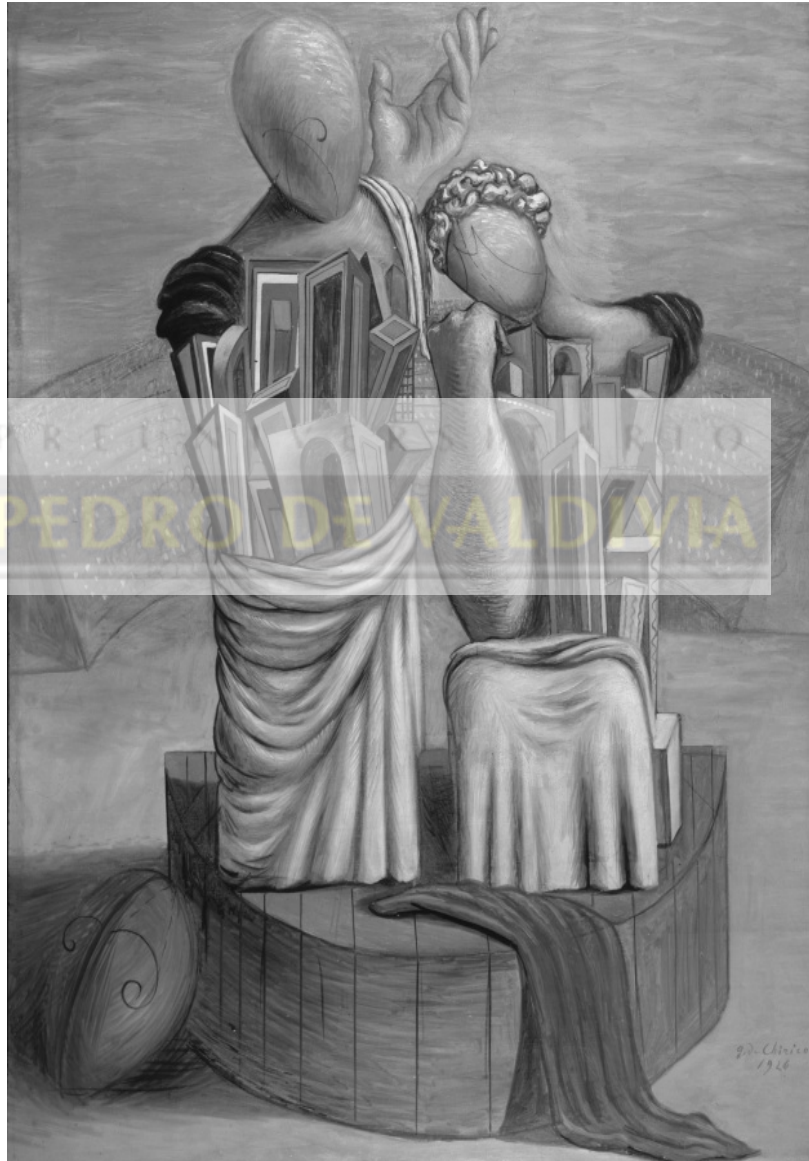


DISCURSO ARGUMENTATIVO II

(Modos de razonamiento, evaluación de argumentos y falacias)



1. Los modos de razonamiento

El discurso argumentativo posee una estructura interna, a la que llamamos propiamente "argumentación" y cuyas partes (tesis – base – garantía - respaldo) implican un **punto de vista** (PV) y ciertas **premisas** o **razones** (R), las cuales permiten que la tesis resulte aceptada al concluir la argumentación. Estas premisas o razones pueden ser propiamente lógicas, es decir, pertenecientes al componente lógico-racional del discurso argumentativo:

PV:	Juan es mortal.	(tesis)
R1.	"Juan es hombre"	(premisa 1)
R2.	"Todo hombre es mortal"	(premisa 2)
POR LO TANTO:	Juan es mortal	(conclusión)

O pueden ser parte del componente retórico afectivo de la argumentación:

PV:	"Usar abrigos de mapache es anti-ecológico"	(tesis)
R1.	"Asesinan 5 ó 6 mapaches para un abrigo"	(premisa 1)
R2.	"El mapache está en extinción"	(premisa 2)
POR LO TANTO:	"Usar abrigos de mapache es anti-ecológico".	(conclusión)

Cada una de las proposiciones de un razonamiento que dan lugar a la consecuencia o conclusión de dicho razonamiento se llaman **premisas**. Las premisas pueden aparecer de modo explícito o estar subentendidas o implícitas (formando presuposiciones).

