

LAS FALACIAS



- “Un sabio a la voz de ¡salta!, lograba que cada una de las pulgas de su colección se introdujera en un frasco. Arrancó a una pulga las patas traseras y al ordenar ¡salta!, la pulga no saltó, y lo mismo ocurrió tras arrancar las patas a todas las demás. El sabio, entusiasmado, anotó en su cuaderno: Cuando se le quitan las patas traseras a una pulga deja de oír.”



¿QUÉ ES UNA FALACIA?

- El término procede del latín “fallatia”, que significa engaño
- Una falacia es un argumento que parece correcto pero que en realidad incurre a errores de lógica y falsedades



TIPOS DE FALACIAS

- Generalización o conclusión apresurada
- Causa falsa
- Falsa analogía

Falacias que infringen el criterio de suficiencia

- Premisa problemática
- Circularidad

Falacias que infringen el criterio de aceptabilidad

- Razón irrelevante
- Ataque al oponente (ad hominem)
- Envenenar el pozo
- El hombre de paja
- Apelar a la popularidad (ad populum)
- Apelar a la elite
- Apelar a la misericordia
- Apelar al temor
- Falsa apelación a la autoridad

Falacias que infringen el criterio de relevancia

CRITERIO DE SUFICIENCIA

Las premisas deben aportar apoyo suficiente para llegar a la conclusión. A veces basta con mostrar un caso, una investigación, una causa o un síntoma, pero en otras ocasiones se

- Falacias que infringen el criterio de suficiencia
- Generalización o conclusión apresurada
- Causa falsa
- Falsa analogía

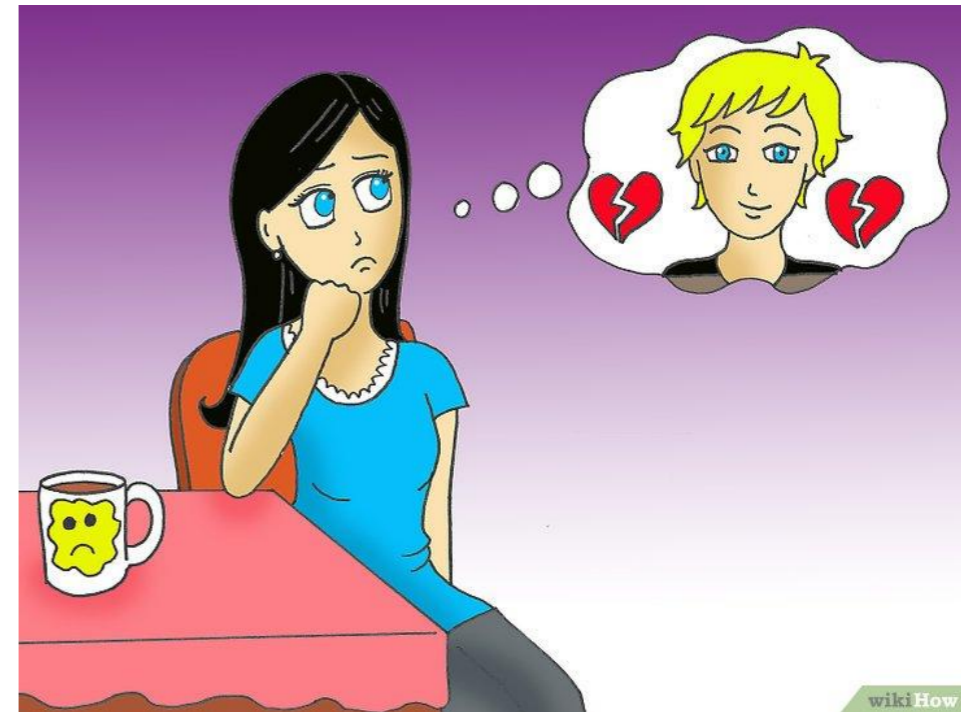
GENERALIZACIÓN O CONCLUSIÓN APRESURADA

- Falta la suficiencia, pues no proporciona la cantidad de casos necesarios para sostener la conclusión. Transgrede el principio de generalización.

R1. “Alejandro fue mi primer pololo”.

R2. “Alejandro me traicionó”.

POR LO TANTO: “Todos los hombres son traidores”.



CAUSA FALSA

- Cuando la razón que damos para apoyar nuestra tesis puede tratarse sólo de una circunstancia que no incide en la constitución de la conclusión y que, por lo tanto, no es suficiente como prueba.

R1. “La gordura puede producir afecciones cardiacas”.

R2. “La principal causa de muerte en hombres es infarto al corazón”.

POR LO TANTO: “Los hombres mueren a causa de su gordura



FALSA ANALOGÍA

Una analogía se produce cuando se comparan dos situaciones porque presentan similitudes en ciertos aspectos, pero no suficientes como para establecer una comparación.

.R1. “Los abogados tienen escritos para guiarlos durante un juicio”.

R2. “Los constructores tienen planos para guiarlos cuando construyen una casa”.

.POR LO TANTO:

.“A los estudiantes se les debería permitir consultar sus textos de estudio durante los exámenes”.



CRITERIO DE RELEVANCIA

Las premisas deben estar relacionadas y ser pertinentes con el contenido de la conclusión y no referirse a otro tema.

