

Guía 4

¿CÓMO RAZONAMOS?



Indicadores de logros

- ✓ Estudia las leyes del razonamiento para aplicarlas a todos los actos mentales.
- ✓ Diferencia razonamientos inductivos y deductivos.
- ✓ Construye razonamientos a partir de la realidad.
- ✓ Establece la importancia de razonar correctamente para no caer en los errores de falacias del lenguaje.
- ✓ Identifica las fortalezas y debilidades de sus procesos. (REFERENCIACIÓN COMPETITIVA)
- ✓ Ubica procesos exitosos de otros.
- ✓ Analiza, compara y establece diferencias entre sus procesos y los de otros.
- ✓ Plantea acciones de innovación y mejoramiento.



Con mis compañeros de grupo discuto los siguientes aspectos y consigno en mi cuaderno los resultados obtenidos:

1. ¿Qué entiendo por “razonar” ?
2. ¿Cada vez que “razono” llego a la verdad?
3. ¿Qué me dice el dicho popular: “Obras son amores y no buenas razones”?
Lo analizo desde el punto de vista, obrar y razonar.
4. Cuando utilizo el término “deducir”, por ejemplo: “En vista de tu comportamiento, yo deduzco que no quieres ir al paseo”; ¿qué quiero expresar?
5. ¿Qué significa, para mí, “ser competitivo”? Explico mi respuesta.

La referenciación competitiva me permite comparar mis desempeños con los desempeños de los demás, con el fin de mejorar y aprender de las otras personas. Lo cual conlleva a la superación personal, a aumentar la calidad del trabajo y a reconocer que existen personas que saben cosas que ignoro de quienes puedo aprender mucho y que, a mi vez, les puedo aportar mis conocimientos.



EL RAZONAMIENTO

Razonar es una forma completa de pensamiento, por cuya virtud el entendimiento humano progresa de unas verdades a otras.



Con mis compañeros leo y analizo con atención la siguiente información y la resumo en el cuaderno:

Razonar es el acto de la inteligencia por el cual de uno o varios juicios conocidos pasamos a otro desconocido.

En un problema matemático, por ejemplo, lo conocido son los datos y lo desconocido es la solución.

Los datos de un problema, en lógica, se denominan **premisas**, y la solución se llama **conclusión**.

Cuando la conclusión está correctamente inferida de las premisas, decimos que es **formalmente correcta**.

La efectiva correspondencia entre inferencias (inferir significa concluir) e implicaciones (implicar significa estar contenido en), se denomina en lógica, **corrección o verdad formal**. Lo contrario será **error o falsedad formal**.

En la solución de un problema el error puede originarse:

- a. En la inexactitud de los datos o la falsedad de las premisas (**error material o de contenido**).
- b. En no seguir las reglas del proceso, lo cual constituiría un **error formal**.

BASES PARA UN BUEN RAZONAMIENTO

Para la existencia de un razonamiento bien estructurado, se requiere ante todo:

La existencia de dos juicios.

Que en dichos juicios, uno sea consecuencia del otro.

La existencia de un orden lógico, deductivo, donde primero estén las premisas y a partir de ellas se elabore la conclusión.

La conclusión obtenida no debe ser igual a las premisas.

Que a partir de todo el proceso se amplíe el conocimiento, por medio del análisis de las premisas.

EL SILOGISMO Y SUS ELEMENTOS

La forma más perfecta de razonamiento es el silogismo.

El silogismo es una argumentación que consta de tres proposiciones categóricas. Las dos primeras se llaman **premisas** y la última **conclusión**.

Ejemplo: **Todos los hombres son mortales**
Los caldenses son hombres,
Luego los caldenses son mortales

Consta también de tres términos: **Término mayor** el que tiene mayor extensión y es el predicado de la conclusión. **Término medio** que es el que nos sirve para comparar y que aparece en las premisas, pero nunca en la conclusión y el **término menor**, sujeto de la conclusión. Los términos mayor y menor son llamados "extremos".

