

GUÍA DE APRENDIZAJE Y APLICACIÓN DE FALACIAS ARGUMENTATIVAS

OBJETIVO: RECONOCER Y CREAR FALACIAS ARGUMENTATIVAS PARA IDENTIFICAR ERRORES EN LA ARGUMENTACIÓN.

DUDAS Y RETROALIMENTACIÓN A TRAVÉS DE CORREO ELECTRÓNICO:
trabajosprofedamaris@gmail.com

ASIGNATURA: LENGUAJE Y COMUNICACIÓN

Nombre: _____ Curso: _____ Nota: _____

FALACIAS ARGUMENTATIVAS

En determinadas situaciones argumentativas algún interlocutor hace uso de argumentos cuya validez es dudosa o, abiertamente, se trata de argumentos inválidos por algún problema o error en su construcción que los hace falsos. Estos errores argumentativos se denominan ***falacias***.

1. **Premisa falsa:** Consiste en basarse sobre hechos que son falsos a la hora de argumentar, el interlocutor señala una mentira.

Ejemplo: “No es posible comprobar científicamente que el universo se creó a raíz de una explosión (mentira, teoría del big bang), por lo que debemos aceptar que detrás de dicha creación está la figura de Dios.”

2. **Causa falsa:** Se trata de una falacia puesto que el razonamiento que emplea no es válido ya que no garantiza que lo que se argumenta sea cierto, pudiendo llegar a conclusiones erróneas. El que dos fenómenos estén correlacionados no es evidencia suficiente para asegurar que uno dependa del otro.

Ejemplo: El aparato funcionaba mal. Juan se acercó y le dio una pequeña patada. Acto seguido comenzó a funcionar bien de nuevo. Por lo tanto ahora cada vez que algo se estropea le da golpes.

3. **Premisas contradictorias:** En este caso, el argumento no defiende a la tesis; más aún, el argumento se contradice con la tesis.

Ejemplo: “Yo soy un sujeto atrevido, que no siente miedo a nada y siempre hago lo que otros no se atreven, pero no me internaré en esta playa porque sus olas son muy fuertes y puede significar un riesgo innecesario.”

4. **Generalización apresurada:** Consiste en levantar una generalización basándose en unos pocos hechos puntuales, específicos.

Ejemplo: “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.”

5. **Petición de principios**: Se reconoce cuando descubrimos que se da por demostrado lo que se debe demostrar. El argumento repite lo que señala la tesis que se debe defender.

Ejemplo: “Usa detergente Limpíol, lava mejor toda tu ropa porque es el que mejor lava la ropa.”

6. **Falsa analogía**: La reconocemos cuando se comparan dos elementos o realidades que no son susceptibles de ser comparados.

Ejemplo: ¿Cómo va a ser mal tipo alguien que juega tan bien al fútbol?

7. **Populismo (ad populum)**: Consiste en apelar fundamentalmente a los sentimientos de una multitud y no apelar a argumentos de índole lógico. La veracidad del argumento se basa en el número de personas que lo comparten.

Ejemplo: “Debe ser una película estupenda, porque hay unas colas enormes en la taquilla”

8. **Ataque personal (ad hominem)**: Se reconoce cuando no rebatimos los argumentos del oponente, sino que nos preocupamos de descalificar a quien sostiene los argumentos.

Ejemplo: “No debemos escuchar lo que él propone, todos sabemos que es homosexual”. **(Directo)**

Ataque personal (indirecto): Descalificar a una persona en virtud de las situaciones especiales en que se encuentra.

Ejemplo: “Es lógico que va a estar en desacuerdo con que se elimine la participación de los alumnos en el directorio del colegio, si es un alumno”.

9. **Práctica común**: corresponde a defender un proceder porque es algo que ocurre de manera habitual de esa forma.

Ejemplo: “No debemos pagar nuestro pasaje en los buses. Está claro que son miles las personas que se suben sin pagar, entonces, ¿por qué tengo que pagarlo yo?”

10. **Polarización**: Se identifica esta falacia cuando extremamos los argumentos. Si no es una cosa, debe ser, entonces, todo lo opuesto o todo lo contrario. No reconoce términos medios.

Ejemplo: “Si usted no tiene promedio 7 significa que usted es un pésimo estudiante.”

