

# Guía para el aprendizaje III medio

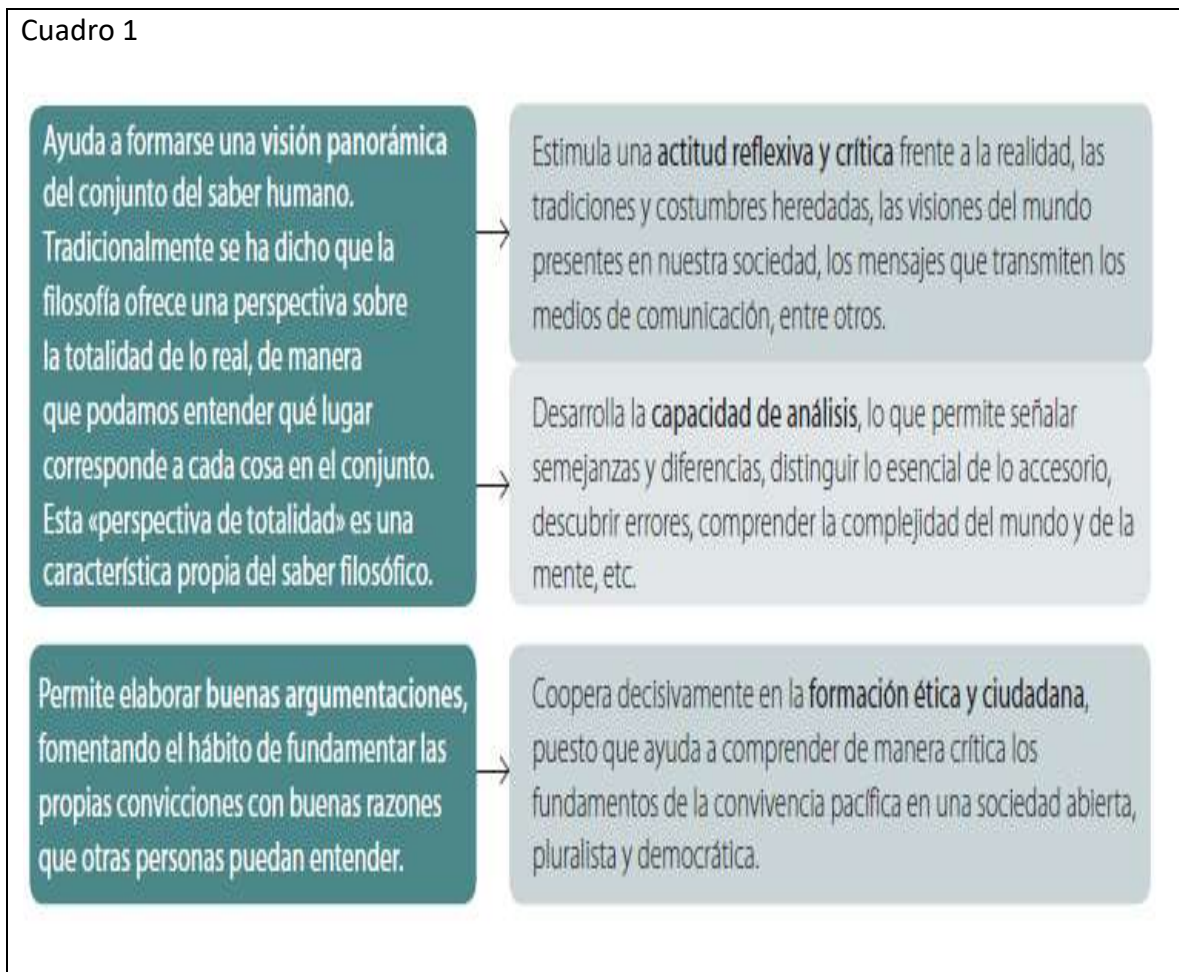
## Abril

<b>Nombre:</b>	<b>Curso:</b>
<b>Asignatura: Filosofía</b>	
<b>Unidad: 2.- ¿Por qué filosofar en la sociedad contemporánea?</b>	

<b>Actividad nº1: ¿Cómo me ayuda la filosofía a pensar?</b>
<b>Objetivo: Comprender la utilidad de la filosofía para pensar diversas cosas y situaciones</b>

