

3. Los errores en la argumentación o falacias

La palabra «falacia» se utiliza para designar aquellas argumentaciones que son incorrectas, pero que parecen correctas. Algunos autores llaman **sofismas** a las falacias que se expresan intencionadamente, y **paralogismos** a las que se expresan sin intención.

Pero esta distinción apenas puede aplicarse, puesto que a menudo es muy difícil averiguar las intenciones de los hablantes. Es preferible hablar de **uso falaz** de argumentos, porque éstos pueden ser falacias en unos casos y argumentos correctos en otros.

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 exponemos brevemente algunas de las falacias más frecuentes.

Preguntas complejas

Hay preguntas que conllevan presuposiciones. Por ejemplo, si alguien pregunta (10), está dando por supuesta la verdad de (11):

(10) *¿Se ha arrepentido usted de ese crimen atroz?*

(11) *Usted ha cometido un crimen atroz.*

Tanto si se contesta a (10) afirmativa como negativamente, se está admitiendo (11).

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 usadas en su contra. En este segundo caso se trata de un uso falaz.

Argumento *ad ignorantiam*

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 (12) o (13):

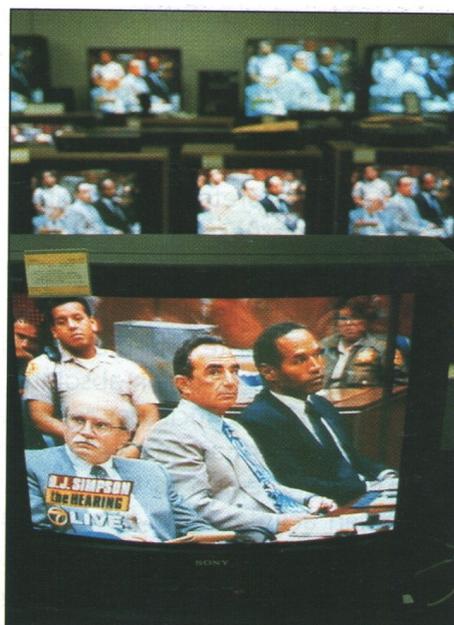
(12) *No se ha podido establecer que p sea verdadero; por tanto, p es falso.*

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

En algunas ocasiones un argumento de esta clase puede ser aceptable. Por ejemplo, cuando un juez concluye su sentencia diciendo que «al no haberse encontrado prueba alguna que apoye la culpabilidad del acusado, el tribunal lo declara inocente».

Pero hay otras muchas situaciones en las que los argumentos de este tipo violan las reglas de la argumentación, puesto que se pretende que el interlocutor que recibe el argumento sea el que aporte la correspondiente prueba, que lleve el peso de la prueba, cuando en realidad no corresponde esta obligación al que escucha, sino a quien usa el argumento.

En general, cuando la conclusión se introduce con términos como «necesariamente», «definitivamente» o similares, entonces es muy posible que el argumento sea falaz. Pero cuando en la conclusión se emplean términos protectores, del tipo «probablemente», etc., el argumento podrá ser bueno o defectuoso, pero no falaz.



Retransmisión por televisión del juicio del deportista estadounidense O. J. Simpson.

El jurado le declaró «no culpable» de la acusación de haber asesinado a su esposa.

Argumento circular

Estos argumentos consisten en hacer una declaración y defenderla presentando «razones» que **significan lo mismo** que la primera aserción. 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.

Argumento *ad hominem*

Con este tipo de argumento se pretende refutar la opinión ajena **atacando a la persona** que la mantiene, sin entrar en el tema de la discusión, alegando únicamente supuestos defectos o vicios de la persona que habla o de la comunidad a la que pertenece. Este modo de argumentar a menudo es falaz: «Roberto ha dicho que mañana hay clase, pero seguro que no hay, porque Roberto es un despistado».