Tesis: (¿Qué sostengo?)	dejará de llover mañana (presuposición: está lloviendo)
Base: (¿Por qué?)	el frente de mal tiempo se desplaza a 160 k/h (presuposición: a esa velocidad el frente se desplazará lejos del área afectada hoy)

Se dice que la argumentación es un montaje discursivo donde el argumentador pone en evidencia las cosas que es bueno decir y evita lo que podría ser explotado en un sentido desfavorable a su tesis.

A los distintos tipos de relaciones que se pueden presentar entre las premisas (o razones) y la conclusión se les llama modos de razonamiento o tipos de argumentos. Los modos de razonamiento responden a 5 tipos: Por signos, por causa, por analogía, por generalización y por autoridad.

Al argumentar en alguna de estas cinco formas, el hablante se apoya en un esquema argumentativo preestablecido: una manera más o menos convencional de representar la relación entre lo que se afirma como razón o premisa y lo que se afirma en el punto de vista (presentado en la tesis o en la conclusión).

Los 5 tipos de esquemas o modos obedecen a ciertos criterios como son los de **concomitancia** (por signos y por generalización), **analogía** (por analogía), y **causalidad** (por causa y por autoridad). Estos esquemas pueden presentar errores que los hacen parecer válidos cuando en realidad no lo son. En este caso se está ante una **falacia**. Como se verá, algunos de los ejemplos que siguen, son falaces, pero formalmente "razonables".

1.1 Razonamiento por signos (o sintomático)

Las razones se presentan en forma de indicios, signos o síntomas que conducen a una conclusión. Se usa en casos en que existe una **asociación confiable** o concomitancia entre un fenómeno y su señal, es decir, una alta probabilidad de que ante una cualidad o señal dada también se de otro fenómeno asociado. Ejemplo:

R1.	"Juan tiene los ojos llorosos y mucho romadizo"	(premisa 1).
R2.	"El resfrío suele presentarse con esos síntomas".	(premisa 2).
POR LO TANTO:	"Posiblemente, Juan se encuentra resfriado".	(conclusión).

El razonamiento por signos, no es seguro, sino probable, se basa en un conocimiento de mundo por parte de quien argumenta.

1.2 Por causa (instrumentales o de nexos causales)

Las razones se presentan como la causa que provoca la conclusión o como un medio para lograrla. Se establece una **conexión causal** entre dos hechos. Se afirma que las premisas o razones son la causa de la tesis o conclusión. Ejemplo:

R1.	"Todo individuo vivo presenta signos vitales".	(premisa 1)
R2.	"Está inconsciente, hemos detectado su pulso y presión arterial"	(premisa 2)
POR LO TANTO:	"El accidentado está vivo". "El accidente no ha sido fatal", etc.	(conclusión)

Esta conexión es bastante más fuerte que la anterior, pues ya no sólo afirma la relación entre dos elementos, sino que uno es causa del otro.

1.3 Por analogía (analógicos)

Una analogía es el razonamiento basado en la existencia de atributos semejantes en seres o cosas diferentes. La conclusión se establece comparando dos situaciones diferentes, pero que son semejantes en algún aspecto. Ejemplo:

R1.	"Cuando te duele una muela vas al dentista".	(premisa 1)
R2.	"La salud mental es tan importante como la salud dental".	(premisa 2).
POR LO TANTO:	"Cuando te sientas deprimido debes acudir al psicólogo".	(conclusión)

La analogía resulta muy útil para explicar lo nuevo, pues quien la emplea compara, aspecto por aspecto, un fenómeno o un objeto desconocido por los receptores con otro que les resulta familiar, facilitando la comprensión.

