



Ficha Trabajo en casa III medios

Objetivo: Aproximarnos al conocimiento teórico: falacias argumentativas. Reconocerlas como lo que son: errores en la argumentación.

Falacias argumentativas

En argumentación, una falacia corresponde a un razonamiento falso o ilógico que se utiliza para defender un punto de vista, ya sea de manera involuntaria, por ignorancia o desconocimiento, o bien voluntariamente, como una estrategia para convencer al interlocutor. Las falacias manifiestan una transgresión a los principios de aceptabilidad y validez. Existen diferentes falacias, según el tipo de error en el razonamiento. Los más comunes son los siguientes, según lo plantea Celso López (1996), Modos de razonamiento. Introducción a la teoría de la argumentación. Santiago: Universidad Nacional Andrés Bello.

Falacia	Definición	ejemplo
Equivocación Repetición de principios Estereotipos	Hacer uso de una expresión con dos diferentes significados en un mismo contexto.	<i>Si usted cree en los milagros del transporte aéreo debe creer en los milagros de la ciencia.</i> La palabra milagros se usa con dos significados diferentes: como un hecho extraordinario en el primero, y como algo no explicable en el segundo. El primero tiene un sentido más metafórico que el segundo.
Premisas falsas	Hacer uso de hechos falsos para elaborar el argumento.	<i>Ya que los aviones nunca se estrellan, se puede afirmar que son el medio de transporte más seguro actualmente.</i> Como es falso que los aviones nunca se estrellan, el argumento se transforma en una falacia.
Premisas contradictorias	Utilizar como apoyo una afirmación que es incompatible con otra afirmación utilizada como apoyo previamente.	<i>El turismo debe estar al alcance de todos porque todos tienen derecho a recrearse. Pero los lugares más hermosos y culturalmente importantes deben ser resguardados de la falta de educación de algunos.</i> Aquí se contraponen que el turismo es para todos con la conveniencia de cerrar ciertos lugares a algunas personas.
Generalización apresurada	Realizar una generalización sin contar con evidencia suficiente.	Todos los aeropuertos no solamente son iguales (...) sino que también muestran la marca de la sociedad planetaria con un idioma único, el inglés. <i>No hay evidencia suficiente de que sea cierto lo que se afirma; podríamos pensar que los aeropuertos de Asia o Medio</i>

		<i>Oriente son diferentes y en ellos predominan otros idiomas, por ejemplo.</i>
Repetición de principios	Repetir en el argumento los mismos principios que se tratan de fundamentar.	<i>Viajar es el mejor medio de conocer el mundo, porque te permite aprender de otros lugares.</i> Conocer el mundo tiene el mismo significado que aprender de otros lugares, por lo que el argumento y el punto de vista son el mismo
Estereotipos	Caracterizar una posición por medio de casos extremos.	<i>Por sobre todo, al viaje le era inherente una maduración de la personalidad del viajero. Se daba un incremento de su conciencia, un proceso de aprendizaje.</i> Acá se utiliza una imagen estereotipada del viaje, basada probablemente en descripciones literarias sobre viajeros.
Pregunta compleja	Usar preguntas que asumen algo que no es necesariamente verdadero.	<i>¿Por qué los viajes antiguos eran más significativos para la vida de las personas que ahora?</i> Se asume necesariamente que uno es más significativo que el otro, lo que no es necesariamente verdadero
Falsa analogía	Hacer una comparación de situaciones diferentes como si fueran similares.	<i>Quienes viajan hoy en día a África tienen derecho a llevar las mismas armas que llevaban los exploradores del siglo XVII a ese continente, por el riesgo del lugar.</i> Claramente, ambas situaciones son muy diferentes y no pueden ser comparadas.
Un error corrige otro error	Considerar que una situación errónea puede corregir otra.	<i>No se debe castigar a los mochileros que rayaron las ruinas de Machu Picchu en Perú, porque muchos extranjeros vienen a Chile y destruyen los bienes culturales de nuestro país.</i> Ninguno de estos hechos es aceptable, de modo que ninguno justifica al otro.
Condiciones necesarias y suficientes	a. Negar el antecedente: llegar a una conclusión negando una afirmación previa.	<i>Si todos los chilenos son sudamericanos y Ana no es chilena, entonces Ana no es sudamericana.</i> En este caso, no ser chilena no implica necesariamente que Ana no sea sudamericana (puede ser argentina, por ejemplo).
	b. Afirmar el consecuente: dar por supuesta una afirmación a partir	<i>Si todos los chilenos son sudamericanos y Pedro es sudamericano, entonces Pedro debe ser chileno.</i> Aquí se supone que “todos los

