

# FALACIAS

*... Los argumentos, como los hombres, suelen ser pretendientes.*

—Platón

*Sería muy bueno si cada truco pudiera recibir algo de nombre corto y obviamente apropiado, de modo que cuando alguien usara este o aquel truco en particular, pudiera ser reprendido inmediatamente por ello.*

—Arthur Shopenhauer

## 6.1 ¿QUÉ ES UNA FALACIA?

Un argumento, cualquiera que sea su tema o esfera, generalmente se construye de tal manera que demuestre que su conclusión es verdadera. Pero cualquier argumento puede no cumplir este propósito de dos maneras. Una forma de fracasar es asumiendo una proposición falsa como una de sus premisas. Vimos en el capítulo 1 que todo argumento implica la afirmación de que la verdad de su conclusión se deriva de, o está implícita en, la verdad de sus premisas. Entonces, si sus premisas no son verdaderas, el argumento no logra establecer la verdad de su conclusión, incluso si el razonamiento basado en esas premisas es correcto. Sin embargo, probar la verdad o falsedad de las premisas no es responsabilidad especial del lógico; es más bien la tarea de la investigación en general, ya que las premisas pueden referirse a cualquier tema.

La otra forma en que un argumento puede no establecer la verdad de su conclusión es basarse en premisas que no implican la conclusión. Aquí estamos en el ámbito especial del lógico, cuya principal preocupación es la relación lógica entre premisas y conclusión. Los argumentos cuyas premisas no respaldan su conclusión son aquellos cuya conclusión podría ser falsa incluso si todas sus premisas fueran verdaderas. En casos de este tipo el razonamiento es malo y se dice que el argumento es falaz. Una falacia es un error de razonamiento.

Sin embargo, la palabra "falacia", tal como la usan los lógicos, no designa ninguna inferencia errónea o creencia falsa, sino errores típicos, es decir, errores que surgen comúnmente en el discurso ordinario y que devastan los argumentos en los que aparecen. Cada falacia, como usaremos ese término, es un tipo de argumento incorrecto. Se dice que un argumento en el que aparece un error de un tipo determinado comete esa falacia.

Dado que cada falacia es un tipo, podemos decir de dos o más argumentos diferentes que contienen o cometen la misma falacia; es decir, exhiben el mismo tipo de error en el razonamiento. También se puede decir que un

argumento que contiene o comete una falacia de un tipo determinado es una falacia, es decir, un ejemplo o instancia de ese error típico.

Hay muchas maneras en que el razonamiento puede extraviarse; es decir, hay muchos tipos de errores en la argumentación. Es costumbre reservar el término “falacia” para argumentos que, aunque incorrectos, son psicológicamente persuasivos. Algunos argumentos son tan obviamente incorrectos que no engañan ni persuaden a nadie. Pero las falacias son peligrosas porque la mayoría de nosotros, en un momento u otro, nos dejamos engañar por algunas de ellas. Por lo tanto, definimos una falacia como un tipo de argumento que puede parecer correcto, pero que, al examinarlo, demuestra que no lo es. Es provechoso estudiar estos argumentos erróneos, porque las trampas que ponen pueden evitarse mejor cuando se comprenden bien. ¡Estar prevenido es estar prevenido!

Que un argumento determinado cometa de hecho una falacia puede depender de la interpretación que se dé a los términos utilizados por su autor. En un pasaje que parece falaz, puede resultar difícil determinar fuera de contexto qué significados pretendía el autor de los términos utilizados. A veces la acusación de “¡Falacia!” se dirige injustamente a un pasaje que su autor pretendía resaltar un punto que el crítico pasó por alto, tal vez incluso para hacer una broma. Deberíamos tener presentes estas complicaciones inevitables al aplicar el análisis de argumentos falaces en la vida ordinaria al discurso real. Nuestros estándares lógicos deben ser altos, pero nuestra aplicación de ellos a argumentos en la vida ordinaria también debe ser generosa y justa.

