



INSTITUCIÓN EDUCATIVA REPÚBLICA DE HONDURAS
Aprobada mediante Resolución No 033 del 21 de abril de 2003

SECUENCIA DIDÁCTICA No 2
Generado por la contingencia del COVID 19
2021

Título de la secuencia didáctica: Las Falacias

Elaborado por: JORGE MARIO AREIZA Z

Nombre del Estudiante: **Grupo:** 11°

Área/Asignatura: Filosofía **Duración:** 4 HORAS CLASE

MOMENTOS Y ACTIVIDADES

EXPLORACIÓN



Análisis lógico

La verdad no existe únicamente “a priori”; es también una construcción. Es decir, que lo verdadero y lo falso se establecen a través de la construcción de un conjunto coherente de enunciados y de su examen lógico. Se trata de saber si cada etapa se deriva o no de la precedente, de manera legítima, con el fin de construir un conjunto probado, o válido, de afirmaciones.

Este ejercicio propone hacer un trabajo clásico en lógica: inferir una conclusión a partir de una o varias premisas. Deben examinar el conjunto de las premisas y determinar si la conclusión es pertinente o no, y justificar su elección. No se trata de que el profesor determine a priori la validez de la conclusión pues es posible que, dejando reflexionar, se encuentre con alguna sorpresa sobre la que tendrá que trabajar.

¿La conclusión de estas proposiciones te parece lógica? Explica con argumentos tu respuesta

- Si casi todas las manzanas del dependiente son rojas, y él me da una manzana al azar, la manzana será roja.
- Si Pablo no está en el colegio, él debe estar en su casa.
- Si mi madre me ha dado un euro antes de ayer, dos euros ayer y ella me da cuatro euros hoy, ella me dará ocho euros mañana.
- Si todos los insectos vuelan, y la libélula es un pájaro, entonces también vuela.
- Si más chicos que chicas roban, los chicos son más ladrones que las chicas.
- Si las personas que se ponen gorras son de Marte y Vladimir se pone gorra, Vladimir es de Marte.
- Si los franceses hablan todos francés, y Julieta habla francés, ella es francesa.
- Si me dicen que Bedoya ha llegado al colegio antes que Flores, concluyo que Bedoya ha llegado ya.
- Me dicen que los niños van al colegio todos los días, concluyo entonces que ellos van al colegio el domingo.
- Cuando el gato se va, los ratones bailan. Entonces, cuando los ratones bailan es que el gato se ha ido.
- Pedro me dice que él es un mentiroso. Yo no le creo porque él es un mentiroso.
- Si ciertos pájaros no vuelan y la gallina no vuela, la gallina probablemente es un pájaro.

ESTRUCTURACIÓN

FALACIAS

En primer lugar, para comprender qué entendemos por falacia es necesario que usted tenga un conocimiento básico de lo que es un *argumento* en su sentido filosófico. En filosofía, un *argumento* no es un enfrentamiento o incluso una discusión, al contrario, es una serie de afirmaciones (declaraciones que pueden ser verdaderas o falsas) que están relacionadas entre sí, de forma que una de ellas apoya a las otras. Hay otra forma de verlo: se presenta la *afirmación* a probar y las otras afirmaciones se muestran como evidencia o razones.

En términos técnicos, una *afirmación* argumentada se conoce como *conclusión*. Un único *argumento* tiene una (y sólo una) *conclusión*. Para identificar una *conclusión* podemos preguntar: '¿qué es lo que se supone que tiene que demostrarse?' Si la respuesta no tiene sentido, entonces no hay *argumento*. Por supuesto, una persona puede decir algo importante sin ofrecer pruebas, así que hace falta evidencias o razones. Las premisas se definen como evidencias o razones que se presentan para sustentar la *conclusión*. Un *argumento* siempre tendrá al menos una *premisa*, pero no hay un límite que demarque la cantidad de premisas que pueden presentarse. Para identificarlas podemos preguntar: ¿qué razones hay, de haberlas, para sustentar la conclusión? Si no se dan razones, entonces es que no se han presentado argumentos.

En general, los filósofos emplean dos clases de argumentos: deductivo e inductivo. Un *argumento deductivo* es aquel cuyas premisas proporcionan (o se supone que proporcionan) un apoyo completo a la conclusión. Un *argumento inductivo* es aquel cuyas premisas proporcionan (o se supone que proporcionan) algún grado de respaldo (pero no completamente) a la conclusión. El soporte que proporcionan las premisas a la *conclusión* es cuestión de lógica y, curiosamente, no tiene nada que ver con el hecho de que las premisas sean verdaderas o no en realidad. Contaré algo al respecto más adelante.

Si las premisas de un *argumento deductivo* respaldan debidamente la *conclusión*, el *argumento* es válido. Técnicamente hablando, un *argumento deductivo válido* es aquel cuyas premisas son verdaderas y en consecuencia la *conclusión* tiene que ser verdadera.

Si un *argumento deductivo* es válido y resulta que todas las premisas son verdaderas, entonces se considera sólido. Un *argumento* puede ser válido y poco sólido por tener una o más premisas falsas.

