

ARQUIPÉLAGO Filosófico

LÓGICA INFORMAL

Luc de Brabandere, Uma breve história do pensamento crítico



Arquipélago

20 Mai 2026 — 12 min read



As principais figuras do pensamento crítico ao longo dos séculos / Afresco de Rodolphe Duprey, 2026

Publicado originalmente na revista *Philosophy Now* (2026) e traduzido por Rodrigo Freitas Costa Canal (UFPA). O autor, Luc de Brabandere, é um filósofo especializado em filosofia das corporações. Seu último livro, *The art of thinking in a digital world: be logical, be creative, be critical*, coloca a história do pensamento em perspectiva para compreender melhor o mundo atual. Também é autor de *Thinking in new boxes: a new paradigm for business*

creativity e docente da Louvain School of Management e da École Centrale Paris, além de lecionar um MOOC da Coursera chamado “On strategy: what managers can learn from philosophy”. O tradutor agradece a generosidade de Grant Bartley e ao professor Luc de Brabandere pela permissão de publicar esta tradução.

Uma breve história do pensamento crítico

Luc de Brabandere

Na Grécia do século V a.C., alguns oradores públicos, sem dúvida cultos, mas também inescrupulosos, aproveitaram ao máximo seus talentos como oradores eloquentes, fazendo disso uma profissão particularmente lucrativa. Armados com argumentos enganosos e raciocínios falaciosos, eram chamados de sofistas. Eram tão bons em argumentar sobre qualquer assunto que conseguiam demonstrar uma tese e sua antítese simultaneamente. Ser sofista é argumentar de uma forma que parece válida, mas em que o argumento é deliberadamente manipulado para distrair ou enganar o ouvinte. Sofismar não é uma forma de pensar. É uma forma de argumentar concebida para impressionar e enganar um oponente, ou, se este suspeitar de jogo sujo, para causar-lhe embaraço lógico. Torna-se então difícil refutar o argumento, porque a falha está sutilmente escondida. Um sofista não se importa com ética ou justiça. Eles têm pouca consideração pela verdade. O que lhes interessa é o poder. Se for preciso mentir para vencer, então, dizem, vá em frente e minta! Se for preciso trapacear para conseguir o que quer, então, dizem, vá em frente e trapaceie! No fim das contas, isso não importa, porque o objetivo não é provar, mas ser aprovado, independentemente do método utilizado. Embora

um bom debate geralmente comece com “Que vença o melhor!”, segundo os sofistas, o oposto é verdadeiro: aquele que vencer é o melhor.

Neste artigo, destacarei dezoito figuras importantes na história do pensamento crítico, em ordem cronológica.

Convencido de que “o homem é a medida de todas as coisas”, Protágoras (c. 490–c. 420 a.C.), o primeiro dos sofistas teria adorado usar o X (Twitter), cuja própria estrutura torna quase impossível o desenvolvimento de um argumento. Pois como se pode desenvolver um argumento em 140 caracteres? Nessas e em condições semelhantes, a política só pode ser controversa, pois as convicções são transformadas em injunções. A verdade fica prejudicada porque o desejo de retuitar (re-x?) parece ser ainda maior quando a informação apresentada é falsa. No entanto, o que hoje chamamos de “pós-verdade” é apenas a expressão modernizada de uma indiferença à verdade pela qual os sofistas eram famosos. A internet fornece aos sofistas uma ferramenta com a qual eles nunca poderiam ter sonhado há 2.500 anos.

Sócrates (c. 470–399 a.C.) tratou de desmascarar esses mestres do discurso falacioso, que, apesar de si mesmos, acabaram por estar na origem do pensamento crítico.

Existem muitas definições de “pensamento crítico”, mas todas concordam em um ponto: a necessidade de rigor intelectual. O pensamento crítico não está vinculado a uma disciplina específica ou a um conjunto específico de conhecimentos. Em vez disso, devemos aplicá-lo em todas as disciplinas e procurar preservar as vantagens do ceticismo, sem pagar o preço da ignorância. Pensar de forma crítica significa confiar com cautela, mantendo-se vigilante em relação a quatro elementos: a confiabilidade da fonte, a robustez do argumento, o meio e nossa própria capacidade de julgar o assunto em

questão. O surgimento e a ascensão subsequente do ChatGPT e de outras IAs ditas “generativas” tornam o pensamento crítico mais essencial hoje do que nunca.

