

# ANEXO 1 LÓGICA INFORMAL ARGUMENTACIÓN, SEGOS COGNITIVOS Y FALACIAS

## EL RAZONAMIENTO Y LA ARGUMENTACIÓN

La **lógica** estudia los principios y reglas que establecen la validez de los **razonamientos**. La **lógica formal** estudia la validez o corrección de los razonamientos atendiendo solamente a su forma, independientemente de su contenido. La **lógica informal**, también llamada “lógica de las buenas razones”, estudia la validez de los razonamientos teniendo en cuenta aspectos no formales, atendiendo al contexto y al contenido de lo afirmado, como puede ser si las premisas son las adecuadas, si los datos de partida pueden realmente justificar la conclusión, elementos del contexto que pueden perturbar la validez del razonamiento, etc.

Los **razonamientos o inferencias** son procesos de relación por los que a partir de unas **premisas**, proposiciones o enunciados que establecen una serie de datos, que pueden ser verdaderas o falsas, se obtiene una **conclusión**, nueva información consecuencia de las premisas. Se distinguen dos **tipos de razonamientos**: el **razonamiento deductivo** por el que se pasa de premisas generales a una conclusión menos general que se sigue necesariamente de las premisas, y el **razonamiento inductivo** por el que a partir de premisas sobre casos particulares se afirma una conclusión general, que se sigue de las premisas sólo de forma probable.

## LA ARGUMENTACIÓN INFORMAL. LA DETECCIÓN SEGOS COGNITIVOS Y FALACIAS.

En la argumentación informal no siempre es sencillo descubrir la invalidez o falsedad de las conclusiones. Es importante ser capaz de detectar los **sesgos cognitivos** que pueden darse tanto en el que ofrece la información como en el que la recibe, parece ser un rasgo adaptativo surgido durante la evolución humana, que sirve a tomar decisiones rápidas ante estímulos aparentemente dañinos, donde ser requiere una respuesta inmediata para sobrevivir antes que un análisis detallado, suponen una interpretación errónea sistemática de la información disponible que ejerce influencia en la manera de procesar los pensamientos, emitir juicios y tomar decisiones. Veamos las tendencias cognitivas inconscientes que se dan en algunos sesgos cognitivos:

<b>Sesgo de la ilusión de la verdad</b>	considerar que lo que se ha oído repetidas veces es verdad renunciando a una investigación más minuciosa.
<b>Sesgo de efecto de arrastre</b>	hacer algo (o creer en ello) porque muchas personas lo hacen (o lo creen).
<b>Sesgo del anclaje</b>	interpretar y valorar una situación basándonos en la información recibida recientemente sobre ella, aunque ésta sea escasa e insuficiente.
<b>Sesgo de aversión a la desposesión o pérdida</b>	preferir evitar las pérdidas en lugar de la posibilidad de adquirir ganancias. Se infravaloran las conductas permitidas y se sobrevaloran las conductas prohibidas
<b>Sesgo de confirmación</b>	favorecer la información que confirma nuestros propios deseos, presupuestos o hipótesis, sin importar si ésta es verdadera.
<b>Sesgo del momento actual o hedonista</b>	preferir los beneficios inmediatos o a corto plazo, y el sufrimiento para el futuro, frente a beneficios futuros a largo plazo que suponen sufrimiento actual.
<b>Efecto Dunning-Kruger</b>	los individuos incompetentes sobreestiman su propia habilidad, y los altamente competentes sobreestiman la habilidad de otros y subestiman la propia.
<b>Sesgo de autoridad</b>	dar por correcta y válida la opinión o afirmación de personas que tienen más poder.
<b>Sesgo de percepción selectiva</b>	la ansiedad, la esperanza o los deseos afectan a la percepción.
<b>Sesgo de la responsabilidad externa</b>	el ser humano disfruta, se siente reforzado y calmado cuando considera que no es responsable de sus actos, por ello tendemos a depositar las decisiones y responsabilidad de nuestros actos en agentes externos.
<b>Sesgo de autoservicio o sesgo hacia mi lado</b>	errar en nuestra observación e ignorar pruebas o hechos en contra de la postura que defendemos. Reclamar mayor responsabilidad en los aciertos y éxitos que en los errores. Si se tiene información ambigua la interpreta de un modo que beneficia nuestros intereses.

