



**GUÍA N°13\_Las Falacias**

**3° medio**

**Lenguaje**

Segundo Semestre

Nombre: \_\_\_\_\_ Curso: \_\_\_\_\_ Fecha: 03-09-20

**Las Falacias**

**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.**

Si un punto de vista se fundamenta con un argumento que falta a la **SUFICIENCIA Y/O RELEVANCIA, Y/O ACEPTABILIDAD**, entonces, estamos frente a **una falacia**.

<b>NOMBRE</b>	<b>DEFINICIÓN</b>	<b>EJEMPLO</b>
1. <i>Generalización apresurada</i>	Consiste en que por medio de pocos datos se realice una conclusión general poco seria, dado que no tiene significación estadística.	Chile está informado respecto de los beneficios del posnatal. La otra vez fui a Renca y conversé con unas pobladoras y así lo pude comprobar.
2. Causa falsa	Consiste en entregar al auditor una causa que no provoca el efecto al que se refiere.	Creo que para que mejoren nuestros productos, deberíamos aumentar la cantidad de compradores de los mismos.
3. Falsa analogía	Se refiere a la utilización engañosa de una comparación, pues el ejemplo dado no satisfaría los aspectos sustanciales de la tesis.	¿Por qué un barrendero no gana lo mismo que un ingeniero, cuando todos sabemos que le ponen el mismo empeño a su trabajo?
4. Razón irrelevante	Se entrega un argumento que no tiene relación sustantiva con la tesis. Cuando escuchamos esta argumentación, nos preguntamos ¿y qué tiene que ver una con cosa con la otra? En síntesis, con esta pregunta, queremos que nuestro interlocutor nos dé una garantía.	Dado que las cortinas de esta universidad están bastante feas y estropeadas, podemos decir, entonces, que no es una universidad de excelencia académica.
5. Ataque directo	En esta falacia, no se refuta la tesis del contrario, sino que se critica a la persona que lo formula. Por eso, en latín, lo designaban <i>Ad hóminem</i> , es decir, un razonamiento conforme al cual el valor de un punto de vista depende de las cualidades de quien lo formule. Es un tipo de razón irrelevante.	Solo un imbécil podría creer aquello.  Eres una vil mentirosa, mientes siempre, ¿cómo voy a dar fe de lo que piensas?  ¡Qué vas a saber tú de educación, si apenas, y con suerte, te sabes las tablas de multiplicar!