Si se da el caso de que un argumento deductivo tiene premisas verdaderas, pero la *conclusión* es falsa, entonces el *argumento* no es válido. Los argumentos inválidos siempre son endeble, porque un *argumento sólido* debe ser fuerte y tener todas las premisas correctas.

Un *argumento inválido* también se conoce como *falacia formal* o *falacia deductiva*. Este libro incluye algunas falacias deductivas clásicas.

Los argumentos inductivos se evalúan de forma deferente a los deductivos. Si las premisas de un *argumento inductivo* sustentan la *conclusión* lo suficiente (o adecuadamente), entonces tenemos un *argumento fuerte*, ya que si sus premisas son verdaderas es probable que la *conclusión* también lo sea. Si un *argumento inductivo fuerte* tiene todas sus premisas correctas, entonces tenemos lo que algunos llaman *argumento convincente*.

Un *argumento inductivo* tiene la característica de que puede tener una conclusión falsa, incluso cuando las premisas son verdaderas. Esto se debe a lo que se conoce como *salto inductivo*: en un *argumento inductivo*, cuando la *conclusión* se salta las premisas. Sin embargo, esto no quiere decir que todo el *razonamiento inductivo* sea falaz (aunque técnicamente si es inválido en su totalidad). Se comete una *falacia inductiva* cuando las premisas del *argumento* no están respaldadas adecuadamente por la *conclusión*. Esto sucede en la mayoría de las falacias, porque las premisas que se ofrecen tienen poca o nula conexión lógica con la *conclusión*. Las falacias que se cubren en este libro son del tipo inductivo informal.

La gente usa a menudo el término *falacia* cuando en realidad se refieren a *error de hecho*. Por ejemplo, supongamos que alguien dice: 'un montón de gente piensa que Google creó Android desde cero, pero es una falacia. Google en realidad tomó Linux como base para Android'. Decir que Android se creó desde cero es un *error de hecho* más que un *error de lógica*. Si alguien dice: 'Android es horrible. Al fin y al cabo, un buen número de frikis grimosos lo usan' se consideraría un *error de lógica*. Incluso si los frikis grimosos usan Android no prueba que el sistema operativo sea horrible. Ambos son errores, pero son dos tipos completamente diferentes.

Para ver el porqué, piense en cómo cuadrar un libro de cuentas. Puedo cometer un error por hacer un cálculo matemático incorrecto (lo cual sería un *error de razonamiento*) y puedo cometer un error metiendo una cantidad errónea en un cheque (que sería un *error de hecho*). Ambos son errores distintos y tratarlos de la misma manera generaría confusión. Lo mismo es aplicable a las falacias y los errores de hecho.

Voy a usar otra analogía. Piense en la cocina. Si yo cocinara fatal arruinaría el almuerzo que quiero preparar. Esto sería un *error de lógica*. Otra forma de echarlo a perder consistiría en usar los ingredientes equivocados (o en mal estado). Eso sería un *error de hecho*.

Según lo visto, una cosa es equivocarse en los hechos (*error de hecho*) y otra muy diferente es razonar mal los hechos (*falacia*).

En resumen, una *falacia* es un error de razonamiento o de lógica. Para ser más específicos, una *falacia* es un *argumento* cuyas premisas fallan al proveer un adecuado respaldo lógico a la *conclusión*. Una *falacia deductiva*, como se señaló anteriormente, es un *argumento deductivo* inválido (todas las premisas son verdaderas y aun así la *conclusión* es falsa). Ya sea un *argumento* válido o inválido, es algo objetivo y se puede probar de varias formas

acudiendo a las *tablas de verdad* y a las pruebas.

Una *falacia inductiva* es menos formal que una *falacia deductiva*. Hay argumentos inductivos débiles cuyas premisas no proporcionan suficiente respaldo a la *conclusión*. Puesto que los argumentos deductivos se pueden poner a prueba con métodos objetivos y definitivos, no puede decirse lo mismo de los argumentos inductivos. Hay normas objetivas, pero evaluar falacias informales es como juzgar el patinaje artístico: hay aspectos muy buenos y muy malos que se pueden detectar con facilidad, pero hay situaciones en las que surge una controversia razonable. La gente también usa el término *falacia* para referirse a errores que no son errores de hecho y que no tienen nada que ver con los argumentos en sí (en un sentido técnico). Esto sucede a veces cuando nos referimos a casos de retórica donde el *argumento* no está presente. Algunos prefieren ser flexibles sobre qué constituye una *falacia* e incluyen cosas que los versados en la materia más estrictos excluirían. Mi acercamiento consiste en presentar las falacias como argumentos viciados, respetando al mismo tiempo el uso más amplio del término y mencionando usos comunes en las falacias pertinentes.

Mientras lea las falacias, asegúrese de tener en cuenta que no hay un 'organismo oficial legislador de falacias'. Es casi seguro que verá en otras fuentes nombres y definiciones ligeramente diferentes para las falacias aquí listadas.

También es una buena idea tener en cuenta que no todas las cosas que parecen falacias son en realidad falacias. En algunos casos no lo son porque no hay argumentos. En otras ocasiones, lo que se puede considerar como *falacia* es en realidad un *argumento no falaz*. Como punto final, hay más falacias de las listadas en este libro (o en cualquier libro), de modo que porque haya algo que no coincide con la falacia no quiere decir que siga siendo una falacia (o puede que no).

