

Desvendando as armadilhas lógicas: como evitar as 24 falácias mais comuns na advocacia

Melhore sua argumentação evitando as armadilhas das falácias!

Você já se deparou com uma discussão que parecia ir a lugar nenhum? Talvez uma argumentação em que, no fundo, você sabia que algo estava errado, mas não conseguia apontar exatamente o quê?

Isso é mais comum do que parece, especialmente no universo jurídico, onde a lógica é o alicerce de qualquer boa argumentação.

O filósofo, matemático e cientista [Charles Sanders Peirce](#) já dizia: as lógicas são "ferramentas para o raciocínio correto". E ele estava absolutamente certo. Afinal, em uma peça jurídica, em um tribunal ou em uma negociação, uma argumentação sólida pode ser a diferença entre ganhar ou perder um caso.

Entretanto, quando falamos em "construção e exposição de raciocínio ou argumentação", muitas vezes não é suficiente para influenciar a forma como o interlocutor será convencido do nosso ponto, para que o juiz defira os pedidos ou o cliente entenda a estratégia sugerida.

A verdade é que usar a lógica do tipo “zero e um”, branco e preto, ou “de acordo com a lei ...” faz com que a comunicação seja ‘dura’, às vezes chata e isso gera naturalmente uma certa barreira, pois somos feitos de emoções, ideologias.

A lógica é o esqueleto que sustenta as línguas que falamos, a matemática que utilizamos e até mesmo a tecnologia que empregamos diariamente.

No mundo do Direito, onde a clareza e a persuasão são cruciais, entender as falácias lógicas pode ser a chave para aprimorar sua argumentação, evitando erros comuns e identificando falhas nos argumentos de seus oponentes.

Conhecer essas falácias não só ajuda a construir um discurso mais robusto, como também fortalece sua capacidade de pensar criticamente.

O site [Thou Shalt Not Commit Logical Fallacies](#) listou as 24 falácias argumentativas mais comuns, utilizando uma linguagem acessível e exemplos práticos.

E o melhor: você pode até [baixar um pôster em PDF](#), mandar imprimir e colocar na parede do seu escritório para consulta rápida.

A seguir, apresentamos as 24 falácias lógicas mais usadas. Elas estão numeradas apenas para facilitar a referência, sem nenhuma ordem de importância. Leia, compreenda e, acima de tudo, esteja atento para não usá-las. **NUNCA!**

1. Espantalho

Você desvirtuou um argumento para torná-lo mais fácil de atacar.

Ao exagerar, desvirtuar ou simplesmente inventar um argumento de alguém, fica bem mais fácil apresentar a sua posição como razoável ou válida. Este tipo de desonestidade não apenas prejudica o discurso racional, como também prejudica a própria posição de alguém que o usa, por colocar em questão a sua credibilidade – se você está disposto a desvirtuar negativamente o argumento do seu oponente, será que você também não desvirtuaria os seus positivamente?

Exemplo: "A advogada da empresa, em seu argumento final, defendeu a necessidade de investimentos em energia solar para reduzir a emissão de gases do efeito estufa. O promotor, em sua réplica, declarou: 'A senhora defende que a empresa deve abandonar totalmente a produção de energia a partir de combustíveis fósseis? Quer acabar com os empregos da indústria de petróleo e gás? É isso que a senhora deseja? A sociedade brasileira não aceita esse tipo de radicalismo!' "

2. Causa Falsa

Você supôs que uma relação real ou percebida entre duas coisas significa que uma é a causa da outra.

Uma variação dessa falácia é a "*cum hoc ergo propter hoc*" (com isto, logo por causa disto), na qual alguém supõe que, pelo fato de duas coisas estarem acontecendo juntas, uma é a causa da outra. Este erro consiste em ignorar a possibilidade de que possa haver uma causa em comum para ambas, ou, como mostrado no exemplo abaixo, que as duas coisas em questão não tenham absolutamente nenhuma relação de causa, e a sua aparente conexão é só uma coincidência.

Outra variação comum é a falácia "*post hoc ergo propter hoc*" (depois disto, logo por causa disto), na qual uma relação causal é presumida porque uma coisa acontece antes de outra coisa, logo, a segunda coisa só pode ter sido causada pela primeira.

Exemplo: O advogado afirma que a queda no número de processos trabalhistas ocorreu por causa da reforma trabalhista, ignorando outras possíveis causas, como a redução do número de empregados. Ou: Após a implementação do novo programa de ressocialização, houve uma redução significativa no número de reincidências. O diretor da prisão atribuiu essa redução ao sucesso do programa, ignorando o fato de que, no mesmo período, a taxa de criminalidade na cidade também caiu drasticamente.

