

Se llama falacia al argumento que suena convincente y verdadero pero no es lógicamente válido. Nos podemos encontrar con diversos tipos de falacias, pero generalmente se las clasifica en formales e informales.

Ejemplo gráfico de falacia, generado a través de ilusiones ópticas dispuestas por la perspectiva referente a cada plano.

Se llama falacia al argumento que suena convincente y verdadero pero no es lógicamente válido. Nos podemos encontrar con diversos tipos de falacias, pero generalmente se las clasifica en formales e informales.

-FALACIAS FORMALES

Se dice que es un argumento es una falacia formal cuando su error radica en la forma o estructura de los argumentos. Ejemplos:

•Afirmación del consecuente:

1. Si Juan ahora, se podrá comprar el auto
2. Juan ahorró
3. Por lo tanto, Juan se compró el auto

Esto se trata de una falacia formal ya que pudieron haber otras razones por las cuales Juan se compró el auto. Pudo haber pedido prestado el dinero, pudo haber sacado un crédito o quizás se lo ganó en una rifa o se lo regalaron. En el error en este argumento radica en la forma de plantearlo y no en el caso particular de Juan y su auto.

La forma del argumento es la siguiente:

1. Si A, entonces B.
2. A
3. Por lo tanto, B.

•Generalización apresurada:

1. Todos las personas de baja estatura que conozco son inteligentes.
2. Por lo tanto, todas las personas de baja estatura son inteligentes.

Esto es una falacia porque se ha generalizado desde lo particular. Nuestro pequeño mundo no es suficiente para generalizar. Probablemente las tres o cuatro personas de baja estatura que conozcamos sean inteligentes pero no podemos afirmar lo mismo para todas las personas del mundo. Esto es caer en un reduccionismo, en una falacia. Para determinar si todas las personas de baja estatura son inteligentes se debe proceder a una investigación rigurosa: analizar a un grupo de personas que sea representativo y no solo a dos o tres personas de nuestro entorno.



Se determina que una falacia es informal cuando el error va más allá de la forma o estructura de los argumentos. Veamos algunos ejemplos:

- Falacia ad hominem: son los argumentos que se presentan a partir del ataque del emisor primero.

Emisor 1: Ocultar la verdad, no está bien.

Emisor 2: Usted dice que ocultar la verdad no está bien, sin embargo usted lo hace.

Aquí la estrategia reside en descalificar al emisor 1. Se busca refutar la idea mediante un ataque personal. Quizás un asesino pueda estar diciendo: matar está mal. Aunque suene hipócrita de su parte, esto no afecta que sea cierto lo que dice.

- Falacia ad verecundiam: son las falacias que se cometen al querer imponer una verdad por el simple hecho que alguien de prestigio lo dijo. Por ejemplo: "Hay que hacer deporte intensivo porque lo dijo la principal estrella de fútbol". Esto, no es precisamente cierto ya que se requerirá de un conjunto de médicos y del resultado de arduas investigaciones para afirmar concretamente que dicha preposición es cierta.

- Falacia ad ignorantiam: son los argumentos que se sostienen como verdaderos o falsos porque no se puede demostrar lo contrario.

- Falacia ad baculum: son los argumentos que sostienen una postura a partir de la fuerza o la amenaza.

- Falacia circular: son los argumentos que defienden determinada conclusión a partir de la premisa propuesta primeramente. Es decir defienden la premisa, sosteniéndose en la conclusión y defienden la conclusión sosteniéndose en la premisa.

- Falacia del hombre de paja: son los argumentos refutados a partir de la distorsión de la posición del emisor primero. de esta manera, lo que se refuta no es la posición del interlocutor, sino una distinta que en general es más fácil de atacar. Por ejemplo:

Persona A: Sin duda estarás de acuerdo con las dietas basadas en hortalizas y frutas. Sin duda estarás de acuerdo en que los Estados Unidos tienen el sistema legal más justo y el gobierno más organizado.

Persona B: Si las dietas vegetarianas son las mejores, eso quiere decir que todos los nutricionistas están equivocados.

En este diálogo, la persona B puso en la boca de la persona A algo que ésta no dijo: que las dietas vegetarianas son las mejores. Luego atacó esa posición, como si fuera la de la persona A.

-PARADOJAS

Se llama paradoja a todos los razonamientos que aparentan ser validos porque parten de premisas que serían verdaderas, pero que las conclusiones son contradictorias. Los esfuerzos por resolver ciertas paradojas han impulsado desarrollos en la lógica, la filosofía, la matemática y las ciencias en general.

Se llama paradoja a todos los razonamientos que aparentan ser validos porque parten de premisas que serían verdaderas, pero que las conclusiones son contradictorias.

Paradoja.

