras expressões “coloridas”.

Descrição:

Um Apelo à Lisonja é uma falácia da seguinte forma:

1. A pessoa se sente lisonjeada pela pessoa B.
2. A pessoa B faz uma declaração X.
3. Portanto, X é verdadeiro.

A ideia básica por trás dessa falácia é que a bajulação é apresentada no lugar de provas para aceitar uma declaração. Este tipo de “raciocínio” é falacioso porque bajulação não é, de fato, evidência para uma afirmação. Isto é especialmente claro em um caso como este: "Meu Bill, essa é uma bela gravata. A propósito, é óbvio que um mais um é igual a quarenta e três.

Exemplo # 1:

Posso dizer que esta é a melhor aula de filosofia que eu já assisti. A propósito, sobre os dois pontos que eu preciso para obter um A...

Exemplo # 2:

"Chefe, essa piada sobre AIDS foi maravilhosa, e eu concordo com você que os liberais malditos estão destruindo o país. Agora, sobre o meu aumento ..."

Exemplo # 3:

Essa foi uma ideia brilhante. Eu nunca vi uma defesa tão clara e eloquente da posição de Platão. Se você não se importa, vou basear meu artigo nisso. Claro se você me conceder um prazo adicional além da data combinada, para que eu trabalhe nisso.

Apelo à Novidade

Também conhecido como : Apelo para o Novo, Mais Novo é Melhor, Novidade

Descrição:

Recurso a novidade é uma falácia que ocorre quando se assume que algo é melhor ou correto simplesmente porque é novo. Este tipo de “raciocínio” tem a seguinte forma:

1. X é novo.
2. Portanto X é correto ou melhor.

Este tipo de “raciocínio” é falacioso porque a atualidade ou novidade de algo não significa automaticamente que seja correta ou melhor do que algo mais antigo. Isto fica evidente pelo seguinte exemplo: Joe propôs que $1 + 1$ agora deve ser igual a 3. Quando perguntado por que as pessoas devem aceitar isso, ele diz que teve uma ideia. Uma vez que é mais recente do que a ideia de que $1 + 1 = 2$, deve ser melhor.

Este tipo de “raciocínio” é atraente por muitas razões. Em primeiro lugar, a “cultura ocidental” possui uma poderosa relação com a noção de que coisas novas devem ser melhor do que as coisas velhas. Em segundo lugar, a noção de progresso (que parece ter vindo, em parte, a partir da noção de evolução) implica que as coisas mais recentes serão superiores às coisas mais antigas. Em terceiro lugar, a propaganda da mídia, muitas vezes envia a mensagem de que o mais novo deve ser melhor. Devido a estes três fatores (e outros) as pessoas costumam aceitar que uma coisa nova (ideia, produto, conceito, etc) deve ser melhor porque é nova. Por isso, novidade é uma falácia bastante comum, especialmente em publicidade.

Não se deve presumir que as coisas velhas devem ser melhor do que coisas novas (veja a falácia Apelo a Tradição) não mais do que se deve presumir que as coisas novas são melhores do que as coisas velhas. A idade de uma coisa não tem, em geral, qualquer influência sobre a sua qualidade e correção (neste contexto).

Obviamente, a idade tem uma influência em alguns contextos. Por exemplo, se uma pessoa concluiu que o leite fresco estava melhor do que o leite de dois meses atrás, ele não cometeu um Apelo à Novidade. Isto porque, em tais casos, a idade da coisa é relevante para a sua qualidade. Assim, a falácia é cometida somente quando a novidade não é, por si só, relevante para a afirmação.

Exemplo # 1:

O sapato Sadisike 900 é um show de brilho. É melhor porque é novo.

Exemplo # 2:

James: "Então, o que é este novo plano?"

Biff: "Bem, a última coisa em técnicas de marketing é o método GK. É a mais recente tendência do mercado. É tão novo que a tinta dos relatórios sobre ele ainda estão secando. "

James: "Bem, o nosso velho método de marketing tem sido bastante eficaz. Eu não gosto da ideia de saltar para um novo método sem uma boa razão."

Biff: "Bem, nós sabemos que temos que ficar na vanguarda. Isso significa que novas ideias e novas técnicas têm que ser usadas. O método GK é novo, por isso vai funcionar melhor do que o método velho, empoeirado."

Exemplo # 3:

Prof: "Então, você pode ver que uma moralidade nova e melhor está varrendo a nação. Não há mais pessoas envergonhadas com seus estilos alternativos de vida. Não há mais pessoas influenciadas pela moral fora de moda do passado."

Estudante: "Bem, o que acha das ideias dos grandes pensadores do passado? Eles não tinham pontos de vista válidos?"

Prof: "É uma boa pergunta. A resposta é que eles tinham alguns pontos válidos na sua própria época, tempos bárbaros. Mas essas são moralidades velhas, mofadas de um tempo longínquo. Agora é um momento para as novas morais. Progresso e coisas do tipo, você sabe."

Estudante: "Então, você diria que as novas moralidades são melhores porque são mais recentes?"

Prof: "Exatamente. Assim como os dinossauros morreram para dar lugar a novos animais, as velhas ideias têm que dar lugar para as novas. E assim como os seres humanos são melhores do que os dinossauros, as novas ideias são melhores do que as antigas. Então, o mais novo é literalmente melhor."

Estudante: "Entendo."

Apelo à Piedade

Também conhecido como: Ad Misericordiam.

Descrição:

Um Apelo à Piedade é uma falácia em que a pessoa utiliza uma declaração destinada a criar pena como um argumento. A forma do "argumento" é como se segue:

1. P é apresentado, com a intenção de criar piedade.
2. Por isso a afirmação C é verdadeira.

Esta linha de "raciocínio" é falaciosa porque pena não serve como evidência para uma declaração. Isso fica claro no seguinte caso: "Você tem que aceitar que $1 + 1 = 46$, afinal eu estou

morrendo ...” Apesar de você ter pena de mim porque eu estou morrendo, isso dificilmente vai fazer da minha afirmação uma verdade.

Essa falácia é diferente do Apelo para as Consequências de uma Crença (ACC). Na falácia ACC, uma pessoa utiliza os efeitos de uma crença como um substituto para as provas. No Apelo à Piedade, são os sentimentos de piedade ou simpatia que substituem as provas.

Deve-se notar que há casos em que a afirmação que serve como evidência também evoca um sentimento de piedade. Nesses casos, o sentimento de pena também não é evidência. O seguinte é o exemplo de um caso no qual uma declaração evoca piedade e também serve como prova legítima:

Professor: “Você perdeu a prova do semestre, Bill.”

Bill: "Eu sei. Você poderia me deixar fazer a segunda chamada."

Professor: “Por quê?”

Bill: "Eu fui atropelado por um caminhão quando vinha para a prova. Como tive que ir para a emergência, por causa da perna quebrada, acho que tenho direito a segunda chamada "

Professor: "Sinto muito sobre a perna, Bill. Claro que você pode fazê-la."

O exemplo acima não envolve uma falácia. Embora o professor sinta pena de Bill, ele acha justificável aceitar a afirmação de Bill de que merece uma segunda chamada. Afinal, o atropelamento por um caminhão seria uma desculpa legítima para a falta em um teste.

Exemplo # 1:

Jill: “Ele seria um treinador péssimo para a equipe.”

Bill: “Ele tinha o coração voltado para o trabalho, e ficaria magoado se não fosse escolhido.”

Jill: “Eu acho que ele vai fazer um bom trabalho.”

Exemplo # 2:

"Tenho certeza de que o meu trabalho vai atender às suas necessidades. Eu realmente preciso do trabalho já que a minha avó está doente."

Exemplo # 3:

“Eu deveria receber um 'A' nesta matéria. Afinal, se eu não conseguir um 'A' não vou entrar nas atividades que estou desejando”

Apelo à Popularidade

Descrição:

O Apelo à popularidade tem a seguinte forma:

1. A maioria das pessoas aprovam X (tem sentimentos favoráveis para X).
2. Portanto, X é verdadeiro.

A ideia básica é aceitar uma declaração como verdade, simplesmente porque a maioria das pessoas tem um sentimento favorável sobre aquela afirmação. Mais formalmente, o fato de que a maioria das pessoas tem um sentimento favorável associado a uma determinada declaração não pode substituir uma evidência real que torna verdade a declaração. Uma pessoa cai nessa falácia se aceita uma alegação como verdadeira simplesmente porque a maioria das outras pessoas aprovam a declaração.

É evidente que é falacioso aceitar a aprovação da maioria como evidência para uma afirmação. Por exemplo, suponha que um orador habilidoso consiga que a maioria das pessoas adore a alegação de que $1 + 1 = 3$. Ainda não seria racional aceitar esta afirmação simplesmente

porque a maioria das pessoas aprovou. Afinal, a simples aprovação não é substituto para uma prova matemática. Houve um tempo em que as pessoas aceitavam as afirmações do tipo “o mundo é plano”, “Os seres humanos não podem sobreviver a uma velocidade superior a 25 quilômetros por hora”, “o sol gira em torno da Terra”, mas todas essas afirmações acabaram por se mostrar falsas.

Este tipo de “raciocínio” é bastante comum e pode ser um instrumento bastante persuasivo. Como a maioria dos seres humanos tende a se conformar com as opiniões da maioria, convencer uma pessoa de que a maioria aprova uma determinada afirmação é muitas vezes uma forma eficaz de fazê-la aceitar também. Os anunciantes costumam usar essa tática quando tentam vender produtos alegando que todo mundo usa e adora. Nesses casos, eles esperam que as pessoas aceitem a aprovação (suposta) dos outros como um bom motivo para comprar o produto.

Essa falácia é vagamente semelhante a outras falácias como Recurso à Crença e Apelo para a Prática Comum. No entanto, no caso de Ad Populum, o apelo é ao fato de que a maioria das pessoas aceita uma declaração. No caso do Apelo à Crença, o apelo é para o fato de que a maioria das pessoas acredita numa determinada afirmação. No caso de Apelo a Prática Comum, o apelo é para o fato de que muitas pessoas fazem a ação em questão.

Esta falácia está intimamente relacionada com a falácia de Apelo à Emoção, como discutido no título daquela falácia.

Exemplo # 1:

Meus compatriotas americanos ... tem havido algumas conversas de que o governo está ultrapassando seus limites por permitir que a polícia entre nas casas das pessoas, sem os mandados tradicionalmente exigidos pela Constituição. No entanto, estes são tempos perigosos e tempos perigosos exigem ações apropriadas. Eu tenho no meu gabinete, milhares de cartas de pessoas que me informam que, fora de questão, apoiam de coração a guerra contra o terrorismo nos Estados Unidos. Devido a essa aprovação esmagadora, é evidente que a polícia está fazendo a coisa certa.

Exemplo # 2:

Eu li outro dia que a maioria das pessoas realmente gosta das novas leis de controle de armas. Eu estava desconfiado dessas leis, mas eu acho que se a maioria das pessoas concorda, então elas devem estar certas.

Exemplo # 3:

Jill e Jane têm algumas preocupações de que as regras que sua irmandade estabeleceu tem caráter racista. Uma vez que Jill é uma pessoa decente, ela trouxe suas preocupações para encontro seguinte. O presidente da irmandade garante que não há nada de errado com as regras, já que a maioria das irmãs gostam delas. Jane aceita esta decisão, mas Jill decide deixar a irmandade.

Apelo ao Ridículo

Também conhecido como: Apelo a Zombaria, O Cavalinho.

Descrição:

O Apelo ao Ridículo é uma falácia em que ridículo ou zombaria substitui o “argumento” como evidência. Esta linha de “raciocínio” tem a seguinte forma:

1. X, que é uma forma de ridículo é apresentado (normalmente dirigido para a afirmação).
2. Por isso a afirmação C é falsa.

Este tipo de “raciocínio” é falacioso porque zombar de uma declaração não mostrar que é falsa. Isto é especialmente evidente no exemplo seguinte: “ $1 + 1 = 2!$ Isso é a coisa mais ridícula que eu já ouvi!”

Deve-se notar que demonstrar que uma afirmação é ridícula através da utilização de métodos legítimos (como um argumento não falacioso) pode tornar razoável para rejeição da

declaração. Uma forma desta linha de raciocínio é conhecida como "reductio ad absurdum" ("redução ao absurdo"). Neste tipo de argumento, a ideia é mostrar que uma contradição (a declaração que deve ser falsa) ou um resultado absurdo resulta da aplicação da afirmação. Por exemplo: "Bill afirma que um membro de um grupo minoritário não pode ser racista. No entanto, isto é absurdo. Pense sobre isso: os homens brancos são uma minoria no mundo. Dada a afirmação de Bill, segue-se que nenhum homem branco poderia ser racista. Assim, a Klan, Nazistas e as organizações de supremacia branca não seriam racistas."

Uma vez que a alegação de que a Klan, os nazistas e os supremacistas brancos não são organizações racistas é claramente um absurdo, pode-se concluir que a alegação de que um membro de uma minoria não pode ser racista é falsa.

Exemplo # 1:

"Claro que meu digno oponente afirma que devemos reduzir a taxa de matrícula, mas isso é de fazer rir".

Exemplo # 2:

"A igualdade de direitos para as mulheres? Sim, eu vou apoiar quando começarem a pagar o jantar e levarem o lixo para fora! Hah hah! Traga-me outra bebida, Mildred."

Exemplo # 3:

"Esses conservadores loucos! Eles acham que um exército forte é a chave para a paz! Esses tolos!"

Apelo para o Ódio

Descrição:

A falácia de Apelo ao Ódio é aquela em que o ódio substitui as evidências quando um "argumento" é feito contra uma afirmação. Esta linha de "raciocínio" tem a seguinte forma:

1. Afirmação X é apresentada com a intenção de gerar rancor.
2. Por isso a afirmação C é falsa (ou verdadeiro).

Este tipo de "raciocínio" é falacioso porque um sentimento de rancor não conta como evidência a favor ou contra uma declaração. Isso é muito claro no seguinte caso: "Bill afirma que a Terra gira em torno do sol. Mas você se lembra daquela trapaça que ele te fez na semana passada. Agora, não faz mais sentido para você a afirmação Bill de que o sol gira em torno da terra? "

É claro que há casos em que uma alegação que invoca sentimento de rancor ou maldade pode servir como prova legítima. No entanto, deve-se notar que os reais sentimentos de ódio ou rancor não são provas. O seguinte é um exemplo de tal situação:

Jill: "Acho que vou votar em Jane para ser tesoureira do AGORA."

