



LAS FALACIAS ARGUMENTATIVAS

¿Qué es una falacia?, ¿es una “mentira”?

¡No! Las falacias no son simplemente mentiras, sino que son formas de argumentar utilizadas frecuentemente que, a pesar de ser incorrectas, resultan muy persuasivas.

Se les conoce como falacias: argumentos engañosos, que parecen correctos, pero que en realidad no lo son.

Existen dos grandes grupos de falacias:

I. Tipos de falacias que apelan a sentimientos o afectos

1. **Ataque directo / Ad hominem (personam):** 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 *Ad hóminem*, es decir, un razonamiento conforme al cual el valor de un punto de vista depende de las cualidades o de la personalidad de quien lo formule. Puesto que el mismo argumento puede ser propuesto por un interlocutor con un rasgo de personalidad diferente, esta consideración es irrelevante.

Ejemplo: Eres una vil mentirosa, mientes siempre, ¿cómo voy a dar fe de lo que acabas de sostener?

2. **Ataque personal circunstancial o indirecto:** Esta estrategia consiste en descalificar al que propone el argumento, apelando a sus intereses o las circunstancias especiales en que se encuentra el que formula el argumento.

Ejemplo: Crees que este proyecto es el mejor dado que tu papá es el que lo financia.

3. **Inconsecuencia / Tu quoque:** Descalificar un argumento mostrando que quien lo formula no se comporta de acuerdo con lo que propone. En otras palabras, "si lo que propones es tan bueno, tú también (Tu quoque) deberías hacerlo".

Ejemplo: "¿Cómo puedes decirme que debo hacer más ejercicio, si pasas todo el día sentado en tu escritorio?"

4. **Envenenar el pozo / Ad hominem (previo):** 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.

Ejemplo: "No se puede confiar en lo que vaya a exponernos este periodista, pues se ha visto envuelto en fraudes, es un conocido mentiroso y, aparte, un arribista y escalador al que solo le importa el poder."

5. **Apelar a una falsa autoridad / Ad vericundiam:** 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 trata la tesis.

Ejemplo: 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.

6. **Apelar a la popularidad / Ad populum:** Consiste en validar un punto de vista porque la mayoría considera que es correcto.

Ejemplo 1: 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.

Ejemplo 2: "Todos prefieren Dove, prefíerelo tú también".

7. **Apelar a la misericordia / ad misericordiam:** Consiste en validar un punto de vista porque el que lo defiende tiene algún problema o dificultad. Intenta conmovir, producir compasión para recibir un trato especial

Ejemplo: Si terminamos nuestra relación sufriré demasiado, por favor, no termines conmigo, ¿no ves que quedaré solo?



8. **Apelar al temor / Ad baculum:** 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 *Ad baculum* (bastón), pues si no se aceptaba un punto de vista, entonces, se recurría a un golpe de bastón como amenaza.

Ejemplo: Si no nos apoyas en este proyecto, entonces, deberemos prescindir de tus servicios en la empresa.

9. **Apelar a las élites/Ad crumenam:** 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.

Ejemplo: Mercedes Benz, un auto solo para ganadores.

II. Tipos de falacias que apelan a la razón

1. **Falsa analogía:** Se refiere a la utilización engañosa de una comparación, pues el ejemplo dado no satisfaría los aspectos sustanciales de la tesis.

Ejemplo: ¿Por qué no expulsamos de una vez a este alumno? Así eliminamos la manzana podrida y salvamos al resto del cajón.

2. **Causa falsa / post hoc:** Esta falacia pretende establecer un nexo causal entre dos eventos, en circunstancias de que sólo existe una mera secuencia o correlación de hechos.

Ejemplo: "Desde que se inició la nueva campaña de propaganda, las ventas han subido. Esto quiere decir que la campaña ha tenido un éxito total".

3. **Generalización apresurada:** Consiste en que por medio de pocos datos se realice una conclusión general poco seria, dado que no tiene significación estadística.

Ejemplo: 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.