1.4 Por generalización

A partir de varios casos similares, puedo generalizar una tesis común a todos ellos, proyectándola a otros casos del mismo tipo. Vale decir, si existen los suficientes y variados casos particulares necesarios, puedo sustentar de este modo la conclusión. Ejemplo:

R1.	"Hoy los chilenos fácilmente recordamos películas nacionales, por ejemplo: La Frontera, La Luna en el Espejo, El Desquite, Coronación, El Chacotero Sentimental, Sangre Eterna y Sexo con Amor".	(premisa 1)
R2.	"Estas películas han tenido éxito de crítica y de taquilla".	(premisa 2)
POR LO TANTO:	"El cine chileno ha mejorado en el último tiempo". "El cine chileno es bueno, de mucha calidad", etc.	(conclusión)

Este es un razonamiento por aproximación, pues es muy difícil afirmar la certeza de una información general. Este razonamiento se da también en el ámbito de lo posible.

1.5 Razonamiento por autoridad

Se puede fundar una tesis citando una autoridad sobre la materia, valiéndonos del prestigio de un experto, alguien conocido, alguien validado o hasta alguien famoso (un político, un artista, etc.). Aunque no es una garantía de validez, en algunos casos puede ser legítimo recurrir a una autoridad reconocida o con reputación sobre el tema (en una argumentación judicial la palabra o criterio del médico forense, por ejemplo). La autoridad se entiende habitualmente como una persona, puede, sin embargo, ser también una institución. Ejemplos:

R1.	"El Dr. Pérez es un conocido geriatra".	(premisa 1)
R2.	"El Dr. dijo que después de los 50 años comienza a disminuir el calcio en los huesos".	(premisa 2).
POR LO TANTO:	"Las personas mayores debemos incrementar el consumo de alimentos ricos en este mineral".	(conclusión)

Ejercicio N° 1

Lea el enunciado y descubra el tipo de razonamiento empleado.

1.

"Debo haberme resfriado; estoy afiebrado, me duele el cuerpo y tengo romadizo."

- A) razonamiento por signos.
- B) razonamiento por causa.
- C) razonamiento por analogía.
- D) razonamiento por generalización.
- E) razonamiento por autoridad.

2.

"De seguro me resfriaré; me empapé con la lluvia y anduve horas en el frío con la ropa mojada."

- A) razonamiento por signos.
- B) razonamiento por causa.
- C) razonamiento por analogía.
- D) razonamiento por generalización.
- E) razonamiento por autoridad.

3.

"Debes realizarte cuanto antes los exámenes clínicos; el médico así te lo solicitó."

- A) razonamiento por signos.
- B) razonamiento por causa.
- C) razonamiento por analogía.
- D) razonamiento por generalización.
- E) razonamiento por autoridad.

4.

"No se puede persuadir a nadie a partir de premisas que desconoce o rechaza. Sería como discutir con un topo los encantos del paisaje."

- A) razonamiento por signos.
- B) razonamiento por causa.
- C) razonamiento por analogía.
- D) razonamiento por generalización.
- E) razonamiento por autoridad.

5.

"Los chilenos sí somos solidarios; miles de personas anónimas hacen su aporte a la Teletón."

- A) razonamiento por signos.
- B) razonamiento por causa.
- C) razonamiento por analogía.
- D) razonamiento por generalización.
- E) razonamiento por autoridad.

2. Evaluación del discurso argumentativo

Un "buen argumento" es aquel que es sólido en términos del camino que propone para llegar de las premisas a la conclusión; un "mal argumento", en cambio, presenta un camino lleno de desvíos, peligros o trampas en las que uno puede caer sin darse cuenta. Sin embargo, rara vez los argumentos son totalmente buenos o totalmente malos y generalmente pueden mejorarse mediante la crítica.

Para evaluar la calidad de un argumento emplearemos tres criterios básicos que pueden ser aplicados a cualquiera de los modos de razonamiento vistos anteriormente. Estos criterios son:

2.1 Suficiencia

Las premisas deben aportar apoyo suficiente para llegar a la conclusión. A veces basta con mostrar un caso, una investigación, una causa o un síntoma, pero en otras ocasiones se requiere mostrar un gran número de casos para que la conclusión sea aceptable.

R1.	"Marcelo Ríos se dedicó al tenis profesional".	(premisa 1)
R2.	"En 1998, fue número uno del escalafón mundial".	(premisa 2)
POR LO TANTO:	"Alcanzó un altísimo nivel en su profesión".	(conclusión)

2.2 Relevancia

Las premisas deben estar relacionadas y ser pertinentes con el contenido de la conclusión y no referirse a otro tema.