Vicki: "Lembra-se quando sua bolsa desapareceu em uma reunião no ano passado?"

Jill: "Sim".

Vicki: "Bem, eu acabo de descobrir que ela roubou sua bolsa e algumas outras coisas de outras pessoas."

Jill: "Eu não vou mais votar nela!"

Neste caso, Jill tem uma boa razão para não votar em Jane. Já que um tesoureiro deve ser honesto, um ladrão conhecido seria uma má escolha. Na medida em que Jill conclui que deve votar contra Jane porque ela é uma ladra, e não apenas por ódio, seu raciocínio não será falacioso.

Exemplo # 1:

Bill: "Eu acho que Jane fez um ótimo trabalho este ano. Eu vou indicá-la para o prêmio."

Dave: "Você esqueceu o ano passado? Lembre-se que ela não te indicou."

Bill: "Você está certo. Eu não vou nomeá-la."

Exemplo # 2:

Jill: "Eu acho que a ideia de Jane é muito boa e realmente vai economizar um monte de dinheiro para o departamento."

Bill: "Talvez. Lembre-se que ela mostrou que o seu relatório tinha uma falha grotesca quando você o leu na convenção do ano passado ..."

Jill: "Eu tinha me esquecido disso! Eu acho que eu vou seguir a sua ideia, em vez disso."

Apelo à Tradição

Também conhecido como: Apelo ao Velho, Antigamente era Melhor, Apelo Falacioso ao Passado, Apelo a Idade.

Descrição:

Apelo à Tradição é uma falácia que ocorre quando se assume que alguma coisa é melhor ou correta simplesmente porque é mais velha, tradicional, ou "sempre foi assim." Este tipo de "raciocínio" tem a seguinte forma:

1. X é velho ou tradicional.
2. Portanto X é correto ou melhor.

Este tipo de "raciocínio" é falacioso porque a idade de algo que não o faz, automaticamente, tornar-se correto ou melhor do que algo mais recente. Isto fica bastante evidente pelo seguinte exemplo: A teoria de que as bruxas e demônios causam doença é muito mais antiga do que a teoria de que os microrganismos causam doenças. Portanto, a teoria sobre bruxas e demônios deve ser verdade.

Este tipo de "raciocínio" é atraente por uma variedade de razões. Primeiro, as pessoas muitas vezes preferem se ligar ao que é mais velho ou tradicional. Esta é uma característica psicológica bastante comum das pessoas que pode estar ligada ao fato de que as pessoas se sentem mais confortáveis com aquilo que existe a mais tempo. Em segundo lugar, ficar com as coisas que são mais velhas ou tradicionais é muitas vezes mais fácil do que testar coisas novas. Assim, as pessoas muitas vezes preferem coisas mais antigas e tradicionais por preguiça. Dessa forma, o Apelo à Tradição é uma falácia razoavelmente comum.

Não se deve presumir que coisas novas devem ser melhor do que as coisas velhas (ver a falácia Apelo à Novidade) não mais do que se deve presumir que as coisas velhas são melhores do que as coisas novas. A idade das coisas não têm, em geral, qualquer relação com a sua qualidade ou correção (neste contexto). No caso da tradição, assumir que é algo correto só porque ele é considerado uma tradição é um raciocínio pobre. Por exemplo, se a crença de que $1 + 1 = 56$ fosse uma tradição de um grupo de pessoas isso não a tornaria verdade.

Obviamente, a idade tem uma influência em alguns contextos. Por exemplo, se uma pessoa concluiu que o vinho envelhecido seria melhor do que um vinho jovem, ele não estaria usando um Apelo à Tradição. Isto porque, em tais casos, a idade da coisa é relevante para a sua qualidade. Assim, a falácia é cometida somente quando a idade não é, por si só, relevante para a afirmação.

Uma última questão deve ser considerada no "teste do tempo." Em alguns casos, as pessoas podem assumir que porque algo durou como tradição ou tem estado por aí por muito tempo é verdade porque "passou no teste do tempo". Se uma pessoa assume que algo deve estar correto ou verdadeiro, simplesmente porque ter persistido um longo tempo, então ela cometeu um Apelo à

Tradição. Afinal, como a história tem mostrado, as pessoas podem aceitar afirmações falsas durante séculos.

No entanto, se uma pessoa declara que a afirmação ou coisa em questão tem resistido com sucesso os desafios e testes por um longo período de tempo, então ela não cometerá uma falácia. Nesses casos, a alegação deve ser apoiada por provas. Como um exemplo, a teoria de que a matéria é feita de partículas subatômicas sobreviveu inúmeros testes e desafios ao longo dos anos e tem o peso das evidências em seu favor. É razoável aceitar a alegação por causa do peso da evidência e não por causa da alegação de que é antigo. Assim, a alegação de sobrevivência a desafios legítimos e passado em testes válidos por um longo período de tempo, pode justificar a aceitação de uma afirmação. Mas a mera idade ou persistência não garante a correção de uma afirmação.

Exemplo # 1:

Claro que eu acredito em Deus. As pessoas têm crido em Deus por milhares de anos, por isso parece claro que Deus deve existir. Afinal, por que outro motivo a crença duraria tanto tempo?

Exemplo # 2:

Gunthar é o pai de Connan. Eles vivem em uma pequena ilha e em sua cultura, as mulheres são tratadas como bens a serem trocados à vontade pelos homens.

Connan: "Você sabe pai, quando eu ia para a escola nos Estados Unidos, vi que as mulheres americanas não são tratadas como propriedade. Na verdade, eu li um livro escrito por uma pessoa chamada Mill que defendia os direitos das mulheres."

Gunthar: "Então, qual é a questão meu filho?"

Connan: "Bem, eu acho que pode estar errado trocar minhas irmãs por bois. Elas são seres humanos e devem ter o direito de serem donas de seu próprio destino."

Gunthar: "Que noção estranha e novíssima você aprendeu na América. Esse país deve ser ainda mais bárbaro do que eu imaginava. Agora, pense sobre isso, filho. Nós temos negociado mulheres por gado tanto quanto temos vivido nesta ilha. Essa é uma tradição que remonta à noite dos tempos."

Connan: "Mas eu ainda acho que há algo errado com ela."

Gunthar: "Bobagem meu menino. Uma tradição desta idade deve ser aprovado pelos deuses e deve estar certa."

Exemplo # 3:

É claro que este modo de governo é o melhor. Tivemos este governo por mais de 200 anos e ninguém falou sobre a mudança em todo esse tempo. Então, ele tem que ser bom.

Exemplo # 4:

Um repórter está entrevistando o chefe de uma família que se envolveu em uma briga com outra família.

Repórter: "Mr. Hatfield, porque você ainda está lutando com os McCoys?"

Hatfield: "Veja bem jovem, meu pai brigou com os McCoys e seu pai também rivalizou com eles e assim foi com o meu bisavô."

Reporter: "Mas por quê? O que começou tudo isso?"

Hatfield: "Eu não sei bem. Tenho certeza de que foram os McCoys que começaram tudo, no entanto."

Repórter: "Se você não sabe por que você está lutando, por que não parar?"

Hatfield: "Parar? O que, você está louco? Esta disputa já se arrasta por gerações, então estou seguro de que houve um bom motivo para isso começar. Meu objetivo é continuar. Isso tem que ser a coisa

certa a fazer. Passa-me a espingarda menino, estou vendo um desses gambás McCoy esgueirando-se no milharal."

Implorando a Pergunta

Também conhecido como: Raciocínio Circular, Raciocínio em um Círculo, Petitio Principii.

Descrição:

Implorando a Pergunta é uma falácia em que as premissas incluem a afirmação de que a conclusão é verdadeira ou (direta ou indiretamente) assume que a conclusão é verdadeira. Esse tipo de "raciocínio" normalmente tem o seguinte forma.

1. Premissas em que a verdade da conclusão é reivindicada ou a verdade da conclusão é assumida (direta ou indiretamente).
2. Alegação C (conclusão) é verdadeira.

Este tipo de "raciocínio" é falacioso porque simplesmente assumir que a conclusão das afirmações é verdadeira (direta ou indiretamente) não constitui prova de que a conclusão é verdade. Obviamente, simplesmente assumindo que a afirmação é verdadeira não serve como evidência para essa declaração. Isto é especialmente evidente em casos particularmente flagrantes: "X é verdadeiro. A evidência para essa afirmação é que X é verdadeiro."

Alguns casos de súplica à pergunta são bastante flagrantes, enquanto outros podem ser extremamente sutis.

Exemplo # 1:

Bill: "Deus deve existir."

Jill: "Como você sabe."

Bill: "Porque a Bíblia diz isso."

Jill: "Por que eu deveria acreditar na Bíblia?"

Bill: "Porque a Bíblia foi escrita por Deus."

Exemplo # 2:

"Se essas ações não fossem ilegais, então elas não seriam proibidas pela lei."

Exemplo # 3:

"A crença em Deus é universal. Afinal, todo mundo acredita em Deus."

Exemplo # 4:

Entrevistador: "Seu currículo parece impressionante, mas eu preciso de uma outra referência."

Bill: "Jill pode me dar uma boa referência."

Entrevistador: "Bom. Mas como eu sei que Jill é confiável?"

Bill: "Certamente. Posso te garantir que sim."

Generalização Tendenciosa

Também conhecido como: Estatística Tendenciosa, Amostra Carregada, Indução Tendenciosa

Descrição:

Essa falácia é cometida quando uma pessoa tira uma conclusão sobre uma população com base em uma amostra tendenciosa ou preconceituosa de alguma maneira. Ela tem a seguinte forma:

1. Amostra S, que é tendenciosa, é tomada a partir da população P.
2. Conclusão C é elaborada sobre população P com base em S.

A pessoa que comete a falácia faz mau uso do seguinte tipo de raciocínio, que é conhecido também como Generalização Indutiva, Generalização e Generalização Estatística:

1. X% do A observado são B.
2. Portanto X% de todo A são B.

A falácia é cometida quando a amostra de A é suscetível de ser tendenciosa de alguma maneira. Uma amostra é tendenciosa ou carregada quando o método usado para selecionar a amostra tem probabilidade de resultar em uma amostra que não representa adequadamente a população da qual ele é retirada.

Amostras tendenciosas geralmente não são muito confiáveis. Como um caso flagrante, imagine que uma pessoa está tomando uma amostra de carga de um caminhão cheio de pequenas bolas coloridas, algumas das quais são de metal e algumas de plástico. Se ela usou um ímã para colher sua amostra, então a amostra teria um número desproporcional de bolas de metal (afinal de contas, a amostra provavelmente seria constituída inteiramente das bolas de metal). Neste caso, todas as conclusões que essa pessoa pode retirar sobre toda a população de bolas seria pouco confiável já que haveria poucas ou nenhuma bola de plástico na amostra.

A ideia geral é que as amostras tendenciosas são menos propensas a conter números proporcionais para toda a população. Por exemplo, se uma pessoa quer descobrir o que a maioria dos Americanos pensa sobre o controle de armas, uma pesquisa feita em uma reunião NRA⁶ seria uma amostra tendenciosa.

Uma vez que a falácia da Amostra Tendenciosa é cometida quando a amostra (os casos observados) é tendenciosa ou carregada, é importante dispor de amostras que não são distorcidas para fazer uma generalização. A melhor maneira de fazer isso é tomar amostras de modo a evitar tendência. Em geral, há três tipos de amostras que se destinam a evitar tendência. A ideia geral é que estes métodos (quando usados corretamente) resultem em uma amostra que corresponde a toda a população bem de perto. Os três tipos de amostras são como se segue:

Amostra Aleatória: esta é uma amostra que é tomada de tal modo que nada além do acaso determina os membros da população são selecionados para a amostra. Em condições ideais, qualquer membro individual da população tem a mesma chance de ser selecionado. Este tipo de amostra evita a tendência porque uma amostra tendenciosa é aquela feita de tal maneira que alguns membros da população tem chance maior de serem selecionados para a amostra. Infelizmente, a criação uma amostra aleatória ideal é frequentemente muito difícil.

Amostra estratificada: esta é uma amostra que é tomada usando os seguintes passos: 1) Identificar estratos relevantes (subgrupos da população), 2) O número de membros em cada extrato é determinado e 3) uma amostra aleatória é tomada a partir de cada estrato em exata proporção ao seu tamanho. Este método é, obviamente, mais útil quando se lida com populações estratificadas. Por exemplo, a renda de uma pessoa muitas vezes influencia o modo como vota, então quando da realização de uma eleição presidencial seria uma boa ideia usar uma amostra estratificada, através de classes econômicas, como base para a determinação dos estratos. Este método evita amostras carregadas (ideal), assegurando que cada estrato da população seja adequadamente representado.

Amostra com Lapso Temporal: este tipo de amostra é feita colhendo-se uma amostra estratificada ou aleatória e, em seguida, pelo menos outra amostra, mas com um lapso de tempo significativo entre elas. Após as duas (ou mais) amostras colhidas, elas podem ser comparadas em busca de mudanças. Este método de colheita de amostra é muito importante para fazer previsões. Uma previsão baseada somente numa amostra é provável que seja uma Generalização Apressada (porque a amostra tende a ser demasiado pequena para cobrir as populações passados, presentes e

6 Associação Nacional de Rifles (Estados Unidos)

futuras) ou uma Amostra Tendenciosa (porque a amostra só vai incluir dados de um período de tempo).

Muitas vezes as pessoas cometem Amostra Tendenciosa por causa de tendência ou preconceito. Por exemplo, uma pessoa pode tomar, intencionalmente ou não, pessoas ou eventos que confirmam a sua expectativa. Como exemplo, uma pessoa que está forçando uma teoria científica particular pode tender a coletar amostras que são tendenciosas em favor dessa teoria.