La forma práctica de reconocer los términos es observar la conclusión. Si el silogismo está bien hecho, el término mayor sale siempre en la conclusión de

predicado y el término menor siempre de sujeto. Finalmente, el término medio es el que queda excluido de la conclusión, repitiéndose en las premisas. **Según esto, indico cómo se llaman cada uno de los términos del silogismo del ejemplo anterior:**

| | |
|-----------|-------|
| Mortales | _____ |
| Hombres | _____ |
| Caldenses | _____ |

Continuamos con la lectura y análisis del texto sobre la Argumentación.

La expresión verbal o escrita del razonamiento es la argumentación. Argumento y razonamiento se emplean como sinónimos pero “conviene precisar qué lógica se revela en el argumento, como expresión lingüística, explícita y analizable de una operación mental llamada razonamiento, que ocurre en el entendimiento individual”.

«Un buen lector debe ser capaz de distinguir en un discurso la conclusión que se defiende, de las afirmaciones que se apoya y de otras frases irrelevantes o emotivas que se introducen en los discursos. A veces la conclusión va precedida por expresiones tales como «por lo tanto», «por consiguiente», «entonces», «se sigue», etc. Otras expresiones como, «puesto que», «con base en», «en tanto que», «dado que», sugieren que las oraciones siguientes son premisas. Desde luego en algunos casos la conclusión no se enuncia explícitamente, sino que se espera que el lector la infiera de las premisas dadas»

Para determinar si un silogismo es o no correcto, los lógicos clásicos elaboraron ocho reglas, las cuatro primeras referentes a los términos y las cuatro últimas a las proposiciones.

Consulto en los libros de Filosofía 10, las reglas del silogismo y consigno en mi cuaderno esa información. Para comprender mejor las reglas, consigno en mi cuaderno los siguientes ejemplos de silogismos mal elaborados y las razones por las cuales son incorrectos.

Son frecuentes los silogismos en los que un término es tomado en forma “equivoca”, lo cual hace que el silogismo no resulte bien elaborado.

-
1. Todos los cobardes son gallinas
Las gallinas son aves de corto vuelo
Luego los cobardes son aves de corto vuelo
 - ◆ ¿Cuál de los términos se toma en doble sentido?
 - ◆ ¿Por tanto, cuántos términos hay en el anterior silogismo?
 - ◆ ¿Contra qué regla peca?

 2. Algunos caballeros llevan armadura
Algunos caballeros son cantantes
Luego algunos cantantes llevan armadura
 - ◆ ¿Cuál es el término medio?
 - ◆ ¿Qué extensión tiene en ambas premisas?
 - ◆ ¿Contra qué regla peca?

 3. Napoleón fue un General
Napoleón era pequeño
Luego Napoleón fue un pequeño general.
 - ◆ ¿Cuál es el término medio?
 - ◆ ¿Aparece / no aparece en la conclusión?
 - ◆ ¿Contra qué regla peca?

 4. Todos los caldenses son colombianos
Ningún santandereano es caldense
Luego ningún santandereano es colombiano
 - ◆ ¿Cuáles son los términos extremos?
 - ◆ ¿En la premisa mayor se quiere decir que los santandereanos son todos o parte de los colombianos?
 - ◆ De acuerdo con la respuesta anterior ¿el término colombiano, está tomado en forma particular o universal?
 - ◆ En la conclusión se quiere decir que no hay ni siquiera un santandereano en el conjunto de los colombianos, por lo tanto, ¿en qué forma se toma este término?
 - ◆ ¿Contra qué regla peca este silogismo?

Socializo los resultados de este ejercicio con mis compañeros y profesor, comparamos respuestas, para corregir y así aclarar conceptos y despejar dudas.

Tenemos tanto que aprender de las gotas de sudor en la frente del granjero, del aceite en la ropa del mecánico, del barro en las botas del albañil, de la madre que prepara el desayuno en la oscuridad que precede al amanecer.

Antes de seguir adelante, es importante tener en cuenta que la extensión afecta tanto a las proposiciones como a los términos. El término-sujeto tiene la misma extensión que tenga la proposición y se evidencia por los cuantificadores «todos», «algunos».

Por otra parte, la extensión del término-predicado depende de la calidad de las proposiciones; si una proposición es afirmativa (no importa que sea particular o universal) el predicado de la misma tendrá extensión particular; si, por el contrario, la proposición es negativa (no importa su cantidad) el predicado se tomará universalmente.