<b>Teoría de la identidad social</b>	anteponer la importancia de pertenencia a un grupo frente a los argumentos sólidos. Las personas adoptan juicios erróneos o falsos solo para permanecer dentro del grupo. El grupo puede llegar a influenciar en la conducta de una persona y en la masa el efecto dominó es mayor debido a que ésta es ciega e irracional. La mayoría de los actos de barbarie se llevan a cabo con más facilidad si se perpetran en la confusión de un grupo.
<b>Efecto de percepción ambiental</b>	el ambiente produce una gran influencia en el comportamiento de los individuos. En un ambiente de caos, deterioro y suciedad, las personas tienden a ser más incívicas, más caóticas y también a cometer más acciones vandálicas o incluso delictivas.
<b>Hipótesis del mundo justo</b>	creer que el mundo es justo y asumir que los actos de injusticia son merecidos.
<b>Efecto Google</b>	olvidar la información fácilmente encontrada
<b>Sesgo de sobre generalización</b>	llegar a conclusiones generales a partir de uno o muy pocos casos particulares.
<b>Prejuicio de punto ciego</b>	no creemos que tengamos prejuicios, y lo vemos más en los demás que en nosotros mismos.

También es importante descubrir en los discursos aparentemente argumentativos las **falacias informales** que se presentan, argumentos inválidos por cuestiones no formales sino relacionadas con el contenido (el significado, la insuficiente cantidad de información que se ofrece, etc.).

<b>Falacia ad verecundiam.</b>	(Dirigido al respeto) Defiende la conclusión apelando a alguien o a algo que se considera una autoridad en la materia, pero sin dar otras razones que la justifiquen.
<b>Falacia ad hominem.</b>	(Contra el hombre) Se pretende rebatir el razonamiento de otro o demostrar la falsedad de la conclusión a la que ha llegado, desacreditando a quien lo defiende.
<b>Falacia ad populum.</b>	(Al pueblo) Es defender una conclusión sin justificarla, únicamente apelando a los sentimientos, emociones o prejuicios del auditorio.
<b>Falacia ad ignorantiam.</b>	(A la ignorancia) Se trata de defender que algo es definitivamente verdadero (o falso) porque no podemos demostrar lo contrario.
<b>Falacia ad baculum.</b>	(A la fuerza) Se da cuando amenazamos o coaccionamos, en vez de dar razones.
<b>Falacia tu quoque.</b>	(tú también) Se trata de justificar una acción recurriendo a que la otra persona también lo hace.
<b>Falacia de la tradición.</b>	Se trata de justificar que se haga algo porque todo el mundo tradicionalmente lo hace.
<b>Generalización indebida.</b>	Se trata de inferir una conclusión general a partir de unos pocos casos que no son suficientes para justificarla. Por eso la consecuencia puede ser desmentida fácilmente con un contraejemplo.
<b>Falsa causa.</b>	Se produce cuando se da por correcta una causa insuficiente o simplemente equivocada. Normalmente se debe a que trata de concluir que una cosa es causada por otra simplemente por el hecho de que la precede.
<b>Consenso universal (consensus gentium).</b>	Se trata de aceptar la verdad de una afirmación porque todo el mundo (la mayoría de las personas) está de acuerdo.
<b>Falacia circular</b>	La conclusión se apoya en una premisa que para ser verdadera depende de que lo afirmado en la conclusión sea verdadero, la verdad de la premisa y la conclusión dependen la una de la otra.