¿Cuántos tipos diferentes de errores en los argumentos (diferentes falacias) pueden distinguirse? Aristóteles, el primer lógico sistemático, identificó 13 tipos;<sup>1</sup> ¡Recientemente se ha elaborado una lista de más de 100!<sup>2</sup> Sin embargo, no hay un número determinable con precisión de falacias, ya que la mayoría depende, al contarlas, del sistema de clasificación utilizado. Aquí distinguimos 17 falacias (los errores de razonamiento más comunes y engañosos) divididas en tres grandes grupos, llamados a) falacias de relevancia; b) falacias de presunción; y c) falacias de ambigüedad.<sup>3</sup>

Nota 1. Aristóteles. Reputación sofística

Nota 2 La lista más voluminosa de falacias que conocemos aparece en *Historians' fallacies* de David H. Fisher (Nueva York: Harper & Row, 1979); discutió y nombró incluso más de las 112 falacias diferentes señaladas en su índice. En *Fallacy: The Counterfeit of Argument* (Englewood Cliffs, N): Prentice-Hall, 1959), W. W. Fernside y W. B. Holter nombraron e ilustraron 51 falacias. C. L. Hamblin dio un tratamiento histórico y teórico del tema en *Fallacies* (Londres: Methuen, 1970), y otro excelente tratamiento del tema se encuentra en *Argument: The Logic of the Fallacies* (Scarborough, Ontario: McGraw-Hill Ryerson, 1982), de John Woods y Douglas Walton. Howard Kahane presentó una crítica perspicaz de los métodos habituales de clasificación de falacias en “The Nature and Classification of Fallacies” en *Informal Logic*, editado por J. A. Blair y R. J. Johnson (Inverness, C A: Edgepress, 1980). Todos estos libros se recomiendan calurosamente a los lectores que deseen profundizar más en el tema de las falacias.

Nota 3. Otras falacias, que surgen en contextos especiales, se analizan en otras partes de este libro. Las falacias comunes en el mal uso de silogismos se explican en las secciones 8.4 y 9.7; Las falacias comunes en la lógica simbólica se explican en la sección 10.4; Algunas falacias en el razonamiento causal sobre la probabilidad se explican en la sección 16.3. los tipos de errores cometidos en el razonamiento son muy

diversos; las que se analizan en este capítulo son falacias que se encuentran en el discurso informal cotidiano.

La agrupación de falacias es siempre hasta cierto punto arbitraria, porque los errores de un tipo tendrán estrechas similitudes y, a veces, se superpondrán con errores de otro tipo. La ubicación de un determinado pasaje falaz en un grupo específico también es a menudo discutible, porque puede haber más de un error de razonamiento en ese pasaje. Si uno es consciente de esta inevitable imprecisión, será de gran utilidad práctica comprender las características esenciales de cada una de las tres categorías principales y las características específicas de sus diversas subcategorías. Permite detectar los errores de razonamiento más problemáticos tal como ocurren en el discurso ordinario y promueve la sensibilidad lógica necesaria para detectar errores relacionados que pueden quedar fuera de cualquiera de estos grupos.

## 6.2 FALACIAS DE RELEVANCIA

**Cuando un argumento se basa en premisas que no son relevantes para su conclusión y que, por lo tanto, no es posible establecer su verdad, la falacia cometida es de relevancia.**

La “irrelevancia” quizá describa mejor el problema, pero las premisas suelen ser psicológicamente relevantes para la conclusión, y esta relevancia explica su aparente corrección y persuasión. Cómo se puede confundir la relevancia psicológica con la relevancia lógica puede explicarse en parte por los diferentes usos del lenguaje que distinguimos en el capítulo *Lógica y lenguaje*; la mecánica de estas confusiones quedará más clara en los siguientes análisis de las siete falacias diferentes de este grupo.

Tradicionalmente se han dado nombres latinos a muchas falacias; algunos de ellos, como el *ad hominem*, se han convertido en parte del idioma español. Usaremos aquí tanto el nombre latino como el español.