5. Todo delito merece castigo
El hurto es un delito
Luego ningún hurto merece castigo.

¿Cuál sería la conclusión correcta?
¿Contra qué regla peca este silogismo?

6. Ningún caballo es felino
Ningún felino tiene cascos
Luego ningún caballo tiene cascos

◆ ¿Contra qué regla peca?

7. Todos los renos tienen cuernos
Algunos rumiantes son renos,
Luego todos los rumiantes tienen cuernos

◆ ¿Cuál sería la conclusión correcta?
◆ ¿Contra qué regla peca?

Basándome en los contenidos vistos, en forma individual, construyo dos silogismos sobre cada uno de los siguientes temas:

“La violencia genera más violencia”

“Reconocer los méritos de los demás y aprender de ellos, es de sabios”.

Tengo en cuenta que no es necesario tomar exactamente la oración que está aquí escrita para construir el silogismo, sino que el contenido de los mismos este circunscrito en los temas. Por ejemplo, para el primer tema podría ser:

Los comportamientos violentos despiertan sentimientos de venganza.
Juan y Pedro tienen comportamientos violentos.
Luego Juan y Pedro despiertan sentimientos de venganza.

Una vez terminado, los socializo con mis compañeros de grupo y el profesor, con el fin de despejar dudas y aclarar conceptos.

Con los compañeros de subgrupo leemos, analizamos y consignamos esta información en el cuaderno:

CLASES DE SILOGISMO

1- El silogismo hipotético

Es aquel cuya premisa mayor es una proposición hipotética.

Hay tres clases de proposiciones hipotéticas, entonces habrá tres clases de silogismos hipotéticos: conjuntivo, disyuntivo y condicional.

Silogismo hipotético conjuntivo

La premisa mayor es una proposición hipotética conjuntiva de este tipo: S no es P y R (lo cual indica que no se pueden dar a la vez los dos predicados).

Regla: De la afirmación de un predicado en la premisa menor se concluye la negación del otro, pero no al revés.

Ejemplo: Pedro no puede dormir y leer
Pedro duerme, luego no lee

En cambio, no es válido: Pedro no puede dormir y leer
Pedro no duerme
Luego lee
... porque podría hacer otra cosa.

Silogismo hipotético disyuntivo

La premisa mayor es una proposición hipotética disyuntiva (S es P o R)

Regla: De la afirmación de un predicado en la premisa menor se concluye la negación del otro, y al revés.

Ejemplo: O es de día o es de noche

1. Es de día, luego no es de noche
2. No es de día, luego es de noche
3. Es de noche, luego no es de día
4. No es de noche, luego es de día

Silogismo hipotético condicional

La premisa mayor es una proposición hipotética condicional (Si Q es R, S es P)

Regla No. 1. Si se afirma la condición, se afirma lo condicionado, pero no al revés

Ejemplo:

Si llueve, la tierra está mojada

Llueve

Luego la tierra está mojada

Pero no puede ser

Si llueve, la tierra está mojada

La tierra está mojada

Luego llueve

... porque puede estar mojada por haberla regado.

Regla No. 2. Si se niega lo condicionado se niega la condición, pero no al revés.

Ejemplo:

Si llueve, la tierra está mojada

La tierra no está mojada

Luego no llueve

Pero no se puede decir:

Si llueve, la tierra está mojada

No llueve

Luego la tierra no está mojada

..... porque puede estar mojada por haberla regado.

2- Formas especiales de silogismos

Existen varias formas especiales de silogismos: **entimema, epiquerema, polisilogismo, sorites y dilema.**

ENTIMEMA: es un silogismo abreviado, en el cual se omite una de las premisas. Es famosísimo el entimema de Descartes: " Pienso, luego existo".

El silogismo completo sería: Todo el que piensa existe
Yo pienso,
Luego yo existo.

EPIQUEREMA: es el silogismo en que una o las premisas van acompañadas de una razón o justificación.

Ejemplo: Los buenos profesionales estudian porque desean mantenerse actualizados

Ricardo es un buen profesional
Luego Ricardo se mantiene actualizado.