R1.	"Juan vende seguros".	(premisa 1)
R2.	"Recibe una comisión por cada seguro que vende".	(premisa 2)
POR LO TANTO:	"Juan debe vender más seguros para mejorar sus ingresos".	(conclusión)

2.3 Aceptabilidad

Las premisas deben poder ser aceptadas por cualquier persona que conozca el tema. Esto tiene que ver con lo adecuado o inadecuado de éstas o con su credibilidad. Por ejemplo, si se presenta como prueba un estudio estadístico, podrá aceptarlo o no si se realizó de manera seria, si sus resultados son fidedignos.

R1.	"Según el Banco Central, el crecimiento del país fue del 4%".	(premisa 1)
R2.	"El INE informó que el desempleo disminuyó en 8% respecto al trimestre anterior".	(premisa 2)
POR LO TANTO:	"La economía chilena está mejorando".	(conclusión)

Ejercicio N° 2

Marque la opción que corresponda al criterio de evaluación de argumentos **que NO ha sido utilizado o ha fallado**:

1.

"Casi todas las veces que he visto un automóvil efectuando una mala maniobra, lo manejaba una mujer. Realmente, todas manejan mal".

- A) Suficiencia
- B) Relevancia
- C) Aceptabilidad

2.

"Resulta errado su comentario en contra de la guerra de Irak, por cuanto usted no ha tenido ni siquiera instrucción militar".

- A) Suficiencia
- B) Relevancia
- C) Aceptabilidad

3.

"Todos los rottweiler son peligrosos; en televisión mostraron tres casos de ataques feroces de estos perros a gente indefensa".

- A) Suficiencia
- B) Relevancia
- C) Aceptabilidad

4.

"El fin del mundo será el año 2012, según lo afirmó un astrólogo en un programa de televisión".

- A) Suficiencia
- B) Relevancia
- C) Aceptabilidad

5.

"Es esperable un fuerte terremoto en la zona central del país. Las altas temperaturas de los últimos días permiten suponerlo".

- A) Suficiencia
- B) Relevancia
- C) Aceptabilidad

3.

Las falacias

"Un sabio a la voz de isalta!, lograba que cada una de las pulgas de su colección se introdujera en un frasco. Arrancó a una pulga las patas traseras y al ordenar isalta!, la pulga no saltó, y lo mismo ocurrió tras arrancar las patas a todas las demás. El sabio, entusiasmado, anotó en su cuaderno: Cuando se le quitan las patas traseras a una pulga, deja de oír."

A todas las formas de argumentación que encierran errores o persiguen fines espurios, se les denomina falacias, pero en rigor se denomina falacia al razonamiento aparentemente válido, cuya conclusión no se desprende de las premisas. El término procede del latín "fallatia", que significa engaño, y se emplea como sinónimo de sofisma, palabra que acuñaron los griegos para designar el argumento engañoso.

Cuando un tipo de argumentación viola uno o más de los criterios mencionados afirmamos que se ha cometido una falacia en la argumentación. Las principales falacias relacionadas con la trasgresión de los criterios de evaluación son:

3.1 FALACIAS QUE INFRINGEN EL CRITERIO DE SUFICIENCIA:

3.1.1 Generalización o conclusión apresurada

Falta la suficiencia, pues no proporciona la cantidad de casos necesarios para sostener la conclusión. Transgrede el principio de generalización. Ejemplo:

R1.	"Alejandra fue mi primera polola".	(premisa 1)
R2.	"Alejandra me traicionó".	(premisa 2)
POR LO TANTO:	"Todas las mujeres son traidoras".	(conclusión)

El ejemplo anterior se trata de una falacia, pues de un solo caso, que es una experiencia personal, se generaliza a toda la población de mujeres, sin considerar, por ejemplo, a su madre, su abuela, las pololas de otros amigos, las mujeres de otras culturas, etc.

3.1.2 Causa falsa

Cuando la razón que damos para apoyar nuestra tesis puede tratarse sólo de una circunstancia que no incide en la constitución de la conclusión y que, por lo tanto, no es suficiente como prueba.

