

GUÍA DE LÓGICA.

M. EN C. SERGIO VÍCTOR RAMÍREZ.

1 LAS FALACIAS.

Vamos a ver un tipo de razonamientos que no pueden ser válidos desde ningún punto de vista. Para determinar su no validez no es necesario utilizar el cálculo lógico basta con poner un poco de atención y un poco de práctica.

1.1 DEFINICIÓN.

1.1.1 Falacia.

Es una forma de razonamiento que parece correcta pero que resulta no serlo cuando se analiza cuidadosamente.

Algunos razonamientos son tan claramente incorrectos que no engañan a nadie, pero en lógica se reserva el nombre de **falacia** para aquel **razonamiento que, aunque incorrecto, es "persuasivo", tiene una apariencia de corrección.**

En ocasiones su incorrección surge por una **falta de atención a la materia**, es decir, el asunto o tema del razonamiento, **no siendo dicha falta de atención fácil de ser detectada por aquellos que no dominan el tema.** En otras ocasiones viene dada por errores de razonamiento provocados por la **inadvertencia o la ambigüedad del lenguaje** usado para realizarlo.

1.1.2 Sofisma.

Si se hace a sabiendas, con el ánimo de engañar, recibe el nombre de **sofisma**. El origen de esta palabra está en la utilización del lenguaje que hicieron algunos pensadores (siglo V de a. C.) de los denominados **sofistas**. Maestros de la retórica y la elocuencia, y poseedores de un saber enciclopédico (dominaban casi todos los terrenos del saber), algunos de los sofistas, se especializaron en ganar pleitos utilizando su gran dominio del lenguaje y el saber. Fue el uso continuo de falacias por parte de algunos de estos pensadores lo que hizo aparecer el término sofisma.

1.2 TIPOS DE FALACIAS.

Nos centramos en las denominadas **falacias de pertinencia** que tienen como característica común a todas ellas el que sus premisas carecen de atención lógica con respecto a la conclusión que quieren establecer. **Sus premisas no son pertinentes**, es decir, **no son apropiadas para poder justificar la conclusión.**

1.2.1 Argumentum ad populum.

Es un intento de **ganar el asentimiento popular** para una conclusión **despertando pasiones y el entusiasmo del público**, sin dar razones pertinentes y sin argumentar con pruebas. Es el recurso preferido del **publicista** y el **demagogo**. (También el preferido de algunos sofistas)

Por ejemplo: "X, para gente inteligente" o "Un discurso apologético sobre la juventud con la intención de manipularlos"

1.2.2 Argumentum ad baculum.

A veces si no se consigue adulando se busca el otro extremo: la amenaza.

Significa "**al bastón**". Se comete esta falacia cuando **se apela a la fuerza o a la amenaza** para provocar la aceptación de una conclusión. No se debe confundir con una simple amenaza, ha de tener la forma de un razonamiento y estar constituido por proposiciones. Por ejemplo, no sería una falacia de este tipo:

"Debes estudiar, ya que si no te pondré un cero"

Sería una falacia de este tipo:

"Es bueno que el alumno estudie, ya que así lo afirma el profesor, que es quien pone la nota".

Su esquema es el siguiente:

A afirma "p"

A es una persona que tiene algún tipo de poder.

Por lo tanto, "p" es verdadero

Otra forma de plantearla es hacer derivar consecuencias catastróficas, desastrosas o negativas del hecho de no aceptar la conclusión que nosotros proponemos.

1.2.3 Argumentum ad hominem.

En otras ocasiones no se tienen argumentos y se intenta desautorizar a quien defiende una postura distinta a la nuestra en vez de dar razones que intenten demostrar nuestras ideas.

Significa "**argumento dirigido contra el hombre**". **En lugar de refutar la verdad de lo que se afirma se ataca a la persona que hace la afirmación.** Hay dos tipos:

A. Ofensivo.

Por ejemplo:

"Los ecologistas afirman que los vertidos tóxicos son peligrosos. Pero los ecologistas siempre han sido unos ingenuos. Por lo tanto, es falso que los vertidos sean peligrosos."

Su esquema es:

A afirma "p"

A no es fiable (por diversos motivos)

Por lo tanto, "p" es falso.

B. Circunstancial.

Cuando se refuta la afirmación de una persona argumentando que su opinión no es fiable por hallarse la persona en determinadas circunstancias que invalidan su opinión. **Es cuando se dice de alguien que es juez y parte a la vez.**

Por ejemplo:

"Los empresarios de las compañías eléctricas afirman que las centrales nucleares son seguras y no contaminan. Pero claro, éstos tienen grandes cantidades de dinero invertidas en las centrales nucleares. Por lo tanto, su afirmación es falsa.

Su esquema es:

A afirma "p"

A no es fiable (por sus circunstancias)

Por lo tanto, "p" es falso.

1.2.4 Argumentum ad verecundiam.

Muchas veces que nos encontramos sin razones para argumentar recurrimos a lo que ha dicho gente que es famosa o prestigiosa, a lo que hemos oído a alguien que para nosotros tiene autoridad.

Cuando el niño pequeño dice "pues mi papá dice..."