11. **Apelación a la autoridad (Ad verecundiam)**: Se basa en la autoridad o prestigio de la persona que lo defiende. La veracidad no depende de la persona que realiza la afirmación, sino de las evidencias y los razonamientos que la acompañen.

Ejemplo: Conozco a un científico que cree en Dios. Por tanto, Dios existe.

ACTIVIDAD

- I. Reconoce en los siguientes diálogos qué tipo de falacia se evidencia o predomina y escríbelo en la línea correspondiente.



1



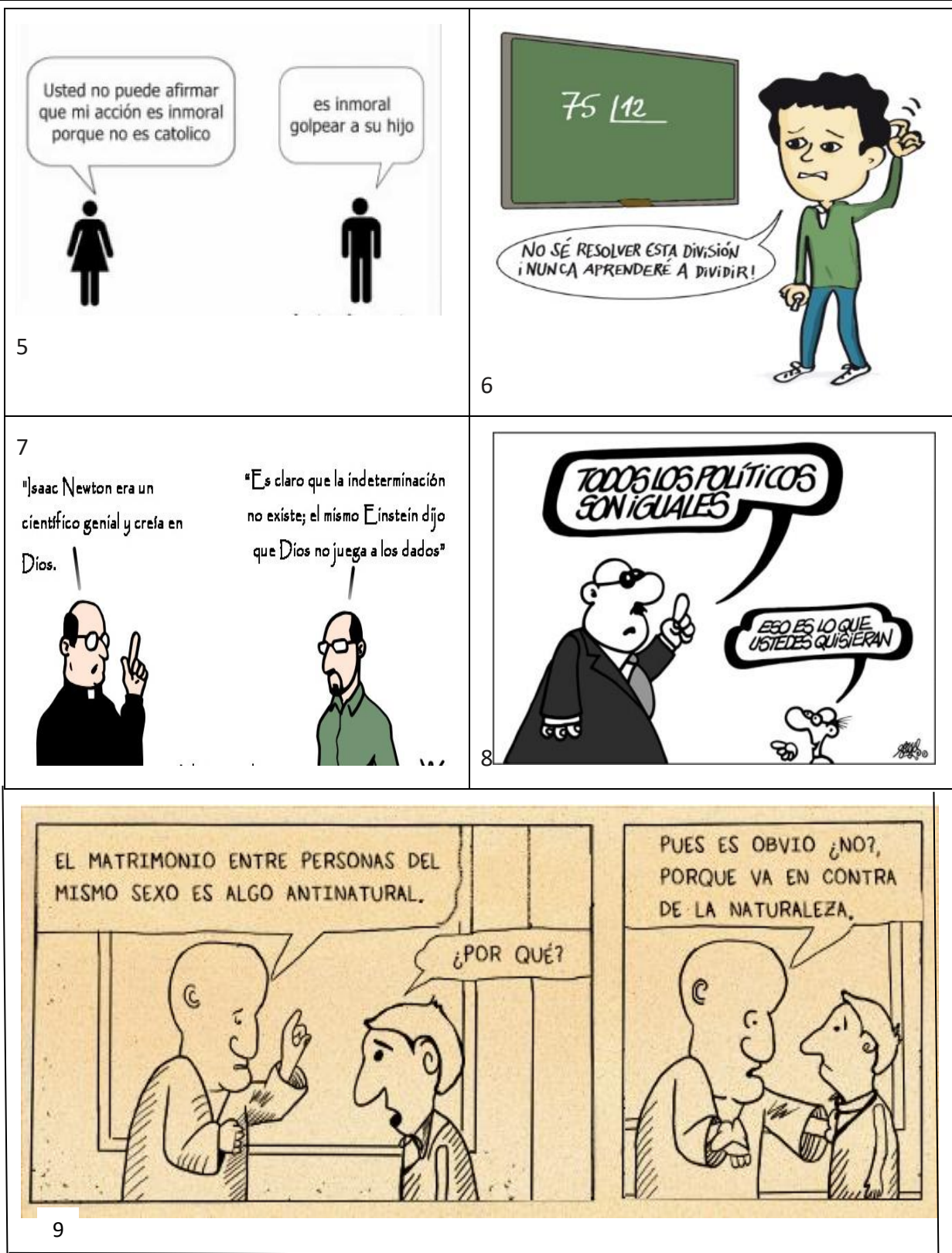
2



3



4



II. Crea con cada tipo de falacia dos ejemplos de cada uno.