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)

3.1.3 Falsa analogía

Una analogía se produce cuando se comparan dos situaciones porque presentan similitudes en ciertos aspectos, pero no suficientes como para establecer una comparación.

R1.	"Los abogados tienen escritos para guiarlos durante un juicio".	(premisa 1)
R2.	"Los constructores tienen planos para guiarlos cuando construyen una casa".	(premisa 2)
POR LO TANTO:	"A los estudiantes se les debería permitir consultar sus textos de estudio durante los exámenes".	(conclusión)

3.2 FALACIAS QUE INFRINGEN EL CRITERIO DE RELEVANCIA:

3.2.1 Razón irrelevante

Falta al principio de la relevancia y, generalmente, constituye un cambio de tema: las razones hablan de algo distinto a lo que apunta la conclusión.

R1.	"La señora Fernández realizó pruebas semestrales a alumnos de cuarto básico".	(premisa 1)
R2.	"Se realizaron en la última hora de clases".	(premisa 2)
POR LO TANTO:	"Las prácticas evaluativas de la señora Fernández no son correctas."	(conclusión)

3.2.2 Ataque al oponente (*Ad hominem*)

Se golpea al jugador y no a la pelota, es decir, se neutraliza al argumentador y no a su argumento. Existen tres subtipos:

3.2.2.1 Ataque directo (*Ad hominem abusivo*)

Refutamos la tesis por venir de una persona determinada, es decir, descalificamos al oponente. Una falacia *ad hominem* consiste en afirmar que un argumento de alguien es erróneo sólo por algo acerca de la persona, no por problemas en el argumento en sí.

“...consiste en debilitar al oponente poniendo en duda **su experiencia, inteligencia, carácter o buena fe**”
 Frans H van Esmeren, **Argumentación, comunicación y falacias**, 2002, p. 131

R1.	“Mi primo nos propone un negocio”.	(premisa 1)
R2.	“Mi primo es un estúpido”.	(premisa 2)
POR LO TANTO:	“El negocio que nos propone no es conveniente.”	(conclusión)

3.2.2.2 Ataque indirecto (*Ad hominem circunstancial*)

Se descalifica al oponente pero no por una característica de él mismo, sino por su situación. No se dirige abiertamente contra la persona sino contra las circunstancias en que se encuentra: sus vínculos, sus relaciones, sus intereses, etc.

“...se hacen aparecer como sospechosas **las motivaciones del oponente para presentar su punto de vista o su duda: él tiene un interés personal en el asunto, y, por lo tanto, está sesgado en esa dirección.**”
 Frans H van Esmeren, **Argumentación, comunicación y falacias**, 2002, p. 131

R1.	“El Sr. abogado ha defendido vivamente al acusado Mendoza”.	(premisa 1)
R2.	“La esposa del acusado es dueña mayoritaria de un Hotel en que el abogado tiene acciones.”	(premisa 2)
POR LO TANTO:	“La defensa, en este caso, no nace sólo de las pruebas.”	(conclusión)

3.2.2.3 Ataque por contradicción

Se descalifica al oponente por tener alguna conducta inconsecuente con lo que defiende, por ejemplo.

R1.	“Según María la mejor alimentación es la vegetariana”.	(premisa 1)
R2.	“María es carnívora”.	(premisa 2)
POR LO TANTO:	“Sus opiniones sobre alimentación no son correctas.”	(conclusión)

3.2.3 Envenenar el pozo

Descalificamos “el agua que se va a compartir”, esto es, las opiniones que se van a expresar. Se afirma que las opiniones planteadas no sólo son inadecuadas, sino que son inadmisibles. El envenenar el pozo es un modo de impedir que se discuta. Califico las ideas del oponente sin lograr invalidarlas.

R1.	El Sr. aquí presente expone ideas sobre la fertilidad humana y la anticoncepción.	(premisa 1)
R2.	Sus fundamentos no se basan en los últimos avances de la biología ni en las últimas prácticas de los médicos.	(premisa 2)
POR LO TANTO:	Yo no puedo considerar con seriedad sus argumentos ni participar en la discusión.	(conclusión)

3.2.4 Apelar a la popularidad (*ad populum*)

Se valida un punto de vista a partir del apoyo masivo que éste pueda tener.