As pessoas também, comumente, cometem essa falácia por preguiça ou desleixo. É muito fácil simplesmente pegar uma amostra daquilo que está facilmente disponível, em vez de gastar tempo e esforço para produzir uma amostra adequada que leve a uma conclusão justificada.

É importante ter em mente que a tendência está relacionada com o propósito da amostra. Para exemplo, se Bill queria saber o que os membros do NRA pensavam sobre uma lei de controle de armas, tomar uma amostra em uma reunião da NRA não seria tendencioso. No entanto, se Bill queria determinar qual o pensamento geral dos americanos sobre a lei, então uma amostra colhida em uma reunião da NRA seria tendenciosa.

Exemplo # 1:

Bill recebe do seu editor a atribuição de determinar o que a maioria dos americanos pensa sobre a nova lei que vai adicionar um imposto federal sobre todos os modems e computadores comprados. As receitas do imposto serão usadas para impor novas leis sobre o uso da internet. Bill, já possuindo uma opinião e decide fazer uma pesquisa por e-mail. Em sua pesquisa, 95% dos entrevistados se opunham à taxa. Bill ficou bastante surpreso quando 65% de todos os americanos votaram a favor dos impostos.

Exemplo # 2:

Os Pacifistas Unidos da América decidem executar uma pesquisa para determinar o que os americanos pensam sobre armas e controle de armas. A Jane é escolhida para fazer o estudo. Para economizar custos com o correio, ela inclui o formulário de pesquisa em seu grupo de correio eletrônico. Ela ficou muito contente ao descobrir que 95% dessas pessoas pesquisadas eram a favor do controle de armas e fala para os seus amigos que a vasta maioria dos americanos é a favor de leis de controle de armas.

Exemplo # 3:

Pesquisas em larga escala foram tomadas na Flórida, Califórnia e Maine e verificou-se que, em média, 55% dos entrevistados passaram pelo menos 14 dias por ano perto do mar. Assim, pode-se concluir com segurança que 55% de todos os americanos gastam pelo menos 14 dias, perto do oceano a cada ano.

Ônus da Prova

Também conhecido como: Apelo à Ignorância (“Ad Ignorantiam”).

Descrição:

Ônus da Prova é uma falácia em que o ônus da prova é colocado no lado errado. Outra versão ocorre quando a falta de provas para o lado A é tomado como evidência para lado B nos casos em que o ônus da prova, na verdade repousa no lado B. Um nome comum para isto é apelo à ignorância. Este tipo de raciocínio normalmente tem a seguinte forma:

1. Afirmção X é apresentada pelo lado A mas ônus da prova, na verdade, repousa no lado B.
2. Lado B afirma que X é falso porque não há nenhuma prova para X.

Em muitas situações, repousa sobre um lado o ônus da prova. Este lado é obrigado a fornecer evidências para a sua posição. A alegação do outro lado, aquele que não tem que arcar com

o ônus da prova, é assumida como verdadeira até prova em contrário. A dificuldade em tais casos, é determinar sobre qual lado, se for o caso, recai o ônus da prova. Em muitos casos, a resolução desta questão pode ser motivo de debate significativo. Em alguns casos, o ônus da prova é definido pela situação. Por exemplo, na lei americana uma pessoa é assumida como sendo inocente até prova em contrário (daí o ônus da prova cabe à acusação). Como outro exemplo, em um debate o ônus da prova recai sobre a equipe que faz a afirmativa. Para último exemplo, na maioria dos casos, o ônus da prova recai sobre aqueles que afirmam que algo existe (como Pé Grande, poderes psíquicos, universais, e os dados sensíveis).

Exemplo # 1:

Bill: “Eu acho que devemos investir mais dinheiro na expansão do sistema interestatal”.

Jill: “Eu acho que seria uma má ideia, considerando a situação do Tesouro”.

Bill: “Como alguém pode ser contra melhorias da estrada”?

Exemplo # 2:

Bill: “Eu acho que algumas pessoas têm poderes psíquicos.”

Jill: “Qual é a sua prova?”

Bill: “Ninguém foi capaz de provar que as pessoas não têm poderes psíquicos”.

Exemplo # 3:

“Você não pode provar que Deus não existe, então ele existe.”

Ad Hominem Circunstancial

Descrição:

Ad Hominem Circunstancial é uma falácia em que uma pessoa tenta atacar uma declaração afirmando que a pessoa que a fez estava motivada por interesse próprio. Em alguns casos, essa falácia pode ser substituída por um ataque as circunstâncias da pessoa (tais como a religião da pessoa, filiação política, origem étnica, etc). A falácia tem a seguinte forma:

1. Pessoa A faz afirmação X.
2. Pessoa B afirma que A faz afirmação X, porque é do interesse de A afirmar X.
3. Portanto, a afirmativa X é falsa.

Ou,

1. Pessoa A faz afirmativa X.
2. Pessoa B faz um ataque a circunstâncias de A.
3. Portanto X é falsa.

Um ad hominem circunstancial é uma falácia porque os interesses de uma pessoa e suas circunstâncias não têm nenhuma influência sobre a verdade ou falsidade da afirmação feita. Enquanto os interesses da pessoa podem ser motivos para apoiar certas afirmações, as afirmações se mantêm ou caem por conta própria. É também o caso em que as circunstâncias de uma pessoa (religião, afiliação política, etc) não afetam a verdade ou falsidade da alegação. Isto fica bastante claro pelo seguinte exemplo: "Bill afirma que $1 + 1 = 2$. Mas ele é um republicano, por isso a sua afirmação é falsa."

Há momentos em que é prudente desconfiar de afirmações de uma pessoa, quando é evidente que as afirmações estão sendo influenciadas por interesses pessoais. Por exemplo, se um representante da empresa do tabaco alega que o tabaco não causa câncer, seria prudente não aceitar simplesmente a declaração. Isto porque a pessoa tem uma motivação para fazer a afirmação, seja ela

verdade ou não. No entanto, o simples fato de que a pessoa tem uma motivação para fazer a afirmação não significa que seja falsa. Por exemplo, suponha que um pai diz ao filho que enfiar um garfo em uma tomada de luz seria perigoso. Simplesmente porque ela tem uma motivação para dizer isso (não quer que a tomada seja destruída), obviamente, não torna falsa a sua alegação.

Exemplo # 1:

“Ela afirma que precisamos de mais gastos militares, mas isso é falso, uma vez que ela só diz isso por ser republicana.”

Exemplo # 2:

"Eu acho que devemos rejeitar o que o Padre Jones tem a dizer sobre as questões éticas de aborto porque ele é um padre católico. Afinal de contas, o padre Jones tem obrigação de manter tal ponto de vista."

Exemplo # 3:

"É claro que o senador do Maine se opõe a uma redução dos gastos navais. Afinal, Bath Ironworks, que produz navios de guerra, está localizado no Maine."

Exemplo # 4:

"Bill afirma que a redução de impostos para as corporações aumenta o desenvolvimento. É claro, Bill é o CEO de uma corporação."

Falácia de Composição

Descrição:

A Falácia da Composição é cometida quando uma conclusão é elaborada sobre um todo com base nas características de suas partes constituintes, mas não apresenta justificção para a inferência. Na verdade, existem dois tipos dessa falácia, sendo que ambos são conhecidos pelo mesmo nome (por causa do elevado grau de similaridade).

O primeiro tipo de Falácia da Composição surge quando uma pessoa se fundamenta numa conclusão a respeito das características de toda a classe ou grupo (tomado como um todo) a partir das características individuais dos membros de uma classe ou grupo. Mais formalmente, o “raciocínio” seria algo parecido com isso:

1. As coisas de um individuo F têm características A, B, C, etc
2. Por conseguinte, o (conjunto) das coisas da classe de F tem características A, B, C, etc

Essa linha de raciocínio é falaciosa porque o simples fato de que os indivíduos têm certas características não pode garantir, por si só, que a classe (tomado como um todo) tem as características.

É importante notar que fundamentar uma inferência sobre as características de uma classe com base nas características de seus membros individuais nem sempre é falacioso. Em alguns casos, é justificção fornecida suficiente para garantia de uma conclusão. Por exemplo, é verdade que uma pessoa rica tem mais riqueza do que uma pessoa pobre. Em algumas nações (como os EUA), é verdade que a classe de pessoas ricas tem mais riqueza como um todo do que a classe de pessoas pobres. Neste caso, as provas utilizadas fariam justificar a inferência e a falácia da composição não seria cometida.

O segundo tipo de falácia de composição é cometido quando se conclui que aquilo que acontece com as partes de um todo tem de ser verdade para o conjunto, sem que haja justificção adequada para a declaração. Mais formalmente, a linha de “raciocínio” seria como segue:

1. As partes do todo X têm características A, B, C, etc
2. Portanto todo o X deve ter características de A, B, C.

Esse tipo de raciocínio é falacioso, pois não se pode inferir que, simplesmente porque as partes de um conjunto complexo tem (ou carece de) determinadas propriedades que o conjunto do qual elas são partes tem essas mesmas propriedades. Isso é especialmente claro em matemática: os números 1 e 3 são ambos ímpares. 1 e 3 são partes de 4. Portanto, o número 4 é ímpar.

Deve-se notar que raciocinar a partir das propriedades das partes para alcançar as propriedades do todo nem sempre é falacioso. Se houver justificação para a inferência a partir das partes para todo, então o raciocínio não é falacioso. Por exemplo, se todas as partes do corpo humano são feitas de matéria, então não seria um erro de raciocínio concluir que o corpo humano inteiro é feito de matéria. Da mesma forma, se todas as partes de uma estrutura é feita de tijolo, não há engano cometido quando se conclui que toda a estrutura é feita de tijolos.

Exemplo # 1:

Um tanque de guerra consome mais combustível do que um carro. Assim, os principais tanques de batalha utilizam mais do combustível disponível no mundo do que todos os carros.

Exemplo # 2:

Um tigre come mais comida do que um ser humano. Portanto, tigres, como um grupo, comem mais alimentos do que todos os seres humanos na terra.

Exemplo # 3:

Átomos são incolores. Os gatos são feitas de átomos, por isso os gatos são incolores.

Exemplo # 4:

Cada jogador da equipe é um *superstar* e um grande jogador, assim o time é uma “grande equipe”. Isto é falacioso pois os *superstars* podem não ser capazes de jogar muito bem juntos e, portanto, eles poderiam formar um time ruim.

Exemplo # 5:

Cada parte do show, dos efeitos especiais à atuação, é uma obra-prima. Assim, o show todo é uma “obra-prima”. Isto é falacioso, uma vez um show pode ter uma grande atração, grandes efeitos especiais e tal, mas ainda não “formarem um conjunto” capaz de produzir uma obra-prima.

Exemplo # 6:

“Vamos lá, você gosta de carne, batatas e feijão-verde, então você vai gostar dessa caçarola de carne, batata, e feijão-verde”. Isto é falacioso, da mesma forma que esta falácia: “Você gosta de ovos, sorvetes, pizza, bolo, peixe, gelatina, frango, molho para taco, refrigerante, laranjas, leite, rolos de ovo, iogurte e por isso você deve gostar deste prato saboroso feito com todos eles.”

Exemplo # 7:

O sódio e o cloro são perigosos para os seres humanos. Por conseguinte, qualquer combinação de sódio e de cloro será perigoso para os seres humanos⁷.

Causa e Efeito Confusos

Também conhecido como: Causa Questionável, Inversão de Causação

7 O sal de cozinha é formado por cloro e sódio (NT)

Descrição:

Causa e Efeito confusos é uma falácia que tem a seguinte forma geral:

1. A e B ocorrem regularmente em conjunto.
2. Por isso A é a causa de B.

Essa falácia requer que não haja, de fato, uma causa comum que produza A e B.

Essa falácia é cometida quando uma pessoa assume que um evento deve causar outro só porque os eventos ocorrem em conjunto. Mais formalmente, esta falácia envolve o desenvolvimento da conclusão de que A é a causa de B, simplesmente porque A e B estão normalmente em conjunção (e não há uma causa comum que seja realmente a causa de A e B). O erro que ocorre é que a conclusão causal está sendo elaborada sem justificção adequada.

Em alguns casos, será evidente que a falácia está sendo cometida. Por exemplo, uma pessoa pode alegar que uma doença foi causada por uma febre que lhe acometeu. Nesse caso, fica bastante claro que a febre foi causada pela doença e não o contrário. Em outros casos, a falácia não é sempre evidente. Um fator que torna o raciocínio causal bastante difícil é que nem sempre é evidente o que é a causa e que é o efeito. Por exemplo, uma criança como problemas pode ser a causa dos pais estarem de pavor curto ou o pavor curto dos pais pode ser a causa da criança ser problemática. A dificuldade é aumentada pelo fato de que algumas situações podem envolver *feedback*⁸. Por exemplo, o temperamento dos pais pode fazer com que a criança se torne problemática e o comportamento da criança pode piorar o temperamento dos pais. Em tais casos, pode ser bastante difícil separar o que causou o que, em primeiro lugar.

A fim de determinar se a falácia foi cometida, deve ser demonstrado que a conclusão causal não foi adequadamente apoiada e a pessoa que comete a falácia tenha confundido a verdadeira causa com o efeito. Mostrar que a falácia ocorreu, normalmente envolverá determinar a causa real e o efeito real. Em alguns casos, como mencionado acima, isto pode ser muito fácil. Em outros casos, será difícil. Em alguns casos, pode ser quase impossível. Outra coisa que faz o raciocínio causal difícil é que muitas vezes as pessoas têm diferentes concepções de causa e, em alguns casos, os problemas são obscurecidos por emoções e ideologias. Por exemplo, pessoas muitas vezes alegam que a violência na TV e no cinema deve ser censurada, porque leva as pessoas a apreciarem violência. Outras pessoas afirmam que existe violência na TV e em filmes, porque as pessoas gostam da violência. Neste caso, não é óbvio qual é realmente a causa e a situação é obscurecida pelo fato de que muitas vezes as emoções ficam em alta neste assunto.