4. **Razón irrelevante / non sequitur:** Se entrega un argumento que no tiene relación sustantiva con la tesis. Cuando escuchamos esta argumentación, nos preguntamos ¿y qué tiene que ver una cosa con la otra? En síntesis, con esta pregunta, queremos que nuestro interlocutor nos dé una garantía.

Ejemplo: Dado que las cortinas de esta universidad están bastante feas y estropeadas, podemos decir, entonces, que no es una universidad de excelencia académica.

5. **Circularidad (tautología) / Petitio principii:** En 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 *Petitio Principii*, pues se pide la repetición del mismo principio o tesis, sin argumentar, es decir, el razonamiento es circular.

Ejemplo: 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).

Sentimiento	Razón
<ul style="list-style-type: none"> • Ataque directo • Ataque indirecto • Tu quoque • Envenenar el pozo • Apelar a la popularidad • Apelar a las élites • Apelar a la misericordia • Apelar al temor • Apelar a la falsa autoridad 	<ul style="list-style-type: none"> • Circularidad • Generalización apresurada • Causa Falsa • Falsa analogía. • Razón irrelevante



Actividad de aplicación 1: A continuación se te presenta una cartilla típica del juego de azar “bingo”. La numeración corresponde a cada uno de los ejemplos que están debajo de la cartilla. Tú debes completar los espacios con la falacia correspondiente a cada ejemplo, siguiendo la numeración. Es posible que haya repeticiones.

BINGO			
1	2	3	4
5	6	7	8
9	10	11	12

1. Una buena secretaria saldría conmigo, ojalá no rechaces mi invitación, porque una mala secretaria podría ser despedida.
2. El ministro de salud opina que Chile tuvo un excelente desempeño en la Copa América. Afirma que tendrán una buena presentación en la Copa Confederaciones.
3. Si la gente lo pide, tiene que ser bueno.
4. La pena de muerte es aceptable porque la sociedad es como el cuerpo humano. Cuando tenemos un miembro del cuerpo gangrenoso, debemos amputarlo para que no infecte al resto del cuerpo. Del mismo modo, los delincuentes deben ser eliminados para que no infecten al resto de la sociedad.
5. Me abroché los zapatos antes de la prueba de física y me

saqué un siete; de ahora en adelante, me abrocharé siempre los zapatos antes de las pruebas.

6. ¡Todos los hombres son iguales!
7. Rechazó la declaración, señalando que su acusador no tenía autoridad para hablar de moral, dado su oscuro pasado.
8. Pedro señaló las virtudes del producto, indicando que un destacado personaje del ambiente artístico lo recomendó.
9. El café estimula porque es un gran estimulante.
10. Vendedor: ¿Por qué no se lleva este celular? Las estadísticas lo señalan como el más durable el año pasado.
Comprador: Ni loco, amigo. Mi primo compró uno de estos y al mes, le falló y quedó sin señal durante un viaje de negocios. Este modelo falla.
11. El monseñor no puede opinar sobre la infidelidad matrimonial porque no ha sido casado.
12. Señor carabinero, usted no me puede pasar un parte, pues si lo hace mi padre me quitará el auto, no podré ir a ver a mi polola y me dejará.



Actividad de aplicación 2: Identifica la falacia presente en cada silogismo.

R1: “Alejandra fue mi primera polola”. (premisa 1)
R2: “Alejandra me traicionó” (premisa 2)
Por lo tanto: “Todas las mujeres son traidoras” (conclusión)

Falacia: _____

Porque...

R1: “Las personas van al gimnasio para adelgazar” (premisa 1)
R2: “El gimnasio está lleno de gordos” (premisa 2)
Por lo tanto: “El gimnasio no sirve para adelgazar” (conclusión)

Falacia: _____

Porque...

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”

Falacia: _____

Porque...

R1: “La señora Fernández realizó pruebas semestrales a estudiantes de 4º básico”
R2: “Se realizaron en la última hora de clases”
Por lo tanto: “Las prácticas evaluativas de la señora Fernández no son correctas”

Falacia: _____

Porque...

R1: “Mi primo nos propone un negocio”
R2: “Mi primo es un estúpido”
Por lo tanto: “El negocio que nos propone no es conveniente”

Falacia: _____

Porque...