3. Apelo à emoção

Você tentou manipular uma resposta emocional no lugar de um argumento válido ou convincente.

Apelos à emoção são relacionados a medo, inveja, ódio, pena, orgulho, entre outros.

É importante dizer que às vezes um argumento logicamente coerente pode inspirar emoção, ou ter um aspecto emocional, mas o problema e a falácia acontecem quando a emoção é usada no lugar de um argumento lógico. Ou, para tornar menos claro o fato de que não existe nenhuma relação racional e convincente para justificar a posição de alguém.

Exceto os sociopatas, todos são afetados pela emoção, por isso apelos à emoção são uma tática de argumentação muito comum e eficiente. Mas eles são falhos e desonestos, com tendência a deixar o oponente de alguém justificadamente emocional.

Exemplo: Ao perceber que os argumentos jurídicos não estavam convencendo, o advogado resolveu destacar o triste destino de seu cliente, que, vejam só, só cometeu fraude porque realmente precisava de uma nova lancha. Ou: A advogada, em seu discurso final, descreveu com detalhes como o réu, um homem de família, passaria o resto da vida na prisão por ter roubado um pão para alimentar seus filhos. As lágrimas da esposa do réu ecoaram pela sala, comovendo os jurados.

4. A falácia da falácia

Supor que uma afirmação está necessariamente errada só porque ela não foi bem construída ou porque uma falácia foi cometida.

Há poucas coisas mais frustrantes do que ver alguém argumentar de maneira fraca alguma posição. Na maioria dos casos um debate é vencido pelo melhor debatedor, e não necessariamente pela pessoa com a posição mais correta. Se formos ser honestos e racionais, temos que ter em mente que só porque alguém cometeu um erro na sua defesa do argumento, isso não necessariamente significa que o argumento em si esteja errado.

***Exemplo:** “O advogado do réu apresentou uma tese complexa, mas se atrapalhou ao citar os artigos de lei. O promotor aproveitou a oportunidade para argumentar: 'Se ele não consegue sequer se lembrar dos artigos da lei, como podemos confiar que ele está defendendo o cliente de forma correta?'”*

5. Ladeira Escorregadia

Você faz parecer que o fato de permitirmos que aconteça A fará com que aconteça Z, e por isso não podemos permitir A.

O problema com essa linha de raciocínio é que ela evita que se lide com a questão real, jogando a atenção em hipóteses extremas. Como não se apresenta nenhuma prova de que tais hipóteses extremas realmente ocorrerão, esta falácia toma a forma de um apelo à emoção do medo.

***Exemplo:** Se a lei de proteção aos animais for aprovada, o próximo passo será a proibição de carne bovina, depois a carne de frango, e logo todos seremos obrigados a comer grama. É um caminho sem volta para o comunismo!”*

6. Ad hominem

Você ataca o caráter ou traços pessoais do seu oponente em vez de refutar o argumento dele.

Ataques ad hominem podem assumir a forma de golpes pessoais e diretos contra alguém, ou mais sutilmente jogar dúvida no seu caráter ou atributos pessoais. O resultado desejado de um ataque *ad hominem* é prejudicar o oponente de alguém sem precisar de fato se engajar no argumento dele ou apresentar um próprio.

***Exemplo:** “A advogada defendeu a inclusão de cláusulas de responsabilidade social no contrato. O advogado da outra parte respondeu: 'Sua ideia é ridícula, você é conhecida por ser uma ativista radical.'”*

7. Tu quoque (você também)

Você evitar ter que se engajar em críticas virando as próprias críticas contra o acusador – você responde críticas com críticas.

Esta falácia, cuja tradução do latim é literalmente “você também”, é geralmente empregada como um mecanismo de defesa, por tirar a atenção do acusado ter que se defender e mudar o foco para o acusador.

A implicação é que, se o oponente de alguém também faz aquilo de que acusa o outro, ele é um hipócrita. Independente da veracidade da contra-acusação, o fato é que esta é efetivamente uma tática para evitar ter que reconhecer e responder a uma acusação contida em um argumento – ao devolver ao acusador, o acusado não precisa responder à acusação.

Exemplo: "O advogado do réu criticou a promotoria por usar provas consideradas ilegítimas. A promotoria respondeu: 'Mas você, senhor advogado, também usou esse tipo de prova em outro caso!'"

