

 Liceo José Victorino Lastarria

 Rancagua

 “*Formando Técnicos para el mañana”*

Unidad Técnico-Pedagógica

FILOSOFÍA

Guía de repaso: Persuasión, razonamientos y falacias

Curso: Tercero medio

Profesora: Ruth Alamos Herrera

Correo electrónico: ruthalamos@gmail.com

 **OA: Aplicar principios y herramientas de argumentación en el diálogo, la escritura y diferentes contextos, considerando la consistencia y rigurosidad lógica, la identificación de razonamientos válidos e inválidos y métodos de razonamiento filosófico.**

 **Objetivo de la clase: Reforzar los contenidos de las clases anteriores (Razonamiento, Argumentación y falacias), responder prueba formativa.**

 ¿Qué es la persuasión?

La **Persuasión** es aquella habilidad que tienen las personas para transmitir ideas y que éstas sean difundidas por quien actúa como receptor de las mismas. Esto se traduce más efectivamente como la capacidad que tienen los seres humanos a través de una relación, convencer a otros.

 **Persuasión y fundamentación en el discurso argumentativo** El propósito del **discurso argumentativo** es convencer o **persuadir**. Mediante éste, se presentan argumentos a favor de una idea, punto de vista o persona. Para convencer se hace necesario informar, presentar datos y hechos verificables.

En **lógica**, un argumento se define como un conjunto de premisas seguidas por una conclusión.​ Un argumento puede ser sólido (válido y con premisas verdaderas) o ser persuasivo de alguna otra manera.​ Sin embargo, un argumento no necesita ser sólido o persuasivo para ser de la **argumentación**

**Contexto** de la **argumentación**

Cuando alguien desarrolla una **argumentación** para convencer a otro de que acepte su tesis, lo hace en un determinado **contexto**. Éste abarca las creencias, las costumbres las ideas de la comunidad a la cual ambos pertenecen.

En **lógica**, un argumento se define como un conjunto de premisas seguidas por una conclusión.​ Un argumento puede ser sólido (válido y con premisas verdaderas) o ser persuasivo de alguna otra manera.​ Sin embargo, un argumento no necesita ser sólido o persuasivo para ser un argumento.

 ¿Qué es una inferencia?

**La** **Inferencia** consiste en presentar un enunciado que deriva de otro anterior o se relaciona con algún elemento de la situación en la cual se encuentran los interlocutores.

El **razonamiento** es el conjunto de actividades mentales que consiste en la conexión de ideas de acuerdo a ciertas reglas y que darán apoyo o justificarán una idea. En otras palabras más simples, el **razonamiento** es la facultad humana que permite resolver problemas tras haber arribado a conclusiones que permiten hacerlo.

 ¿Qué es la inferencia inducción y deducción?

La **inducción** se refiere al movimiento del pensamiento que va de los hechos particulares a afirmaciones de carácter general. ... La **deducción** es el método que permite pasar de afirmaciones de carácter general a hechos particulares. Proviene de deductivo que significa descender.



 Las **falacias argumentativas** constituyen uno de los principales errores a la hora de desarrollar un texto **argumentativo**. Se presentan como aparentes argumentos pero su validez es débil o nula, así mismo, incurren en la descalificación o el engaño.

Algunas de las falacias informales son:

1. **Falacia** Ad Baculum o **Apelación a la Fuerza** consiste en sostener la validez de un argumento basándose en la **fuerza**, temor o amenaza pero sin aportar razones: La **falacia** Ad Baculum posee el siguiente esquema lógico: A afirma p, A es una persona con poder sobre B.
2. La **Falacia de Falsa Autoridad** consiste en apelar a una **autoridad** que carece de valor por no ser concreta, competente, imparcial, o estar tergiversada
3. Pues bien, la **falacia ad hominem** consiste en que la persona B ataca a la persona A que presenta un argumento, en lugar de atacar al argumento que dicha persona
4. En la lógica, un **argumento ad ignorancia**, o argumentan **ad ignorantiam**, también conocido como llamada a la ignorancia, es una falacia que consiste en sostener la verdad (o falsedad) de una proposición alegando que no existe prueba de lo contrario, o bien alegando la incapacidad o la negativa de un oponente a presentar...ha presentado.
5. De esta forma también se considera como **demagogia** esa oratoria que permite atraer hacia los intereses propios las decisiones de los demás utilizando falacias o **argumentos** aparentemente válidos que, sin embargo, tras un análisis de las circunstancias, pueden resultar inválidos o simplistas.

 **Autoevaluación Primera Parte**

**Responde la prueba que está a continuación, Trata de no consultar los contenidos, verifica tus respuestas con la pauta de corrección que se encuentra al final de la prueba, anota tu puntaje y envíalo al correo de la profesora ruthalamos @gmail.com .**

**I Relaciona la definición que se encuentran en la columna 1 con los conceptos de la columna 2. Coloca la letra que corresponda .1pto. c/u**

**Columna 1 Columna 2**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **La publicidad trata de convencernos con miles de anuncios.** |  | 1. **Contexto**
 |
| **Se compone de dos premisas y una conclusión.** |  | 1. **Inferencia**
 |
| **Razonar de lo particular a lo general.** |  | 1. **Persuasión**
 |
| **Enunciado que deriva de otro.** |  | 1. **Inducir**
 |
| **Ganarse a alguien con halagos** |  | 1. **Falacias de inatinencia**
 |
| **Razonar de lo general a lo particular.** |  | 1. **Demagogia**
 |
| **Se caracterizan porque no existe ninguna relación con las premisas** |  | 1. **Deducir**
 |
| **Incluye las creencias, los valores y costumbres de una sociedad.** |  | 1. **Silogismo**
 |