

Criando projetos: análise Argumentação informal

Erros de argumentação

Provas de pouca qualidade e garantias duvidosas geralmente levam a conclusões errôneas. Esses erros de argumentação são descritos como falácias da argumentação informal. Conhecer essas falácias pode ajudar os alunos a formular argumentos mais sólidos e ser pensadores melhores.

Generalizações apressadas

Ao formar opiniões com base em poucas provas ou exemplos, as pessoas fazem generalizações apressadas. Um exemplo dessa falácia seria a pessoa que assiste a uma matéria no noticiário da TV sobre uma mulher que burlou a assistência social e achar que a maioria das pessoas também faz isso. Geralmente, os estereótipos são o resultado de generalizações apressadas.

Circunstancial

Esse tipo de falácia ocorre quando as pessoas tomam por base de sua opinião uma exceção à regra. Por exemplo, embora as pessoas geralmente concordem que matar outras pessoas é errado, a maioria concorda que, às vezes, como nos casos de legítima defesa ou para defender terceiros, tal ato seria aceitável. A argumentação por acidente diria que, como matar em legítima defesa não é errado, matar em qualquer outra situação também não seria.

Causa falsa

Essa falácia da argumentação ocorre quando os alunos pensam que, porque dois eventos ocorrem um em seqüência ao outro, um é a causa do outro. Ambos os eventos poderiam ser causados por um mesmo terceiro evento ou apenas ocorrerem coincidentemente ao mesmo tempo. Muitas superstições surgem desse tipo de argumentação. “Sempre que uso minha camisa da sorte, eu vou bem nas provas.”

Falsa analogia

Comparar dois conceitos ou duas idéias similares por meio de analogia pode ser uma excelente ferramenta para entender conceitos aos quais não estamos acostumados. No entanto, a falácia da argumentação surge quando são feitas comparações irracionais. Por exemplo, existem semelhanças entre a Revolução Americana, a Revolução Francesa e as Revoluções Mexicanas, mas fazer julgamentos comparativos delas seria errado, pois existem diferenças significativas entre elas.

Envenenando o poço

Essa estratégia é usada pelas pessoas que estão tão comprometidas com um determinado ponto de vista que elas desconsideram qualquer conflito existente em sua perspectiva. Um aluno do ensino médio, por exemplo, pode dizer que as peças de Shakespeare são idiotas e se recusar a reconhecer os milhões de pessoas que, por séculos, admiram a obra.

Levantando a questão

Essa falácia, também chamada de argumentação circular, é usada quando as pessoas usam a própria afirmação como evidência para comprovar a afirmação. Por exemplo, uma aluna poderia fazer isso se, em resposta à pergunta “Quem foi o presidente mais competente dos Estados Unidos”, ela respondesse “Lincoln foi o presidente mais competente porque foi o melhor que tivemos”. Outro aluno, solicitado a apresentar os motivos de sua escolha de livro favorito diria “Este é o melhor livro porque eu gostei dele”.

Fugindo do assunto

Esse tipo de argumentação é usada freqüentemente por figuras públicas que não querem discutir um determinado assunto por alguma razão. O motivo pode ser válido, como em caso de confidencialidade ou segurança, ou se o assunto for embaraçoso ou negativo. Por exemplo, um prefeito pode responder uma pergunta sobre corrupção em sua administração descrevendo como o embelezamento dos parques da cidade está progredindo.

Apelo à autoridade

A prova persuasiva tem credibilidade, e esse tipo de prova pode vir de uma autoridade respeitada. Embora algumas pessoas possam discordar das opiniões da Associação Norte-americana de Medicina ou da Associação Norte-americana de Educação, seus pontos de vista têm a autoridade de virem de uma fonte reconhecida. Por outro lado, algumas autoridades são inapropriadas para certos argumentos ou são valorizadas apenas por determinados grupos. Apelos a autoridades religiosas, por exemplo, só são argumentos eficazes para quem segue a mesma crença. Outros apelos desse tipo, como argumentos que se provaram certos, como o “Porque sim” repetido freqüentemente pelos pais, podem funcionar às vezes, mas não são necessariamente exemplos de boa argumentação.

Recorrendo à ignorância

Essa estratégia alega que, desde que não se possa comprovar a falsidade de uma afirmação, então ela é verdadeira. “Você não pode provar que não existem discos voadores, então isso significa que eles existem.”

Tendência

Usada com freqüência no mercado publicitário, essa falácia apela ao desejo humano de ser aceito pelas outras pessoas. As pessoas são induzidas a acreditar em algo ou fazer algo porque “todo mundo faz”. Um comercial de roupas pode conter uma mensagem implícita de que você deve comprar aquele jeans porque todas as “crianças legais” usam essa marca. Uma resposta comum a este argumento é o dito popular “se todos pularem de um prédio, você vai pular também?”.

Falso dilema

Também chamado de pensamento em preto e branco, esse tipo de argumentação reduz questões complexas com várias escolhas a questões duais simples. Um exemplo comum dessa falácia é “América. Ame-a ou deixe-a”. Um aluno que usasse esse tipo de argumentação diria “Ou você gosta de mim e me dá um 10 ou você não gosta de mim e me dá um 5” ou “Ou você concorda com a presença de padres na escola ou é ateu.”

Espantalho

Uma pessoa que usa esse tipo de estratégia retrata o ponto de vista de um oponente de forma imprecisa ou incompleta, assim ela pode ser facilmente desacreditada. O nome dessa falácia vem da idéia de que um espantalho pode ser queimado e destruído com mais facilidade do que um oponente real. Por exemplo, Lola Byron é candidata a vereadora e fez a seguinte declaração sobre seu concorrente: “Meu concorrente, Dirk Headstone, é a favor do aumento de impostos para construir um campo de golfe para a elite da cidade.”

Essas falácias da argumentação são abundantes tanto nas comunicações públicas como em conversas privadas. É importante para os alunos conhecer essas armadilhas comuns da lógica para se tornarem bons pensadores.