Enquanto o raciocínio causal pode ser difícil, muitos erros podem ser evitados com o devido cuidado e atentos procedimentos de teste. A falácia surge porque a conclusão é construída sem o devido cuidado. Um modo de evitar a falácia é prestar bastante atenção para a sequência temporal dos eventos. Uma vez que (fora da série de tv Star Trek), os efeitos geralmente não precedem as suas causas, se A ocorre após B, então A não pode ser a causa de B. No entanto, estes métodos vão além do âmbito deste texto.

Todas as falácias causais envolvem um erro no raciocínio causal. No entanto, esta falácia difere das outras falácias causais em termos de erro no raciocínio que está sendo feito. No caso de uma falácia Post Hoc, o erro é que a pessoa aceita que A é a causa de B simplesmente porque A ocorre antes de B. No caso da Falácia de Ignorar uma Causa Comum, A é considerada como sendo a causa de B, quando existe, na realidade, um terceiro elemento que é a causa de A e B. Para mais informações, consulte as entradas correspondentes neste trabalho.

8 Retroalimentação, retorno.

Exemplo # 1:

Bill e Joe estão fazendo um debate sobre música e decadência moral:

Bill: "Parece-me claro que esta nova música está corrompendo os jovens."

Joe: "O que você quer dizer?"

Bill: "Essa coisa de *rap* está sempre dizendo às crianças para matar policiais, consumir drogas e abusar de mulheres. Isso é muito ruim e as crianças de hoje não deveriam fazer esse tipo de coisa. Devemos proibir essa música!"

Joe: "Então, você acha que se livrar da música *rap* resolveria a droga, a violência e os problemas de sexismo nos EUA?"

Bill: "Bem, não iria se livrar de tudo isso, mas daria conta de um monte deles."

Joe: "Você não acha que a maioria dos cantores de *rap* canta sobre esse tipo de coisa, porque é o que realmente está acontecendo nos dias de hoje? Quero dizer, as pessoas costumam cantar sobre as condições de seu tempo, assim como as pessoas faziam na década de sessenta. Mas, então, eu acho que você acredita que as pessoas estavam contra a guerra e usavam drogas apenas porque ouviram Dylan e Baez. "

Bill: "Bem ..."

Joe: "Bem, parece-me que a principal causa do conteúdo da música *rap* é a condição social preexistente. Se não fossem todos estes problemas, os cantores de *rap* provavelmente não cantariam sobre eles. Eu também acho que se as condições sociais fossem boas, as crianças poderiam ouvir a música durante todo o dia e não serem afetadas."

Joe: "Bem, eu ainda acho que o *rap* causa problemas. Você não pode argumentar contra o fato de que os males sociais realmente apareceram ao mesmo tempo que a música *rap* começou."

Exemplo # 2:

Algumas pessoas alegam que a doença grave é causada por depressão e raiva. Afinal, as pessoas que estão gravemente doentes estão muitas vezes deprimidas e com raiva. Assim, segue que a causa de doença grave, na verdade, é a depressão e a raiva. Então, uma atitude boa e alegre é a chave para se manter saudável.

Exemplo # 3:

Bill arrumou vários pratos com pão sobre eles. Depois de alguns dias, ele percebe que o pão tinha bolor crescendo por toda parte. Bill concluiu que o bolor foi produzido por um pão estragado. Quando Bill falou à sua mãe sobre sua experiência, ela disse a ele que o bolor foi a causa do pão estragar e que era melhor ele limpar a bagunça se ele quisesse sair no fim de semana.

Falácia da Divisão

Descrição:

A falácia da divisão é cometida quando uma pessoa infere que aquilo que é verdadeiro para o todo deve também ser verdadeiro para os seus constituintes e a justificativa para essa inferência não é fornecida. Existem duas variantes principais da falácia geral da Divisão:

O primeiro tipo de falácia da divisão é cometida quando 1) a pessoa raciocina que aquilo que é verdade para o todo também deve ser verdade para as partes e 2) a pessoa não consegue justificar essa inferência com o necessário grau de evidência. Mais formalmente, o "raciocínio" segue esse tipo de padrão:

1. O todo, X, tem propriedades A, B, C, etc
2. Portanto as partes de X têm propriedades A, B, C, etc

Que esta linha de raciocínio é falaciosa fica claro pelo seguinte caso: 4 é um número par. 1 e 3 são partes de 4. Por conseguinte, 1 e 3 são pares.

Deve-se notar que nem sempre é falacioso tirar uma conclusão sobre as partes de um conjunto com base nas propriedades do todo. Na medida em que haja evidência adequada, o raciocínio pode ser aceitável. Por exemplo, o corpo humano é feito de matéria e é razoável deduzir que as partes que compõem o corpo humano também sejam feitas de matéria. Isso ocorre porque não há razão para acreditar que o corpo é feito de partes não-materiais, que de alguma forma se transforma em matéria quando se reúnem.

A segunda versão da falácia da divisão é cometida quando uma pessoa 1) tira uma conclusão sobre as propriedades de membros individuais de uma classe ou grupo com base nas propriedades coletivas da classe ou grupo, e 2) não há justificativa suficiente para a conclusão. Mais formalmente, a linha de “raciocínio” é a seguinte:

1. Como um coletivo, grupo ou classe X tem propriedades A, B, C, etc
2. Portanto, os membros individuais do grupo ou classe X possuem propriedades A, B, C, etc

Que esse tipo de raciocínio é falacioso pode ser facilmente demonstrado pelo seguinte: é verdade que os atletas, tomados como um grupo, são jogadores de futebol, corredores de pista, nadadores, jogadores de tênis, saltadores, jogadores de pólo e tal. Mas seria falacioso inferir que cada atleta é ao mesmo tempo um jogador de futebol, um corredor de pista, um nadador, um jogador de tênis, um nadador, etc

Note-se que nem sempre é falacioso tirar uma conclusão sobre um indivíduo com base no que é verdadeiro para a classe a que ele / ela pertence. Se a inferência é apoiada por evidência, o raciocínio pode ser correto. Por exemplo, não é falacioso inferir que Bill o gato siamês é um mamífero pelo fato de que todos os gatos são mamíferos. Neste caso, o que é verdade para a classe também é verdade de cada membro individual.

Exemplo # 1:

“A bola é azul, portanto, os átomos que a compõem também são azuis.”

Exemplo # 2:

“Uma célula viva é um material orgânico, de modo que os produtos químicos que constituem a célula devem ser também material orgânico”.

Exemplo # 3:

“Bill vive em um grande prédio, de modo que seu apartamento deve ser grande”.

Exemplo # 4:

“O cloreto de sódio (sal de cozinha) podem ser consumido com segurança. Por isso os seus elementos constitutivos, sódio e cloro, podem ser consumidos com segurança.”

Exemplo # 5:

“Os americanos usam muito mais eletricidade do que os africanos. Então Bill, que vive numa cabana primitiva no Maine, usa mais eletricidade do que Nélon, que mora em uma casa moderna na África do Sul.”

Exemplo # 6:

“Os homens recebem mais ensino superior do que as mulheres. Portanto D^{ra}. Jane Smart tem menos educação superior do que o Sr. Bill Buffon.”

Exemplo # 7:

"As minorias recebem menos do que os brancos nos Estados Unidos. Portanto, o CEO de uma empresa que vale bilhões de dólares que é negro recebe menos do que o zelador branco que limpa seu escritório."

Falso Dilema

Também conhecido como Pensamento Preto e Branco

Descrição:

Um Falso Dilema é uma falácia em que uma pessoa usa o seguinte padrão de "raciocínio":

1. Ou a afirmação X é verdade ou a afirmação Y é verdade (quando X e Y podem ser ambas falsas).
2. Afirmação Y é falsa.
3. Portanto, afirmação X é verdadeira.

Esta linha de "raciocínio" é falaciosa porque se ambas as afirmações podem ser falsas, então não se pode deduzir que uma é verdadeira, porque a outra é falsa. Que este é o caso, fica claro no exemplo a seguir:

1. Ou $1 + 1 = 4$ ou $1 + 1 = 12$.
2. Não é o caso ser $1 + 1 = 4$.
3. Então, $1 + 1 = 12$.

Nos casos em que as duas opções são, de fato, as únicas duas opções, esta linha de raciocínio não é falaciosa. Por exemplo:

1. Bill está morto ou está vivo.
2. Bill não está morto.
3. Portanto, Bill está vivo.

Exemplo # 1:

Senador Jill: "Vamos ter de cortar o orçamento da educação este ano".

O senador Bill: "Por quê"?

Senador Jill: "Bem, por outro lado podemos cortar os programas sociais que produzem um deficit enorme já que não podemos viver com deficit".

Exemplo # 2:

Bill: "Jill e eu apoiamos que haja oração em escolas públicas."

Jill: "Ei, eu nunca disse isso!"

Bill: "Você não é um ateu, é Jill"?

Exemplo # 3:

"Olha, você vai ter que se decidir. Ou você assume que pode pagar por esse aparelho de som, ou assume que vai viver sem música por um tempo."

Falácia do Jogador**Descrição:**

A Falácia do Jogador é cometida quando uma pessoa assume que um desvio daquilo que ocorre na média, ou no longo prazo, será corrigido no curto prazo. A forma da falácia é a seguinte:

1. X aconteceu.
2. X se afasta do que é esperado ocorrer em média ou no longo prazo.

3 Portanto, X terminará em breve.

Há duas formas comuns dessa falácia ser cometida. Em ambos os casos, uma pessoa está assumindo que algum resultado está “programado”, simplesmente porque aquilo que aconteceu anteriormente se afasta do que seria esperado, em média, ou a longo prazo.

O primeiro envolve eventos cujas probabilidades de ocorrência são independentes umas das outras. Por exemplo, um resultado de “cara ou coroa” de uma moeda não viciada (dois lados, sem tendência) não afeta a próximo sorteio da moeda. Então, cada vez que a moeda é lançada há (em condições ideais) 50% de chance de sair cara e 50% de sair coroa. Suponha que uma pessoa joga uma moeda 6 vezes e tira coroa todas as vezes. Se ele conclui que o próximo lance será cara porque cara “está programada”, então ela vai cometer a falácia do jogador. Isto porque os resultados dos seis lançamentos anteriores não têm nenhuma influência sobre o resultado do sétimo sorteio. Tem 50% de chance de ser cara e 50% de chance de ser coroa, como qualquer outro lançamento.

A segunda envolve casos cujas probabilidades de ocorrência não são independentes uns dos outros. Por exemplo, suponha que um boxeador ganhou 50% de suas lutas ao longo dos últimos dois anos. Suponha que depois de várias lutas neste ano ele ganhou 50% de seus jogos, perdeu as suas últimas seis lutas, e ainda tem seis por lutar. Se uma pessoa acredita que ele venceria suas próximas seis lutas, porque ele já usou as suas derrotas e está “programada” uma vitória, então ele teria cometido a falácia do jogador. Afinal de contas, a pessoa ignoraria o fato dos resultados de um jogo poderem influenciar o resultado do seguinte. Para exemplo, o boxeador pode ter sido ferido em um jogo, o que reduziria sua chance de ganhar suas últimas seis lutas.

Note-se que nem todas as previsões sobre o que é provável de ocorrer são falaciosas. Se uma pessoa tem boas evidências para suas previsões, então será razoável aceitar. Por exemplo, se uma pessoa joga uma moeda e tira nove caras seguidas é razoável para ele concluir que provavelmente ele não terá de novo nove caras consecutivas. Este raciocínio não seria falacioso, na medida que sua conclusão está baseada na compreensão das leis da probabilidade. Neste caso, se concluiu que ele não tiraria mais nove caras consecutivas porque as chances de conseguir nove caras consecutivas são mais baixas do que tirar menos de nove caras seguidas em linha, então, seu raciocínio seria bom e sua conclusão seria justificada. Assim, determinar se a Falácia do Jogador está ou não sendo cometida muitas vezes requer algum conhecimento básico das leis da probabilidade.

Exemplo # 1:

Bill está jogando contra Doug um jogo de batalha de tanques da Segunda Guerra Mundial. Doug está numa grande “maré de sorte” e foi matando tanques de Bill a esquerda e a direita com boas jogadas de dados. Bill, que ainda tem alguns tanques a esquerda, decide arriscar tudo em um ataque desesperado sobre Doug. Ele está um pouco preocupado que Doug possa “varrê-lo”, mas acha que, uma que vez a sorte de Doug já vem ocorrendo a algum tempo, Doug deve ter agora algumas jogadas de dados ruins. Bill lança seu ataque e Doug destrói seus tanques.

Exemplo # 2:

Jane e Bill estão falando:

Jane: “Eu vou ser capaz de comprar o carro que eu sempre quis em breve.”

Bill: “Por que, você conseguiu um aumento?”

Jane: “Não Mas você sabe como eu tenho jogado na loteria todos esses anos?”

Bill: “Sim, você compra um bilhete para cada sorteio, sem falhar.”

Jane: “E eu perdi o tempo todo.”

Bill: “Então, por que você acha que vai ganhar desta vez?”

Jane: “Bem, depois de todas essas perdas eu devo ter uma vitória.”

Exemplo # 3:

Joe e Sam estão apostando em cavalos de corrida.

Joe: "Está vendo aquele cavalo ali? Ele perdeu as últimas quatro corridas. Eu vou apostar nele. "

Sam: "Por quê? Eu acho que ele provavelmente vai perder. "

Joe: "De jeito nenhum, Sam. Eu olhei as estatísticas do cavalo e ele ganhou metade de suas corridas nos dois anos passados. Já que perdeu três de suas últimas quatro corridas, ele vai ter que vencer esta corrida. Então, eu estou apostando tudo nele. "

Sam: "Você tem certeza?"

Joe: "Claro que eu tenho certeza. Esse pônei está programado, homem ... ele está programado!"

Falácia Genética

Descrição:

Uma Falácia Genética é uma linha de "raciocínio" em que um defeito percebido na fonte de uma declaração ou coisa é tomado como evidência que desacredita a declaração ou coisa em si. Também é uma linha de raciocínio na qual a fonte de uma afirmação ou coisa é tida como evidência para a declaração ou coisa. Este tipo de "raciocínio" tem a seguinte forma:

1. A fonte de uma declaração ou coisa é apresentada.
2. A afirmação é verdadeira (ou falsa) ou a coisa é acreditada (ou desacreditada).