### **R1. El Argumento de la Ignorancia: *Argument Ad Ignorantiam***

El argumento *ad ignorantiam* (por ignorancia) es el error que se comete cuando se argumenta que una proposición es verdadera simplemente sobre la base de que no se ha demostrado que sea cierta. Al reflexionar, nos damos cuenta de que aún no se ha demostrado que muchas proposiciones falsas son falsas y que muchas proposiciones verdaderas aún no se han demostrado verdaderas y, por lo tanto, nuestra ignorancia de cómo probar o refutar una proposición no establece ni la verdad ni la falsedad. Esta falaz apelación a la ignorancia surge más comúnmente en los malentendidos inherentes al desarrollo de la ciencia, donde proposiciones cuya verdad aún

no puede establecerse se consideran erróneamente falsas por esa razón, y también en el mundo de la pseudociencia, donde las proposiciones sobre los fenómenos psíquicos y el similares se consideran falazmente verdaderos porque su falsedad no se ha establecido de manera concluyente.

Famoso en la historia de la ciencia es el argumento *ad ignorantiam* esgrimido para criticar a Galileo, cuando mostró a los principales astrónomos de su tiempo las montañas y valles de la Luna que podían verse a través de su telescopio. Algunos eruditos de esa época, absolutamente convencidos de que la Luna era una esfera perfecta, como habían enseñado durante mucho tiempo la teología y la ciencia aristotélica, argumentaron contra Galileo que, aunque vemos lo que parecen ser montañas y valles, la Luna es en realidad una esfera perfecta. porque todas sus aparentes irregularidades están rellenas por una sustancia cristalina invisible: ¡hipótesis que salva la perfección de los cuerpos celestes y que Galileo no pudo demostrar que era falsa! Cuenta la leyenda que Galileo, para exponer el argumento *ad ignorantiam*, ofreció otro del mismo tipo a modo de caricatura. Incapaz de probar la inexistencia del cristal transparente que supuestamente llenaba los valles, propuso la hipótesis igualmente probable de que, elevándose desde esa envoltura cristalina invisible, picos montañosos aún mayores, ¡pero hechos de cristal y por lo tanto invisibles! Y sus críticos no pudieron demostrar que esta hipótesis, señaló, fuera falsa.

Aquellos que se oponen firmemente a una gran oportunidad a menudo se ven tentados a argumentar en contra de ella basándose en que aún no se ha demostrado que sea viable o segura. Esta prueba a menudo es imposible de probar de antemano, y comúnmente el atractivo de la objeción es la ignorancia mezclada con el miedo. Tal llamado a menudo toma la forma de preguntas retóricas que sugieren, pero no afirman rotundamente, que los cambios propuestos están llenos de peligros desconocidos. Los cambios de política pueden verse apoyados, así como opuestos, apelando a la ignorancia. Cuando el gobierno federal emitió donaciones a las madres que recibían asistencia social por tener más de un hijo, se preguntó al gobernador de Wisconsin si había alguna evidencia de que las madres solteras estuvieran teniendo hijos adicionales simplemente para obtener ingresos adicionales. Su respuesta, por ignorancia, fue ésta: “No, no la hay. Realmente no lo hay, pero tampoco hay evidencia de lo contrario.”<sup>4</sup>

En algunas circunstancias, por supuesto, el hecho de que no se hayan obtenido ciertas pruebas o resultados, después de haberlos buscado activamente de manera calculada para revelarlos, puede tener una fuerza argumentativa sustancial. Por ejemplo, la seguridad de nuevos fármacos cuya seguridad se ha probado se suele administrar a roedores u otros animales durante períodos prolongados; la ausencia de cualquier efecto tóxico en los animales se considera una prueba (aunque no concluyente) de que el fármaco probablemente no es tóxico para los humanos. La protección del

consumidor a menudo se basa en pruebas de este tipo. En circunstancias como éstas, no nos basamos en la ignorancia sino en nuestro conocimiento o convicción de que el resultado que nos preocupa, si fuera probable, habría surgido en algunos de los casos de prueba. Este uso de la incapacidad de probar algo verdadero supone que los investigadores son muy hábiles y que muy probablemente habrían descubierto las pruebas buscadas si hubiera sido posible hacerlo. A veces se cometen errores trágicos en esta esfera, pero si el estándar se fija demasiado alto —si lo que se requiere es una prueba concluyente de inocuidad que nunca se podrá presentar—a los consumidores se les negarán terapias médicas que podrían resultar valiosas e incluso salvar vidas. .