R1.	" <i>Alicia en el país de las maravillas</i> acaba de ser estrenada".	(premisa 1)
R2.	"Hubo enormes filas en los cines para ver <i>Alicia en el país de las maravillas</i> ".	(premisa 2)
POR LO TANTO:	" <i>Alicia en el país de las maravillas</i> es una gran película."	(conclusión)

3.2.5 Apelar a una élite

Se valida un punto de vista porque una minoría selecta lo apoya.

R1.	Tú eres un buen jugador de tenis y siempre quieres ganar	(premisa 1)
R2.	La raqueta Champion es la raqueta de los campeones: Nadal y Federer la usan	(premisa 2)
POR LO TANTO:	Si quieres triunfar ¡Úsala tú también!	(conclusión)

3.2.6 Apelar a la misericordia

En reemplazo de razones que apoyan la tesis, se apela a la bondad de la persona.

R1.	"Se me ha informado que me despedirán de la empresa".	(premisa 1)
R2.	"Tengo mujer e hijos que alimentar".	(premisa 2)
POR LO TANTO:	"Usted no puede despedirme".	(conclusión)

3.2.7 Apelar al temor

En vez de utilizar razones nos valemos de amenazas para que la persona acepte nuestra tesis.

R1.	"Una buena secretaria acepta las invitaciones de su jefe".	(premisa 1)
R2.	"La mala secretaria puede ser despedida".	(premisa 2)
POR LO TANTO:	"Tú debes aceptar las invitaciones de tu jefe".	(conclusión)

3.2.8 Falsa apelación a la autoridad

Cuando se cita como razón lo que ha dicho alguien que no es autoridad o que no lo es en la materia de la tesis.

R1.	"Chile jugó un partido de fútbol internacional"	(premisa 1)
R2.	"El Ministro de Salud opinó que Chile no jugó bien".	(premisa 2)
POR LO TANTO:	"Chile jugó mal".	(conclusión)

3.3 FALACIAS QUE INFRINGEN EL CRITERIO DE ACEPTABILIDAD:

3.3.1 Premisa problemática

Falta al principio de aceptabilidad, la razón que apoya la conclusión no es por sí sola admisible.

R1.	"En The Beatles tocaban John Lennon y Paul Mccartney".	(premisa 1)
R2.	"John Lennon y Paul Mccartney son los mejores músicos de la historia del rock".	(premisa 2)
POR LO TANTO:	"The Beatles fue la mejor banda de rock de la historia".	(conclusión)

Las premisas no son aceptadas por la mera información que entregan, pues su validez depende de adscribir a una determinada creencia.

3.3.2 Circularidad

Argumentamos a favor de nuestro punto de vista, entregando una razón que es equivalente a éste. El argumento es circular cuando la premisa es la misma que la conclusión.

R1.	"El alcohol afecta a quienes lo consumen".	(premisa 1)
R2.	"El alcohol produce sueño".	(premisa 2)
POR LO TANTO:	"El alcohol es soporífico".	(conclusión)

4. Ejercitación

Ejercicio N° 3

¿Qué modo de razonamiento presentan lo enunciados siguientes?

1.

"La primavera se adelantó este año; el clima está menos frío, los árboles ya han florecido, y en algunos se ven ya nidos nuevos."

- A) Sintomático o por signo.
- B) Causal.
- C) Analógico.
- D) Generalización.
- E) Autoridad.

2.

"Los 398 puntos que sacó en la PSU eran esperables; traía mala base, tuvo pésima asistencia y nunca trabajó sistemáticamente en sus guías."

- A) Sintomático o por signo.
- B) Causal.
- C) Analógico.
- D) Generalización.
- E) Autoridad.

3.

"Debemos aplazar el viaje a Mendoza, pues según el Servicio de Meteorología habrá fuertes nevazones este fin de semana".

- A) Sintomático o por signo.
- B) Causal.
- C) Analógico.
- D) Generalización.
- E) Autoridad.

4.

"Debes ver un psiquiatra que te trate esa depresión; si te duele una muela, vas al dentista, y tu condición anímica no es menos importante que tu dentadura".

- A) Sintomático o por signo.
- B) Causal.
- C) Analógico.
- D) Generalización.
- E) Autoridad.

5.