Lea los textos y responda las preguntas correspondientes utilizando los análisis desarrollados en clases

Cuadro 1





Relaciona la siguiente cita con el cuadro 1 y realiza una reflexión sobre el tema.  
“Sócrates: una vida sin examen no merece ser vivida”

#### Cuadro 2

Kant, I. ¿Qué es la ilustración? (1784)

La ilustración es la liberación del hombre de su culpable incapacidad. La incapacidad significa la imposibilidad de servirse de su inteligencia sin la guía de otro. Esta incapacidad es culpable porque su causa no reside en la falta de inteligencia, sino de decisión y valor para servirse por sí mismo de ella sin la tutela de otro. ¡Sapere aude! ¡Ten el valor de servirte de tu propia razón!: he ahí el lema de la ilustración. La pereza y la cobardía son la causa de que una tan gran parte de los hombres continúe a gusto en su estado de pupilo, a pesar de que hace tiempo la Naturaleza los liberó de ajena tutela (naturaliter majorennnes); también lo son de que se haga tan fácil para otros erigirse en tutores. Es tan cómodo no estar emancipado. Tengo a mi disposición un libro que me presta su inteligencia, un cura de almas que me ofrece su conciencia, un médico que me prescribe las dietas, etc., etc., así que no necesito molestarme. Si puedo pagar, no me hace falta pensar: ya habrá otros que tomen a su cargo, en mi nombre, tan fastidiosa tarea.

Reflexiona y responde: ¿crees que las personas hoy están emancipadas en el sentido que lo plantea Kant?

¿Piensan que la frase «si puedo pagar, no me hace falta pensar» podría ser actual?

**Lección N°2: ¿Qué herramientas necesito para filosofar?**

**Actividad n°1: ¿Cómo me ayuda la filosofía a pensar?**

**Objetivo: Conocen las distintas herramientas que la filosofía tiene para ayudarnos a pensar: la lógica**

**La lógica, instrumento de la filosofía**

La mente humana conoce la realidad de dos modos: de un modo intuitivo, por el que el entendimiento capta directamente las cosas, sin necesidad de razonar por pasos. Así, por ejemplo, intuimos los primeros principios, como el principio de identidad: Toda cosa es igual a sí misma. De un modo discursivo, por el que la razón humana avanza progresivamente, paso a paso hacia la verdad. Por ejemplo, conocemos de modo discursivo cuando hacemos el siguiente razonamiento: Si  $A = B$  y  $A = C$   $\Rightarrow$   $B = C$  (dos cosas iguales a una tercera son iguales entre sí).

Para conocer de modo intuitivo, el entendimiento no necesita la lógica, ya que obtiene la «visión» inmediata de una verdad. La lógica se hace necesaria para conocer de modo discursivo porque, mediante un conjunto de reglas, ayuda a la razón a proceder con orden, con facilidad y sin error en su camino hacia la consecución de la verdad que a veces no es evidente por sí misma. Una de las herramientas más importantes de la filosofía es, por ello, la lógica.

**Cuadro 1**

**Razonamiento lógico: verdad y validez**

Todo razonamiento consta de cierto número de oraciones, colocadas de tal modo que podamos decir que una de ellas, a la que llamamos conclusión, se sigue o se deriva lógicamente de las demás, a las que denominamos premisas. Todas ellas son proposiciones, esto es, oraciones enunciativas que son o verdaderas o falsas.

No es lo mismo verdad que validez lógica. La verdad o falsedad de una inferencia o de un razonamiento depende de que el significado atribuido a los símbolos lógicos esté o no de acuerdo con la realidad significada. Un razonamiento es válido si la conclusión se sigue lógicamente de las premisas. Un razonamiento es inválido cuando la conclusión no se sigue de las premisas. Veamos dos ejemplos:

(1) Si Platón fue un gran filósofo, entonces fue un gran gobernante.

Platón fue un gran filósofo.

Por consiguiente, Platón fue un gran gobernante.

Este razonamiento es válido, pues la conclusión se sigue de las premisas, a pesar de que la primera

premisa y la conclusión sean falsas.