Formal ou informal?

O leitor atento terá notado oito falácias espalhadas pelo cenário da imagem (acima). Possuem nomes estranhos: a falácia do declive escorregadio, do espantinho, do efeito de manada, do círculo vicioso, a pista falsa, o *post hoc ergo propter hoc*, o *ad hominem* e o falso dilema. Uma falácia pode ser definida como uma instância de raciocínio logicamente defeituoso. Assim, uma falácia:

- É frequentemente um argumento inválido que pode ser facilmente confundido com um argumento válido.
- Pode ser muito persuasivo, às vezes mais do que um raciocínio correto.
- Viola um ou mais dos princípios que tornam um argumento correto, tais como boa estrutura, consistência, clareza, ordem, relevância ou completude.
- Embora todos os argumentos inválidos sejam falaciosos, nem todas as falácias envolvem argumentos.

Divido as falácias em dois grupos (os quais serão explicados mais adiante):

1. As falácias formais mantêm alguma relação com as leis da lógica. Esses argumentos não são válidos porque sua estrutura formal é defeituosa. A própria cadeia de raciocínio é defeituosa.
2. As falácias informais são aquelas em que a lógica é irrelevante, como as falácias baseadas em ataques pessoais ou que se desviam do assunto. Esses

argumentos são inválidos devido ao seu conteúdo e contexto, e não à sua estrutura lógica. As falácias informais tratam de todos os tipos de erros de raciocínio, exceto os formais.

Indo para a história

Platão (c. 428 a.C.–348/347 a.C.) escreveu muitos diálogos críticos com Sócrates como protagonista. Em seu diálogo *Górgias*, por exemplo, Platão colocou Sócrates contra Cálicles, um jovem aristocrata pretensioso (talvez até violento) que defendia que os fortes não deveriam reconhecer limites morais em sua busca pelo sucesso e que considerava mais moral sofrer injustiça do que cometê-la. Sócrates desmontou os argumentos de seu oponente um por um, assim como faz em todos os diálogos de Platão.

O primeiro a estudar a estrutura dos argumentos corretos e falaciosos foi Aristóteles (384–322 a.C.). Ele identificou treze tipos de argumentos inválidos ou silogismos, que ilustrou com exemplos brilhantes e os agrupou em duas categorias:

Aqueles baseados em ambiguidades da linguagem, tais como:

5 é 2 e 3

2 é um número par e 3 é um número ímpar

Portanto, 5 é par e ímpar

E aqueles baseados em raciocínios inválidos, tais como:

Um homem com febre está quente

Portanto, um homem que está quente tem febre.

Aristóteles também escreveu o primeiro tratado de retórica, no qual demonstrou a importância do *ethos* (moral) e do *pathos* (emoção), juntamente com a do *logos* (razão), para fazer bons discursos e peças de teatro. Cícero (106–43 a.C.) inspirou-se nele, e seus discursos influenciaram a história de Roma. Até hoje, continua sendo uma referência na arte da oratória.

Acessamos a verdade por meio da razão ou da fé? Tomás de Aquino (c. 1225–1274) sugeriu uma maneira de acessar a visão de mundo cristã usando a razão e, assim, tornou-se o principal filósofo da Igreja Católica. Enquanto isso, o monge Guilherme de Ockham (c. 1287–1347) lutou contra palavras e ideias inúteis e quis remover todas as “entidades desnecessárias” dos argumentos. Isso é chamado de *Navalha de Ockham*.

Durante o Renascimento, o espírito crítico estava no centro dos primeiros debates científicos. Francis Bacon (1561–1626) foi o primeiro a sugerir o método empírico para filósofos e estudiosos, dizendo-lhes para destruírem seus “ídolos”, ou seja, seus preconceitos. Em contraste com o empirismo, René Descartes (1596–1650) recomendou uma abordagem racionalista da descoberta da verdade aliada à “dúvida metódica”, uma postura de desconfiança sistemática em relação a tudo o que pensamos.

John Locke (1632–1704) fez pela Inglaterra o que Descartes fez para a França. No *Ensaio sobre o entendimento humano*, entre muitas outras coisas, revela o lado vazio da lógica aristotélica, uma vez que qualquer ideia complexa só pode ser o resultado de um argumento, ou seja, da combinação de ideias simples (ou seja, memórias de experiências sensoriais diretas), pelo que a “racionalidade pura” é uma espécie de quimera.