Exemplo 2: O político Aníbal Zé das Couves foi acusado pelo seu oponente de ter desviado dinheiro público na construção de um hospital. Aníbal não responde a acusação diretamente e devolve insinuando que seu oponente também já aprovou licitações irregulares em seu mandato.

8. Incredulidade pessoal

Você considera algo difícil de entender, ou não sabe como funciona, por isso você dá a entender que não seja verdade.

Assuntos complexos como evolução biológica através de seleção natural exigem alguma medida de entendimento sobre como elas funcionam antes que alguém possa entendê-los adequadamente; esta falácia é geralmente usada no lugar desse entendimento.

Exemplo: O especialista em direito ambiental apresentou dados científicos complexos sobre o impacto da poluição na região. O advogado da empresa poluidora, porém, simplesmente declarou: 'Isso é tudo conversa de cientista maluco, ninguém consegue provar isso.'"

9. Alegação especial

Você altera as regras ou abre uma exceção quando sua afirmação é exposta como falsa.

Humanos são criaturas engraçadas, com uma aversão boba a estarem errados.

Em vez de aproveitar os benefícios de poder mudar de ideia graças a um novo entendimento, muitos inventarão modos de se agarrar a velhas crenças. Uma das maneiras mais comuns que as pessoas fazem isso é pós-racionalizar um motivo explicando o porquê aquilo no qual elas acreditavam ser verdade deve continuar sendo verdade.

É geralmente bem fácil encontrar um motivo para acreditar em algo que nos favorece, e é necessária uma boa dose de integridade e honestidade genuína consigo mesmo para examinar nossas próprias crenças e motivações sem cair na armadilha da autojustificação.

Exemplo: "O réu foi condenado por roubo. Seu advogado, em recurso, argumentou que o réu só rouba pessoas que usam máscaras e abastada de recursos, e, como a vítima não se encaixava no perfil, o crime não se configura."

10. Pergunta carregada

Você faz uma pergunta que tem uma afirmação embutida, de modo que ela não pode ser respondida sem uma certa admissão de culpa.

Falácias desse tipo são particularmente eficientes em descarrilar discussões racionais, graças à sua natureza inflamatória – o receptor da pergunta carregada é compelido a se justificar e pode parecer abalado ou na defensiva. Esta falácia não apenas é um apelo à emoção, mas também reformata a discussão de forma enganosa.

Exemplo: O promotor interrogou a testemunha: 'Você estava presente quando o réu roubou o banco, não é? E você não está mentindo para protegê-lo, está?'"

11. Ônus da prova

Você espera que outra pessoa prove que você está errado, em vez de você mesmo provar que está certo.

O ônus (obrigação) da prova está sempre com quem faz uma afirmação, nunca com quem refuta a afirmação. A impossibilidade, ou falta de intenção, de provar errada uma afirmação não a torna válida, nem dá a ela nenhuma credibilidade.

No entanto, é importante estabelecer que nunca podemos ter certeza de qualquer coisa, portanto devemos valorizar cada afirmação de acordo com as provas disponíveis. Tirar a importância de um argumento só porque ele apresenta um fato que não foi provado sem sombra de dúvidas também é um argumento falacioso.

***Exemplo:** “O réu alegou que não roubou o carro, mas não apresentou nenhuma prova de sua localização no momento do crime. O promotor, então, argumentou: 'Se ele não tem como provar que não estava lá, significa que ele está culpado!'”*

12. Ambiguidade

Você usa duplo sentido ou linguagem ambígua para apresentar a sua verdade de modo enganoso.

Políticos frequentemente são culpados de usar ambiguidade em seus discursos, para depois, se forem questionados, poderem dizer que não estavam tecnicamente mentindo. Isso é qualificado como uma falácia, pois é intrinsecamente enganoso.

***Exemplo:** “O contrato de trabalho mencionava 'salário competitivo', mas não especificava o valor. Quando questionado, o empregador alegou que o salário era 'competitivo' com o mercado local, mas esse mercado incluía empresas que pagavam salários baixos.”*

13. Falácia do apostador

Você diz que “sequências” acontecem em fenômenos estatisticamente independentes, como rolagem de dados ou números que caem em uma roleta.

Esta falácia de aceitação comum é provavelmente o motivo da criação da grande e luminosa cidade no meio de um deserto americano chamada Las Vegas.