(2) Algunas alumnas son bromistas.

Algunas deportistas son alumnas.

Por consiguiente, algunas deportistas son bromistas.

Este razonamiento es inválido, a pesar de que la conclusión sea verdadera, pues la conclusión no se sigue de las premisas.

La forma de un razonamiento puede ser representada de varias maneras. Por ejemplo, sustituyendo algunos términos por letras; así, los ejemplos (1) y (2) tienen la forma de (3) y de (4):

(3) Si A, entonces B.

Es el caso que A.

Por consiguiente, B.

(Siendo A = Platón fue un gran filósofo y B = Platón fue un gran gobernante).

(4) Algunos T son C.

Algunos D son T.

Por consiguiente, algunos D son C.

(Siendo T = alumnos, D = deportistas y C = bromistas).

(3) puede servir para representar la forma, el esquema, de todos los razonamientos que compartan la estructura de nuestro ejemplo (1), y lo mismo ocurre con (4) respecto a (2).

Hemos de insistir en que un razonamiento puede ser válido, aunque su conclusión sea falsa, y otro puede ser inválido, pese a que su conclusión sea verdadera. Esto es así porque la validez lógica depende únicamente de la relación entre los valores de verdad de las premisas y los de la conclusión: un razonamiento es válido cuando, supuesta la verdad de las premisas, aunque de hecho no sean verdaderas, la conclusión no puede ser más que verdadera, aunque de hecho no lo sea.

En otras palabras, no es posible que un razonamiento sea válido si a partir de premisas verdaderas se obtiene una conclusión falsa.

### Cuadro 2

#### Tipos de inferencias lógicas

Cuando la inferencia o razonamiento se hace partiendo de proposiciones particulares a otras más universales, se llama inferencia inductiva. Cuando se hace partiendo de proposiciones más universales para llegar a una conclusión menos universal, es una inferencia deductiva.

Inferencias inductivas	Inferencias deductivas
El ser humano, el caballo, el mulo, etc. son longevos. El ser humano, el caballo, el mulo, etc. son mamíferos. Luego, algunos mamíferos son longevos.	Todo animal respira. Todo ser humano es animal. Luego, todo ser humano respira.
Las plantas y los animales son seres vivos. Las plantas y los animales mueren. Luego, los seres vivos mueren.	Todo ser humano es animal racional. Mabel es ser humano. Luego, Mabel es animal racional.

### Cuadro 3

#### Aristóteles, el padre de la lógica

La manera en que Aristóteles intentó formalizar las formas del argumentar deductivo se llama silogística. Esta operó como único mecanismo formal de argumentación no matemática desde el siglo IV a. C. hasta el siglo XIX. Pero la silogística es muy acotada, pues solo puede tratar ciertos tipos de proposiciones. Específicamente, proposiciones categóricas, es decir, proposiciones del tipo «todo S es P» o «ningún S es P» o «algún S es P» o «algún S no es P». S y P aluden a «sujeto» y «predicado», ambos son términos de una proposición. Un ejemplo de «todo S es P» es «todo ser humano es mortal».

El silogismo es un razonamiento lógico compuesto de dos premisas y una conclusión. Las premisas contienen un concepto común o término medio que las relaciona y da lugar a la conclusión, que corresponde a un nuevo juicio o deducción.



#### Cuadro 4

Un ejemplo de silogismo válido

*Todos los hombres son mortales.*

*Sócrates es un hombre.*

*Por lo tanto, Sócrates es mortal.*

Una manera de mostrar la validez de un silogismo es a través de «la prueba del círculo», una versión simplificada de un diagrama de Venn, en la que dibujamos las premisas como círculos que representan conjuntos. Si decimos que todo hombre es mortal, decimos que el conjunto de los hombres está dentro del conjunto de los mortales; y si decimos que Sócrates es hombre, decimos que el conjunto Sócrates está dentro del conjunto de los hombres. Podemos ver que este razonamiento es válido, ya que la conclusión se muestra con solo dibujar las premisas.