Em 1658, Blaise Pascal (1623–1662) escreveu “A arte da persuasão” como prefácio a um surpreendente tratado sobre geometria. Esse tratado nunca foi

publicado, porém essa inesperada associação entre matemática e retórica demonstra o rigor que o filósofo e teólogo francês desejava impor à construção do discurso.

Apesar de ser um admirador da Era do Iluminismo, Jeremy Bentham (1748–1832) sonhava com uma ciência da política. Tinha a convicção de que, se a lógica pode ser falha, então as pessoas também o são. O seu afilhado John Stuart Mill (1806–1873) desenvolveu o utilitarismo de Bentham e deu-lhe o seu próprio caráter.

O martelo crítico

Etimologicamente, a palavra “crítico” provém do grego *kriterion*, que pode ser traduzida como “a regra pela qual se julga”. Assim, um critério pode ser definido como uma regra ou um princípio utilizado para julgar algo, e foi assim que Immanuel Kant (1724-1804) o utilizou, colocando os princípios de julgamento no centro do trabalho dos filósofos. Seu lema para a Era do Iluminismo era *sapere aude*. Esse postulado latino é herdado de Horácio e significa “ouse saber”, mas talvez seja melhor traduzido como “Tenha a coragem de usar sua própria razão!”

Arthur Schopenhauer (1788–1860) tinha grande interesse pela lógica do discurso. Um eterno pessimista, recomendava sempre suspeitar inicialmente das más intenções do interlocutor. Seu clássico sobre a argumentação e a identificação da má-fé, *A arte de estar com a razão* (1831), é leitura obrigatória para quem se interessa por sofismas.

De acordo com Friedrich Nietzsche (1844–1900), “filosofar com um martelo” significa testar os ídolos ou falsos deuses (ou seja, os valores morais

convencionais) para revelar sua verdadeira natureza. Pode-se dizer que é como bater em uma parede para ver se ela é oca.

Passando agora para o século XX, Sir Karl Popper (1902–1994) acreditava que disciplinas como a psicologia ou a economia não podiam ser consideradas científicas, uma vez que não podem ser refutadas por meio do método da falsificação, que era para ele a marca distintiva das teorias científicas.

Nascido em Varsóvia, Chaïm Perelman (1912–1984) emigrou para a Bélgica em 1925. Sua obra de 1958, *A nova retórica: um tratado sobre argumentação*, tornou-se uma referência para todas as questões relacionadas à argumentação. Ele definiu argumento como “uma técnica discursiva usada para causar ou aumentar a adesão de um público a uma tese apresentada para sua aceitação”.

Após o desastre que foi o nazismo, Hannah Arendt (1906–1975) defendeu a necessidade de todas as camadas da sociedade serem capazes de pensar com clareza e não apenas uma elite.

O presente e o futuro

A internet continua sendo um ambiente violento em que os opostos se chocam. O que é necessário está ao lado do que é supérfluo, o que é falso está ao lado do que é verdadeiro e as boas intenções coexistem com as piores intenções. Com a internet, os sofistas têm uma arma de persuasão em massa. Eles sempre manipularam com as palavras, mas hoje também podem fazer o mesmo com as imagens. Então, vamos parar de dizer que “a internet não é boa nem ruim, depende de como você a usa”. Não, a internet é boa e ruim: ao mesmo tempo, no mesmo momento, para os mesmos usuários. A internet contém o que é controlável e o que é incontrolável, o veneno e a cura. Nós não usamos a

internet: juntos, nós somos a internet. E diante dos cibersofistas, tornemo-nos ciberfilósofos!

Falácias formais

Alguns argumentos são falaciosos, apesar de sua lógica interna indisputável. Por exemplo: “É aceitável consumir animais de criação, uma vez que eles foram criados para serem comidos.” Esse é um exemplo do que chamamos de petição de princípio, ou argumento circular, em que a conclusão é presumida na premissa. O raciocínio pode ser afetado por uma circularidade; por exemplo: “As pessoas que desejam estudar lógica devem ser inteligentes. Se não fossem, não iriam querer pensar logicamente.”

