

El silogismo.

El silogismo es un tipo de razonamiento deductivo, que consta de tres juicios: la premisa mayor, la premisa menor y la conclusión, por lo tanto se trata de una inferencia mediata.

Veamos el siguiente ejemplo clásico:

| | |
|---------------------------------|-----------------|
| Todos los hombres son mortales. | (Premisa mayor) |
| Sócrates es hombre. | (Premisa menor) |
| Sócrates es mortal. | (Conclusión). |

El silogismo presenta tres términos, y cada uno de ellos aparece en dos de los juicios que lo componen.

El término mayor es el concepto más extenso y se simboliza con la letra P porque es el predicado de la conclusión. En el ejemplo anterior es la palabra "mortal".

El término menor es el de menor extensión, su símbolo es S, porque es sujeto de la conclusión. En el ejemplo anterior es "Sócrates".

El término medio tiene extensión intermedia, su símbolo es M, y en nuestro ejemplo el término medio es "hombre".

Para que el silogismo sea válido las premisas deben tener relación lógica necesaria entre sí, y la conclusión debe derivarse de ellas. La presentación de las premisas debe seguir el orden descrito, es decir que la primera que se enuncia es la premisa mayor, luego la premisa menor y finalmente la conclusión.

Ejercicio individual:

Identifique los términos en los siguientes silogismos.

Todas las plantas son vegetales.
El geranio es una planta.
El geranio es vegetal.

Algunos árboles son altos.
Algunos árboles son cipreses.
Algunos cipreses son altos.

Todos los hombres honestos son veraces.
Mis amigos son hombres honestos.
Mis amigos son veraces.

Las falacias

Son razonamientos erróneos que se proponen como verdaderos. Si observamos cuidadosamente, encontramos falacias en los mensajes de la publicidad, en discursos políticos e inclusive en las conversaciones cotidianas.

Muchas veces la falsedad consiste en partir de premisas verdaderas para llegar a una conclusión falsa, o formular argumentos basándose en generalizaciones que no ocurren en la práctica. Veamos a continuación las falacias más comunes:

Conclusión equivocada

Consiste en que, a partir de argumentos válidos o ciertos se llega a una conclusión errónea. El engaño se establece al hacer una conexión falsa entre ambos. Por ejemplo, un anuncio de televisión utilizaba estas frases: "Por la libertad, donde sea que esté, luchemos por los códigos que nos distinguen de los demás. Luchemos por nosotros, los nuevos caballeros... vive con... (una marca de whisky)".

Las frases del anuncio en cuestión proponían algunos valores propios de los caballeros, como el honor, la amabilidad, hablar de frente, cumplir las promesas y hacer lo correcto, pero al final se hacía la asociación tramposa con la marca de un conocido whisky escocés. ¿Qué tienen que ver los valores éticos allí enumerados con beber whisky? ¡Nada! Allí está la falacia. El publicista hizo la conexión para que los potenciales compradores asociaran el mensaje y la marca. Un televidente pasivo que no percibe la falacia, probablemente se deja conmovir por el mensaje y no analiza la trampa.

Este tipo de razonamiento no ocurre solamente en la publicidad, muchas veces lo realizamos en la vida cotidiana y nos lleva a tomar decisiones equivocadas o a interpretar erróneamente lo que sucede. Por ejemplo, un estudiante tiene problemas en matemática y dice: "Saqué cincuenta puntos en el examen, no soy bueno para los números, definitivamente no podré ganar nunca este curso". Esa conclusión evita que busque la verdadera causa del problema y lo solucione, además, pensando así seguramente desarrollará una actitud negativa y tomará decisiones basadas en una falacia; inclusive puede afectar la elección de una carrera universitaria.

En el ejemplo anterior, la afirmación verdadera es que sacó cincuenta puntos en el examen, pero la conclusión no es correcta.

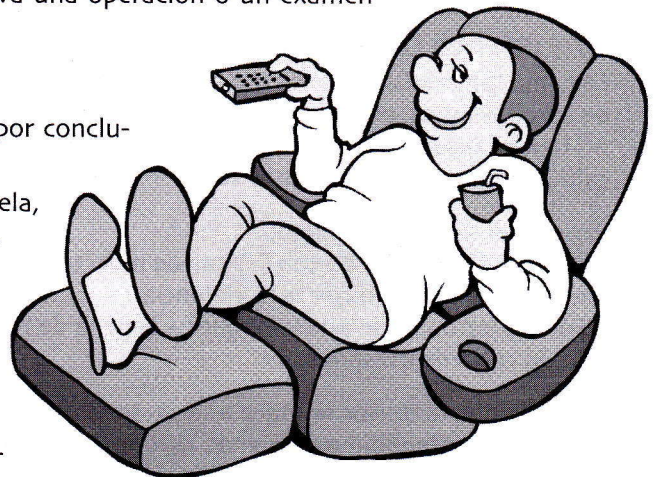
Analicemos otro ejemplo: No es correcto provocarle dolor a un bebé. Las vacunas son dolorosas, por lo tanto no es correcto vacunar a los bebés.

Vemos que las dos premisas son verdaderas, pero la conclusión evidentemente es falsa, ¿por qué? Porque las vacunas evitan un mal mayor al prevenir enfermedades que pueden ser mortales, entonces, es un dolor necesario, como el que conlleva una operación o un examen médico.

Actividad individual

Analice si los siguientes razonamientos son falacias por conclusión equivocada. Explique su respuesta.