Ejemplos.

Ejemplo de un argumento deductivo válido.

Premisa 1: si Bill es un gato, entonces Bill es un mamífero.

Premisa 2: Bill es un gato.

Conclusión: Bill es un mamífero.

Ejemplo de un argumento inductivo fuerte.

Premisa 1: la gran mayoría de gatos americanos son domésticos.

Premisa 2: Bill es un gatoamericano.

Conclusión: Bill es un gato doméstico.

Ejemplo de error de hecho.

Medellín, Atlántico, es la capital de Colombia.

Ejemplo de falacia deductiva (argumento inválido deductivo).

Premisa 1: si Pereira es la capital de Risaralda, entonces está en Risaralda.

Premisa 2: Dosquebradas está en Risaralda

Conclusión: Dosquebradas es la capital de Risaralda.

Ejemplo de falacia inductiva (generalización apresurada).

Premisa 1: vi una ardilla blanca nada más llegar a Santa Cruz

Conclusión: todas las ardillas de Santa Cruz son blancas.



FALACIAS Y ARGUMENTOS

Para comprender qué es una *falacia*, debe entender lo que es un *argumento*. En resumidas cuentas, un argumento consiste de una o más premisas y una *conclusión*. Una *premisa* es una *afirmación* (una frase que puede ser verdadera o falsa) que se ofrece para apoyar dicha *afirmación*, la cual es la *conclusión* (que también es una frase que puede ser verdadera o falsa).

Hay dos tipos principales de argumentos: deductivos e inductivos. Un *argumento deductivo* es aquel cuyas premisas proporcionan (o se supone que proporcionan) un apoyo completo a la *conclusión*. Un *argumento inductivo* es aquel cuyas premisas proporcionan (o se supone que proporcionan) algún grado de respaldo (pero no completamente) a la *conclusión*. Si las premisas realmente proporcionan un grado adecuado de respaldo a la *conclusión*, entonces el *argumento* es bueno. Un buen *argumento deductivo* se conoce como *argumento válido*, y es tal si todas sus premisas son verdaderas, ya que la *conclusión* debe ser verdadera. Si todo el *argumento* es válido y las premisas son realmente verdaderas, entonces es un *argumento sólido*. Si es inválido o tiene una *premisa* falsa o varias, será endeble entonces. Un *argumento inductivo bueno* se conoce como *argumento inductivo sólido* (o convincente). En tanto que las premisas sean verdaderas, la *conclusión* tenderá a ser verdadera.

Una falacia es, en términos generales, un *error de razonamiento*. Esto difiere de un *error de hecho*, que consiste simplemente en estar equivocado acerca de los hechos. Siendo más específico, una *falacia* es un 'argumento' cuyas premisas que conducen a la *conclusión* no proporcionan suficiente grado de respaldo. Una *falacia deductiva* es un *argumento deductivo inválido* (como si tuviera todas las premisas verdaderas y condujera a una *conclusión* falsa). Una *falacia inductiva* es menos formal que una *falacia deductiva*. Hay 'argumentos' por si solos que parecen argumentos inductivos, pero las premisas no proporcionan suficiente apoyo a la *conclusión*. En tales casos, incluso si las premisas fueran verdaderas la *conclusión* no sería verdadera.

Ejemplos.

Ejemplo de argumento deductivo.

Premisa 1: si Bill es un gato, entonces Bill es un mamífero.
Premisa 2: Bill es un gato. Conclusión: Bill es un mamífero.

Ejemplo de un argumento inductivo.

Premisa 1: la gran mayoría de gatos americanos son domésticos.
Premisa 2: Bill es un gato americano.
Conclusión: Bill es un gatodoméstico.

Ejemplo de error de hecho.

Bello es la capital de Antioquia

Ejemplo de falacia deductiva.

Premisa 1: si Bello es la capital de Antioquia, entonces está en Antioquia.
Premisa 2: Bello está en Antioquia
Conclusión: Bello es la capital de Antioquia.

Ejemplo de falacia inductiva.

Premisa 1: nada más llegar a Bello vi una ardilla blanca.
Conclusión: todas las ardillas de Bello son blancas.

TIPOS DE FALACIAS MÁS COMUNES

Ad hominem

Se conoce también como: *Ad Hominem abusivo, ataque personal.*

Descripción: 'Ad Hominem' traducido del latín al español significa 'hacia el hombre'. Algunas personas consideran que significa 'contra el hombre' o, para evitar el sesgo de género, 'contra la persona'.



Un *Ad Hominem* es una categoría general de falacias que consiste en rechazar una afirmación o argumento en base a algún hecho irrelevante de la persona que la ha presentado. En general, esta falacia consta de dos partes. En primer lugar, se ataca a la persona que ha realizado la afirmación, sus circunstancias o las acciones que hizo en el pasado. En segundo lugar, el ataque se toma como evidencia contra el argumento o afirmación. Esta clase de 'argumento' presenta la siguiente estructura:

- 1º. La persona A realiza la afirmación X.
- 2º. La persona B ataca a la persona A.
- 3º. Por tanto, la afirmación de A es falsa.