POLISILOGISMO: es una cadena de silogismos en donde la conclusión de uno le sirve de premisa al otro.

Ejemplo: Los colombianos somos emprendedores
Los caldenses son colombianos
Luego los caldenses son emprendedores
Toda persona emprendedora supera obstáculos
Luego los caldenses superan obstáculos.

SORITES: es un polisilogismo en el que se omiten todas las conclusiones intermedias y tiene como característica que el predicado de una conclusión le sirve de sujeto a la siguiente:

Ejemplo: Quien ama perdona,
quien perdona es generoso,
quien es generoso es buen amigo,
quien es buen amigo es leal,
Luego quien perdona es leal.

DILEMA: es un razonamiento compuesto de la siguiente manera: Una proposición disyuntiva, dos proposiciones condicionales que llevan a la misma conclusión, y conclusión.

Ejemplo: “O hay algo después de la muerte o no.
Si lo primero, estaré para siempre con Homero y los grandes de Grecia.
Si lo segundo, descansaré eternamente.
Luego nada me importa la muerte decretada” (Sócrates)

Para que el dilema sea válido se requiere:

1. Que entre los dos términos de la disyunción no haya término medio. Por ejemplo: O siembro papa o siembro yuca. Si siembro papa, el clima no es propicio. Si siembro yuca, la tierra se puede erosionar. Luego no debo sembrar... Este dilema no resulta válido porque entre los conceptos de sembrar papa o yuca, existen muchos términos medios o probabilidades de sembrar otros productos.
2. Que las condicionales sean verdaderas.
3. Que no pueda retorcerse o sea que el adversario no argumente en forma legítima con una conclusión contraria, como en el siguiente ejemplo:

Dilema del diablo a Santa Teresa: “O te salvarás o te condenarás; si te has de salvar, tus rezos son inútiles; si te has de condenar, también. Luego tus rezos en todo caso son inútiles”.

Retorsión del dilema por Santa Teresa: “O me salvaré o me condenaré; si me he de salvar, tus tentaciones son inútiles; si me he de condenar, también. Luego en todo caso es inútil que intentes disuadirme de que rece”.

Individualmente leo los siguientes argumentos y los clasifico de acuerdo al tipo de silogismo a que pertenecen. Consigno en mi cuaderno la información

1. Un personaje dice a su administrador:
“O eres tonto, o eres ladrón.
Si eres tonto, no me convienes.
Si eres ladrón, tampoco
Luego, en ningún caso me convienes
2. Este libro es bueno o malo.
No es bueno, luego es malo.
3. Si Juan piensa antes de actuar, toma decisiones sabias;
No toma decisiones sabias,
Luego, no piensa antes de actuar.
4. Quien desea ser mejor, aprende de sus errores;
quien aprende de sus errores, aprende continuamente;
quien aprende continuamente tiene éxito;
luego, tiene éxito quien aprende de sus errores.
5. El hombre es libre, luego es responsable?

Hacemos una plenaria para socializar nuestro trabajo, con la presencia del profesor quien nos ayudará a despejar dudas. Aplicamos estos contenidos para desarrollar la siguiente actividad:

- Formamos grupos de tres integrantes y construimos nuestros propios ejemplos de clases especiales de silogismos. Socializamos nuestro trabajo a través de trovas. En estas composiciones rimadas, tan propias de nuestro folclor, se utiliza el polisilogismo: cada trova empieza con la conclusión de la anterior. Utilizando los polisilogismos, podemos redactar las otras clases de razonamiento.

- Estimulamos a los compañeros que compusieron muy buenas trovas, por sus contenidos y creatividad.

Interpreto la historieta :

¿Qué clase de silogismo está utilizando Olafo?

¿Cómo haría la conclusión, de acuerdo a lo que hemos visto al respecto?



Cuando me comparo y evalúo continuamente con otros, para lograr identificar los mecanismos, procedimientos y prácticas que me ayuden a tomar acciones para mejorar mis desempeños, estoy haciendo una Referenciación Competitiva.

Leo y analizo el siguiente texto. Elaboro un resumen en el cuaderno.