Apesar da probabilidade geral de uma grande sequência do resultado desejado ser realmente baixa, cada lance do dado é, em si mesmo, inteiramente independente do anterior. Apesar de haver uma chance baixíssima de um cara-ou-coroa dar cara 20 vezes seguidas, a chance de dar cara em cada uma das vezes é e sempre será de 50%, independente de todos os lances anteriores ou futuros.

***Exemplo:** “O advogado de defesa ganhou cinco casos seguidos, e agora está convencido de que o júri sempre irá julgar a seu favor. Ele até começou a apostar em seus próprios casos!”*

14. Ad populum

Você apela para a popularidade de um fato, no sentido de que muitas pessoas fazem/concordam com aquilo, como uma tentativa de validação dele.

A falha nesse argumento é que a popularidade de uma ideia não tem absolutamente nenhuma relação com a sua validade. Se houvesse, a Terra teria se feito plana por muitos séculos, pelo simples fato de que todos acreditavam que ela era assim.

Exemplo: "O promotor, em seu discurso final, argumentou que a maioria da população brasileira é cristã e que os cristãos, em sua grande maioria, são contra o aborto. Ele alegou que, mesmo com a lei brasileira permitindo o aborto em casos de risco de vida para a mãe ou gravidez resultante de estupro, a vontade da maioria deve prevalecer. Afirmou que a melhor decisão nesse caso seria a manutenção da gravidez, pois a voz da maioria, especialmente de um grupo religioso tão influente, não pode ser ignorada."

15. Apelo à autoridade

Você usa a sua posição como figura ou instituição de autoridade no lugar de um argumento válido. (A popular "carteirada".)

É importante mencionar que, no que diz respeito a esta falácia, as autoridades de cada campo podem muito bem ter argumentos válidos, e que não se deve desconsiderar a experiência e expertise do outro.

Para formar um argumento, no entanto, deve-se defender seus próprios méritos, ou seja, deve-se saber por que a pessoa em posição de autoridade tem aquela posição. No entanto, é claro, é perfeitamente possível que a opinião de uma pessoa ou instituição de autoridade esteja errada; assim sendo, a autoridade de que tal pessoa ou instituição goza não tem nenhuma relação intrínseca com a veracidade e validade das suas colocações.

Exemplo: "O policial, ao abordar o veículo, solicitou os documentos do motorista. O motorista, visivelmente irritado, respondeu: 'Você sabe com quem está falando? Eu sou juiz! Você pode ser exonerado por importunar uma autoridade!'"

16. Composição/Divisão

Você implica que uma parte de algo deve ser aplicada a todas, ou outras, partes daquilo.

Muitas vezes, quando algo é verdadeiro em parte, isso também se aplica ao todo, mas é crucial saber se existe evidência de que este é mesmo o caso.

Já que observamos consistência nas coisas, o nosso pensamento pode se tornar enviesado de modo que presumimos consistência e padrões onde eles não existem.

Exemplo: O advogado argumentou que, como o novo sistema de justiça é lento, todo o sistema judiciário é ineficiente e um acordo firmado para mais eficiência."

17. Nenhum escocês de verdade...

Você faz o que pode ser chamado de apelo à pureza como forma de rejeitar críticas relevantes ou falhas no seu argumento.

Nesta forma de argumentação falha, a crença de alguém é tornada infalsificável porque, independente de quão convincente seja a evidência apresentada, a pessoa simplesmente move a situação de modo que a evidência supostamente não se aplique a um suposto "verdadeiro" exemplo. Esse tipo de pós-racionalização é um modo de evitar críticas válidas ao argumento de alguém.

Exemplo: "A ativista ambiental protestou contra a construção de uma hidrelétrica em uma área de floresta nativa, alegando que o projeto causaria danos irreversíveis ao ecossistema. O empresário, defensor do projeto, rebateu: 'Essa floresta se regenera há milênios, além disso, outras florestas em outros países já fizeram o mesmo. Um verdadeiro ambientalista sabe que o desenvolvimento é essencial para o progresso do país. Afinal, iremos gerar energia para milhões de pessoas?'"

18. Genérica

Você julga algo como bom ou ruim tendo por base a sua origem.

Esta falácia evita o argumento ao levar o foco às origens de algo ou alguém. É similar à falácia *ad hominem* no sentido de que ela usa percepções negativas já existentes para fazer com que o argumento de alguém pareça ruim, sem de fato dissecar a falta de mérito do argumento em si.