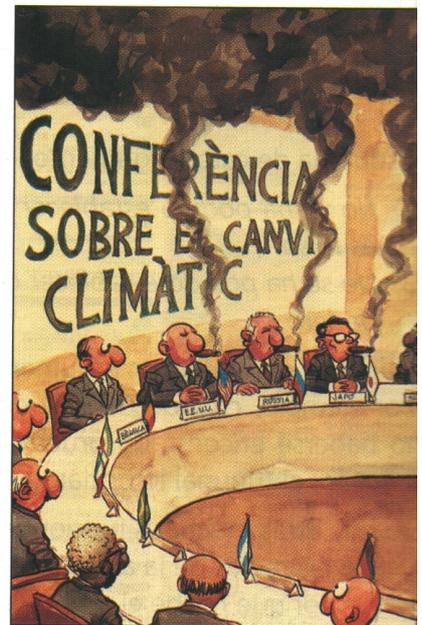
No obstante, hay argumentos *ad hominem* que son más o menos débiles, pero que no son por completo falaces. He aquí dos ejemplos:

- (14) *Papá, ¿cómo me dices que no debo fumar, que es malo para la salud, si tú eres un fumador empedernido?*
- (15) *Doctor, usted no me puede prohibir el tabaco por mi problema respiratorio. Porque yo sé que usted tiene el mismo problema que yo y, sin embargo, fuma.*

Estos ejemplos son muestras de una forma de ataque argumentativo que se llama *tu quoque*, «tú también»: se trata de intentar rebatir las razones de la otra persona alegando que ella padece el mismo defecto o vicio que nos pretende corregir. En las discusiones sobre cómo debemos comportarnos son habituales este tipo de situaciones, y no se puede negar que el recurso al *tu quoque* tiene cierto valor en ese contexto.

En cambio, existe una multitud de contextos diferentes en los que tal recurso no es válido en absoluto. Por ejemplo, un gobernante partidario de las armas nucleares replica a los manifestantes que se oponen a ese tipo de armas que «ellos también se defienden si les ataca alguien». Dicha réplica es totalmente falaz, porque está presuponiendo que quien acepta *algún tipo* de arma defensiva está aceptando *cualquier tipo* de arma.

En (14), el hijo pide explicaciones sobre la contradicción en la que incurrir su padre, pero éste puede contestar a su hijo: «Sí, tienes razón; ahora me es muy difícil dejar de fumar. Ojalá mis padres me hubieran hablado como yo lo estoy haciendo ahora contigo y no hubiera empezado a fumar cuando tenía tu edad». En (15), la apelación a la incongruencia del médico es aún menos razonable, porque éste podría replicar con toda razón: «Sí, pero quien ha venido al médico es usted, no yo».



Chiste de la revista *El Temps* a propósito de la Conferencia sobre el cambio climático.

El autor de este chiste emplea un argumento *ad hominem*: ¿cómo a resolver el problema de la contaminación los participantes en la conferencia si ellos mismos están contaminando?

Argumento de autoridad

Se trata de intentar defender una opinión sin presentar las pruebas pertinentes, **apelando únicamente a una autoridad** que la defiende o la ha defendido. En general, cuando presentamos un razonamiento muy extenso, no siempre se nos puede pedir que justifiquemos todas las premisas. Por tanto, no siempre será incorrecto que citeamos autoridades en la materia sobre la que estemos hablando para apoyar nuestros razonamientos. Cosa muy distinta es que se intente justificar una opinión que pertenece a cierto campo del saber, apelando a la autoridad de alguien que es una eminencia en un campo distinto: en este caso la argumentación es claramente falaz. También podemos hablar de uso falaz cuando la persona que usa un argumento de este tipo insiste excesivamente en la referencia a la autoridad y trata de suprimir las respuestas críticas que se le puedan presentar.

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 al que les está hablando. Pero no prueban que una cosa se siga de la otra. En otros casos, sin embargo, sí es razonable intentar convencer al interlocutor utilizando cierto tipo de amenazas o apelando a las probables consecuencias indeseables. Éste 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.



Cartel de la Dirección General de Tráfico. El lema «Las imprudencias se pagan» es un ejemplo de argumento *ad baculum*.

Argumento *ad populum*

En estos argumentos se recurre a **provocar el entusiasmo u otros sentimientos** de las personas con el fin de que otorguen su asentimiento a lo que sostiene el hablante sin aportar prueba alguna.