Apesar de ser logicamente inútil, a tautologia — uma proposição que é sempre verdadeira — é, no entanto, frequentemente usada em argumentos. Todos podemos concordar com a citação “Não é bom ter muita liberdade”, já que seria impossível discordar (da mesma forma, muito camembert jamais é bom, muito futebol nem sempre é bom e viagens em demasia também não é bom). A frase: “Excesso de X nunca é bom” é verdadeira, independentemente do que seja X, pois, por definição, alguma coisa em “excesso” não é boa.

Por contraste, a proposição “Essas duas empresas são incomparáveis” é um oxímoro, ou uma contradição em termos, o que significa que é sempre falsa: para fazer essa afirmação, ambas as empresas teriam que ser comparadas. Portanto, elas são comparáveis.

Uma das práticas mais recorrentes dos sofistas é ignorar suas hipóteses ou afirmações implícitas. No caso de um falso dilema, por exemplo, certas opções em uma escolha são ocultadas. Um verdadeiro dilema é uma situação que oferece apenas duas opções possíveis. Por exemplo, durante um referendo, os

eleitores geralmente têm apenas uma escolha: sim ou não. Isso os obriga a escolher entre duas opções, o que inevitavelmente leva à rejeição da outra. Mas os casos de verdadeira dicotomia não são tão frequentes, e um falso dilema envolve apresentar uma escolha simples que, na realidade, permite várias opções. Na verdade, a formulação da questão geralmente esconde outras opções possíveis. Por exemplo: “Se você não está conosco, então está contra nós”, quando você pode não estar nem a favor nem contra. Até mesmo Nietzsche usa o falso dilema quando afirma: “O que não me mata me fortalece”.

Outra falácia formal é chamada de *post hoc ergo propter hoc* — traduzida como “Depois disso, então por causa disso”. Imagine alguém espirrando pouco antes de uma explosão de gás nas proximidades. Essa pessoa poderia, por um ou dois segundos, imaginar ter sido a causa da explosão. Essa falácia se refere ao fato de que temos a tendência de estabelecer uma relação causal onde não há nada mais do que uma sequência temporal. Isso é o que algumas pessoas chamam de “efeito achoo”. Considere também o seguinte: “Entrei para o *Boston Consulting Group* em 2001 e, desde então, a receita quadruplicou”.

Falácias informais

Os sofistas gostam de exagerar, caricaturar e distorcer os contra-argumentos apresentados contra eles, e desenvolveram um amplo espectro de métodos destinados a desmontar as ideias de seus oponentes. Deixemos de lado as estratégias formais, para as quais as ferramentas da lógica são úteis a fim de detectar armadilhas, e vejamos outras, como o ataque ad hominem (“contra a pessoa”), que consiste em dizer “você está errado por causa do que você é”. Por exemplo: “Você não tem filhos, então não fale sobre educação”.

Atacar alguém não é o único argumento falacioso usado para desviar a atenção do assunto. Outro sofisma com o mesmo objetivo é chamado de *pista falsa*. Diz-se que esse nome deriva de uma prática usada no passado por prisioneiros em fuga, que deixavam arenques defumados ou mesmo podres para trás, a fim de distrair os cães que os perseguiam. Durante uma discussão, o objetivo desse truque é fazer com que você mude repentinamente de assunto — levá-lo por um caminho diferente do inicialmente planejado, introduzindo considerações irrelevantes:

“O orçamento disparou, não temos condições de comprar este prédio.”

“Mas nosso site está com mais acessos do que nunca!”

É preciso ser hábil para usar uma pista falsa de modo a enganar um interlocutor sem que ele perceba. Para isso, você precisará de algumas informações verdadeiras e da impressão de que elas estão diretamente relacionadas ao assunto original.

Quando o argumento apresentado não tem nada a ver com o assunto original, ele é descrito como um *non sequitur*, que significa literalmente “não se segue”. O presidente francês, general Charles de Gaulle, disse certa vez, durante um debate: “Como alguém pode governar um país com 258 variedades de queijo?” Mais de sessenta anos depois, ainda estamos procurando o argumento aqui.

A falácia do espantalho cria uma caricatura ou distorce o argumento do oponente:

— “Gostaria de tirar alguns dias de folga apenas para me refrescar antes de começar esse novo projeto.”

— “Então, você acha que a melhor maneira de realizar as coisas é não trabalhando?”