É claro que esse tipo de "raciocínio" é falacioso. Por exemplo: "Bill afirma que $1 + 1 = 2$. No entanto, meus pais levaram-me a crer que $1 + 1 = 254$, então Bill deve estar errado ."

Deve-se notar que existem alguns casos em que a fonte de uma declaração é relevante para a verdade ou falsidade da alegação. Por exemplo, uma declaração que vem de uma especialista confiável é provável que seja verdade (desde que esteja em sua área de especialização).

Exemplo # 1:

"Sim, os ambientalistas afirmam que o excesso de desenvolvimento pode levar a todos os tipos de problemas graves. Mas todos nós sabemos como são esses defensores dos animais e suas visões bobas!"

Exemplo # 2:

"Eu fui criado para acreditar em Deus, e meus pais me disseram que Deus existe, então ele deve existir."

Exemplo # 3:

"Claro, a mídia afirma que o senador Bedfellow estava recebendo propinas. Mas todos nós sabemos sobre a credibilidade dos meios de comunicação, não sabemos?!"

Culpa por Associação

Também conhecido como: Falácia da Má Companhia, Falácia da Companhia que Você Mantém

Descrição:

Culpa pela Associação é uma falácia em que a pessoa rejeita uma alegação simplesmente porque foi dito que outras pessoas das quais ela não gosta concordam com a alegação. Este tipo de "raciocínio" tem a seguinte forma:

1. Ressalta-se que a pessoa A aceita a declaração P.
2. Portanto P é falso

É claro que esse tipo de “raciocínio” é falacioso. Por exemplo, o seguinte é, obviamente, um caso de “raciocínio” pobre: "Você acha que $1 + 1 = 2$. Mas, Adolf Hitler, Charles Manson, Joseph Stalin, e Ted Bundy todos acreditavam que $1 + 1 = 2$. Então, você não deve acreditar."

A falácia extrai sua força do fato de que as pessoas não gostam de ser associadas a pessoas de quem não gostam. Por isso, caso se prove que uma pessoa compartilha uma crença com pessoas que ela não gosta, ela pode ser influenciada para rejeitar essa crença. Nesses casos, a pessoa rejeitará a afirmação com base em como ela pensa ou sente sobre as pessoas que concordam, porque não quer ser associada com essas pessoas.

Naturalmente, o fato de que alguém não quer ser associado com pessoas que ela não gosta não justifica a rejeição de qualquer declaração. Por exemplo, as pessoas mais perversas e terríveis aceitam que a Terra gira em torno do sol e que o chumbo é mais pesado do que o hélio. Nenhuma pessoa sã rejeitaria essas afirmações, simplesmente porque isso a colocaria na companhia de pessoas de que não gostam (ou mesmo odeiam).

Exemplo # 1:

Will e Kiteena estão discutindo sobre o socialismo. Kiteena é uma pacifista e odeia violência e pessoas violentas.

Kiteena: "Eu acho que os Estados Unidos devem continuar a adotar programas socialistas. Por exemplo, eu acho que o governo deve assumir o controle de setores vitais."

Will: "Então, você é a favor da propriedade estatal da indústria."

Kiteena: "Certamente. É uma grande ideia e vai ajudar a tornar o mundo um lugar menos violento."

Will: "Bem, você sabe que Stalin também aprovava a propriedade estatal da indústria. Na última contagem, ele havia dizimado milhões do seu próprio povo. Pol Pot do Camboja também aprovava a propriedade estatal da indústria. Ele também matou milhões do seu próprio povo. A liderança da China é a favor da propriedade estatal da indústria. Eles mataram seu próprio povo naquela praça. Então, você ainda aprova a propriedade estatal da indústria? "

Kiteena: "Oh, não! Eu não quero ser associado a esses açougueiros!"

Exemplo # 2:

Jen e Sandy estão discutindo o tema do bem-estar. Jen é bastante conservadora, politicamente, mas ela tem sido uma oponente ativa do racismo. Sandy é extremamente liberal, politicamente.

Jen: "Eu estava lendo sobre alguns estudos particulares sobre bem-estar e eu acho que seria melhor que as pessoas trabalhassem para seu bem-estar. Por exemplo, as pessoas poderiam tirar o lixo, fazer a sinalização, e talvez até mesmo fazer trabalhos que precisem de treinamento desde que fossem qualificadas para isso. Isto, provavelmente, faria as pessoas se sentirem melhor e se poderia fazer mais com o dinheiro dos nossos impostos. "

Sandy: "Entendo. Então, você quer ter as pessoas pobres nas ruas recolhendo lixo para conseguir uns cheques? Bem, você sabe que é essa exatamente a posição que David Count subscreve. "

Jen: "Quem é ele?"

Sandy: "Estou surpresa que você não o conheça, vendo como vocês dois são iguais. Ele era um Assistente da Liga para o Ariano Branco Puro e é bem conhecido por seu ódio aos negros e outras minorias. Com seus pontos de vista, você se encaixa bem no seu pequeno clube racista."

Jen: "Então, eu deveria rejeitar meu ponto de vista só porque eu o compartilho com algum racista?"

Sandy: "Naturalmente."

Exemplo # 3:

Libard e Ferris estão discutindo em quem vão votar para a próxima cadeira do departamento de filosofia. Libard é uma feminista radical e ela despreza Wayne e Bill, que são dois professores sexistas no departamento.

Ferris: "Então, em quem você vai votar?"

Libard: "Bem, eu estava pensando sobre votar em Jane, já que ela é uma mulher e nunca houve aqui uma mulher nessa cadeira. Mas, eu acho que Steve vai fazer um excelente trabalho. Ele tem muita influência na universidade e é uma pessoa decente."

Ferris: "Você sabe, Wayne e Bill estão apoiando ele. Eles gostam da ideia de ter Steve como o novo presidente. Eu nunca pensei que iria vê-lo com esses dois porcos no mesmo lado."

Libard: "Bem, talvez seja a hora que termos uma mulher como presidente."

Generalização Apressada

Também conhecido como: Falácia de Estatística Insuficiente, Falácia da Amostra Insuficiente, Saltando para a Conclusão, Indução Apressada

Descrição:

Essa falácia é cometida quando uma pessoa tira uma conclusão sobre uma população com base em uma amostra que não é grande o suficiente. Ela tem a seguinte forma:

1. Amostra de S, que é muito pequena, é tomada a partir população P.
2. Conclusão C é retirada sobre a população P baseada em S.

A pessoa que comete a falácia usa mau o seguinte tipo de raciocínio, que é conhecida também como Generalização Indutiva, Generalização e Generalização Estatística:

1. X% de tudo observado de A são B.
2. Portanto X% de todo o A são B.

A falácia é cometida quando não há A observado suficiente para garantir a conclusão. Se um número suficiente de A é observado, então o raciocínio não é falacioso.

Pequenas amostras tendem a ser pouco representativas. Como um caso flagrante, perguntar a uma pessoa o que ela pensa sobre o controle de armas, claramente não forneceria uma amostra de tamanho adequado para determinar o que os canadenses em geral pensam sobre o assunto. A ideia geral é que pequenas amostras são menos susceptíveis de conter números proporcionais ao conjunto da população. Por exemplo, se um balde contém bolas de gude azul, vermelho, verde e laranja, então uma amostra de três bolas de gude não é possivelmente representativa de toda a população de bolas de gude. À medida que o tamanho da amostra de bolas de gude aumenta, mais provável se torna que as bolas de gude de cada cor serão selecionados em proporção ao seu número no conjunto da população. O mesmo vale para coisas que não sejam bolas de gude, como pessoas e seus pontos de vista políticos.

Uma vez que a Generalização Apressada é cometida quando a amostra (os casos observados) é demasiado pequena, é importante dispor de amostras que sejam grandes o suficiente para fazer uma generalização. A maneira mais confiável de fazer isso é tirar a maior amostra que seja prático obter. Não há números fixos, já que o que conta é que seja grande o suficiente. Se a população em questão não é muito diversificada (uma população de ratos clonados, por exemplo) então, uma amostra muito pequena seria suficiente. Se a população é muito diversas (pessoas, por exemplo), então seria necessário uma amostra bastante grande. O tamanho da amostra também depende do tamanho da população. Obviamente, uma população muito pequena não vai suportar uma amostra grande. Finalmente, a dimensão requerida dependerá da finalidade da amostra. Se Bill

quer saber o que Joe e Jane pensam sobre o controle de armas, então uma amostra consistindo de Bill e Jane seria (obviamente) grande o suficiente. Se Bill quer saber o que a maioria dos australianos pensam sobre o controle de armas, então, uma amostra composta por Bill e Jane seria muito pequena.

As pessoas costumam cometer generalizações apressadas por causa de tendência ou preconceito. Por exemplo, alguém que é machista poderia concluir que todas as mulheres são impróprias para voar caças porque uma mulher derrubou um. As pessoas também comumente cometem Generalizações Apressadas por causa da preguiça ou desleixo. É muito fácil simplesmente saltar para uma conclusão e muito mais difícil recolher uma amostra adequada e tirar uma conclusão justificada. Assim, evitar esta falácia requer minimizarmos a influência da tendência e ter o cuidado de selecionar uma amostra que é grande o suficiente.

Um último ponto: a generalização apressada, como qualquer falácia, pode ter uma conclusão verdadeira. No entanto, na medida em que a lógica é enganadora, não há razão para aceitar a conclusão com base nesse raciocínio.

Exemplo # 1:

Smith, que é da Inglaterra, decide frequentar a escola de pós-graduação na Universidade Estadual de Ohio. Ele nunca foi para os EUA antes. Um dia depois de chegar, retornando de sessão de orientação, vê dois esquilos brancos (albinos) perseguindo um ao outro em torno de uma árvore. Em sua próxima carta para casa, ele diz a sua família que os esquilos americanos são brancos.

Exemplo # 2:

Sam está andando de bicicleta em sua cidade natal, no Maine, presa em seus pensamentos. Uma camioneta vem por trás dela e o motorista começa a buzinar e tenta forçá-la para fora da estrada. Quando passa por ela, o motorista grita “fica na calçada onde você pertence!” Sam vê que o carro tem placas de Ohio e conclui que todos os motoristas de Ohio são ignorantes.

Exemplo # 3:

Bill: “Você sabe, todas as feministas odeiam os homens.”

Joe: “Sério?”

Bill: "Claro. Eu estava na minha aula de filosofia no outro dia e aquela garota, Rachel, fez uma apresentação. "

Joe: “Qual Rachel?”

Bill: "Você a conhece. Ela é aquela que dirige esse grupo feminista lá do Centro de Mulheres. Ela disse que os homens são todos porcos machistas. Eu perguntei por que ela acreditava nisso e ela disse que seus últimos namorados eram verdadeiros porcos machistas."

Joe: “Isso não soa como uma boa razão para acreditar que todos nós somos porcos.”

Bill: “Foi isso que eu disse.”

Joe: “O que ela disse?”

Bill: "Ela disse que tinha visto homens suficientes para saber que todos nós somos porcos. Ela, obviamente, odeia todos os homens."

Joe: “Então você acha que todas as feministas são como ela?”

Bill: "Claro. Todas elas odeiam homens ."

Ignorando uma Causa Comum

Também conhecido como: Causa Questionável

Descrição:

Este engano tem a seguinte estrutura geral:

1. A e B são regularmente ligados (mas nenhuma terceira causa, comum, é procurada).
2. Por isso A é a causa de B.

Esta falácia é cometida quando se conclui que uma coisa causa outra simplesmente porque ambos estão regularmente associados. Mais formalmente, esta falácia é cometida quando se conclui que A é a causa de B, simplesmente porque A e B são ligados regularmente. Além disso, a conclusão causal é assumida sem considerar a possibilidade de que um terceiro fator pode ser a causa de ambas, A e B.

Em muitos casos, a falácia é bastante evidente. Por exemplo, se uma pessoa afirmou que um espirro da pessoa foi causado por seus olhos lacrimejantes e ela simplesmente ignorou o fato de que a mulher estava de pé em um campo de feno, teria caído na armadilha da falácia por ter ignorado uma causa comum. Neste caso, seria razoável concluir que os espirros e olhos lacrimejantes da mulher foram causados por uma reação alérgica de algum tipo. Em outros casos, não é tão evidente que a falácia foi cometida. Por exemplo, um médico pode encontrar uma grande quantidade de bactérias em um de seus pacientes e concluir que as bactérias são a causa da doença do paciente. No entanto, pode acontecer que as bactérias são inofensivas e que, na verdade, um vírus está a enfraquecer a pessoa. Assim, o vírus seria a causa real da doença e do crescimento das bactérias (o vírus enfraqueceria a capacidade do corpo da pessoa para resistir ao crescimento das bactérias).

Como observado na discussão de outras falácias causais, a causalidade é um assunto um tanto difícil. No entanto, é possível evitar esta falácia tomando o cuidado devido. No caso de Ignorando uma Causa Comum, a chave para evitar essa falácia é ter cuidado para verificar se há outros fatores que podem ser a causa real de ambas, tanto da causa suspeita quanto do efeito suspeito. Se a pessoa falha em verificar a possibilidade de uma causa comum, então vai cometer essa falácia. Assim, é sempre uma boa ideia perguntar: “poderia haver um terceiro fator que está realmente causando ambos, A e B?”

Exemplo # 1:

Um dia, Bill acorda com febre. Algumas horas mais tarde, ele descobre que seus músculos estão doloridos. Ele conclui que a febre deve ter causado a dor. O amigo insiste que a dor e a febre são causadas por algum micróbio. Bill ri disso e insiste em que, se ele passar o dia em uma banheira de água fria a dor vai embora.

Exemplo # 2:

Por várias semanas, as folhas das árvores ao longo do rio Wombat caíram na água. Pouco tempo depois, muitos peixes mortos foram vistos boiando no rio. Quando a APA⁹ investigou, os donos da Companhia Química do rio Wombat afirmaram que era óbvio que as folhas haviam matado os peixes. Muitos ambientalistas locais alegaram que os resíduos tóxicos da fábrica química causaram a morte das árvores e dos peixes e que as folhas não tiveram nenhum efeito real sobre os peixes.