El motivo por el que se considera el *Ad Hominem* (o cualquiera de sus clases) como falacia se debe a que la persona en sí, sus circunstancias o acciones no se relacionan (en la mayoría de los casos) con la veracidad o falsedad de la afirmación (o la calidad del argumento).

Ejemplo nº1:

Bill: creo que el aborto está mal moralmente.

Dave: ya sabía que dirías algo así, eres un sacerdote.

Bill: ¿Y qué hay de los argumentos que ofrecí para sustentar mi posición?

Dave: eso no cuenta. Como ya dije eres es un sacerdote, así que tienes que decir que el aborto está mal. Además, eres precisamente un lacayo del Papa, por lo que no puedo creer en lo que dices.

Ad hominem tu quoque

Se conoce también como: falacia del *y tú más.*

Descripción: se comete esta falacia cuando se concluye que la afirmación es falsa porque:

- La persona dijo algo inconsistente.
 - La persona dijo algo que no es coherente con sus acciones. Esta clase de 'argumento' presenta la siguiente estructura:
- 1º. La persona A hace una afirmación X.
 - 2º. La persona B asevera que las acciones de A o su pasado no se corresponde con X.
 - 3º. En consecuencia, X es falso.

El hecho de que una persona lance afirmaciones inconsistentes no implica que sean falsas (aunque un par de afirmaciones inconsistentes pueden ser ciertas, pero también pueden ser falsas). Además, el hecho de que dichas afirmaciones no sean coherentes con sus acciones puede indicar que esa persona es hipócrita, pero ello no prueba que sus afirmaciones sean falsas.

Ejemplo:

Bill: fumar es muy malo para la salud y provoca toda clase de problemas, así que haz caso de mi consejo: jamás empieces.

Jill: bueno, en realidad no quiero pillar un cáncer.

Bill: voy a coger un cigarrillo. ¿Te quieres unir, Dave?

Jill: bueno, supongo que fumar no puede ser tan malo. Después de todo, Bill fuma.

Apelación a las consecuencias de una creencia

Descripción: la *apelación a las consecuencias de una creencia* es una falacia que presenta los siguientes patrones:

- 1º. X es verdad porque si la gente no lo acepta enfrentarán consecuencias negativas.
- 2º. X es falso porque si la gente no lo acepta enfrentarán consecuencias negativas.
- 3º. X es verdad porque si la aceptamos como verdadera tendrá consecuencias positivas.
- 4º. X es falsa porque si la aceptamos como falsa tendrá consecuencias positivas.
- 5º. Deseo que X fuera verdad, así que X es verdad. Se conoce como *pensamiento ilusorio*.
- 6º. Deseo que X fuera falsa, así que X es falsa. Se conoce como *pensamiento ilusorio*.

Esta línea de 'razonamiento' es falaz porque las consecuencias de una creencia no tienen nada que ver con la veracidad o falsedad de dicha creencia. Por ejemplo, si alguien dijera: 'me deprimiría mucho si descubriera que el unicornio púrpura de dieciséis cabezas no existe, así que tiene que existir', quedaría claro que no sería una buena línea de razonamiento. Es importante darse cuenta de que las consecuencias se derivan de la creencia. Es fundamental distinguir entre una *razón racional para creer* (RRC. Evidencia) y una *razón prudente para creer* (RPC. Motivación). Un RRC es evidencia que respalda objetiva y lógicamente la afirmación. Un RPC es una razón para aceptar la creencia, porque un factor externo (como el miedo, las amenazas, los daños o el beneficio que pueda obtenerse de la creencia) es relevante para lo que una persona valora, pero no es primordial para dilucidar la veracidad o falsedad de la afirmación.

La naturaleza de la falacia se manifiesta claramente en el caso del *pensamiento ilusorio*. Obviamente, desear que algo sea verdad no lo hace verdad. Esta falacia difiere de la *apelación a la creencia* en que en esta se acepta una afirmación porque mucha gente cree que X es verdad.

Ejemplo

—¡Dios debe existir! ¡Si Dios no existiera todas las bases de la moralidad se perderían y el mundo sería un horrible lugar!

Apelación a la autoridad

Se conoce también como: *recurso falaz de autoridad, abuso de autoridad, autoridad irrelevante, autoridad cuestionable, autoridad inapropiada, A.*

Descripción: una *apelación a la autoridad* es una falacia que posee la siguiente

estructura:

- 1º. La persona A es (o afirma ser) una autoridad en el tema S.
- 2º. La persona A hace una afirmación C sobre el tema S.
- 3º. Por lo tanto, C es verdadera.



Esta falacia se comete cuando la persona no es una autoridad válida sobre el tema que se está tratando. Siendo precisos, si la persona A no está cualificada para realizar afirmaciones fiables sobre el tema S el argumento será falaz.

Esta forma de razonar es falaz cuando la persona en cuestión no es un experto. En tales casos, el razonamiento es erróneo porque alguien no cualificado hace una afirmación sin proporcionar justificación alguna. La afirmación podría ser cierta, pero el hecho de que no tiene cualificación alguna no ofrece ningún motivo racional para aceptar la afirmación como verdadera.