### Cuadro 5

Un ejemplo de silogismo inválido

*Todos los estudiantes de filosofía son entusiastas.*

*Todos los bailarines son entusiastas.*

*Por lo tanto, todos los bailarines son estudiantes de filosofía.*

Podemos ver que este razonamiento es inválido, ya que no es necesario que el conjunto de los bailarines se toque con el conjunto de los estudiantes de filosofía. Se trata de dos conjuntos que están dentro del conjunto entusiastas, pero al no haber otro vínculo entre ellos, el razonamiento plasmado en el silogismo no resulta válido.



Considerando el cuadro 4, crea un silogismo válido y demuestra su validez mediante la prueba del círculo.



Considerando el cuadro 5 y el siguiente razonamiento:

Marcos tiene deseos de comer chocolate.

Todos los diabéticos tienen deseos de comer chocolate.

Por lo tanto, Marcos es diabético.

a. ¿Corresponde a un silogismo válido?

Demuéstralo.

b. ¿Es un razonamiento verdadero?

Fundamenta

### **Actividad n°3: La lógica forma y el diálogo argumentativo**

**Objetivo: Comprenden el uso de la lógica y del diálogo argumentativo**

#### La lógica informal y el diálogo argumentativo

En la vida cotidiana utilizamos a menudo argumentos que no son formalmente válidos, pero que

consideramos razonablemente correctos. Algunos autores llaman argumentaciones correctas a los argumentos en los que la conclusión se apoya en las premisas, aunque tal apoyo se entienda en un sentido amplio. Son argumentos cuya «fuerza probatoria» depende de que se cumplan o no ciertas condiciones ligadas al contexto concreto en el que se usan. La lógica informal, también denominada por algunos como «lógica de las buenas razones», estudia las condiciones que deben cumplir los argumentos para ser



correctos en ese sentido. Por ejemplo, los argumentos empleados en un proceso judicial son «buenas razones» presentadas ante un tribunal con el fin de alcanzar una conclusión que en este caso será un veredicto justo. Para ello, además de utilizar argumentos plausibles, los participantes en el proceso deberán hacer uso del diálogo argumentativo. Un diálogo argumentativo es un «juego lingüístico» en el que dos o más participantes intercambian mensajes respetando ciertas reglas que los comprometen a cooperar de buena fe para que se alcance el objetivo del diálogo.

#### Cuadro 1

##### Las reglas del diálogo argumentativo

El británico Paul Grice (1913-1988), filósofo del lenguaje, consideró que las conversaciones son «esfuerzos cooperativos de forma característica» y propuso el principio cooperativo para enmarcar una serie de máximas o reglas que se desprenden de las categorías de cantidad, cualidad, relación y modo. Estas reglas se presentan a continuación en función de su aplicación al diálogo argumentativo.

**Principio cooperativo.** Contribuye a la conversación tal y como lo exige el objetivo o propósito que le corresponda. El objetivo de la conversación es muy distinto, por ejemplo, en un tribunal de justicia, en una reunión de delegados de curso, en una comida familiar, etc.

**Regla de la cantidad.** Proporciona tanta información como sea necesaria para mantener tu punto de vista, pero no más.

**Regla de la cualidad.** 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.

**Regla de relevancia.** Debes ser relevante, esto es, centra tus intervenciones en el asunto sobre el que se dialoga y no cambies de tema sin permiso.

**Regla de modo.** Explícate con claridad, sin ambigüedades, con brevedad y ordenadamente.

#### Cuadro 2

##### Herramientas del diálogo argumentativo

En el diálogo argumentativo se usan determinadas expresiones con unas funciones específicas. La utilización de estas expresiones puede ser a veces incorrecta, sobre todo cuando no se respetan las reglas referidas en el Recurso 1. Veamos algunas de ellas.

##### Términos aseguradores

Cuando alguien quiere presentar como segura una creencia y evitar que su interlocutor le pida razones para apoyarla, puede emplear términos aseguradores:

Recientes estudios científicos han demostrado... Fuentes bien informadas han asegurado que... Es de sentido común que... Todo el mundo está de acuerdo en que... Es evidente

que... En principio, estos términos serían correctos para ahorrar tiempo, pero sería incorrecto usarlos para cerrar el diálogo antes de lo debido.