	de otra.	sudamericanos son chilenos”
Causa falsa	Señalar como causa un hecho que solo es coincidente con otro.	<i>En mi viaje a Machu Picchu llevé una mochila muy pesada y por eso me apuné. La próxima subida llevaré un bolso más liviano.</i> Aquí se considera como causa de la puna, el peso de la mochila, y no la causa real, que es la ascensión a una altura mayor a la acostumbrada.
Cambio de tema	Evadir el tema de la discusión y centrarse en otro aspecto.	<i>“Hacer dedo” no debiera considerarse peligroso, ya que es una manera barata de viajar.</i> El tema de la discusión es el riesgo de “hacer dedo”; por lo tanto, la referencia a su ventaja económica no se relaciona con el mismo.
Descalificación	a. Ataque personal directo: descalificar directamente la personalidad del oponente.	<i>Tu opinión sobre el tema no es válida, porque eres mujer.</i> Este tipo de descalificación se centra en características del hablante para desacreditar su argumento, y no en las razones argüidas por él.
	b. Ataque personal indirecto: descalificar por una situación especial del interlocutor.	<i>Su opinión sobre la seguridad de los viajes en avión no es válida, porque él es dueño de la compañía aérea en cuestión.</i> Como en el caso anterior, la crítica no se dirige a los argumentos directamente.
Apelar a la misericordia	Apelar a la compasión para que se acepte el punto de vista.	<i>Mamá, debes darme permiso para viajar con mis amigas, porque nunca he salido con ellas y todas se ríen de mí.</i> Estos argumentos apelan a la compasión, pero no son razones de peso.
Apelar a la simpatía	Adular al interlocutor para conseguir su adhesión respecto del punto de vista.	<i>Siendo tú tan inteligente, seguramente estarás de acuerdo conmigo.</i> La alabanza exagerada al interlocutor hace que este pueda sentirse obligado a validar las ideas.
Apelar a la autoridad,	a. A la autoridad de una persona: apelar al prestigio de una persona importante o famosa.	<i>La India es el lugar ideal para comenzar un viaje por Oriente, según Nicole Kidman.</i> En este caso, Kidman no es una autoridad en el mundo del turismo, aunque sea una actriz famosa.
	b. Al consenso: apelar a la opinión de la mayoría como	<i>La mayoría de los jóvenes está de acuerdo con que el mochileo es la mejor forma de viajar, por lo que el Estado debería</i>

	fuerza de autoridad.	<i>promover esta actividad.</i> El hecho de que un grupo esté de acuerdo en un punto no hace que este sea más válido o razonable.
--	----------------------	--

I. Determine las falacias argumentativas presentes en los siguientes enunciados.

1. "la mayoría de las personas está de acuerdo con un toque de queda para adolescentes, por lo tanto debe ser impuesto legalmente"	
2. "sin embargo, el presidente Lagos y sus ministros no vacilan en aplicar sus recetas a expensas de empeorar la situación de los más pobres"	
3. "creo que nadie estará en desacuerdo conmigo. ¿o piensan que no debo aprobarlos en el examen"	
4. "Pedro es un gran conquistador y es tartamudo. Todos los tartamudos son grandes conquistadores".	
5. "el viernes me internaron en el hospital, el sábado mi perro enfermó y el domingo murió. Mi perro murió de pena porque yo no estaba con él".	
6. "es imposible que Ana me ame, porque es algo que no puede ocurrir".	
7. "No es posible comprobar científicamente que el universo se creó a raíz de una explosión, por lo que debemos aceptar que detrás de dicha creación está la figura de Dios."	
8. "Me compré un vehículo de origen chino y me falló antes de los 5.000 kilómetros, por lo que no se puede confiar en nada que venga de la China."	
9. "Mi comunidad me conoce muy bien y sabe que yo no soy una persona que está en este cargo público para enriquecerse. Las acusaciones en mi contra son completamente falsas."	
10. "Quiero que el jurado evalúe si considera lo que el testigo está afirmando en contra de mi cliente. Sabemos que este testigo tiene problemas frecuentes con las drogas y el alcohol."	
11. Dado que las cortinas de esta universidad están bastante feas y estropeadas, podemos decir, entonces, que no es una universidad de excelencia académica	
12. Crees que es mejor dado que tu papá es el que lo financia.	

II. Selección múltiple

Lee el siguiente fragmento de *El banquete*, de Platón, y responde.

¿Y cómo, feliz amigo –dijo Sócrates–, no voy a estar en un aprieto, tanto yo como otro cualquiera, si voy a hablar después de haberse pronunciado un **discurso tan bello y tan variado**? Es verdad que otras partes no han sido igualmente admirables, pero lo del final, ¿quién no habría quedado fascinado al escuchar **la belleza de las palabras y de las expresiones**? Porque al menos yo, cuando meditaba que no iba a ser capaz de decir nada de una **belleza cercana a esas palabras**, poco faltó para que por vergüenza saliera huyendo, si hubiera tenido por dónde.

4. ¿A qué falacia apuntan las expresiones destacadas?
- A. Apelar a la autoridad.
 - B. Apelar a la simpatía.
 - C. Apelar a la misericordia.
 - D. Falsa modestia.
 - E. Causa falsa.

Por eso, supongo, removéis toda clase de argumentos y los atribuíis a Eros, y afirmáis que tiene tales cualidades y que es causante de tantos bienes, para que parezca el más bello y el mejor posible —evidentemente ante quienes no lo conocen, ya que no, por supuesto, ante los entendidos—, y así resulta bella y solemne la alabanza. Pero en verdad yo no conocía este tipo de alabanza y, como no lo conocía, convine con vosotros en que también yo, llegado mi turno, haría un elogio.

5. Determina y explica qué falacia reconoces en el fragmento subrayado:
- A. Apelar a la autoridad.
 - B. Apelar a la simpatía.
 - C. Apelar a la misericordia.
 - D. Falsa modestia.
 - E. Causa falsa.

III. Revisen, observen y analicen las opiniones emitidas en redes sociales, en algunas publicidades o en la televisión para luego:

- a. Identifiquen las falacias que más se repiten.
- b. Señalen qué aportan las falacias al mensaje que busca entregar el texto publicitario.
- c. Respondan: ¿sería posible comunicar el mensaje con la misma intensidad, sin utilizar falacias? Justifiquen.

Actividad de cierre

¿Qué utilidad puede tener aprender a reconocer falacias en un discurso oral o escrito?