6. Ataque indirecto	Consiste, ya no en atacar a la persona, sino a las circunstancias del oponente, haciendo notar al auditorio que alguien tiene una postura por conveniencia y no por verdadero convencimiento. De esta forma, no se refuta la tesis del oponente, sino que se devalúa su opinión por las circunstancias que rodean a mi opositor. También se le designa en latín <i>Ad hóminem</i> .	Opinas así porque te conviene económicamente.  Como eres de ese partido, te entusiasta esa manera de pensar.  Crees que es mejor dado que tú papá es el que lo financia.  Como es empresario, obvio que quiere mercantilizar la educación.  Como es socialista, es evidente que quiere vivir a expensas de los demás.
7. Envenenar el pozo	Esta falacia consiste en dejar un manto de dudas sobre la argumentación del oponente. Para que funcione esta falacia, es necesario que se haga antes de que el adversario entregue su posición, de forma que cuando se le oiga, el auditorio escuche sus argumentos con suspicacia o duda. Usa este nombre para indicar que no se deja agua limpia para el contrincante. Si alguien quiere sacar agua de ese pozo, se envenenará, es decir, si alguien cree en la posición del contrincante, estará equivocado. También entra en clasificación <i>Ad hóminem</i> .	No podemos creer a las posiciones de la iglesia, pues ella siempre ha estado en contra de la libertad individual.  Los hombres no deberían opinar sobre el aborto, dado que nunca han llevado o llevarán un hijo en el vientre.  Es obvio que la oposición estará en contra de lo que haga el Gobierno, por algo se llaman "oposición".
8. Apelar a la popularidad	Consiste en validar un punto de vista porque la mayoría considera que es correcto. Este argumento suele no ser suficiente ni relevante. Por ejemplo, en la Edad Media se creía, mayoritariamente en la teoría Geocéntrica, lo que no necesariamente lo convertía en una verdad científica. También suele no ser relevante cuando, por ejemplo, decimos que: El reality año "0" es el mejor programa en calidad de la tv porque tiene más auditores. Esta falacia es un tipo de causa falsa, pues sabemos que no porque tenga más auditores lo convierte en un programa de mayor calidad.	La mayoría de los padres se inclina, a la hora de matricular a sus hijos, por colegios particulares y subvencionados, por eso sabemos que la educación municipal es mala.  La Universidad Católica aglutina la mayor cantidad de puntajes altos en la PSU, de ahí podemos concluir que la PUC tiene mayor calidad de enseñanza.  Todos prefieren Dove, prefíerelo tú también.
9. Apelar a las élites	Esta falacia valida un punto de vista dado que una minoría (a la cual, supuestamente todos queremos pertenecer) la considera correcta. Generalmente es usada por la publicidad.	Mercedes Benz, un auto solo para ganadores.
10. Apelar a la misericordia	Consiste en validar un punto de vista porque el que lo defiende tiene algún problema o dificultad.	Se debe aprobar el proyecto de ley, pues hay gente que sufre.  Si terminamos nuestra relación sufriré demasiado, por favor, no termines conmigo, ¿no ves que quedaré solo?
11. Apelar a una falsa autoridad	Esta falacia consiste en que se debe creer un punto de vista, ya que así lo confirma una "autoridad". El problema de dicho argumento es que dicha "autoridad" no lo es en el tema que	Para tener un buen equilibrio fiscal, los gastos deben aumentar a la hora de dar bonos a los más necesitados, ya que Gandhi así lo pensaba.

	trata la tesis.	El tabaco produce cáncer, pues así me dijo mi papá y él, que arregla tubos de escape de vehículos, sí que sabe de contaminación.
12. Apelar al temor	Consiste en que se debe aceptar como válido un punto de vista por miedo a alguna represalia de quien defiende la tesis, en otras palabras, se ejerce una amenaza directa o indirecta por parte del emisor sobre el receptor. En latín la llamaban <i>Ad báculum</i> (bastón), pues si no se aceptaba un punto de vista, entonces, se recurría a un golpe de bastón como amenaza.	Si no nos apoyas en este proyecto, entonces, deberemos prescindir de tus servicios en la empresa.  No puedes estar en desacuerdo, ya que tu jefe no estará nada de contento si sabe que piensas así.  Bueno, si no crees, serás tú el que se queme en el infierno, no yo
13. Premisa problemática	En esta falacia se parte de la aceptación de una premisa que no es universalmente correcta, es decir, en la argumentación del emisor se recurre a un principio que no es compartido por el sentido común.	Tendremos que vivir la vida a concho este año, ya que el 2012 se acaba el mundo.  Usaré pantalones verdes hoy, ya que mi horóscopo dice que conoceré a alguien que me cambiará a vida si los uso.  El aborto es malo en todos sus sentidos, así lo indica nuestro Dios.
14. Circularidad	Es esta argumentación, el emisor rehúye la razón de por qué se debe creer en su punto de vista y, para hacer parecer que lo ha argumentado, repite su punto de vista como si fuera un principio del cual no se debe dudar. En latín se le denomina <i>Petitio principii</i> , pues se pide la repetición del mismo principio o tesis, sin argumentar, es decir, el razonamiento es circular.	La prueba está difícil, pues no está complicada.  (*y si no está complicada, entonces, no está difícil) El equipo de nuestros amores no está jugando bien, pues su nivel de juego es bastante malo.  (*si juegan mal, entonces, no están jugando bien.

Actividad: Deberás elegir 3 tipos de falacias diferentes para redactar un argumento con cada una para convencer a un futuro consumidor de adquirir el producto. Extensión mínima 2 líneas.

Falacia elegida: \_\_\_\_\_

1...

\_\_\_\_\_

Falacia elegida: \_\_\_\_\_

2...

\_\_\_\_\_

Falacia elegida: \_\_\_\_\_

3...

\_\_\_\_\_