"Aquél modelo económico era injusto y cruel: cada día se veían más personas mendigando, o realizando comercio callejero, esa forma torpemente encubierta de la mendicidad".

- A) Sintomático o por signo.
- B) Causal.
- C) Analógico.
- D) Generalización.
- E) Autoridad.

6.

"Sostenemos que el argumento *ad hominem* es diferente de la falacia *ad hominem*. Ésta no pretende argumentar, sino atacar al adversario."

- A) Sintomático o por signo.
- B) Causal.
- C) Analógico.
- D) Generalización.
- E) Autoridad.

7.

"Pienso que es alta la probabilidad de que exista vida en otros planetas. Lo leí en unos informes elaborados por científicos de la NASA."

- A) Sintomático o por signo.
- B) Causal.
- C) Analógico.
- D) Generalización.
- E) Autoridad.

8.

"Los teléfonos inalámbricos de esta marca son de mala calidad; éste ya es el tercero que compro este año y que se echa a perder."

- A) Sintomático o por signo.
- B) Causal.
- C) Analógico.
- D) Generalización.
- E) Autoridad.

9.

"El profesor Marcelo Pérez está enamorado de la señorita recepcionista, cada vez que pasa por su lado se pone tartamudo y se le caen las cosas que lleva en las manos."

- A) Sintomático o por signo.
- B) Causal.
- C) Analógico.
- D) Generalización.
- E) Autoridad.

10.

"Me encantan los cuentos del libro ***De mujeres con hombres***, del escritor Richard Ford. Por lo tanto, estoy seguro de que disfrutaré muchísimo su última novela, ***Acción de gracias***."

- A) Sintomático o por signo.
- B) Causal.
- C) Analógico.
- D) Generalización.
- E) Autoridad.

Marque la falacia que corresponde en cada enunciado:

11.

"No confiaría en ese vendedor callejero, son todos ladrones; a un amigo le robó uno de ellos".

- A) Premisa problemática.
- B) Apelar al temor.
- C) Ataque indirecto.
- D) Generalización apresurada
- E) Causa falsa.

12.

"No creo que deba darte permiso para salir, porque no creo que deba hacerlo, no más. Y punto".

- A) Envenenar el pozo.
- B) Ataque directo.
- C) Circularidad.
- D) Generalización apresurada.
- E) Falsa apelación a la autoridad.

13.

"Todos te han escuchado decir que esa guía de química es excelente, pero lo que no han escuchado hasta ahora es que la guía la hiciste tú mismo. Sólo por eso la defiendes".

- A) Envenenar el pozo.
- B) Ataque indirecto.
- C) Apelación a la misericordia.
- D) Generalización apresurada.
- E) Falsa apelación a la autoridad.

14.

"La televisión debe ofrecer más programas de farándula; es lo que le gusta a la mayoría de los telespectadores".

- A) Ataque directo.
- B) Ataque indirecto.
- C) Apelar a la misericordia.
- D) Generalización apresurada.
- E) Apelar a la popularidad.

15.

"¿Cómo va a ser válida tu defensa de la honestidad de esa multitienda, si trabajas allí y ellos te pagan el sueldo?"

- A) Falsa analogía.
- B) Ataque indirecto.
- C) Apelar al temor.
- D) Generalización apresurada.
- E) Falsa apelación a la autoridad.

16.

En una reunión, el Jefe de Sección le dice a sus subordinados: "Es preferible asistir a la comida de celebración del aniversario de la empresa; lo contrario se interpretaría como desinterés y falta de compromiso laboral."

- A) Envenenar el pozo.
- B) Ataque indirecto.
- C) Apelar a la misericordia.
- D) Generalización apresurada.
- E) Apelar al temor.

17.

"El Prefecto de Investigaciones desaprobó la famosa novela 2666 de Bolaño. No debe ser muy buena, entonces."

- A) Envenenar el pozo.
- B) Apelar a la misericordia.
- C) Ataque indirecto.
- D) Generalización apresurada.
- E) Falsa apelación a la autoridad.

18.

"Debemos votar por este candidato; si gana su adversario, vendrá el caos social y político".

- A) Circularidad.
- B) Apelar a la misericordia.
- C) Apelar al temor.
- D) Ataque indirecto.
- E) Generalización apresurada.

19.