Cuando una persona cae presa de esta falacia ha acabado aceptando la afirmación sin que exista buena evidencia. Siendo más específicos, se acepta la afirmación porque se cree erróneamente que esa persona es un experto válido, y por lo tanto es razonable aceptarla. Dado que la gente tiene tendencia a creer en figuras de autoridad (y de hecho existen buenas razones para aceptar afirmaciones realizadas por gente de autoridad) esta falacia es bastante común.

Puesto que este tipo de razonamiento es falaz cuando la persona no es una autoridad válida en un contexto particular, es necesario proporcionar unos estándares aceptables de evaluación:

1. La persona tiene suficiente experiencia en el tema en cuestión.

Las afirmaciones que haga una persona sin el suficiente grado de experiencia en la materia no se sustentarán, obviamente. Por el contrario, las afirmaciones de una persona están sustentadas cuando tiene dominio suficiente la materia.

A menudo resulta difícil determinar si una persona tiene o no el grado necesario de experiencia. En los campos académicos (tales como la filosofía, ingeniería, historia, etc.), la educación básica de la persona, su éxito académico, sus publicaciones, formar parte de asociaciones profesionales, los papers publicados, los premios ganados, entre otros, resultan indicadores fiables que determinan que esa persona tiene experiencia en su área. Fuera del ámbito académico se aplicarán otras normas.

Por ejemplo, si alguien afirma que sabe atar el cordón de un zapato, su experiencia y la capacidad de atarlo serán suficientes para difundir la información a otras personas. Debe destacarse que ser un experto no siempre implica tener un título universitario. Muchas personas tienen un alto grado de especialización en temas sofisticados sin haber acudido a la universidad. Además, no debería darse por sentado fácilmente que una persona con un título es un experto.

En ocasiones el debate se centra en los requisitos necesarios para ser experto, por supuesto. Por ejemplo, algunas personas han afirmado (y siguen afirmando) tener experiencia en un campo concreto (o en casi todos), debido a una inspiración divina o a un don especial. Los seguidores de estas personas aceptan sus credenciales y dan por sentado la experiencia que tienen, mientras que otros ven a menudo a estos autoproclamados expertos como ilusos o incluso como charlatanes. En otras situaciones, se discute sobre qué tipo de educación y experiencia es necesaria para ser un experto. Por lo tanto, lo que una persona puede considerar un recurso falaz otra lo puede percibir como un razonamiento bien sustentado. Afortunadamente, muchos casos no tienen que ver con tal debate.

2. La afirmación de una persona se relaciona con su área o áreas de especialización.

Si una persona enuncia una afirmación sobre algún tema fuera de su área o áreas de especialización, entonces no es un experto en ese contexto. Por lo tanto, esa afirmación no está respaldada por un grado adecuado de experiencia y no es confiable.

Es muy importante recordar que, debido a la inmensidad del conocimiento, es imposible que una persona sea experta en todo. Por consiguiente, los expertos sólo serán tales en torno a determinadas disciplinas, pero no lo serán en el resto de materias. En consecuencia, es importante determinar qué afirmaciones se relacionan con el tema.

También es esencial tener en cuenta que la experiencia en una materia no confiere experiencia automáticamente en otra disciplina. Por ejemplo, ser un físico experto no significa ser experto en la moral o la política. Por desgracia, eso a menudo se pasa por alto o se ignora intencionalmente. De hecho, la mayoría de la publicidad se basa en una violación de esta condición. Cualquier persona que vea la televisión sabe que es muy común ver a actores famosos y héroes deportivos promocionando productos que no están cualificados para evaluar. Por ejemplo, una persona puede ser un gran actor, pero eso no lo hace automáticamente experto en coches, en afeitado, en ropa interior, en dietas o en política.

3. Existe un grado adecuado de acuerdo entre expertos de la misma materia.

Si hay expertos que mantienen un grado de discusión significativo en un tema será falaz hacer una *apelación a la autoridad* usando los argumentos de esos expertos, pues. Esto se debe a que para cada afirmación 'respaldada' de un experto hay un contraargumento 'respaldado' por otro experto. En cualquier caso, realizar una *apelación a la autoridad* es fútil. Por consiguiente, el conflicto tiene que ser resuelto examinando los problemas que han surgido en la discusión. Dado que ambas partes pueden nombrar a expertos, la controversia no se puede cerrar racionalmente mediante una *apelación a la autoridad*.

Hay muchos campos en los que hay un grado de discusión significativa y justificable. La economía es un buen ejemplo. Cualquiera que esté familiarizado con la economía sabe que hay muchas teorías plausibles que son incompatibles con otras. Por ello, un economista experto puede decir que el déficit es el factor clave, mientras que otro economista igualmente cualificado puede afirmar exactamente lo contrario. Otro tema de discusión muy común (y bien conocido) es el de la psicología y la psiquiatría. Como se ha demostrado en diversos juicios, es posible encontrar a un experto que afirme que el acusado está loco y no apto para ser juzgado, y hallar a otro experto igualmente cualificado que dará testimonio, bajo juramento, que el mismo acusado está sano y apto para ser juzgado. Obviamente, no se puede confiar en una *apelación a la autoridad* en tal situación sin hacer un argumento falaz. Dicho argumento sería falaz, ya que la evidencia no garantizaría la aceptación de la conclusión.