DEDUCCIÓN E INDUCCIÓN

Como hemos anotado anteriormente, el silogismo es un razonamiento “deductivo”, al cual los tratadistas de Lógica le dan el calificativo de “válido” si está bien construido. Francis Bacon, en su obra *Novum Organon* propone el razonamiento inductivo en contraposición al método lógico aristotélico basado en la deducción. Veamos entonces, en qué consiste cada uno de ellos.

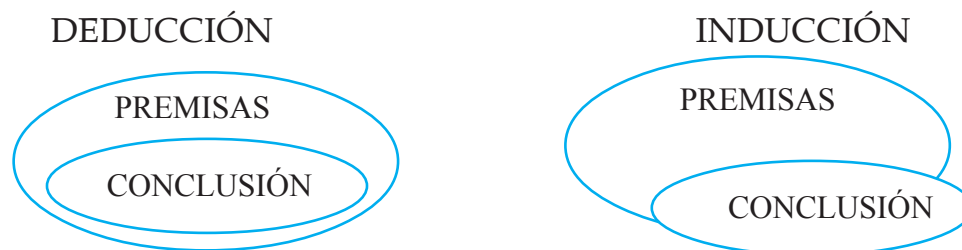
Deducir consiste en inferir verdades particulares contenidas en juicios o leyes universales. Por ejemplo, de la verdad: “todo humano es mortal” puedo deducir que yo soy mortal. Lo contrario de deducir es inducir. Lo cual consiste en inferir de juicios particulares, bien fundados en la experiencia, leyes generales. Por ejemplo, de “A murió, B murió, C murió ... N murió, puedo inducir que todo hombre muere. En los razonamientos inductivos la conclusión no se halla completamente contenida en las premisas, pero sí parcialmente. De ahí que en un argumento inductivo, cuando las premisas son verdaderas, la conclusión será probablemente verdadera. Es decir, dadas las premisas esperamos que ocurra la conclusión y no lo contrario de lo que ella afirma.

“Es preciso captar bien la forma de un argumento para determinar si se trata de una deducción, una inducción o un argumento inválidos. Consideremos, por ejemplo, la conclusión “Mañana saldrá el sol”, y como posibles premisas las siguientes:

Todos los días sale el sol.
En todo el tiempo pasado ha salido el sol
Ayer salió el sol

La primera premisa hace al argumento deductivo, pues si se afirma que “todos los días sale el sol” y “mañana será otro día”, se sigue necesariamente que el sol saldrá. La segunda le otorgará una alta probabilidad a la conclusión. Y en el tercer caso, el argumento quedará inválido, pues la alusión a un solo caso anterior, permite apenas inferir la posibilidad de que el mismo se repita,

pero no da garantías sobre la probabilidad, y menos aún sobre la necesidad de que reaparezca” . (García, Luis, Op. Cit.).



Ambos procesos, ascendente o inducción y descendente o deducción son complementarios. No podríamos deducir o aplicar, sin inducir o generalizar.

En mi cuaderno, y en forma individual, realizo los siguientes ejercicios:

Determino qué inferencias son deductivas, inductivas o inválidas, en los siguientes argumentos. Debo tener en cuenta que si la conclusión se desprende totalmente de las premisas, es deductivo; si es apoyada sólo parcialmente, es inductivo. Fundamento mis respuestas.

1. Alberto y Laura han demostrado cumplimiento en sus responsabilidades tanto personales como académicas. Son trabajadores y comprometidos, realizan sus tareas lo mejor posible, lo cual nos lleva a pensar que son personas que van en busca de la excelencia personal.
2. El éxito obtenido en las acciones que emprendemos, son el producto de una buena planeación, ejecución, verificación y evaluación de resultados.
3. Como en todas las Navidades pasadas fuimos a la Costa, en las próximas también iremos.
4. He tomado los cinco taxis de esta ciudad y los choferes han querido estafarme. Todos los choferes de taxis aquí son estafadores.
5. Sólo puede haber un universo puesto que todo lo que esté fuera de él, por estarlo, se hallaría relacionado con él y subordinado a él de modo que en definitiva formaría parte de él.
6. Puesto que el profesor de lógica ha llegado tarde a las últimas clases, hoy también empezaremos la clase retrasados.