#### Términos protectores

Para proteger nuestras afirmaciones de las críticas de los demás, a menudo las presentamos con menos fuerza y alcance del que tendrían si no fuesen acompañadas de términos como estos:

Probablemente... Algunos x son... La mayoría de x son... Quizá sea cierto que... La utilización de estos términos es correcta siempre que no pretendamos cerrar la discusión prematuramente, sino exponer nuestras opiniones con un tono de menor seguridad en ellas.

#### Definiciones persuasivas

Son definiciones que se elaboran especialmente para un término al que se quiere conferir cierto prestigio o desprestigio. Si lo queremos justificar, lo asociamos con algo que los participantes en el diálogo consideran positivo; si queremos criticarlo, lo relacionamos con algo que se considera negativo. Por ejemplo, un hablante está argumentando a favor del uso de los computadores, y dice: «Los computadores son fieles amigos al servicio de sus dueños»; en cambio, otro participante en el diálogo, que está en contra de estos aparatos, replica: «Los computadores son tiranos que dejan sin trabajo a miles de personas».

En realidad, ninguno de los dos ha expuesto una verdadera definición, sino una valoración disfrazada de definición, y de ese modo se confunde el plano de los hechos con el de las valoraciones personales e interpretaciones y así se provoca cierto desorden en la argumentación.

#### Términos sesgados

Algunas palabras están cargadas de connotaciones positivas o negativas. Si decimos de alguien que es «estadounidense», estamos indicando su procedencia; pero si decimos que es «un yanqui», estamos utilizando una palabra que, normalmente, está cargada con un sentido peyorativo. Nuestros prejuicios y estereotipos de carácter racista, o político, o religioso, o sexista se manifiestan en muchas de las palabras y expresiones que usamos. Las connotaciones de una palabra varían en función de la persona que la dice y de la persona a quien se habla.

Por ejemplo, el término «especista» (referido a quien cree que el ser humano es superior al resto de los animales) puede tener una connotación positiva para algunas personas y negativa para otras. Por eso hemos de ser muy cautos en la utilización de este tipo de términos para evitar que resten objetividad a la argumentación.

Analiza el siguiente texto e indica si Aristipo, filósofo griego del siglo V a. C., respeta el principio cooperativo y sus reglas. Fundamenta.

“Aristipo solía frecuentar la residencia del tirano Dionisio, a quien no dudaba en pedir favores de vez en cuando. Un día Dionisio le preguntó por qué los filósofos suelen visitar a menudo a los ricos, mientras que los ricos no suelen frecuentar las casas de los filósofos, a lo que Aristipo respondió:



—Porque los filósofos saben lo que les falta, pero los ricos no lo saben.”

A partir del cuadro 2, toma cuatro ejemplos de la vida cotidiana (conversaciones familiares, prensa, televisión, medios digitales) en los que se empleen las herramientas reseñadas. Explica en cada caso con qué objetivo se utilizan.

**Actividad nº4: Los errores de argumentación o falacias**

**Objetivo: Conocer y analizar las falacias**

Los errores en la argumentación o falacias

La palabra «falacia» se utiliza para designar aquellas argumentaciones que son incorrectas, pero que parecen correctas. Las falacias son maneras de razonar que violan las reglas del diálogo argumentativo. Para detectarlas se precisa una especial atención a los contextos en que se desarrollan los diálogos y a las actitudes comunicativas de los hablantes. A continuación, se exponen brevemente algunas de las falacias más frecuentes.

#### A) Preguntas complejas

Hay preguntas que conllevan presuposiciones. Por ejemplo, si alguien pregunta (1), está dando por supuesta la verdad de (2):

(1) ¿Has dejado ya de molestar a mi primo?

(2) Tú has estado molestando a mi primo.

Tanto si se contesta a (1) afirmativa como negativamente, se está admitiendo (2). En ocasiones puede ser adecuado hacer este tipo de preguntas, pero a menudo tales preguntas se hacen para tender una trampa y ofuscar al interlocutor, y así conseguir que admita afirmaciones que pueden ser empleadas en su contra. En este segundo caso se trata de un uso falaz.