Exemplo # 3:

Um temporal acorda Joe bem no meio da noite. Ele desce as escadas para pegar um pouco de leite para ajudá-lo a voltar a dormir. No caminho para a geladeira, percebe que o barômetro caiu bastante. Joe conclui que a tempestade causou a queda do barômetro. De manhã, ele diz à esposa sobre sua conclusão. Ela diz a ele que foi uma queda na pressão atmosférica que causou a queda no barômetro e a tempestade.

9 Agência de Proteção Ambiental

Meio Termo

Também conhecido como: Falácia da Média Áurea, Falácia da Moderação

Descrição:

Essa falácia é cometida quando se assume que a posição intermediária entre dois extremos devem ser corretas, simplesmente porque é a posição do meio. Esse tipo de “raciocínio” tem a seguinte forma:

1. Posição A e B são duas posições extremas.
2. C é uma posição que fica no meio, entre A e B.
- 3 Portanto C é a posição correta.

Esta linha de “raciocínio” é falaciosa porque não se concebe que a posição é correta só porque ela está no meio de dois extremos. Isto é demonstrado pelo seguinte exemplo: Suponha que uma pessoa está vendendo seu computador. Ela quer vendê-lo pelo valor de mercado atual, que é de \$ 800 e alguém lhe oferece \$ 1 por ele. Dificilmente se conceberia que \$ 400,50 é o preço adequado.

Essa falácia extrai sua força do fato de que uma posição moderada ou média é muitas vezes a correta. Por exemplo, uma quantidade moderada de exercício é melhor do que demasiado exercício ou muito pouco exercício. No entanto, isto não acontece simplesmente porque se encontra no meio entre dois extremos. É porque o excesso de exercícios é prejudicial e muito pouco exercício pode ser tudo, mas é inútil. A ideia básica por trás de muitos casos em que a moderação é correta é que os extremos são normalmente “demais” e “insuficiente” e a posição intermediária é “suficiente”. Nesses casos, a posição do meio é correta quase que por definição.

Deve ser mantido em mente que, embora assumir, sem crítica, que a posição intermédia deve estar correta, porque é a posição do meio, seja um raciocínio pobre não significa que aceitar uma posição do meio é sempre falaciosa. Como já foi mencionado, muitas vezes uma posição moderada está correta. No entanto, a alegação de que a posição moderada ou média está correta deve ser suportada pelo raciocínio legítimo.

Exemplo # 1:

Algumas pessoas afirmam que Deus é todo poderoso, onisciente, e todo bom. Outras pessoas afirmam que Deus não existe. Então, parece razoável aceitar uma posição intermediária. Assim, é provável que Deus exista, mas que é apenas muito poderoso, com muita ciência, e muito bom. Isso parece certo para mim.

Exemplo # 2:

Congressista Jones propôs corte em 50% nos pagamentos para bem-estar social, enquanto a deputada Shender propôs o aumento 10% nesses pagamentos para compensar a inflação e o aumento do custo de vida. Eu acho que a melhor proposta é aquela feita pelo deputado Trumple. Ele diz que uma diminuição de 30% nos pagamentos para o bem-estar é um bom meio termo, então eu acho que é o que devemos apoiar.

Exemplo # 3:

Há um mês, uma árvore no quintal de Bill foi danificada por uma tempestade. Seu vizinho, Joe, pediu-lhe para solicitar o corte da árvore para que ela não caísse no seu novo galpão. Bill se recusou a fazer isso. Dois dias depois, outra tempestade derrubou a árvore sobre o galpão de Joe. Joe exigiu que Bill pagasse o custo dos reparos, que foi \$ 250. Bill disse que não ia pagar um centavo. Obviamente, a melhor solução é chegar a um meio-termo entre os dois extremos, por isso, Bill deve pagar Joe \$ 125.

Vivacidade Enganosa

Descrição:

Vivacidade enganosa é uma falácia em que um número muito pequeno de eventos particularmente dramáticos são tomadas para confrontar uma quantidade significativa de dados estatísticos. Esse tipo de “raciocínio” tem a seguinte forma:

1. Um evento dramático ou vívido X ocorre (e não está de acordo com as evidências estatísticas).
- 2 Portanto eventos do tipo X são susceptíveis de ocorrer.

Esse tipo de “raciocínio” é falacioso porque o simples fato de um evento ser particularmente vívido ou dramático não o torna o evento mais provável de ocorrer, especialmente em face de evidência estatística significativa.

As pessoas costumam aceitar este tipo de “raciocínio”, porque casos particularmente vívidos ou dramáticos tendem a produzir uma forte impressão na mente humana. Por exemplo, se uma pessoa sobrevive a um acidente de avião particularmente horrível, ela pode se inclinar a acreditar que no ar a viagem é mais perigosa do que outras formas de viagem. Afinal, explosões e pessoas morrendo ao seu redor terá um impacto mais significativo em sua mente do que será uma mera estatística maçante de que é mais provável uma pessoa ser atingida por um raio do que morrer em um acidente de avião.

Deve-se ter em mente que, levar em conta a possibilidade de algo dramático ou vívido ocorrer nem sempre é falacioso. Por exemplo, uma pessoa pode decidir nunca mergulhar, porque os efeitos de um acidente podem ser muito dramáticos. Se ele sabe que, estatisticamente, as chances do acidente ocorrer são muito baixas, mas ela ainda considera um pequeno risco inaceitável, então ela não cometerá um erro no raciocínio.

Exemplo # 1:

Bill e Jane estão falando sobre a compra de um computador.

Jane: "Eu estive pensando sobre a compra de um computador. Eu estou realmente cansada de ter que esperar na biblioteca para escrever meus artigos."

Bill: "Que tipo de computador que você deseja obter?"

Jane: "Bem, ele tem que ser fácil de usar, ter um preço baixo e ter processamento de potência descente. Eu estive pensando sobre a compra de um Kiwi Fruit 2200. Eu li em uma revista do consumidor que eles foram considerados muito confiáveis em seis estudos independentes da indústria."

Bill: "Eu não compraria o Kiwi Fruit. Um amigo meu comprou um há um mês para terminar a sua Dissertação de Mestrado. Ele estava no meio quando a fumaça começou a sair da CPU.

Ele não conseguiu fazer sua tese em tempo e perdeu a ajuda financeira. Agora ele está trabalhando no Gut Boy Burger Warehouse. "

Jane: "Eu acho que não vou de Kiwi!"

Exemplo # 2:

Joe e Drew estão falando sobre voo.

Joe: "Quando eu estava voando de volta para a escola, o piloto entrou no intercomunicador e disse-nos que o avião estava com problemas de motor. Olhei pela janela e vi fumaça saindo do motor mais próximo de mim. Tivemos que fazer um pouso de emergência e havia caminhões de bombeiros por toda parte. Eu tive que seis horas seguintes na sala de espera do aeroporto aguardando um outro voo. Eu tive sorte de não morrer! Eu nunca vou voar de novo."

Drew: "Então, como é que você vai chegar em casa durante as férias de Natal?"

Joe: "Eu vou dirigir. Isso vai ser muito mais seguro do que voar. "

Drew: "Eu não penso assim. É muito mais provável você ser ferido ou morto dirigindo do que voando."

Joe: "Eu não caio nessa! Você devia ter visto a fumaça que saía daquele motor! Eu nunca vou ficar numa dessas armadilhas mortais de novo!"

Exemplo # 3:

Jane e Sarah estão falando sobre correr em um parque nas proximidades.

Jane: "Você já ouviu falar de uma mulher que foi atacada em Tuttle Park?"

Sarah: "Sim. Foi terrível."

Jane: "Você não correr lá todos os dias?"

Sarah: "Sim".

Jane: "Como você pode fazer isso? Eu nunca seria capaz de correr lá!"

Sarah: "Bem, tão insensível quanto isso possa parecer, esse ataque foi fora do comum. Eu tenho corrido lá por três anos e este foi o único ataque. Claro, eu me preocupo com poder ser atacada, mas eu não vou desistir da minha corrida só porque há uma ligeira chance de eu ser atacada."

Jane: "Isso é estúpido! Eu ficaria longe daquele parque, se eu fosse você! Essa mulher foi realmente muito machucada e você sabe que vai acontecer de novo. Se você não ficar de fora desse parque, isso provavelmente vai acontecer com você!"

Pressão dos Pares

Descrição:

A pressão dos pares é uma falácia em que a ameaça de rejeição por parte de seus pares (ou por pressão dos pares) é tomada por evidências em um "argumento". Esta linha de "raciocínio" tem a seguinte forma:

1. Pessoa P é pressionada por seus / suas colegas ou ameaçados de rejeição.
2. Portanto reivindicação X da pessoa P é falsa.

Esta linha de "raciocínio" é falaciosa porque a pressão dos colegas e ameaça de rejeição não constituem evidência para rejeitar uma declaração. Isto é especialmente evidente no exemplo que se segue:

Joe: "Bill, eu sei que você acha que $1 + 1 = 2$. Mas nós não aceitamos esse tipo de coisa em nosso grupo."

Bill: "Eu só estava brincando. É claro que eu não acredito nisso."

Claro que a pressão do grupo de Bill não tem relação com a verdade da afirmação que $1 + 1 = 2$.

Deve-se notar que a fidelidade a um grupo, e a necessidade de pertencer podem ser fortes razões pessoais para estar de acordo com os pontos de vista e posições desse grupo. Além disso, a partir de um ponto de vista prático, muitas vezes temos que comprometer nossas crenças, a fim de pertencer a grupos. No entanto, este sentimento de lealdade ou a necessidade de pertencer simplesmente não constituem prova para uma afirmação.

Exemplo # 1:

Bill diz que gosta da ideia de que as pessoas devem trabalhar para o seu bem-estar, quando podem. Seus amigos riem dele, acusam-no de tendências fascistas, e ameaçam bani-lo do grupo. Ele decide se retratar e abandonar sua posição para evitar a rejeição.

Exemplo # 2:

Bill: "Eu gosto de música clássica e eu acho que ela é de qualidade superior a música mais moderna."

Jill: "Essa coisa é para velhos."

Dave: "Sim, somente verdadeiros macacos maricas ouvem essa porcaria. Além disso, Anthrax manda! Domina! "

Bill: "Bem, eu realmente não gosto muito disso. Anthrax é muito melhor."

Exemplo # 3:

Bill acha que o bem-estar social é necessário em alguns casos. Seus amigos do Jovens Republicanos o ameaçam cada vez que ele faz suas observações. Ele aceita o ponto de vista deles, a fim de evitar a rejeição.

Ataque Pessoal

Também conhecido como: Ad Hominem Abusivo

Descrição:

Um ataque pessoal é cometido quando uma pessoa utiliza comentários abusivos como evidência para atacar declarações ou reivindicações de outra pessoa. Essa linha de "raciocínio" é falaciosa porque o ataque é direcionado para a pessoa que faz a declaração e não à declaração em si. O valor da verdade de uma declaração independe da pessoa que faz a afirmação. Afinal, não importa o quão repugnante um indivíduo possa ser, ele ou ela ainda pode fazer afirmações verdadeiras.

Nem todos os Ad Hominems são falaciosos. Em alguns casos, as características de um indivíduo pode ter uma relação com a questão da veracidade de suas alegações. Por exemplo, se alguém já demonstrou ser um mentiroso patológico, então o que ele diz pode ser considerado como não confiável. No entanto, tais argumentos são fracos, uma vez que mesmo os mentirosos patológico podem falar a verdade, ocasionalmente.

Em geral, é melhor concentrar a atenção sobre o conteúdo da declaração e não em quem fez tal declaração. É o conteúdo que determina a verdade da afirmação e não as características da pessoa.

Exemplo # 1:

Em um debate na escola, Bill afirma que o plano econômico do presidente não é realista. Seu oponente, um professor, retruca dizendo que "o calouro tem informações erradas."

Exemplo # 2:

"Esta teoria sobre uma potencial cura para o câncer foi introduzida por uma médica que é conhecida feminista lésbica. Eu não vejo por que devemos estender um convite para ela falar na Conferência Mundial sobre o Câncer."

Exemplo # 3:

"Bill diz que devemos dar incentivos fiscais para as empresas. Mas ele não é confiável, por isso deve estar errado sobre isso."

Exemplo # 4:

"Essa alegação não pode ser verdade. Dave acredita nela, e nós sabemos como ele é moralmente repulsivo."

Exemplo # 5:

"Bill afirma que Jane seria uma boa tesoureira. No entanto, eu acho o comportamento do Bill ofensivo e não vou votar em Jane. "

Exemplo # 6

"Jane diz que o uso de drogas é moralmente errado, mas ela não passa de uma cristã obediente, de modo que não temos que ouvi-la."

Exemplo # 7

Bill: "Eu não acho que seja uma boa ideia cortar programas sociais."

Jill: "Por que não?"

Bill: "Bem, muitas pessoas não recebem um bom começo de vida e, portanto, precisam de alguma ajuda. Além disso, algumas pessoas têm pais ricos e um começo de vida mais fácil. Outros nascem em pobreza e ... "

Jill: "Você diz essas coisas porque tem um coração mole e uma cabeça igualmente mole."

Envenenamento do Poço**Descrição:**

Este tipo de "raciocínio" envolve a tentativa de desacreditar o que uma pessoa pode posteriormente declarar, apresentando informações desfavoráveis (sejam elas verdadeiras ou falsas) sobre essa pessoa. Esse "argumento" tem a seguinte forma:

1. Informações desfavoráveis (seja elas verdadeiras ou falsas) sobre a pessoa A são apresentadas.
2. Portanto, qualquer afirmação dessa pessoa será falsa.

Esse tipo de "raciocínio" é obviamente falacioso. A pessoa que faz tal ataque espera que a informação desfavorável contamine os ouvintes contra a pessoa em questão e, portanto, que eles rejeitem as afirmações que ela vier a fazer. No entanto, a mera apresentação de informação desfavorável sobre uma pessoa (mesmo que seja verdade) dificilmente conta como prova contra as declarações que ele / ela possam fazer. Isto é especialmente claro quando o Envenenamento do Poço é encarado como uma forma de Ad Hominem, em que o ataque é feito antes da pessoa sequer fazer a afirmação ou afirmações. O exemplo seguinte mostra claramente que este tipo de "raciocínio" é bastante pobre.