Socializo con mis compañeros, el resultado de mi trabajo. Lo muestro al profesor para su revisión.

La lógica, como hemos visto a través de toda la unidad, está íntimamente relacionada con el lenguaje. Por eso, es importante hacer los procesos lógicos, para mejorar nuestra forma de expresar las ideas. **Así que leo con atención el**

siguiente contenido, el cual trabajaré con mis compañeros de esta manera. Con la asesoría del profesor, distribuimos todo el contenido en grupos de tres integrantes. Cada grupo analiza las falacias del lenguaje asignadas con el fin de explicarlas a sus compañeros en forma creativa. Ya sea con dramatización, rimas, coplas. Al final se hace un foro, con el objeto de aclarar conceptos y despejar dudas.

FALACIAS DEL LENGUAJE

Cuando los razonamientos son incorrectos o falsos, reciben el nombre de **sofismas**. Hay muchas clases de sofismas, entre ellos podríamos mencionar: Círculo vicioso, ignorancia del asunto.

Numerosos argumentos empleados en el lenguaje ordinario fallan por no ser válidos, no partir de premisas verdaderas, o no tener la información completa en ellas, y sin embargo son argumentos psicológicamente persuasivos. Es lo que se llama **falacias del lenguaje**. Quien utiliza falacias está más interesado en persuadir que en demostrar racionalmente la verdad y quien las acepta, lo hace porque las ignora o porque no las detecta fácilmente en el argumento de su interlocutor y por eso no puede refutarlas.

A continuación, relacionamos las falacias más comunes, tomadas del libro *Lógica y Pensamiento Crítico*, de Luis A. García. Universidad de Caldas.

Apelación a la fuerza: cuando se apela a la fuerza o a la amenaza para provocar aceptación de una conclusión. Eje.: En una cárcel se les dice a los reclusos: "... El reglamento, en consecuencia, debe obedecerse, pues de lo contrario la pasarán muy mal".

Apelación a la ignorancia: consiste en sostener la verdad de una proposición, arguyendo que no se ha demostrado su falsedad. Eje.: Los ovnis existen, pues nadie ha demostrado lo contrario.

Apelación a la misericordia: se argumenta aduciendo motivos piadosos o sentimentales. Eje.: Dice un alumno a su profesor: "Usted debe subirme la nota, pues si supiera cuántos esfuerzos y penalidades que soporté para continuar el estudio...".

Apelación a la gente: sostener que una proposición es verdadera o aceptable porque la mayoría así lo cree. Eje: Comercial de televisión, cuando las personas "desprevenidamente" entrevistadas conceptúan sobre la "excelente" calidad de un producto.

Apelación a la celebridad: cuando se sustenta una proposición sobre la base de una persona “importante” aunque lega en la cuestión, la sostiene. Eje.: numerosos comerciales de radio y televisión.

Argumento ad hominem: cuando en lugar de refutar las ideas, se ataca a la persona. Eje.: Las ideas socialistas de Pérez no pueden ser verdaderas: no es sino ver la vida cómoda que lleva...”

Supresión de la evidencia: consiste en ocultar evidencias o pruebas desfavorables al punto de vista que se defiende. Eje.: Julio estuvo en mi casa la noche del robo, y como me detesta, tuvo algo que ver en el robo”. (Se omite el hecho de que la puerta estuvo abierta varias horas).

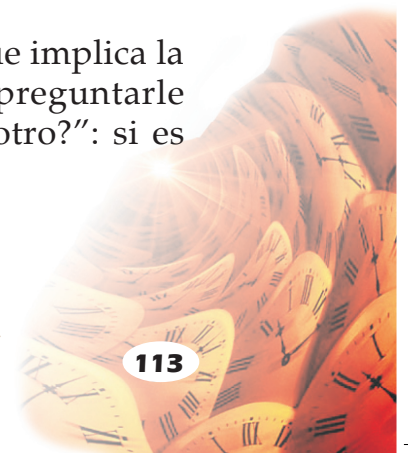
Afirmaciones dudosas: cuando se aceptan proposiciones no sustentadas ni en datos fidedignos, ni en la autoridad intelectual o moral de quien las emite. Eje.: “La leche es muy dañina, pues Juan se tomó tres litros y casi se muere”: “Todo lo que cause daño a la salud debe evitarse; comer daña los dientes, luego...”