Falacias que infringen el criterio de relevancia:

- Razón irrelevante
- Ataque al oponente (ad hominem)
- Envenenar el pozo
- El hombre de paja
- Apelar a la popularidad (ad populum)
- Apelar a la elite
- Apelar a la misericordia
- Apelar al temor
- Falsa apelación a la autoridad

AD HOMINEM (ATAQUE AL Oponente)

Se golpea al jugador y no a la pelota, es decir, se neutraliza al argumentador y no a su argumento. Existen cuatro subtipos:

- **Ataque directo**
- **Ataque indirecto**
- **Ataque por contradicción**

AD HOMINEM ABUSIVO (ATAQUE DIRECTO)

- Refutamos la tesis por venir de una persona determinada, es decir, descalificamos al oponente. Una falacia ad hómínem consiste en afirmar que un argumento de alguien es erróneo sólo por algo acerca de la persona, no por problemas en el argumento en sí



- R1. “Mi primo nos propone un negocio”.
- R2. “Mi primo es un estúpido”.
- POR LO TANTO: “El negocio que nos propone no es conveniente.”

AD HOMINEM CIRCUNSTANCIAL (ATAQUE INDIRECTO)

- Se descalifica al oponente pero no por una característica de él mismo, sino por su situación. No se dirige abiertamente contra la persona sino contra las circunstancias en que se encuentra: sus vínculos, sus relaciones, sus intereses, etc.

.R1. “El Sr. abogado ha defendido vivamente al acusado Mendoza”.

.R2. “La esposa del acusado es dueña mayoritaria de un Hotel en que el abogado tiene acciones.

.POR LO TANTO: “La defensa, en este caso, no nace sólo de las pruebas.”

AD HOMINEM POR CONTRADICCIÓN

- Se descalifica al oponente por tener alguna conducta diferente a la que defiende



EL HOMBRE DE PAJA

- Distorsionar el argumento de otra persona para debilitarlo y hacerlo más fácil de criticar o de atacar



APELAR A LA POPULARIDAD (AD POPULUM)

Se valida un punto de vista a partir del apoyo masivo que éste pueda tener.

.R1. “Indiana Jones acaba de ser estrenada”.

.R2. “Hubo enormes filas en los cines para ver Indiana Jones”.

.POR LO TANTO: “Indiana Jones es una gran película.”

APELAR A LA MISERICORDIA

En reemplazo de razones que apoyan la tesis, se apela a la bondad de la persona.

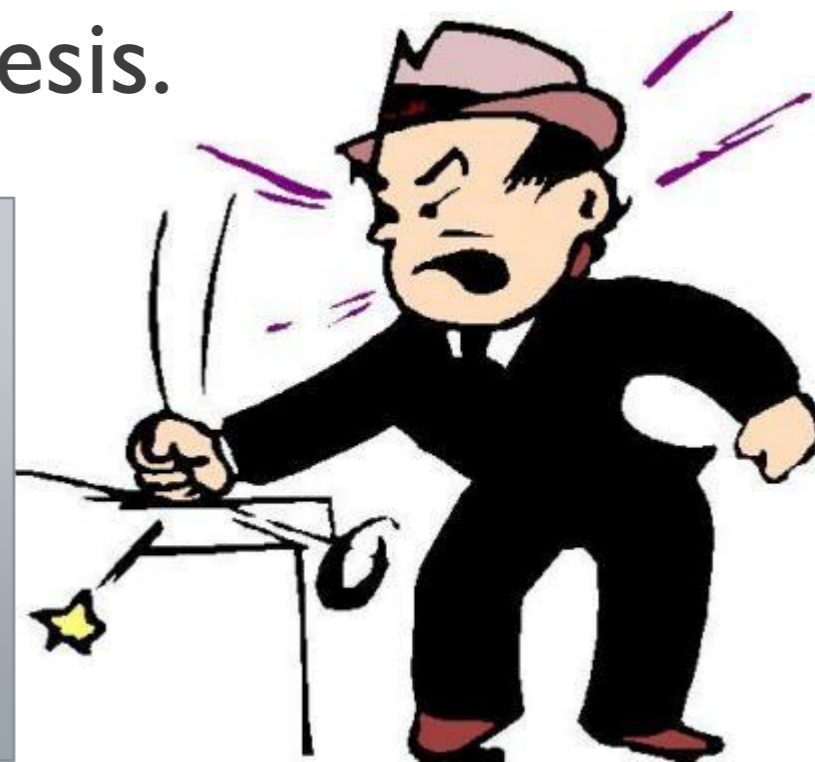


APELAR AL TEMOR

- En vez de utilizar razones nos valemos de amenazas para que la persona acepte nuestra tesis.

.R1. “Una buena secretaria acepta las invitaciones de su jefe”. R2. “La mala secretaria puede ser despedida”.

.POR LO TANTO: “Tú debes aceptar la invitación de tu jefe”.



FALSA APELACIÓN A LA AUTORIDAD

Cuando se cita como razón lo que ha dicho alguien que no es autoridad o que no lo es en la materia de la tesis.

- R1. “Chile jugó un partido de fútbol internacional”
- R2. “El Ministro de Salud opinó que Chile no jugó bien”.
- POR LO TANTO: “Chile jugó mal”.



CRITERIO DE ACEPTABILIDAD

- Las premisas deben poder ser aceptadas por cualquier persona que conozca el tema. Esto tiene que ver con lo adecuado o inadecuado de éstas o con su credibilidad.
- Falacias que infringen el criterio de aceptabilidad
 - Premisa problemática
 - Circularidad

PREMISA PROBLEMÁTICA

razón que apoya la conclusión no es por sí sola aceptable.

Ejemplo: Sostengo que los extraterrestres existen. El otro día entrevistaron a don Francisco en la tele y contó cómo fue abducido.

CIRCULARIDAD

- Argumentamos a favor de nuestro punto de vista, entregando una razón que es equivalente a éste. El argumento es circular cuando la premisa es la misma que la conclusión.

R1. “El alcohol afecta a quienes lo consumen”.

R2. “El alcohol produce sueño”.

POR LO TANTO: “El alcohol es soporífico”.