#### B) Argumento circular

Estos argumentos consisten en hacer una declaración y defenderla presentando «razones» que significan lo mismo que la primera aseercción. Por ejemplo, si alguien dice que la razón de que la porcelana se rompa fácilmente es que la porcelana es frágil, está utilizando una palabra, «frágil», para designar el mismo fenómeno que quiere explicar; pero nombrar un fenómeno no es dar razón de su causa. Los argumentos de esta clase son defectuosos porque no ayudan a conseguir el objetivo del diálogo, que es probar una tesis partiendo de premisas aceptadas por todos los interlocutores, puesto que con tales argumentos no se prueba nada.

#### C) Argumento ad ignoratiam

En este tipo de argumentos se pretende que un enunciado es falso solamente porque nadie ha

conseguido probar su verdad, o bien que un enunciado es verdadero porque nadie ha probado que es falso. El esquema de estos argumentos sería (3) o (4):

(3) No se ha podido establecer que p sea verdadero; por tanto, p es falso.

(4) No se ha podido establecer que p sea falso; por tanto, p es verdadero.

#### D) Argumento ex populo

Este argumento consiste en defender un determinado punto de vista alegando que todo el mundo está de acuerdo con él. Su esquema es:

(5) Todo el mundo admite p como verdadero o correcto. Luego, p es verdadero o correcto.

(6) Todo el mundo admite que p es falso o incorrecto. Luego, p es falso o incorrecto.

Aunque estos esquemas de argumentos no son deductivamente válidos, no debemos despreciar su fuerza persuasiva. Porque, si se da el caso de que «todo el mundo» dice que p es verdadero y alguien dice, sin embargo, que es falso, es a ese alguien a quien le corresponde llevar el peso de la prueba.

#### E) Argumento post hoc, ergo propter hoc

Esta expresión latina significa: «después de, luego a causa de». A estos argumentos también se les llama «de la falsa causa». En ellos se dice que A es la causa de B porque A precede temporalmente a B. Su esquema es:

El evento B sucede a continuación del evento A.

Luego, A es causa de B.

Pero observemos que la sucesión temporal entre dos fenómenos A y B es una condición necesaria, pero no suficiente, para poder establecer un nexo causal entre ellos. Así lo explicó en el siglo XVIII el filósofo escocés David Hume.

Este tipo de argumentación falaz está muy relacionado con el surgimiento de las supersticiones. Por ejemplo, un deportista ha tomado cierta bebida antes de la competencia y luego ha ganado; puede pensar que dicha bebida funciona como una «poción mágica». El error del argumento post hoc, ergo propter hoc consiste en establecer una conclusión causa-efecto sin base empírica suficiente.

#### F) La generalización apresurada

Una de las falacias más comunes que todos cometemos es la generalización apresurada, que consiste en pasar de una proposición particular como «algunos porteños son x» a una proposición universal como «todos los porteños son x». Este paso podría ser correcto únicamente si se comprobaran todos los casos posibles, pero, como esto es imposible la mayor parte de las veces, la conclusión suele ser falaz.

#### G) Argumento ad baculum

Los argumentos ad baculum (al bastón) son los que presentan algún tipo de amenazas como si fueran buenas razones para apoyar una determinada opinión, o consejo, o prescripción. Cuando la amenaza no deja libertad a los demás para decidir libremente si aceptan o no la conclusión, el argumento ad baculum será claramente una falacia. Cuando esto no ocurra, el argumento podrá ser criticado como defectuoso o poco convincente, pero no como falaz. Por ejemplo, en los discursos políticos es frecuente recurrir a asustar a los ciudadanos anunciándoles calamidades si no votan a quien les está hablando. Pero no prueban que una cosa se siga de la otra.

En otros casos sí es razonable intentar convencer al interlocutor utilizando cierto tipo de amenazas o apelando a las probables consecuencias indeseables. Este sería el caso de las autoridades de tráfico que, para persuadir a los conductores de que no sobrepasen los límites de velocidad establecidos, y después de haber agotado los demás recursos persuasivos, les recuerdan las multas que tendrán que pagar por esta infracción o los accidentes que pueden sufrir.



Centro Educativo Fernando de Aragón  
Educación Media  
Departamento de Historia, Geografía y Ciencias Sociales – Filosofía  
Asignatura: Filosofía

Crea dos ejemplos de falacias por cada caso explicado