Causa falsa: consiste en tomar como causa de un fenómeno, alguna coincidencia o circunstancia accidental que la precedió. Los latinos llamaban a esta frecuente y equivocada manera de argumentar “Pos hoc, ergo propter hoc”, o sea, “ocurrió después de ello, por lo tanto fue su causa”. Esta falacia explica por qué se ofrecen tantos remedios para la gripe, dolencia que suele curarse espontáneamente al cabo de varios días, y la gente identifica como remedio el último tratamiento. Eje: “El dolor de cabeza se me quitó cuando escuché unas canciones de Rafael, por lo tanto, recomendaré sus discos como remedio”:

Conclusión inatinerente: emplear premisas verdaderas con el fin de probar algo que carece de relación con ellas. Eje: “Puesto que quien hace buenos fraudes en los exámenes obtiene altas notas y el fraude es motivo de anulación, los mejores exámenes deben anularse”.

Petición de principio: llamada también razonamiento circular. Consiste en adoptar como premisa la conclusión que se pretende probar. Eje: “Los estudiantes no asisten porque no vienen a clase”:

Presuposición de respuesta: cuando se formula una pregunta que implica la previa aceptación de algo que no ha sido demostrado. Eje.: preguntarle desprevenidamente a la novia: “¿Por qué recibes llamadas de otro?”: si es ingenua dirá asustada: ¿Cómo te enteraste?...



Ambigüedad: cuando se trata de convencer empleando términos ambiguos. Eje: "El fin de una cosa es su perfección; la muerte es el fin de la vida; luego la muerte es la perfección de la vida".

Composición: argüir que el todo posee ciertas propiedades presentes en algunas de sus partes. Eje: "Puesto que todas las partes del carro son perfectas. El carro es perfecto".

Apelación a la moda: sostener que algo es correcto porque está de moda.

Ignorancia del tema: cuando se argumenta ignorando el asunto o se pone en boca del adversario lo que éste no ha dicho, o se le mal interpreta para refutarlo, o cuando se cambia con mayor o menor habilidad el tema pertinente.

Falso dilema: consiste en proponer solamente dos alternativas cuando, razonablemente, existen otras.

A manera de curiosidad, vamos a mencionar otro tipo de falacias de uso frecuente en situaciones cotidianas, que podemos llamar folklóricas:

Recurso al cansancio: la emplean los niños con sus padres, los orientales en sus negocios con los occidentales, y consiste en esperar el cansancio del oponente para presionar su aceptación de las tesis o demandas.

Recurso al asentimiento concertado: acordar con algunas personas del auditorio o de la junta, que muevan sus cabezas en sentido aprobatorio cuando escuchen determinado planteamiento.

Apelación a la certeza personal: ¡"Estoy firme y completamente convencido de que lo que digo, así no lo pueda demostrar, es cierto"!

Leemos, interpretamos y comentamos la siguiente historieta: ¿El argumento expuesto por Mafalda es falso?



Recurrir a racionalizaciones falsas para justificar nuestros errores, no es ético. nos engañamos a nosotros mismos y nos impide crecer como personas.

Con mis compañeros de subgrupo identifico las falacias utilizadas en esta historieta. Compartimos con los demás compañeros y el profesor.





«No se puede respetar el pensamiento del otro, tomarlo seriamente en consideración, someterlo a sus consecuencias, ejercer sobre él una crítica válida también en principio para el pensamiento propio, cuando creemos que la verdad habla por nuestra propia boca»
Estanislao Zuleta.

Me reúno con tres compañeros y realizamos la siguiente actividad:

Realizar la venta de un producto agrícola, un tractor, un carro, EL PRODUCTO QUE QUIERAN VENDER. El grupo, de común acuerdo, debe escoger el producto que desea vender.

