

ESCUELA COMERCIAL

CÁMARA DE COMERCIO

Materia: Métodos de investigación

|  |  |
| --- | --- |
| **Grupos: 52-B** **Semana: 30 de octubre al 3 de Noviembre.** |  **Prof. Andrés Méndez Escorza** |

**Falacias lógicas y argumentativas**

**OBJETIVO**

Conocer y aprender a distinguir las falacias y las paradojas más frecuentes.

Reconocer cuando un razonamiento es correcto y cuando es una falacia, sofisma o paradoja

**INSTRUCCIONES**

Investigar los siguientes conceptos y escribirlos en el cuaderno:

1. ¿Qué son las falacias?
2. Las falacias y la psicología
3. Los principales tipos de falacias
4. Falacias no formales
5. Falacias formales

**DESARROLLO**

La filosofía y la psicología se relacionan entre sí de muchas maneras, entre otras cosas porque ambas abordan de una u otra forma el mundo del pensamiento y las ideas.

Uno de estos puntos de unión entre ambas disciplinas se encuentra en lo relacionado con las falacias lógicas y argumentativas, conceptos utilizados para referirse a la validez (o a la falta de la misma) de las conclusiones a las que se llega en un diálogo o debate. Veamos con más detalle en qué consisten y cuáles son los principales tipos de falacias.

¿Qué son las falacias?

Una falacia es un razonamiento que a pesar de parecerse a un argumento válido, no lo es.

Se trata, por tanto, de una línea de razonamiento que es errónea, y las inferencias que se presenten como producto de estas no pueden ser aceptadas. Independientemente de si la conclusión a la que se llega a través de una falacia es verdadera o no (podría serla por pura casualidad), el proceso por el cual se ha llegado a este es defectuoso, porque vulnera al menos una regla lógica.

Las falacias y la psicología

En la historia de la psicología casi siempre ha existido una tendencia a sobrevalorar nuestra capacidad para pensar racionalmente, estando sujetos a unas reglas lógicas y mostrándonos coherentes en nuestra manera de actuar y argumentar.

Con la excepción de ciertas corrientes psicológicas como la psicoanalítica fundada por Sigmund Freud, se ha dado por supuesto que el ser humano adulto y sano obra de acuerdo a una serie de motivos y razonamientos que pueden ser expresados textualmente con facilidad y que normalmente entran dentro del marco de la racionalidad. Los casos en los que alguien se comportaba de manera irracional se interpretaban bien como una muestra de debilidad o bien como un ejemplo en el que la persona no sabe identificar las verdaderas razones que motivan sus actos.

Ha sido en las últimas décadas cuando se ha empezado a aceptar la idea de que la conducta irracional está situada en el centro de nuestras vidas, que la racionalidad es la excepción, y no al revés. Sin embargo, hay una realidad que ya nos venía dando una pista de hasta qué punto nos movemos por emociones e impulsos poco o nada racionales. Este hecho es que hemos tenido que desarrollar una especie de catálogo de falacias para intentar que estas tengan poco peso en nuestro día a día.

El mundo de las falacias pertenece más al mundo de la filosofía y la epistemología que al de la psicología, pero mientras que la filosofía estudia las falacias en sí mismas, desde la psicología se puede investigar el modo en el que se utilizan. El hecho de ver hasta qué punto los falsos argumentos están presentes en los discursos de personas y organizaciones nos da una idea del modo en el que el pensamiento que hay detrás de ellos se ciñen más o menos al paradigma de la racionalidad.

Los principales tipos de falacias

El listado de falacias es muy largo y posiblemente haya algunas de ellas que aún no se han descubierto por existir en culturas muy minoritarias o poco estudiadas. Sin embargo, hay algunas más comunes que otras, así que conocer los principales tipos de falacias puede servir como referencia para poder detectar vulneraciones en la línea de razonamiento allí donde se den.

A continuación puedes ver una recopilación de las falacias más conocidas. Como no existe una sola manera de clasificarlas para crear un sistema de tipos de falacias, en este caso se clasifican según su pertenencia a dos categorías relativamente fáciles de entender: las no formales y las formales.