Es importante tener en cuenta que ningún campo de conocimiento tiene un consenso completo, así que es de esperar que exista cierto grado de controversia. La cantidad de controversia que se considere aceptable es, por supuesto, un asunto de interés en el debate. También es importante tener en cuenta que puede haber puntos en común significativos dentro de un campo de conocimiento y aún así encontrar controversia. En tales casos, una *apelación a la autoridad* podría ser legítima.

4. La persona en cuestión no está sesgada a niveles significativos.

Si un experto está sesgado significativamente las afirmaciones que hace en su son de sesgo serán menos fiables. Y

al no ser confiable un experto sesgado será falaz una *apelación a la autoridad* basado en dicho experto. Esto se debe a que la evidencia no justifica aceptar la afirmación.

Los expertos son vulnerables a sesgos y prejuicios por ser personas. Si hay evidencia de que una persona está sesgada de alguna manera que afectara a la fiabilidad de sus afirmaciones, el argumento de autoridad de esa persona sería falaz, pues.

Ejemplo:

Bill y Jane están discutiendo sobre la moralidad del aborto:

Bill: creo que el aborto es moralmente aceptable. Después de todo, la mujer tiene derecho sobre su propio cuerpo.

Jane: estoy en total desacuerdo. El doctor Johan Skarn dice que el aborto es siempre inmoral, independientemente de la situación en la que esté. Al fin y al cabo, es un respetado experto en su campo.

Bill: nunca he oído hablar del doctor Skarn ¿Quién es?

Jane: es el tipo que ganó el Premio Nobel de Física por su trabajo sobre la fusión fría.

Bill: ya veo. ¿Tiene alguna experiencia en la moral y la ética?

Jane: no lo sé, pero es un experto de fama mundial, así que creo en él.

Apelación a la creencia

Descripción: la *apelación a la creencia* es una falacia que presenta el siguiente patrón general:

- 1º. La mayoría de la gente cree que la afirmación X es verdadera.
- 2º. Por tanto, X es verdad.

Esta línea de 'razonamiento' es falaz porque a pesar de que mucha gente crea en una afirmación no sirve, por lo general, como evidencia.

Sin embargo, hay casos donde una afirmación es verdadera cuando hay muchas personas aceptándola. Por ejemplo, si visitas Maine puede que algunas personas te cuenten que la gente mayor de 16 años debe comprar una licencia de pesca si quieren pescar. Salvo otras razones que den motivos para dudar de estas personas, sus declaraciones dan motivos para creer que cualquier persona mayor de 16 años tendrá que comprar una licencia de pesca.

También existen casos donde la veracidad de la afirmación se determina por el tipo de creencias de la gente. Por ejemplo, la veracidad acerca de los buenos modales y el comportamiento apropiado depende simplemente de lo que la gente crea que son los buenos modales y el comportamiento adecuado. Otro ejemplo es el caso de las normas de una comunidad, que a menudo se considera como un estándar aceptado por la mayoría de la gente. En algunos casos, se considera indecente aquello que viola ciertas normas de la comunidad. En estos casos, la afirmación 'X es indecente' es verdad para la mayoría de la gente que cree en dicha afirmación. En tales casos, hay que ser prudente cuando se pide una justificación de las creencias individuales.

Ejemplo:

En una época determinada de Europa, la mayoría de la gente creía que la Tierra era el centro del sistema solar (al menos la mayoría de los que tenían creencias sobre el tema). Sin embargo, se descubrió que esta creencia era falsa.

Apelación a la práctica común

Descripción: la *apelación a la práctica común* es una falacia que sigue la siguiente estructura:

- 1º. X es una acción común.
- 2º. En definitiva, X es correcto, moral, justificado, razonable, etcétera.

La idea básica tras la falacia consiste en que cuando un grupo de personas hace X eso ya es suficiente 'evidencia' para que sea correcta. Es una falacia porque lo que haga un grupo de personas no tiene por qué ser correcto, moral, justificado o razonable.

Hacer un llamamiento al juego limpio no tiene que ser necesariamente una falacia, aunque puede ser visto como una *apelación a la práctica común*. Por ejemplo, un mujer que trabaja en una oficina puede decir: 'los hombres que hacen el mismo trabajo que yo cobran más, así que sería correcto que cobrara lo mismo que ellos'. Esto no sería una falacia siempre y cuando no hubiera diferencias relevantes entre ella y los hombres (en términos de habilidad, experiencia, horas trabajadas, etcétera). Pongamos el siguiente caso:

- 1º. Es de práctica común tratar a la gente Y de una forma X y tratar a la gente Z de una forma distinta.
 - 2º. Resulta que no hay diferencias relevantes entre la gente Z e Y.
 - 3º. En consecuencia, la gente del tipo Z también debería ser tratada de la forma X.
- Este argumento se basa en gran medida en el *principio de diferencia relevante*.