Para realizar la venta, el grupo prepara los argumentos con los cuales va a convencer al auditorio (formado por sus compañeros y el profesor) de que su producto es muy bueno y vale la pena comprarlo.

Deben utilizar argumentaciones inductivas, deductivas, verdaderas y falsas (falacias del lenguaje). Estas últimas encaminadas también a convencer.

Los otros grupos deben tomar nota identificando, por escrito, qué argumentaciones son verdaderas y cuáles falsas, cuándo se usó la deducción y cuándo la inducción.

Al finalizar la actividad, una vez todos los grupos hayan hecho sus exposiciones, evaluarán entre todos, las distintas propuestas y se socializarán los informes elaborados por los subgrupos. Se elegirá la mejor propuesta y el mejor informe.

Es importante realizar la lectura del siguiente texto del “arte de argumentar”, como apoyo a la actividad

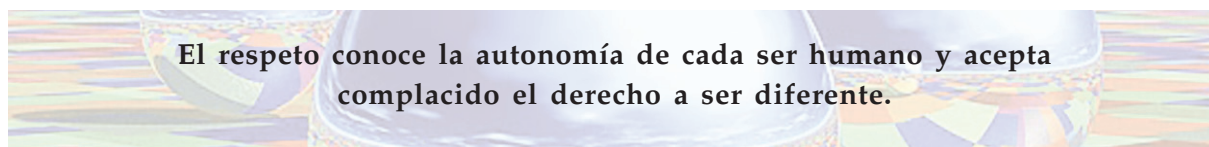
Tanto o más que la locomoción o aún la alimentación, es por naturaleza la argumentación una actividad cotidiana. Y ello no sólo porque nuestro pensamiento se habitúe a percibir y comprender de manera ordenada y lógica las relaciones del mundo natural, como porque a diario cada uno de nosotros busca defender sus apreciaciones, puntos de vista o intereses. Con argumentos, el abogado defiende los intereses de sus clientes. El filósofo, algún punto de vista filosófico. El economista, una de tantas teorías económicas y el vendedor ambulante todo el dinero de su inversión.

Puede también decirse que la argumentación es una herramienta que le permite al hombre sobrevivir en su mundo, pues cuando un argumento no ejerce poder para concertar o conciliar ideas, vienen a emplearse otros métodos no siempre recomendables para el bienestar del hombre, tales como la fuerza, la intimidación o, en el peor de los casos, la guerra. De ahí que el arte de buscar comprender racionalmente el mundo (sin trapear, forzar y tan sólo sirviéndonos de la razón, lo hecho, o por qué no, de nuestras personales pero transparentes valoraciones intersubjetivas) no sólo depende de la claridad con que seamos capaces de pasar a lenguaje nuestro pensamiento, sino además de la idea que tengamos del respeto –léase amor a la diferencia-.

Todo argumento que se dirige a otro puede ocasionar rupturas en las motivaciones, pero también cambios radicales en las creencias y maneras de actuar en el mundo. Se comprenderá, pues, que mover con falsos e imprecisos argumentos el eje de las convicciones de un hombre, eje desde el cual él interpreta, aprecia y vive su mundo podría traer serios o cuando no angustiosos problemas al momento en que la verdad de la imprecisión fuere descubierta. La falta de claridad, por decirlo de algún modo, es una “mentira” por descuido.

No menos importante es el respeto dentro del arte de argumentar. No puede tenerse en cuenta y por tanto respetar al interlocutor de un argumento si, primero, quien argumenta abusa de su propia autoridad, apela a la fuerza, etc., y si segundo, da por sentado que su posición, sólo por ser la suya, no está ni puede estar equivocada. Por lo tanto, la argumentación sólo es válida dentro del respeto por la igualdad, lo que obviamente no significa univocidad de ideas, pero si confianza en que, al poner a prueba nuestros razonamientos ante los demás, contamos con un digno adversario.

Escribo en mi cuaderno por lo menos dos conclusiones de esta lectura, aplicables a la Referenciación Competitiva.



Abre tus ojos y oídos a las imágenes y a los sonidos de tu alrededor. Compórtate con humildad y estudia con ahínco.

ESTUDIO Y ADAPTACIÓN DE LA GUÍA