Exemplo: "Acusado no *Jornal Nacional* de corrupção e aceitação de propina, o senador disse que devemos ter muito cuidado com o que ouvimos na mídia, já que todos sabemos como ela pode não ser confiável." Ou: "O promotor descartou o depoimento da testemunha, argumentando que ela era conhecida do réu, então provavelmente estaria mentindo para protegê-lo."

19. Preto-ou-branco

Você apresenta dois estados alternativos como sendo as únicas possibilidades, quando de fato existem outras.

Também conhecida como **falso dilema**, esta tática aparenta estar formando um argumento lógico, mas sob análise mais cuidadosa fica evidente que há mais possibilidades além das duas apresentadas.

O pensamento binário da falácia preto-ou-branco não leva em conta as múltiplas variáveis, condições e contextos em que existiriam mais do que as duas possibilidades apresentadas. Ele molda o argumento de forma enganosa e obscurece o debate racional e honesto.

Exemplo: "O promotor exagera ao afirmar que a liberdade do réu automaticamente significará a continuação de crimes, como é comum para esse tipo de 'gente'. Essa generalização ignora a complexidade do sistema penal e a possibilidade de ressocialização."

20. Tornando a questão supostamente óbvia

Você apresenta um argumento circular no qual a conclusão foi incluída na premissa.

Este argumento logicamente incoerente geralmente surge em situações onde as pessoas têm crenças bastante enraizadas, e por isso consideradas verdades absolutas em suas mentes. Racionalizações circulares são ruins principalmente porque não são muito boas.

Exemplo: "O advogado, com confiança inabalável, declarou: 'Este contrato é válido porque foi assinado pelas partes, e, como foi assinado, deve ser considerado válido.' Quem precisa de lógica quando se tem circularidade?"

21. Apelo à natureza

Você argumenta que só porque algo é "natural", aquilo é válido, justificado, inevitável ou ideal.

Só porque algo é natural, não significa que é bom. Assassinato, por exemplo, é bem natural, e mesmo assim a maioria de nós concorda que não é lá uma coisa muito legal de você sair fazendo por aí. A sua "naturalidade" não constitui nenhum tipo de justificativa.

Exemplo: *"O advogado defendeu a solução de mediação com veemência: 'Afinal, mediação é um processo natural de resolução de conflitos. Litigar é que é a verdadeira aberração aqui.'"*

22. Anedótica

Você usa uma experiência pessoal ou um exemplo isolado em vez de um argumento sólido ou prova convincente.

Geralmente é bem mais fácil para as pessoas simplesmente acreditarem no testemunho de alguém do que entender dados complexos e variações dentro de um *continuum*.

Medidas quantitativas científicas são quase sempre mais precisas do que percepções e experiências pessoais, mas a nossa inclinação é acreditar naquilo que nos é tangível, e/ou na palavra de alguém em quem confiamos, em vez de em uma realidade estatística mais "abstrata".

Exemplo: *"O advogado argumentou que seu cliente merece danos morais, baseando-se na comovente história de seu tio-avô, que passou por algo semelhante na década de 60. Porque, claro, o anedotário familiar é a melhor evidência jurídica."*

23. O atirador do Texas

Você escolhe muito bem um padrão ou grupo específico de dados que sirva para provar o seu argumento sem ser representativo do todo.

Esta falácia de "falsa causa" ganha seu nome partindo do exemplo de um atirador disparando aleatoriamente contra a parede de um galpão, e, na sequência, pintando um alvo ao redor da área com o maior número de buracos, fazendo parecer que ele tem ótima pontaria.

Grupos específicos de dados como esse aparecem naturalmente, e de maneira imprevisível, mas não necessariamente indicam que há uma relação causal.

Exemplo: *"Para provar o ponto, o advogado destacou os três casos em que sua tese funcionou, convenientemente esquecendo-se dos outros trinta em que ela foi desastrosamente rejeitada."*

24. Meio-termo

Você declara que uma posição central entre duas extremas deve ser a verdadeira.

Em muitos casos, a verdade realmente se encontra entre dois pontos extremos, mas isso pode enviesar nosso pensamento: às vezes uma coisa simplesmente não é verdadeira, e um meio termo dela também não é verdadeiro. O meio do caminho entre uma verdade e uma mentira continua sendo uma mentira.

Exemplo: *"Quando confrontado com um caso complexo, o advogado sugeriu: 'Vamos fazer assim, se a acusação pede 10 anos e a defesa pede absolvição, que tal 5 anos? Afinal, o meio-termo deve ser justo, certo?' Porque, como todos sabemos, a justiça também é uma questão de aritmética."*

Adaptado por André Medeiros - Advoco Brasil