**INTERPRETACIÓN**

1. Falacias no formales

Las falacias no formales son aquellas en las que el error del razonamiento tiene que ver con en el contenido de las premisas. En este tipo de falacias lo que se expresa en las premisas no permite llegar a la conclusión a la que se ha llegado, independientemente de si las premisas son ciertas o no.

Es decir, que se apela a ideas irracionales sobre el funcionamiento del mundo para dar la sensación de que lo que se dice es cierto.

1.1. Falacia ad ignorantiam

En la falacia ad ignorantiam se intenta dar por hecha la veracidad de una idea por el simple hecho de que no se puede demostrar que es falsa.

El famoso meme del Monstruo Espagueti Volador se basa en este tipo de falacia: como no se puede demostrar que no existe un ente invisible formado de espaguetis y albóndigas que además es el creador del mundo y sus habitantes, debe de ser real.

1.2. Falacia ad verecundiam

La falacia ad verecundiam, o falacia de autoridad, vincula la veracidad de una proposición a la autoridad de quien la defiende, como si eso proporcionase una garantía absoluta.

Por ejemplo, es corriente argumentar que las teorías de Sigmund Freud sobre los procesos mentales son válidas porque su autor era neurólogo.

1.3. Argumento ad consequentiam

En este tipo de falacia se intenta hacer ver que la validez o no de una idea depende de si aquello que se puede inferir a partir de ella resulta deseable o indeseable.

Por ejemplo, un argumento ad consequentiam sería dar por hecho que ls posibilidades de que el ejército dé un golpe de estado en un país son muy bajas porque el escenario contrario supondría un duro golpe para la ciudadanía.

1.4. Generalización apresurada

Esta falacia es una generalización no fundamentada en datos suficientes.

El ejemplo clásico lo encontramos en los estereotipos acerca de los habitantes de ciertos países, que pueden llevar a pensar falazmente, por ejemplo, que si alguien es escocés debe de caracterizarse por su tacañería.

1.5. Falacia del hombre de paja

En esta falacia no se critica las ideas del oponente, sino una imagen caricaturizada y manipulada de estas.

Un ejemplo lo encontraríamos en una línea argumental en la que se critique a una formación política por ser nacionalista, caracterizándola como algo muy próximo a lo que fue el partido de Hitler.

1.6. Post hoc ergo propter hoc

Se trata de un tipo de falacia en el que se da por sentado que si un fenómeno ocurre después de otro, es que está causado por este, a falta de más pruebas que indiquen que eso es así.

Por ejemplo, se podría intentar argumentar que la subida repentina en el precio de las acciones de una organización se ha producido porque el inicio de la temporada de caza mayor ya ha llegado a Badajoz.

1.7. Falacia ad hominem

Por medio de esta falacia se niega la veracidad de ciertas ideas o conclusiones resaltando las características negativas (más o menos distorsionadas y exageradas) de quien las defiende, en vez de criticar la idea en sí o el razonamiento que ha llevado a ella.

Un ejemplo de esta falacia lo encontraríamos en un caso en el que alguien desprecie las ideas de un pensador argumentando que este no cuida su imagen personal.

Sin embargo, hay que saber distinguir este tipo de facacia de argumentos legítimos referidos a las características de una persona en concreto. Por ejemplo, apelar a la falta de estudios universitarios de una persona que habla sobre conceptos avanzados de física cuántica puede considerarse una argumentación válida, ya que la información que se da guarda relación con la temática del diálogo.

2. Falacias formales

Las falacias formales lo son no porque el contenido de la premisa no permita llegar a la conclusión a la que se ha llegado, sino porque la relación entre las premisas hace que la inferencia no sea válida.

Por eso sus fallos no dependen del contenido, sino del modo en el que están vinculadas las premisas, y no son falsas porque hayamos introducido en nuestro razonamiento ideas irrelevantes e innecesarias, sino porque no hay coherencia en los argumentos que usamos.

La falacia formal puede ser detectada sustituyendo todos los elementos de las premisas por símbolos y viendo si el razonamiento se ajusta a las reglas lógicas.

2.1. Negación del antecedente

Este tipo de falacia parte de un condicional del tipo "si le doy un regalo, será mi amigo", y cuando se niega el primer elemento, se infiere incorrectamente que el segundo también queda negado: "si no le doy un regalo, no será mi amigo".