En este principio hay dos personas, A y B, que pueden ser tratadas diferentemente si y solo si hay una diferencia

relevante entre ellos. Por ejemplo, para mí estaría bien que dieran una mejor nota a la persona A que a la B si A hizo un mejor trabajo que B. Sin embargo, para mí estaría mal dar a la persona A una mejor nota que a B porque A es pelirrojo y B es rubia.

Puede haber algunos casos donde hay bastante gente que acepta X como algo moral, lo que implica que X es moral. Por ejemplo, las visiones morales son relativas a una cultura, tiempo, persona, etcétera. Si lo que es moral es determinado por lo que comúnmente se practica, entonces este argumento queda así:

- 1º. La mayoría de la gente hace X.
- 2º. Por lo tanto, X es moralmente correcto.

En conclusión, el argumento no sería falaz. Sin embargo, implicaría resultados extraños. Por ejemplo, imagine que hay solo cien personas en la Tierra. Sesenta de ellos no roban ni engañan y cuarenta sí. Tanto robar como engañar estaría mal. Al día siguiente, un desastre natural mata a treinta de los sesenta que no roban ni engañan. Ahora es moralmente correcto engañar y robar. De este modo, sería posible cambiar el orden moral del mundo por otra visión eliminando simplemente a aquellos que están en desacuerdo.

Ejemplo

El director Jones está al frente de la ejecución del programa de gestión de residuos. Cuando se descubre que el programa está plagado de corrupción, Jones declara: 'este programa tiene sus problemas, pero no ha sucedido nada en este que no haya ocurrido en todos los programas del Estado'.

Apelación a la emoción

Descripción: una *apelación a la emoción* es una falacia con la siguiente estructura:

- 1º. Las emociones favorables se asocian con X.
- 2º. En consecuencia, X es verdadera.

Esta falacia se comete cuando alguien manipula las emociones de la gente con el objetivo de que acepten una afirmación como verdadera. Más en profundidad, este tipo de 'razonamiento' consiste en sustituir la evidencia de la afirmación por otra que produce fuertes emociones. Si las emociones que favorecen a X influyen a aceptar la afirmación como verdadera porque 'me hace sentir bien aceptar X', entonces habrá caído presa de la falacia.

Esta línea de 'razonamiento' es muy común en política y sirve como base para una gran parte de la publicidad moderna. La mayoría de los discursos políticos centran su objetivo en los sentimientos de la gente, de manera que los hacen aflorar para motivarles a votar o a actuar de una manera determinada. En el caso de los anuncios, la publicidad está dirigida a evocar emociones que influenciarán a la gente a comprar determinados productos. En gran parte de los casos, tales discursos y anuncios carecen de evidencias reales.

Esta forma de 'razonar' es evidente y totalmente falaz. Es falaz porque usar tácticas para que la gente actúe motivada por las emociones no sirve como evidencia de una afirmación. Por ejemplo, si una persona fuera capaz de inspirar en otra persona un increíble odio a la afirmación ' $1+1=2$ ' y luego le inspira a amar la afirmación ' $1+1=3$ ', sería difícil asegurar que la afirmación ' $1+1=3$ ' está adecuadamente sustentada. Debería tenerse en cuenta que en muchos casos no resulta obvio que aquél que comete la falacia está tratando de respaldar la afirmación. En otros casos, el emisor de la falacia intenta incitar a la gente a que tome decisiones, como comprar un producto o luchar en una guerra. Sin embargo, es posible determinar qué clase de afirmación se pretende respaldar. En esos casos, uno tiene que preguntarse: '¿qué está diciendo esa persona a la gente para que acepten su afirmación y actúen en consecuencia?' Investigar una afirmación (o afirmaciones) conlleva algo de esfuerzo. Sin embargo, en muchos casos será bastante evidente. Por ejemplo, si un líder político trata de convencer a sus seguidores de participar en determinados actos de violencia mediante un discurso que promueve el odio, entonces su afirmación sería 'debes participar en estos actos de violencia'. En este caso la 'evidencia' sería la evocación de odio en sus seguidores. Dicho odio serviría para que se inclinen favorablemente hacia la afirmación 'debes participar en estos actos de violencia'. Otro ejemplo sería el un anuncio de cerveza que muestra felicidad, hombres y mujeres con bañadores pavoneándose en una playa bebiendo cerveza. En este caso, la afirmación sería: 'deberías comprar esta cerveza'. La 'evidencia' sería la emoción que provoca ver a gente bella bebiendo la cerveza.

Ejemplo.

La nueva dieta *UltraSkinny* te hará sentir genial. No te preocupes más por tu peso. Disfruta de las miradas de deseo del sexo opuesto. Ve de fiesta sin preocuparte por la obesidad. ¡Conocerás la verdadera felicidad si pruebas nuestra dieta!

Apelación al miedo

Se conoce también como: *técnicas para meter miedo, apelación a la fuerza, Ad Baculum.*

Descripción: la *apelación al miedo* es una falacia que sigue el siguiente patrón:

1º. Se presenta Y (una afirmación cuya intención es la de producir miedo).

