

As analogias são ótimas, desde que sejam corretas e precisas

Por **Fernando Barrichelo**

Analogias são recursos importantes para simplificar ideias complexas, criando uma ponte entre o conhecido e o desconhecido, tornando conceitos abstratos mais fáceis de compreender. Um professor de física pode explicar o conceito de forças combinadas da seguinte forma: "Se a aplicação direta de uma força substancial é inviável, a composição simultânea de múltiplas forças menores, oriundas de direções distintas, pode equivaler em magnitude e efeito à força maior desejada."

No entanto, ele pode usar uma analogia mais clara: um general, que precisa derrotar um ditador em um forte e impedido de atacar diretamente, divide seu exército e os envia por várias estradas e direções. Esta estratégia ilustra o princípio das forças combinadas de uma maneira que captura melhor a atenção dos alunos.

Analogias são amplamente utilizadas na área da saúde. Campanhas antitabagismo recorrem a histórias ou imagens impactantes dos efeitos do fumo para chamar a atenção do público. No caso, elas combinam narrativas marcantes com fatos e evidências.

Para o bem e para o mal, anedotas têm mais impacto do que dados estatísticos. Em um experimento, alunos precisavam escolher suas próximas disciplinas. Um grupo foi informado sobre as médias das avaliações, enquanto o outro assistiu a vídeos com comentários de outros alunos. Mesmo que os cursos com notas baixas coincidissem com os piores relatos, os comentários negativos influenciaram mais fortemente as escolhas dos estudantes.

Por isso, é crucial não confiar cegamente em histórias porque podem não representar a realidade de

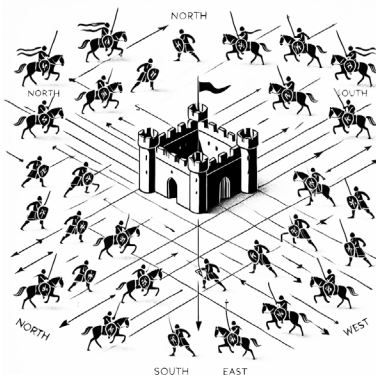
forma precisa. **Histórias são frequentemente selecionadas por serem emocionais ou fáceis de entender, mas podem criar em uma compreensão distorcida dos fatos.** Confiar demais em exemplos anedóticos pode nos levar a conclusões incorretas.

O empreendedorismo ilustra bem essa questão. Histórias de sucesso, como a da Airbnb, que começou com um grupo de amigos alugando colchões e se transformou em uma empresa bilionária, podem ser enganosas porque são exceções. Entre 70% e 90% das startups falham, e esses relatos muitas vezes induzem os empreendedores a subestimarem os riscos.

Declarações como "Meu amigo não se vacinou e nunca ficou doente" são frequentemente usadas como argumento contra as vacinas. Casos individuais podem existir, mas ignoram toda a evidência científica. **Não se pode usar o caso de um amigo como analogia ou anedota.**

Portanto, é essencial diferenciar as anedotas interessantes que não servem como prova. Analogias eficazes ajudam a compreender ideias complexas sem sacrificar a precisão.

Quando bem aplicadas, elas são ferramentas poderosas para ensinar e comunicar. Elas transformam ideias abstratas em lições claras e cativantes. No entanto, é necessário utilizar essas ferramentas com prudência para garantir que sejam representativas e verdadeiramente úteis.



FERNANDO BARRICHELO é executivo, mas escreve sobre pensamentos e raciocínios. Ou seja, sobre a vida e sobre todos nós.