

Lógica informal

“LA LÓGICA DE LAS BUENAS RAZONES”



OBJETIVO DE LA CLASE:



Comprender y utilizar las principales características de la lógica informal y los métodos filosóficos más comunes.

Diálogo Argumentativo

- En la vida cotidiana utilizamos a menudo argumentos que no son formalmente validos, pero que consideramos razonablemente correctos
- Estos argumentos dependen que se cumplan ciertas condiciones ligadas al contexto concreto en el que se usan
- La lógica informal estudia las condiciones para que los argumentos sean correctos en ese sentido
- Dialogo argumentativo como “juego lingüístico”



Reglas del diálogo argumentativo

- 1.- Proporciona tanta información como sea necesaria para mantener tu punto de vista, pero no mas
- 2.- No digas lo que creas que es falso y no trates de mantener a toda costa una opinión de la que no tengas pruebas suficientes
- 3.- Debes ser relevante, esto es, centra tus intervenciones en el asunto sobre el que se dialoga y no cambies el tema sin permiso
- 4.-Explicate con claridad, sin ambigüedades, con brevedad y ordenadamente



Uso de términos correctos en el dialogo argumentativo

Términos
aseguradores

Recientes estudios científicos
han asegurado...

Es evidente que...

Términos
protectores

Posiblemente....

Quizás sea cierto....

Términos
sesgados

“Yanky”

“Nigga”

Definiciones
persuasivas

“Los computadores son fieles
amigos que nos facilitan la vida”

“Los computadores son los
tiranos que dejan sin trabajo a las
personas”

Errores en la argumentación o falacias

- La palabra falacia se utiliza para aquellas argumentaciones que no son correctas
- Las falacias violan las reglas del dialogo argumentativo
- Tipos de falacias mas frecuentes:

PREGUNTAS COMPLEJAS

Preguntas que conllevan presuposiciones

“¿has dejado ya de molestar a mi hermano?”

¿tu has estado molestando a mi hermano?”

ARGUMENTO CIRCULAR

Hacer una declaración y defenderla presentando “razones” que significan lo mismo que la primera aserción

“la porcelana se rompe fácilmente debido a que la porcelana es frágil”

ARGUMENTO AD IGNORANTIAM

El enunciado es falso porque no se ha comprobado su veracidad o viceversa

Ejemplo de los ovnis

Errores en la argumentación o falacias

ARGUMENTO EX POPULO

Se defiende un punto de vista alegando que todo el mundo esta de acuerdo con el

Ejemplo de la mascota en clases

ARGUMENTO POST HOC, ERGO PROPTER HOC

A este argumento se le denomina la falsa causa. Busca establecer una conclusión causa efecto sin base empírica suficiente

“Usain Bolt corre muy rápido porque toma bebidas isotónica”

ARGUMENTO AD BACULUM

Presenta una amenaza como una razón convincente para apoyar una determinada opinión (política)

“Chilezuela”

LA GENERALIZACIÓN APRESURADA

Consiste en pasar de una preposición particular a una preposición universal

“Mi novio me fue infiel, todos los hombres son iguales”

OTROS EJEMPLOS DE FALACIAS LÓGICAS Y ARGUMENTATIVAS



•1. Falacia "ad hominem"

•**Los ataques personales son contrarios a los argumentos racionales.** En lógica y retórica, un ataque personal se llama "ad hominem", que en latín significa "contra el hombre". En lugar de avanzar en un buen razonamiento, una falacia ad hominem reemplaza la argumentación lógica con un lenguaje ofensivo no relacionado con la verdad del asunto.

•2. Falacia del hombre de paja

•La falacia del hombre de paja **consiste en atacar una posición lógica y argumentativa que el contrincante realmente no tiene.**



•3. Falacia de la apelación a la autoridad

•Esta falacia argumentativa, también denominada "ad verecundiam", **ocurre cuando hacemos mal uso de una autoridad.**

4. Falacia de la falsa equivalencia

La falacia de la falsa equivalencia o de la ambigüedad **se da cuando una palabra, una frase o una oración se usa deliberadamente para confundir, engañar o inducir a error** al sonar como si dijera una cosa pero en realidad dice otra. A menudo, este engaño aparece en forma de eufemismos, reemplazando las palabras desagradables con una terminología más atractiva.

5. Falacia del falso dilema

Esta falacia argumentativa **ocurre cuando fallamos al limitar las opciones a únicamente dos, cuando de hecho hay más opciones para elegir**. A veces las opciones son entre una cosa, la otra, o ambas cosas juntas (no se excluyen entre sí). Y a veces hay una amplia gama de opciones.

6. Apelar a la misericordia. Intenta persuadir a partir de razones conmovedoras, pero no consecuentes con lo que se está argumentando



ACTIVIDAD:
A PARTIR DE LAS
SIGUIENTES
FRASES,
IDENTIFICA EL
TIPO DE FALACIA
ARGUMENTATIVA
QUE SE PRESENTA
EN CADA CASO:

- *Colombia resolverá la guerra civil desde las negociaciones pacíficas, afirmó el director técnico de la selección Colombia, José Néstor Pékerman.*
- *Todos los estudiosos y todos los agricultores afirman que la comida transgénica afecta la salud.*
- *Si no te portas bien este año, Papá Noel no te traerá regalo.*
- *No estás autorizado para hablar sobre el cuidado de los niños porque no tienes hijos.*
- *Profesor, si usted me pone un rojo en la prueba, mi madre morirá de pena*