"Mejor que hoy no invitemos a Germán a ver el tenis. Cada vez que ha visto un partido de ese tenista chileno, éste ha terminado perdiendo."

- A) Ataque directo.
- B) Envenenar el pozo.
- C) Ataque indirecto.
- D) Premisa problemática.
- E) Causa falsa.

20.

"Beber leche es lo que provoca que una persona consuma drogas. De hecho, la mayoría de las personas que consumen drogas, bebieron leche en su infancia"

- A) Ataque directo.
- B) Apelar al temor.
- C) Premisa problemática.
- D) Causa falsa.
- E) Falsa analogía.

21.

"¡No pretendas que yo discuta contigo sobre filosofía del lenguaje, si ni siquiera sabes hablar bien el español...!"

- A) Apelar a la autoridad.
- B) Envenenar el pozo.
- C) Ataque directo.
- D) Apelar al temor.
- E) Ataque indirecto.

22.

"La mujer es como una cerveza. Huele bien, sabe bien, y podrías matar a tu madre para conseguir una."

Homero Simpson

- A) Razón irrelevante.
- B) Ataque directo.
- C) Ataque indirecto.
- D) Circularidad.
- E) Falsa analogía.

23.

"Los extraterrestres sólo se dejan ver por personas de buen corazón, por lo tanto podrás verlos sólo si eres bueno".

- A) circularidad.
- B) premisa problemática.
- C) causa falsa.
- D) ataque directo.
- E) envenenar el pozo.

24.

"No pueden pedirme prohibir el alcohol, es delicioso, hace las mujeres más bellas y nos hace prácticamente invulnerables a la crítica"
Alcalde Diamante

- A) apelación a la popularidad.
- B) razón irrelevante.
- C) premisa problemática.
- D) generalización apresurada.
- E) envenenar el pozo.

25.

"El testigo ha dicho que vio a mi defendido entrar a la tienda justo antes de que se oyeran los disparos. Yo le pregunto al testigo, ¿está Ud. seguro? Se lo digo porque sé que estuvo involucrado en un caso de perjurio."

- A) ataque indirecto.
- B) ataque directo.
- C) envenenar el pozo.
- D) ataque por contradicción.
- E) razón irrelevante.

26.

El(los) criterio(s) que se ha(n) transgredido en el razonamiento del abogado es (son)

- I) suficiencia.
- II) relevancia.
- III) aceptabilidad.

- A) Sólo I
- B) Sólo II
- C) Sólo III
- D) Sólo I y II
- E) Sólo I y III

27.

"La infancia es la mejor época de la vida. Por lo tanto, lo único que queda es vivir, el resto de nuestra existencia, de los felices recuerdos de cuando éramos niños."

- A) razón irrelevante.
- B) causa falsa.
- C) apelación a la misericordia.
- D) premisa problemática.
- E) conclusión apresurada.

28.

"Italia ganará el mundial, porque en Roma se encuentra el Vaticano y además Dios los quiere compensar por el terremoto que sufrieron este año".

- A) causa falsa.
- B) premisa problemática.
- C) circularidad.
- D) razón irrelevante.
- E) envenenar el pozo.

29.

"El campeón mundial de tenis, Rafael Nadal, promociona en televisión una raqueta marca Wilson, con la última tecnología inventada para este deporte. Paralelamente, aparece un comercial donde él expone las bondades de un desodorante".

Con respecto a ambas situaciones podemos AFIRMAR

- A) en ambos comerciales aparecen falacias para sostener los productos.
- B) sólo en la primera situación hay una falacia.
- C) a priori, ninguna situación contiene falacias.
- D) el razonamiento en ambos casos es de generalización.
- E) en el primer caso, el razonamiento es por autoridad.

30.

"Las películas de Quentin Tarantino han sido vistas por millones de personas. Por esto, es considerado el cineasta más original y creativo de todos los tiempos."

La afirmación anterior ha mal utilizado el(los) criterio(s) de

- I) suficiencia.
- II) relevancia.
- III) aceptabilidad.

- A) Sólo I
- B) Sólo II
- C) Sólo III
- D) Sólo I y II
- E) I, II y III

DMDO-LE30

Puedes complementar los contenidos de esta guía visitando nuestra página Web <http://www.pedrovaldivia.cl>