Uma variação sofisticada do espantalho é conhecida como “ladeira escorregadia”. Trata-se de uma tentativa de desacreditar uma proposição, argumentando que aceitá-la leva a uma sequência de um ou mais eventos indesejáveis. Por exemplo: “Nunca perdoe ninguém. Se você perdoar uma pessoa, outras esperarão o mesmo. Em pouco tempo, as pessoas passarão por cima de você”.

Muitas de nossas decisões são baseadas em decisões tomadas por outras pessoas. Citamos aqueles que consideramos autoridades no assunto. Isso pode ser feito da seguinte forma:

A. Apelo a especialistas

Os assuntos são tão complexos hoje em dia que muitas vezes precisamos de ajuda, por isso precisamos recorrer a especialistas. Mas esses especialistas podem discordar entre si. Existem três casos principais em que o apelo a um especialista se torna falacioso:

- 1) A área de especialização mencionada não existe realmente ou não está suficientemente desenvolvida.
- 2) O especialista não é confiável porque tem um interesse pessoal no assunto acerca do qual está tratando.
- 3) O especialista está discutindo um assunto fora de sua área de especialização.

B. Apelo à autoridade

Esta é uma falácia comum, como todos reconhecem. Por exemplo: “Você não acredita em alquimia? Até Newton pesquisou sobre isso!” Ou podemos apelar à maioria, o que também é conhecido como falácia do efeito manada. Se não houver um especialista para atuar como figura de autoridade, nosso instinto seria descobrir o que “a maioria das pessoas” pensa. Esse é um tipo de sofisma muito utilizado na publicidade:

— “Veneza é a cidade italiana mais bonita. É visitada por mais turistas do que qualquer outra cidade.”

Leituras complementares (sugeridas pelo tradutor):

BRABANDERE, Luc; MALLOT, Alan Iny. *Thinking in new boxes: a new paradigm for business creativity*. New York: Random House, 2013. [[Internet Archive](#)], [[Amzn](#)]

BRABANDERE, Luc de; INY, Alan. *The art of thinking in a digital world: be logical – be creative – be critical*. New York: Independently Published, 2025. [[Amzn](#)]

CARNIELLI, Walter A.; EPSTEIN, Richard L. *Pensamento crítico: o poder da lógica e da argumentação*. São Paulo: Rideel, 2023. [[Amzn](#)]

FISHER, Alec. *A lógica dos verdadeiros argumentos*. São Paulo: Novo Conceito, 2008. [[Amzn](#)]

GEACH, Peter T. *Razão e argumentação*. Porto Alegre: Penso, 2012. [[Amzn](#)]

HITCHCOCK, David. Critical thinking. In: ZALTA, Edward N.; NODELMAN, Uri (ed.). *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, 2026.

INTERNET ENCYCLOPEDIA OF PHILOSOPHY. *Fallacies*.

SACRINI, Marcus. *Introdução à análise argumentativa: teoria e prática*. São Paulo: Paulus, 2016. [[Internet Archive](#)], [[Amzn](#)]

WALTON, Douglas N. *Lógica informal: manual de argumentação crítica*. São Paulo: Editora WMF Martins Fontes, 2012. [[Amzn](#)]

WESTON, Anthony. *A arte de argumentar*. Lisboa: Gradiva, 2023. [[Internet Archive](#)], [[Amzn](#)]

Arquipélago Filosófico, Vol. 2, No. 18 (2026), e-018

ISSN 3086-1136

Artigo: Uma breve história do pensamento crítico

Autor(es): Luc de Brabandere

Tradução: Rodrigo Freitas Costa Canal

Data: 20 Mai 2026

Volume: 2

Número: 18

Páginas: e-018

ISSN: 3086-1136

```
@article{luc-de-brabandere-uma-breve-historia-do-pensamento-critico,  
  author = {Luc de Brabandere},  
  title = {Uma breve história do pensamento crítico},  
  year = {2026},  
  month = {Mai},  
  journal = {Arquipélago Filosófico},  
  translator = {Rodrigo Freitas Costa Canal},  
  volume = {2},  
  number = {18},  
  pages = {e-018},  
  issn = {3086-1136},  
  url = {https://arquipelago.fi/luc-de-brabandere-uma-breve-historia-do-  
pensamento-critico/}  
}
```