Los anuncios publicitarios pretenden convencernos de la bondad de sus productos poniéndolos en relación con sentimientos que todos apreciamos. Lo mismo ocurre con los discursos de las campañas electorales: no intentan dar argumentos para ayudarnos a pensar nuestro voto, sino que van dirigidos a despertar sentimientos de adhesión a unos y repulsa a otros. Algo parecido sucede cuando los padres, las madres o los hijos utilizan los sentimientos de piedad para «convencer» de que llevan razón: «¡Con lo que yo te quiero! ¿Cómo me vas a hacer eso a mí? ¡Me vas a matar!».

Este tipo de «argumentos de chantaje afectivo» son falaces, puesto que impiden que se avance en la consecución del objetivo del diálogo razonado: dar buenas razones para apoyar las opiniones y creencias.

Argumento *ex populo*

Consiste en defender un determinado punto de vista alegando que **todo el mundo está de acuerdo** con esa opinión. Su esquema es:

- (16) *Todo el mundo admite p como verdadero o correcto. Luego p es verdadero o correcto.*
- (17) *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 efectivamente 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.

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 se ha tomado cierto refresco antes de la competición y luego ha ganado; puede pensar que dicho refresco funciona como una «poción mágica». El error del argumento *post hoc, ergo propter hoc* consiste en establecer una relación causa-efecto sin una base empírica suficiente.



Anuncio de un reloj, con el texto en inglés *Beyond measure*, «más allá de toda medida».

Tanto el eslogan como la imagen tratan de comunicar que el reloj anunciado supera todos los récords de calidad.

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 madrileños son x» a una proposición universal como «Todos los madrileños 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.

Argumento de la pendiente resbaladiza

Muchos de los argumentos que pertenecen al tipo de pendiente resbaladiza tienen la estructura siguiente:

- (18) Si haces A_1 , se desencadenará A_2 .
De A_2 se seguirá A_3 .
...
De A_{n-1} se seguirá A_n .
 A_n no es deseable.
Luego no hagas A_1 .

Se trata de argumentos basados en el llamado «efecto dominó». Hay contextos en los que puede ser razonable la utilización de una estrategia argumentativa como (18), puesto que muchas veces los sucesos se encadenan unos con otros y, antes de tomar una decisión, es preciso valorar las consecuencias que se seguirán de ella. Pero otras veces se utilizan estos argumentos de un modo tramposo, afirmando la existencia de una conexión entre A_1 y A_n sin aportar pruebas, o siendo éstas de muy poco valor. Quien presente un argumento de este tipo tiene la obligación de probar que existe el nexo causal pretendido, porque de lo contrario incurre en una falacia por pretender cerrar el diálogo antes de tiempo.



La buonaventura, cuadro de Caravaggio, 1595. Museo Capitolino, Roma.

Predecir el futuro a alguien leyendo la palma de su mano, o por cualquier otro medio de adivinación, es un intento de persuadirle que carece de toda prueba lógica.

DOCUMENTO 6

Justificación teórica y justificación pragmática

Si digo «el triángulo abc es trilátero» y se me pregunta por qué, podría responder «porque todos los triángulos son triláteros». He aquí un caso de «justificación teórica» de un cierto tipo de juicio. Justificar un juicio teóricamente no es sino deducirlo de una serie de premisas: en nuestro caso, «Todos los triángulos son triláteros; abc es un triángulo; luego abc es trilátero». Nuestro «porque» de antes equivale aquí a un «luego».

El caso sería muy distinto si pidiéramos una «justificación pragmática» del juicio «La democracia es la forma más justa de gobierno». Si se me preguntase «¿Por qué lo cree usted así?», yo podría acaso responder «Porque la democracia permite el control de los poderes públicos». En cuyo caso habría alegado una razón que será o no válida, ésa es otra cuestión; pero que, de cualquier modo, parece una razón de hecho para justificar mi juicio de valor sobre la democracia.

Tendríamos, así pues, «La democracia es una forma justa de gobierno, porque permite controlar el poder público». Pero este «porque» nunca equivaldría a un «luego», puesto que la inferencia «La democracia permite controlar el poder público, luego la democracia es justa (o nuestra forma de gobierno debe ser democrática)», sería una inferencia deductivamente ilegítima en la medida en la que incurre en la falacia de derivar un juicio de valor o prescripción a partir de un juicio de hecho.

JAVIER MUGUERZA, *La razón sin esperanza*.

- ¿Es correcto derivar un juicio de valor de un hecho? ¿Por qué?
- Distingue entre la justificación teórica y la pragmática.