Los niños prefieren quedarse en casa y no ir a la escuela, por lo tanto no se les debería obligar a ir a la escuela.



Es necesario trabajar en equipo, por eso es indispensable aprender a cooperar y a discutir con respeto e inteligencia.

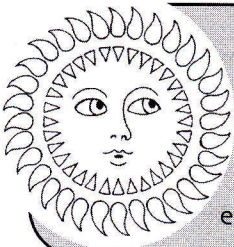
Todos queremos que nos admiren, la gente admira los carros de lujo, por lo tanto debes tener un carro de lujo para conseguir la admiración de los demás.

Las cosas no suelen salir bien la primera vez que las intentamos, necesitamos un tiempo para aprender y mejorar, por eso hay que perseverar y seguir luchando hasta alcanzar nuestras metas.

El sol provoca quemaduras en la piel, todos los seres humanos tenemos piel, por lo tanto no debemos exponernos nunca a los rayos del sol.

Apelación a la fuerza

Consiste en imponer una idea por la fuerza y no porque sea válida o verdadera. Son ejemplos las amenazas, la intimidación directa o velada, y otras formas de coerción. También se utiliza esta falacia cuando en lugar de dialogar, un individuo emplea la presión o la fuerza. Por ejemplo, cuando los trabajadores demandan condiciones laborales justas y el jefe amenaza con despedirlos si persisten en sus pretensiones. Otro ejemplo sería una muchacha que le advierte al novio "si sales con tus amigos el domingo, terminamos".



Actividad en pequeños grupos:

Analicen un periódico o un programa de televisión y encuentren situaciones o argumentos en los que se utilice la apelación a la fuerza. Expliquen cómo y en qué momento se presenta dicha falacia.

Finalicen la actividad compartiendo con sus compañeros de clase los ejemplos que encontraron.

Argumento ofensivo

Se llama también *argumento ad hominem* o ataque personal, y se emplea cuando se critica, ataca u ofende a una persona, en vez de discutir sus puntos de vista. Generalmente quienes recurren a esta estrategia no tienen argumentos inteligentes para rebatir o contradecir a su oponente y optan por atacarlo o descalificarlo. Este procedimiento se ha empleado en las campañas políticas.

Veamos el siguiente diálogo

-Yo no estoy de acuerdo con la pena de muerte, me parece que no es eficaz para prevenir el delito y la violencia no se combate con más violencia.

-¡Sólo un estúpido se puede oponer a la pena de muerte!, pero qué se puede esperar de ti, si siempre has sido un cobarde irresponsable.

En el ejemplo anterior se ataca a la persona que expresó una opinión, en lugar de discutir sus puntos de vista argumentando o exponiendo razones para el desacuerdo.

Ejercicio en parejas

Inventen un diálogo en el que se emplee el argumento ofensivo. Luego repitan la misma situación, pero esta vez discutiendo con respeto, es decir sin argumentos ofensivos. Finalmente representen las dos versiones frente a la clase. ¡Adelante!

Apelación a la piedad

Esta falacia se emplea cuando una persona consigue lo que quiere provocando lástima y no por razones válidas. Por ejemplo, alguien que va a solicitar un empleo suplica que se lo den porque lo necesita mucho; puede agregar una larga lista de lamentaciones con el fin de convencer al empleador, pero la razón válida sería que tiene capacidad para desempeñar el cargo.

En la vida cotidiana podemos encontrarnos con muchas personas que apelan a la piedad de los demás; en algunos casos realmente necesitan ayuda y es humanitario darles una mano. Sin embargo, provocar la compasión del prójimo le resta dignidad a la persona y la vuelve dependiente.

También existen casos en que las personas provocan lástima a propósito, porque es más fácil hacerse la víctima para conseguir lo que quieren, que luchar para lograrlo. Por ejemplo, un alumno que siempre está inventando tragedias para que el profesor le acepte las tareas con retraso o le perdone sus inasistencias.

Discusión en grupo grande

Analicen en clase las causas y consecuencias de que las personas utilicen la apelación a la piedad. Propongan ejemplos específicos.

Expresen sus opiniones (argumentando adecuadamente) acerca de cuándo es positivo y necesario ayudar a los demás.

Establezcan si en algunos casos podemos provocar daño si ayudamos a alguien que no lo necesita.

Propongan ejemplos de cómo la apelación a la piedad puede provocar baja autoestima, pérdida de la dignidad, incapacidad y dependencia.

Determinen qué limitaciones o problemas puede enfrentar alguien que suele apelar a la lástima para manipular a los demás y conseguir lo que quiere.

Causa falsa

Esta falacia consiste en explicar una situación atribuyéndole una causa falsa. Por ejemplo suponer que enfrentamos dificultades porque tenemos mala suerte. En lugar de analizar la verdadera causa de los problemas para poder solucionarlos, suponemos que se deben a la acción de fuerzas sobrenaturales (como la llamada "mala suerte") contra las que no podemos luchar.



Actividad individual

A continuación encuentra varias aseveraciones. Analice si son falacias por causa falsa y explique por qué.

Los países nórdicos son más desarrollados que los de Latinoamérica porque la gente blanca pertenece a una raza superior.

Mi primo tuvo un accidente porque no le hizo caso a su horóscopo, que le aconsejaba quedarse en casa ese día.

Lola tuvo un accidente porque iba manejando distraída y no advirtió que el semáforo estaba en rojo.

Patricia no perdona a Juan porque todas las mujeres son muy rencorosas.

Luis engañó a Paola porque todos los hombres son infieles.