Significa "**apelación a la autoridad**" y se comete cuando **se recurre al sentimiento de respeto (intelectual o de cualquier otro tipo) por alguna persona para ganar el asentimiento a una conclusión.**

No todos los razonamientos de este tipo son falaces. A veces en una discusión recurrir a la opinión de un experto puede apoyar nuestras afirmaciones. **Se incurre en una falacia cuando:**

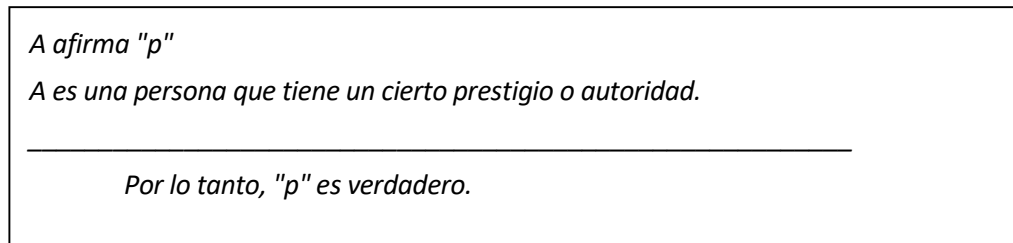
1. La apelación a la autoridad **pretende establecer una validez absoluta del argumento.** Es muy usado por todos los movimientos religiosos, dogmáticos y fanáticos. Un ejemplo es la infalibilidad papal, hay quien afirma que sólo la posee en asuntos teológicos y hay quien la extiende a todo tipo de asuntos.
2. Cuando **se apela a la opinión de un especialista que,** por muy entendido que sea en otros asuntos, **no lo es en el que se está tratando.**

Por ejemplo:

Todos los anuncios en los que un famoso recomienda algo:

"Michael Jordan es el mejor jugador de baloncesto del mundo y dice que los calzoncillos X son muy cómodos. Por lo tanto, éstos son muy cómodos".

El esquema es:



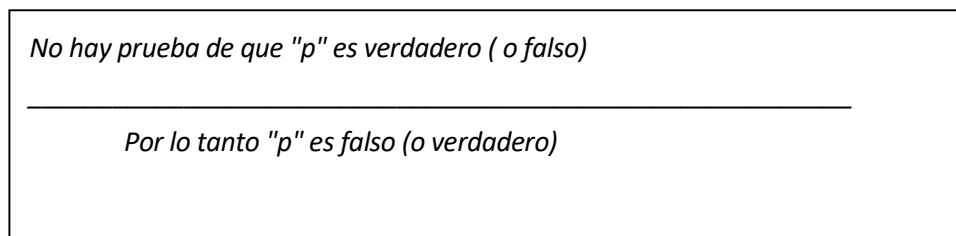
1.2.5 Argumentum ad ignorantiam.

Cuando se pretende que **porque algo no se sepa o no se haya probado que es verdadero, entonces es falso o viceversa: que es verdadero porque no se ha demostrado que es falso.**

Por ejemplo:

1. Nadie ha podido demostrar que Dios existe, por lo tanto, Dios no existe.
2. Nadie ha podido demostrar que Dios no existe, por lo tanto, Dios existe.

Su esquema es:



1.2.6 Argumentum "Tu quoque".

Significa "tú también", cuando **no se presentan razones oportunas para replicar una acusación, sino que en su lugar se devuelve la ofensa al acusador.**

Por ejemplo:

Ante la acusación: a un alumno de estar fumando en lugares no permitidos.

Responder: que los profesores también lo hacen.

Su esquema es:

A hizo "p"

Luego que yo haga "p" es válido.

1.2.7 Falacia Ex populo.

Se defiende un determinado punto de vista alegando que **todo el mundo o mucha gente está de acuerdo con esa opinión.**

Por ejemplo:

"La mayoría de la gente tiene un teléfono móvil, por lo tanto el teléfono móvil es útil"

Su esquema es:

La mayoría de la gente piensa "p"

Por lo tanto "p" es cierto.

1.2.8 Falacia de las Preguntas Complejas.

Consiste en utilizar **preguntas que comportan presuposiciones** con la finalidad que el interlocutor admita una afirmación que puede ser utilizada contra él.

Por ejemplo:

"¿Has dejado de hablar?" (Sea cuál sea la respuesta se estará admitiendo que estaba hablando)

"¿No te arrepientes de haber cometido un crimen tan horrendo?" (Responda lo que responda da por sentado que el crimen es efectivamente horrendo)

1.2.9 Falacia de la Falsa Causa.

Por una simple coincidencia entre dos fenómenos se establece sin que haya una base suficiente una conexión causal entre ellos.

Por ejemplo:

"El hecho que haya tocado dos veces seguidas la lotería en Sort es una prueba de que los números de lotería comprados a Sort tienen más probabilidades de ser premiados"

Su esquema es:

Sucede el hecho "p" y a continuación ocurre el hecho "q"

Por lo tanto, "p" es la causa de "q".

1.2.10 Falacia del Argumento Circular.

Se denomina también **Petición de principio** (*Petitio principii*) Es **cuando las premisas presuponen la conclusión que se pretende demostrar**. En la demostración se utiliza la misma conclusión como premisa aunque de manera implícita.

Por ejemplo:

La justificación del principio de inducción a partir del mismo principio de inducción: "El principio de inducción funciona porque ha funcionado bien en la mayoría de los casos".

"La porcelana se rompe porque es frágil"

"La gasolina arde porque es inflamable"