2.2. Afirmación del consecuente

En este tipo de falacia también se parte de un condicional, pero en este caso se afirma el segundo elemento y se infiere incorrectamente que el antecedente es verdadero:

"Si apruebo, descorcho el champán".

"Descorcho el champán, así que apruebo".

2.3. Término medio no distribuido

En esta falacia el término medio de un silogismo, que es el que conecta dos proposiciones y no aparece en la conclusión, no cubre en las premisas a todos los elementos del conjunto.

Ejemplo:

"Todo francés es europeo".

"Algún ruso es europeo".

"Por lo tanto, algún ruso es francés".

**BUSCAR LA RESPUESTA A LAS SIGUENTES PREGUNTAS**

Analiza las siguientes falacias y diga a qué tipo pertenecen.

1. En un ayuntamiento dice un concejal: "En época de crisis los salarios no son muy altos y vemos con malos ojos el dinero que se nos va en los impuestos. Cuanto más servicios, más impuestos hay que pagar. Nuestro gran problema es el ahorro; por ello estoy en contra de la construcción de zonas de recreo, todos, en realidad, lo estamos."
2. En un libro de matemáticas se lee: " La llamada conjetura de Goldbach, que dice que todo número par es la suma de dos números primos, no ha sido aún demostrada. Esa conjetura no es, por tanto, una conjetura científica( o sea, no vale). "
3. En el mismo ayuntamiento dice otro concejal: " La construcción de la presa hidráulica requiere mucha mano de obra, Sr. Alcalde. Estará de acuerdo conmigo en que es un proyecto útil y necesario. ¿Acaso los cuatro mil parados de este valle no tienen depositadas sus esperanzas en la persona a quien votan?"
4. Los que defienden el escudo antimisiles razonan así: " No tenemos la menor prueba de que ellos no quieran ser los primeros en empezar una tercera guerra mundial. Así que debemos armarnos adecuadamente para lograr neutralizar su primer ataque. "
5. Un compañero de trabajo en una oficina dice a otro:" Sólo diré que me parece extraño que seas tú el que dé esos argumentos en contra del plan propuesto. Hace unos años eras tú quien lo defendía con una tenacidad que no dejaba de asombrarnos."
6. Se oye en el Parlamento: " La ley de incompatíbilídades (manda que se tenga un solo trabajo) es una ley que ha provocado muchas polémicas en los sectores de la población más afectados, los médicos y los funcionarios. No es una ley conveniente para el país, pues éste necesita enormemente de los servicios de ambos cuerpos."
7. Un comerciante lee en el periódico:" El Sr. Alcalde afirma que la medida de no aparcamiento en el centro de la ciudad no perjudicará al comercio." Y el comerciante comenta: " ¿Es el Sr. Alcalde un experto en comercio?"
8. Un alumno de 1º de bachillerato piensa: " Todavía no he oído a nadie que se exprese a favor de la L.O.U. Por tanto será una ley injusta y tengo que ponerme en huelga."
9. Leo en una revista: "No se ha probado aún fisiológicamente que el fumar sea causa del cáncer de pulmón. Así que los fumadores no tienen que tener miedo."
10. En un manual de la autoescuela leo: "la gasolina arde porque es inflamable"
11. Un gobernante partidario de las armas nucleares responde a los manifestantes que se oponen a este tipo de armas diciendo que "ellos también se defienden si les atacan"
12. Dice un concejal en un pueblo de León en invierno: " El Sr. Pérez afirma que la sal disuelve la nieve. Este Sr. es propietario de unas salinas. Es falso que la sal disuelva la nieve."
13. En una conversación a alto nivel en una empresa dice un accionista mayoritario: "Convendrá Ud. conmigo en que esta nueva propuesta de Fulano no es conveniente. No parece que en las actuales circunstancias la venta de mis acciones vaya a beneficiar a la empresa"
14. Muchos anuncios publicitarios. Analizar casos.
15. Muchos discursos de las campañas electorales
16. Cuando tenemos una reacción alérgica investigamos qué alimentos hemos ingerido antes.