Exemplo # 1:

"Não dê ouvidos a ele, é um canalha."

Exemplo # 2:

"Antes de passar a palavra ao meu adversário, eu peço que vocês se lembrem que aqueles que se opõem aos meus planos não têm no coração as melhores intenções pela universidade."

Exemplo # 3:

Foi dito a você, antes de conhecê-lo, que o namorado da sua amiga é um perdulário decadente. Quando você o encontrar, tudo o que você ouvir dele estará contaminado.

Exemplo # 4

Antes da aula

Bill: "Rapaz, aquele professor é um idiota. Eu acho que ele é uma espécie de fascista eurocêntrico."

Jill: "É isso aí."

Durante classe:

Prof Jones: "... e assim vemos que nunca houve nenhuma "Idade do Ouro do Matriarcado" em 1895, na América."

Depois da aula:

Bill: "Viu o que eu quero dizer?"

Jill: "Sim Deve ter havido uma Idade do Ouro do Matriarcado, já que aquele idiota disse que não houve."

Post Hoc

Também conhecido como: Post Hoc Ergo Propter Hoc, Causa Falsa, Causa Questionável, Relacionamento Confuso de Coincidências com Causas.

Descrição:

Um Post Hoc é uma falácia com a seguinte forma:

1. A ocorre antes B.
2. Por isso A é a causa de B.

A falácia Post Hoc tem seu nome oriundo da expressão latina "Post hoc, ergo propter hoc". Isso tem sido tradicionalmente interpretado como "Depois disto, portanto, por causa disto". Esta falácia é cometida quando se conclui que um evento causa outro simplesmente porque a causa proposta ocorreu antes do efeito proposto. Mais formalmente, a falácia envolve concluir que A causa ou causou B porque A ocorre antes de B e não há provas suficientes para realmente justificar tal afirmação.

É evidente, em muitos casos, que o simples fato de que A ocorre antes de B, de modo algum indica uma relação causal. Por exemplo, suponha que Jill, que está em Londres, espirrou ao mesmo tempo em que um terremoto começou na Califórnia. Seria claramente irracional prender Jill por iniciar um desastre natural, uma vez que não há nenhuma razão para suspeitar de qualquer ligação causal entre os dois eventos. Embora esses casos sejam bastante evidentes, a falácia Post Hoc é bastante comum, porque há casos em que pode haver alguma ligação entre os eventos. Por exemplo, uma pessoa que tem uma pane no computador depois que ela instala um novo software, provavelmente suspeitará que o software foi o culpado. Se ela simplesmente concluiu que o software causou o acidente porque ele foi instalado antes do acidente ela cometeria a falácia Post Hoc. Em tais casos a falácia seria cometida porque as provas apresentadas não justificam aceitação da argumentação causal. É até mesmo, teoricamente, possível da falácia ser cometida quando A realmente causa B, desde que a "evidência" dada consista apenas da afirmação de que A ocorreu antes B. A chave para a falácia Post Hoc não é que não haja nenhuma conexão causal entre A e B. É que a prova não tenha sido adequadamente providenciada para a afirmação de que A causa B. Assim, Post Hoc se assemelha a uma Generalização Apressada, na medida em que se trata de dar um salto para uma conclusão injustificada. No caso da falácia Post Hoc esse salto é uma declaração causal em vez de uma proposição geral.

Não surpreende que muitas superstições são, provavelmente, baseadas no raciocínio Post Hoc. Para exemplo, suponha que uma pessoa compra um amuleto de boa sorte, faz bem a sua prova, e, em seguida, conclui que o amuleto de boa sorte o levou a fazer em bom exame. Esta pessoa seria vítima da falácia Post Hoc. Isso não quer dizer que todas as "superstições" não têm nenhuma base. Por exemplo, algumas "curas populares" foram realmente comprovadas como verdadeiras.

Falácias Post Hoc são tipicamente cometidas porque as pessoas simplesmente não são cuidadosas o suficiente quando raciocinam. Pular para uma conclusão causal é sempre mais fácil e mais rápido do que realmente investigar o fenômeno. No entanto, esses saltos tendem a pousar em terras longe da verdade em questão. Porque as falácias Post Hoc são cometidos pela construção de conclusão causal injustificada, a chave para evitá-las é uma investigação cuidadosa. Embora seja verdade que as causas precedem os efeitos (pelo menos fora da série de TV Star Trek), não é

verdade que a precedência faça de alguma coisa a causa de uma outra coisa. Devido a isso, uma investigação de causalidade deve começar por encontrar o que ocorreu antes do efeito em questão, mas não deve terminar aí.

Exemplo # 1:

Eu estava indo muito mal nesta temporada. Então a minha namorada me deu esses cadarços de néon para os meus calçados de corrida e eu ganhei minhas três corridas seguintes. Esses cadarços devem dar boa sorte ... se eu continuar usando não vou parar de ganhar!

Exemplo # 2:

Bill adquire um novo PowerMac e ele funciona muito bem por meses. Ele, então, compra e instala um novo software. A próxima vez que inicia o seu Mac, ele congela. Bill conclui que o software deve ser a causa do congelamento.

Exemplo # 3:

Joan foi arranhada por um gato, enquanto visitava a amiga. Dois dias depois, ela fica com febre. Joan conclui que arranhão do gato deve ser a causa de sua doença.

Exemplo # 4:

Os republicanos aprovaram uma nova lei de reforma tributária que beneficia os americanos ricos. Pouco depois, a economia afunda. Os democratas afirmam que a reforma tributária causou os problemas econômicos e eles forçam para se livrar dela.

Exemplo # 5:

A imagem da televisão velha de Jim ficou fora de foco. Jim vai até ela e dá um soco na lateral e a imagem volta ao foco. Jim diz a seu amigo que bater conserta a TV.

Exemplo # 6:

Jane ganha uma grande verruga no dedo. Baseada em uma história que seu pai lhe disse, ela corta uma batata ao meio, esfrega na verruga e depois a enterra sob a luz da lua cheia. Durante o próximo mês sua verruga encolhe até desaparecer. Jane escreve a seu pai para lhe dizer que ele estava certo sobre a cura.

Causa Questionável

Descrição:

Essa falácia tem a seguinte forma geral:

1. A e B estão associados regularmente.
2. Por isso A é a causa de B.

A ideia geral por trás dessa falácia é que trata-se de um erro de raciocínio concluir que uma coisa causa outra simplesmente porque as duas estão regularmente associadas. Mais formalmente, esta falácia é cometida quando se conclui que A é a causa de B simplesmente porque estão normalmente associadas. O erro cometido é que uma conclusão causal está sendo retirada a partir de evidências insuficientes.

A Falácia de Causa Questionável é, na verdade, um tipo geral de falácia. Qualquer falácia causal que envolve um erro de raciocínio, devido a falha ao investigar adequadamente a suspeita da causa, é uma falácia desse tipo. Assim, falácias como Post Hoc e Confusão de Causa e Efeito são exemplos específicos da Falácia de Causa Questionável geral.

O raciocínio causal pode ser bastante difícil, pois é um tema filosófico bastante complexo. A complexidade da causalidade é brevemente discutida no contexto de cada falácia específica

A chave para evitar a Falácia de Causa Questionável é tomar o devido cuidado na elaboração das conclusões causais. Isto requer a tomada de medidas para investigar adequadamente os fenômenos em questão, bem como usar os métodos adequados para uma investigação cuidadosa.

Exemplo # 1:

Joe recebe uma carta de “corrente” que o ameaça com consequências terríveis se ele quebrar a “corrente”. Ele ri e a joga no lixo. Em seu caminho para o trabalho, escorrega e quebra a perna. Quando ele volta do hospital, ele envia 200 cópias da carta “corrente”, na esperança de evitar novos acidentes.

Exemplo # 2:

Ao investigar um pequeno lago, um grupo de estudantes de pós-graduação descobriu que havia uma grande queda na população de peixes. Investigações posteriores revelaram que o suprimento de alimentação dos peixes também fora severamente reduzido. A princípio, os estudantes acreditavam que a falta de comida estava matando os peixes, mas depois eles perceberam que tinham de encontrar o que estava causando o declínio na oferta de alimentos. Os estudantes suspeitaram que chuva ácida fora a causa tanto da redução na população de peixes, como da oferta de alimentos. No entanto, o conselho local de negócios insistiu que era apenas a falta de alimento que causou a redução da população de peixe. A maioria das pessoas da cidade concordaram com esta conclusão, uma vez que parecia bem óbvio que a falta de comida causaria a morte dos peixes.

Manobra de Dispersão

Também conhecido como: Cortina de Fumaça, Perseguição ao Ganso Selvagem.

Descrição:

A Manobra de Dispersão é uma falácia em que um tema irrelevante é apresentado a fim de desviar a atenção da questão original. A ideia básica é a de “ganhar” um argumento, conduzindo a atenção para longe do argumento e para um outro tópico. Este tipo de “raciocínio” tem a seguinte forma:

1. Tópico A está em discussão.
2. Tópico B é introduzido sob o pretexto de ser relevante ao tema A (quando tópico B não é realmente relevante para o tópico A).
3. Tópico A é abandonado.

Este tipo de “raciocínio” é falacioso porque simplesmente mudar o tema de discussão dificilmente conta como um argumento contra uma afirmação.

Exemplo # 1:

“Argumento” contra uma medida sobre obrigações financeiras:

"Admitimos que esta medida é popular. Mas também pedimos que você anote que há tantas questões envolvendo obrigações nesta votação que a coisa toda está ficando ridícula."

Exemplo # 2:

“Argumento” para um corte de impostos:

"Você sabe, eu comecei a pensar que há algum mérito no plano de corte de impostos dos republicanos. Eu sugiro que você venha com algo parecido, porque se nós, democratas, queremos

sobreviver como partido, temos de mostrar que somos tão cabeças-duras como os republicanos, já que é isso que o público quer.

Exemplo # 3:

“Argumento” para fazer exigências mais rigorosas para montar a grade escolar:

"Eu acho que há grande mérito em fazer as exigências mais rigorosas para os alunos graduados. Eu recomendo a você que apoie também. Afinal, estamos em uma crise orçamentária e não queremos que nossos salários sejam afetados."

Falácia Relativista

Também conhecida como: A Falácia Subjetiva.

Descrição:

A falácia relativista é cometida quando uma pessoa rejeita uma alegação, afirmando que a afirmação pode ser verdade para os outros, mas não é para ele / ela. Este tipo de “raciocínio” tem a seguinte forma:

1. Afirmação X é apresentada.
2. A pessoa A afirma que X pode ser verdade para os outros, mas não é verdade para ele/ela.
3. Portanto A é justificado em rejeitar X.

Neste contexto, o relativismo é a visão de que a verdade é relativa a Z (uma pessoa, tempo, cultura, lugar, etc). Esta não é a visão que afirma que será verdade em momentos diferentes ou para diferentes povos, mas a visão de que a afirmação poderia ser verdadeira para uma pessoa e falsa para outra ao mesmo tempo.

Em muitos casos, quando as pessoas dizem “que X é verdadeiro para mim” o que elas realmente querem dizer é “eu acredito em X” ou “X é verdade sobre mim”. É importante ser muito claro sobre a distinção entre ser verdadeiro sobre uma pessoa e ser verdadeiro para uma pessoa. A afirmação é verdadeira sobre uma pessoa, se a declaração é uma declaração que descreve a pessoa corretamente. Por exemplo, “Bill tem olhos azuis” é verdadeira sobre Bill se Bill tem olhos azuis. Fazer uma afirmação como “X é verdadeiro para Bill” é dizer que a afirmação é verdadeira para Bill, e que ela não precisa ser verdadeira para os outros. Para exemplo: "1 + 1 = 23 é verdadeiro para Bill" significaria que, para Bill, 1 + 1, na verdade, é igual a 23, não que ele apenas acredita que 1 + 1 = 23 (que seria “é verdade sobre Bill que ele acredita que 1 + 1 = 23”). Outro exemplo seria “A alegação de que a terra é plana é verdade para Bill” significaria que a Terra é realmente plana para Bill (em outras palavras, Bill estaria em mundo diferente do que o resto da raça humana). Uma vez que estas situações (1 + 1 sendo 23 e a terra ser plana para Bill) são extremamente estranhas, certamente parece que a verdade não está relacionada com os indivíduos (embora crenças estejam).

Na medida em que a verdade é objetiva (isto é, não está relacionada aos indivíduos), então a Falácia Relativista é uma falácia. Se há casos em que a verdade é realmente relativa, então tal raciocínio não precisa ser falacioso.

Exemplo # 1:

Jill: "Olhe para isso, Bill. Eu li que as pessoas que não fazem exercício suficiente tendem a não ser saudáveis. "

Bill: “Isso pode ser verdade para você, mas isso não é verdade para mim.”

Exemplo # 2:

Jill: "Eu acho que o assim chamado argumento que usou para defender sua posição foi terrível. Afinal de contas, uma falácia dificilmente conta como um argumento. "

Bill: "Isso pode ser verdade para você, mas não para mim."

Exemplo # 3:

Bill: "Sua posição resulta em uma contradição, portanto não posso aceitar isso."

Dave: "Contradições podem ser ruins na sua visão eurocêntrica de mundo, opressiva, lógica mas eu não acho que elas sejam ruins. Portanto, a minha posição é boa. "

Efeito Dominó

Também conhecido como: O Nariz do Camelo.

Descrição:

O Efeito Dominó é uma falácia em que uma pessoa afirma que um evento deve inevitavelmente acontecer em seguida, a partir da ocorrência de outro, sem qualquer argumento para que esse evento inevitável ocorra. Na maioria dos casos, há uma série de passos ou gradações entre um evento e o que está em causa e nenhuma razão é dada para explicar porque os passos intermediários seguintes serão saltados. O "argumento" tem a seguinte forma:

1. Evento X ocorreu (ou vai ou pode ocorrer).
2. Portanto evento Y, inevitavelmente vai acontecer.

Este tipo de "raciocínio" é falacioso, porque não há razão para acreditar que um evento deve inevitavelmente seguir outro, sem um argumento para tal afirmação. Isso é especialmente evidente nos casos em que há um número significativo de passos ou gradações entre um evento e outro.