2º. En conclusión, X es verdad (una afirmación que está generalmente relacionada con Y de alguna forma, aunque no es necesario que lo esté).

Esta forma de 'razonar' es falaz porque asustar a la gente no es evidencia.

Es importante distinguir entre una *razón racional para creer* (RRC. Evidencia) y una *razón prudente para creer* (RPC. Motivación). Un RRC es evidencia que respalda objetiva y lógicamente la afirmación. Un RPC es una razón para aceptar la creencia, porque un factor externo (como el miedo, las amenazas, los daños o el beneficio que pueda obtenerse de la creencia) es relevante para lo que una persona valora, pero no es primordial para dilucidar la veracidad o falsedad de la afirmación. Por ejemplo, puede ser prudente no suspender al hijo del jefe de departamento porque temas que te hará la vida imposible. Sin embargo, esto no proporciona evidencia de que el hijo merezca aprobar el curso.

Ejemplo

Ya sabe, profesor Areiza, necesito un cinco en este curso, de veras. Me gustaría hablar en su oficina después de clase para discutir mi nota. De todas formas estaré en el edificio visitando a mi padre que, por cierto, es el rector. Le veré más tarde.

Debes creer que Dios existe. Después de todo, tendrás que hacer frente a los horrores del Infierno si no aceptas su existencia.

Apelación a la pena

También se conoce como: *Ad Misericordiam.*

Descripción: la *apelación a la pena* es una falacia donde una persona sustituye una afirmación por otra con la intención de generar pena y así validar el argumento. La estructura del 'argumento' es la siguiente:

1º. Se presenta P con la intención de dar pena. 2º. Por tanto, la afirmación C es verdad.

Este 'razonamiento' es falaz porque la pena no sirve como evidencia de una afirmación.

Esto se muestra extremadamente claro con el siguiente ejemplo: 'tienes que aceptar que $1+1=48$, después de todo me estoy muriendo...'. Si bien es posible que te dé lástima que me muera, sería difícil hacer veraz mi afirmación.

Esta falacia se distingue de la *apelación a las consecuencias de una creencia*. En esta última la persona está usando los efectos de una creencia para sustituir a la evidencia. En la *apelación a la pena* son los sentimientos de pena o empatía los que sustituyen a la evidencia.

Debe señalarse que hay casos en donde las afirmaciones que sirven en realidad como evidencia también evocan un sentimiento de culpa. En tales casos, el sentimiento de pena sigue sin ser evidencia. Lo siguiente es un ejemplo de un caso donde una afirmación evoca sentimientos de culpa y también sirve como evidencia válida:

Profesor: Bill, perdiste la mitad del trimestre.

Bill: lo sé. Creo que deberías dejarme hacer un examen de recuperación. Profesor: ¿Por qué?

Bill: me atropelló un camión entrado la mitad del trimestre. Luego tuve que ir a emergencias con una pierna rota. Pienso que tengo derecho a un examen de recuperación.

Profesor: lamento lo de tu pierna, Bill. Por supuesto que puedes hacer el examen de recuperación.

El ejemplo de arriba no es una falacia. Si bien el profesor siente pena por Bill está justificado que Bill merece un examen de recuperación. Ser atropellado por un camión sería una excusa válida para ausentarse en un examen después de todo.

Ejemplo:

Jill: él sería un mal entrenador para el equipo.

Bill: ha dado su alma y cuerpo en el trabajo y le romperás el corazón si no obtiene el puesto.



TRANSFERENCIA

Construye tres ejemplos de cada una de los siguientes tipos de falacias mencionadas.

1. Ad hominem

- a. _____
- _____
- _____
- b. _____
- _____
- _____
- c. _____
- _____
- _____

2. Ad Misericordiam.

- a. _____
- _____
- _____
- b. _____
- _____
- _____
- c. _____
- _____
- _____

3. Ad baculum.

- a. _____
- _____
- _____
- b. _____
- _____
- _____
- c. _____
- _____
- _____

4. Ad verecundiam

- a. _____
- _____
- _____
- b. _____
- _____
- _____

5 Realiza un comic usando argumentos falaces como las de esta guía siguiendo el primer ejemplo



AUTOEVALUACIÓN

1. ¿Qué aprendizajes construiste?

2. Lo que aprendiste, ¿te sirve para la vida? ¿Si/no; por qué?

3. ¿Qué dificultades tuviste? ¿Por qué?

4. ¿Cómo resolviste las dificultades?

5. Si no las resolviste ¿Por qué no lo hiciste?

6. ¿Cómo te sentiste en el desarrollo de las actividades? ¿Por qué?

RECURSOS	Diccionario de la lengua española para secundaria Cuaderno de clases Lápiz y colores Guía de estudio en casa.
FECHA Y HORA DE DEVOLUCIÓN	La devolución de ésta secuencia didáctica la debes hacer en los enlaces de classroom con código b7lt6is En caso de no poder acceder al classroom puedes enviarlas al correo electrónico jorge.areiza@ierepublicadehonduras.edu.co . Estaré atento para cualquier inquietud, asesoría o duda en el WhatsApp # 321-846-89-21 . b7lt6is