Exemplo # 1:

"Temos de interromper o aumento da contribuição escolar! A próxima coisa que vai acontecer será eles cobrarem US \$ 40.000 por semestre!"

Exemplo # 2:

"A Europa não deve se envolver militarmente em outros países. Uma vez que os governos enviem umas poucas tropas, então vão enviar milhares para morrer."

Exemplo # 3:

"Você nunca pode dar a alguém uma pausa. Se você fizer isso, eles vão andar em cima de você."

Exemplo # 4:

"Nós temos que impedi-los de proibir sites pornográficos. Quando eles começarem a proibição, nunca vão parar. A próxima coisa como você sabe, será queimarem todos os livros! "

Petição Especial

Descrição:

Petição Especial é uma falácia em que uma pessoa aplica normas, princípios, regras, etc para os outros, enquanto mantém a si (ou aqueles nos quais ela tem um interesse especial) isento, sem fornecer justificativa adequada para a isenção. Este tipo de "raciocínio" tem a seguinte forma:

1. Pessoa A aceita norma(s) S e as aplica aos outros em circunstância(s) C.
2. A pessoa A está na(s) circunstância(s) C.
3. Portanto A é isento de S.

A pessoa que comete Petição Especial está afirmando que ela está isenta de certos princípios ou normas ainda que não forneça nenhuma boa razão para a sua isenção. Que este tipo de raciocínio é falacioso é mostrado pelo seguinte exemplo extremo:

1. Barbara aceita que todos os assassinos devem ser punidos por seus crimes.
2. Embora ela tenha assassinado Bill, Barbara afirma que ela é uma exceção porque ela realmente não gostaria de ir para a prisão.
- 3 Por conseguinte, o padrão de punição não deve ser aplicado a ela.

Este é, obviamente, um caso flagrante de petição especial. Como ninguém gosta de ir para a prisão, isso não pode justificar a afirmação de que só Barbara deve ser isenta de pena.

O Princípio da Diferença Relevante

Do ponto de vista filosófico, a falácia da Petição Especial está violando um princípio muito aceito, chamado de Princípio da Diferença Relevante. De acordo com este princípio, duas pessoas podem ser tratadas de forma diferente, se e somente se existe uma diferença relevante entre elas. Este princípio é razoável. Afinal, não seria particularmente racional tratar duas pessoas de forma diferente, quando não existe nenhuma diferença relevante entre elas. Como um caso extremo, seria muito estranho um pai insistir que uma criança vista sapatos tamanho 5 e outra o tamanho 7 quando as crianças são ambos de tamanho 5.

Note-se que o Princípio da Diferença Relevante não permite que as pessoas sejam tratadas de forma diferente. Por exemplo, se um empregado fosse um preguiçoso e o outro fosse um trabalhador muito produtivo, o chefe estaria justificado em dar aumento apenas ao trabalhador produtivo. Isto porque a produtividade de cada um é uma diferença relevante entre eles. Uma vez que pode ser razoável o tratamento diferente de pessoas, haverá casos em que algumas pessoas estarão isentas dos padrões habituais. Por exemplo, se é a vez de Bill cozinhar o jantar e Bill está muito doente, não seria um caso de Apelo Especial se Bill pedir para ser dispensado de fazer o jantar (isso, é claro, assumindo que Bill não aceita uma norma que exige que as pessoas devem fazer o jantar, independentemente das circunstâncias). Nesse caso, Bill está oferecendo uma boa razão como motivo para ser isento e, mais importante, seria uma boa razão para qualquer pessoa que estiver doente e não apenas Bill.

Determinar o que conta como uma base legítima para a isenção pode ser uma tarefa difícil, parece claro que afirmar que você está isento porque você é você não fornece uma base tão legítima. Assim, a menos que uma justificação clara e relevante para a isenção possa ser apresentada, uma pessoa não pode pretender ser isento.

Há casos que são semelhantes aos casos de Petição Especial em que uma pessoa oferece pelo menos alguma razão pela qual ela deve ser isenta, mas a razão não é boa o suficiente para justificar a isenção. Isso poderia ser chamado de “Falha de Petição.” Por exemplo, um professor pode reivindicar isenção em ajudar o resto do corpo docente para transportar livros para o novo escritório do departamento porque estaria abaixo de sua dignidade. No entanto, isto não é particularmente uma boa razão e dificilmente justificaria a sua isenção. Se for descoberto que a “razão” real de uma pessoa solicitar isenção é que ela simplesmente se considera isenta, então essa pessoa cometerá Petição Especial. Tais casos devem ser pouco comuns. Afinal de contas, é bastante raro adultos simplesmente alegarem que eles são isentos, sem ao menos alguma pretensa justificação de isenção.

Exemplo # 1:

Bill e Jill são casados. Tanto Bill quanto Jill passam o dia inteiro no escritório. O cão deles, Rover, derrubou todas as plantas em um quarto e espalhou a sujeira por todo o tapete. Quando eles

retornam, Bill diz a Jill que é o seu trabalho limpar a sujeira deixada pelo cão. Quando ela protesta, ele diz que ele trabalhou o dia inteiro no escritório e está cansado demais para limpar a sujeira.

Exemplo # 2:

Jane e Sue compartilham um quarto no dormitório.

Jane: "Desliga essa droga de som, eu quero tirar uma soneca."

Sue: "Por que eu deveria? Você está exausta ou algo assim? "

Jane: "Não, eu só estou com uma soneca."

Sue: "Bem, eu sinto vontade de ouvir meu aparelho de som."

Jane: "Bem, eu estou tirando meu cochilo. Você tem que desligar o seu aparelho de som e ponto final."

Exemplo # 3:

Mike e Barbara dividem um apartamento.

Mike: "Barbara, você pisou na lama de novo."

Barbara: "E daí? Não é minha culpa."

Mike: "Claro. Suponho que entrou por conta própria. Você fez a bagunça, então você limpa."

Barbara: "Por quê?"

Mike: "Nós concordamos que quem faz uma bagunça tem que limpá-lo. Isso é justo."

Barbara: "Bem, eu vou assistir TV. Se você não gosta de lama, então você limpa. "

Mike: "Barbara ..."

Barbara: "O quê? Eu quero assistir o show. Eu não quero limpar a lama. Como eu disse, se te incomoda muito, então você deve limpá-la. "

Holofote

Descrição:

A falácia do Holofote é cometida quando uma pessoa assume sem criticar que todos os membros ou casos de uma determinada classe ou tipo são aqueles que mais recebem atenção ou cobertura na mídia. Esta linha de "raciocínio" tem a seguinte forma:

1. Xs com qualidade Q recebem uma grande atenção ou cobertura na mídia.
2. Portanto, todos os Xs tem qualidade Q.

Essa linha de raciocínio é falaciosa pois o simples fato de que alguém ou alguma coisa atrai mais atenção ou cobertura nos meios de comunicação não significa que ela representa automaticamente toda a população. Por exemplo, suponha que um assassino em massa da Cidade Velha, Maine, recebeu uma grande atenção na mídia. Dificilmente segue que cada pessoa desta cidade é um assassino em massa.

A falácia do Holofote deriva seu nome do fato de que receber uma grande atenção ou cobertura é muitas vezes referida como estando sob holofotes. É semelhante a Generalização Apressada, Amostra Tendenciosa e Vivacidade Enganosa porque o erro que está sendo cometido envolve generalizações sobre uma população com base em uma amostra inadequada ou deficiente.

A Falácia do Holofote é uma falácia muito comum. Essa falácia ocorre mais frequentemente quando as pessoas assumem que aqueles que recebem a maior atenção da mídia, na verdade, representam os grupos a que pertencem. Por exemplo, algumas pessoas começaram a acreditar que todos aqueles que se opõem ao aborto desejam atirar nos médicos a sangue frio, simplesmente porque esses incidentes receberam grande quantidade de atenção da mídia. Uma vez que a mídia

cobre tipicamente pessoas ou eventos que são incomuns ou excepcionais, é um pouco estranho que as pessoas acreditem que tais pessoas ou eventos sejam representativos.

Para breves discussões sobre amostras e generalizações adequadas, consulte as entradas para Generalização Apressada e Amostra Tendenciosa.

Exemplo # 1:

Bill: "Jane, você diz que é uma feminista, mas você não pode ser."

Jane: "O quê! O que você quer dizer? É uma das suas piadas estúpidas ou algo assim?"

Bill: "Não, eu estou falando sério. Durante o verão eu vi feministas aparecerem em vários talk shows e noticiários e li sobre elas nos jornais. As mulheres eram realmente amargas e disseram que as mulheres foram vítimas de homens e precisava ser dada uma compensação especial. Você está sempre falando sobre a igualdade de direitos e forjar o seu próprio lugar no mundo. Então, você não pode ser feminista."

Jane: "Bill, há muitos tipos de feminismo, e não apenas os tipos que chamam a atenção da mídia."

Bill: "Oh. Sinto muito."

Exemplo # 2:

Joe: "Cara, eu nunca vou querer ir para Nova York. É tudo concreto e poluição."

Sam: "Não é tudo assim."

Joe: "Claro que é. Toda vez que eu vejo as notícias estão sempre mostrando concreto, arranha-céus, e muita poluição."

Sam: "Claro, é isso que as notícias mostram, mas muito de Nova York está em terras rurais e florestas. Não é tudo cidade de Nova York, ela só recebe a maior parte da atenção."

Exemplo # 3:

Ann: "Eu não vou deixar o pequeno Jimmy usar sua conta on-line mais!"

Sasha: "Por que não? Será que ele invadiu o Pentágono e tentou iniciar a terceira guerra mundial?"

Ann: "Não. Você não assistiu ao noticiário e leu os jornais? Tem pervertidos online à espera para molestar crianças! Você deve tirar a conta de sua filha. Ora, deve haver milhares de psicólogos lá fora! "

Sasha: "Sério? Eu pensei que havia apenas alguns poucos casos."

Ann: "Eu não tenho certeza do número exato, mas se a mídia está cobrindo tanto esse assunto, então a maioria das pessoas que estão online deve ser indecente."

Homem de Palha

Descrição:

A falácia Homem de Palha é cometida quando uma pessoa simplesmente ignora a real posição de uma pessoa e substitui por uma versão distorcida, exagerada ou deturpada daquela posição. Este tipo de "raciocínio" tem o seguinte padrão:

1. Pessoa A tem posição X.
2. Pessoa B apresenta a posição Y (que é uma versão distorcida de X).
3. Pessoa B ataca posição Y.
4. Portanto X é falsa / incorreta / falha.

Este tipo de "raciocínio" é falacioso porque atacar uma versão distorcida de uma posição simplesmente não constitui um ataque à própria posição. Pode-se assim esperar um ataque a uma argumentação pobre de uma pessoa para magoar a pessoa.

Exemplo # 1:

Prof Jones: "A universidade cortou nosso orçamento anual em US \$ 10.000."

Prof Smith: "O que vamos fazer?"

Prof Brown: "Eu acho que devemos eliminar uma das posições de assistente de ensino. Isso resolveria o assunto. "

Prof Jones: "Nós poderíamos reduzir o nosso aumento que está programado, em vez disso."

Prof Brown: "Eu não posso entender por que você quer nos sangrar até secar desse jeito, Jones".

Exemplo # 2:

"O senador Jones diz que não devemos financiar o programa do submarino de ataque. Discordo completamente. Eu não consigo entender por que ele quer nos deixar indefesos assim."

Exemplo # 3:

Bill e Jill estão discutindo sobre a limpeza de seus armários:

Jill: "Devemos limpar os armários. Eles estão ficando um pouco bagunçados."

Bill: "Ora, nós arrumamos esses armários no ano passado. Será que temos que limpá-los todos os dias?"

Jill: Eu nunca disse nada sobre limpá-los todos os dias. Você só quer manter todo seu lixo para sempre, o que é ridículo."

Dois Erros Fazem Um Acerto

Descrição:

Dois Erros Fazem Um Acerto é uma falácia em que uma pessoa "justifica" uma ação contra uma outra pessoa, afirmando que essa pessoa faria a mesma coisa a ele / ela, quando a ação não é necessária para evitar B de fazer X para A. Essa falácia tem o seguinte padrão de "raciocínio":

1. Alega-se que a pessoa B faria X a pessoa A.
2. É aceitável que a pessoa A faça X para pessoa B (quando A fazer X para B não é necessário para impedir B de fazer X para A).

Este tipo de "raciocínio" é falacioso porque uma ação que é errada é errada, mesmo se outra pessoa também o fizesse.

Deve-se notar que pode ser o caso de não ser errado para A fazer X a B, se X for feito para impedir B de fazer X para A ou se X é feito em retribuição justificada. Por exemplo, se Sally está a correr no parque e Biff tenta atacá-la, Sally estaria justificada em atacar Biff para se defender. Como outro exemplo, se o país A está planejando invadir o país B, a fim de escravizar as pessoas, então o país B se justifica em lançar um ataque preventivo para impedir a invasão.

Exemplo # 1:

Bill pegou emprestado uma caneta cara de Jane, mas acabou não devolvendo. Ele diz a si mesmo que não há problema em ficar com a caneta, já que ela teria feito o mesmo.

Exemplo # 2:

Jane: "Você ouviu sobre aqueles terroristas matando as pessoas pobres? Esse tipo de matança é simplesmente errado."

Sue: "Esses terroristas estão justificados. Afinal, sua terra lhes foi tirada. É moralmente certo para eles fazerem o que fazem. "

Jane: "Mesmo quando eles explodem ônibus cheios de crianças?"

Sue: "Sim. "

Exemplo # 3:

Depois de deixar uma livraria, Jill percebe que seu livro foi subfaturado. Ela decide não devolver o dinheiro para a loja, porque se ela tivesse pagado em excesso, não devolveriam a ela o dinheiro. "

Exemplo # 4:

Jill está horrorizada com a maneira como o Estado usa a pena capital. Bill diz que a pena capital é correta, uma vez que aqueles que o estado mata não tem nenhum escrúpulo em matar os outros.