De manera similar, cuando una investigación de seguridad no arroja evidencia de conducta inapropiada por parte de las personas investigadas, sería erróneo concluir que la investigación nos ha dejado en la ignorancia. Una investigación exhaustiva dará como resultado su “absolución”. En algunos casos, no sacar una conclusión es tanto una violación del razonamiento correcto como lo sería sacar una conclusión equivocada.

La apelación a la ignorancia es común y a menudo apropiada en un tribunal penal, donde se presume que un acusado es inocente hasta que se demuestre su culpabilidad. Adoptamos este principio porque reconocemos que el error de condenar a un inocente es mucho más grave que el de absolver a un culpable y, por lo tanto, la defensa en un caso penal puede alegar legítimamente que si la fiscalía no ha probado la culpabilidad más allá de toda duda razonable, el único veredicto posible es el de no culpabilidad. La Corte Suprema de los Estados Unidos reafirmó enérgicamente este estándar de prueba con estas palabras:

El estándar de duda razonable. . . es un instrumento primordial para reducir el riesgo de condenas basadas en errores fácticos. La norma proporciona sustancia concreta a la presunción de inocencia, ese principio axiomático y elemental fundamental cuya aplicación constituye la base de la administración de nuestro derecho penal.<sup>5</sup> [Nota 5, Justice Brennan, writing for the Court, In re Winship. 397 U.S.358, 1970]

Pero esta apelación a la *ignorancia* sólo tiene éxito cuando debe asumirse la inocencia sin prueba de lo contrario; en otros contextos, tal apelación es de hecho un argumento *ad ignorantiam*.

## **R2. La Apelación a una Autoridad Inapropiada: Argumento *Ad Verecundiam***

Al intentar tomar una decisión sobre algunas cuestiones difíciles o complicadas, es totalmente razonable guiarse por el juicio de un experto reconocido que haya estudiado el asunto a fondo. Cuando argumentamos

que una conclusión dada es correcta basándose en que una autoridad experta ha llegado a ese juicio, no cometemos ninguna falacia. De hecho, ese recurso a la autoridad es necesario para la mayoría de nosotros en muchísimos asuntos. Por supuesto, el juicio de un experto no constituye una prueba concluyente; los expertos no están de acuerdo, y aun estando de acuerdo pueden equivocarse; pero las opiniones de los expertos seguramente son una forma razonable de respaldar una conclusión.

La falacia *ad verecundiam* surge **cuando la apelación se hace a partes que no tienen ningún derecho legítimo a tener autoridad en el asunto en cuestión**. Así, en una discusión sobre moralidad, apelar a las opiniones de Darwin, una autoridad destacada en biología, sería falaz, como también lo sería apelar a las opiniones de un gran artista como Picasso para resolver una disputa económica. Pero se debe tener cuidado al determinar en qué autoridad se puede confiar razonablemente y en quién se debe rechazar. Si bien Picasso no era economista, es posible que se le dé cierta importancia a su juicio en una disputa relativa al valor económico de una obra maestra artística; y si estuviera en disputa el papel de la biología en las cuestiones morales, Darwin podría de hecho ser una autoridad apropiada.

Los ejemplos más flagrantes de apelaciones injustificadas a la autoridad aparecen en los “testimonios” publicitarios. Se nos insta a conducir un automóvil de una determinada marca porque un golfista o un tenista famoso afirma su superioridad; nos instan a beber una bebida de una determinada marca porque alguna estrella de cine o entrenador de fútbol expresa entusiasmo por ella. Siempre que la verdad de alguna proposición se afirma sobre la base de la autoridad de alguien que no tiene competencia especial en esa esfera, la falacia que se comete es apelar a una autoridad fuera de lugar.

Esto parece ser un error ingenuo que es fácil de evitar, pero hay circunstancias en las que la apelación falaz es tentadora y, por tanto, intelectualmente peligrosa. Aquí hay dos ejemplos. En la esfera de las relaciones internacionales, en la que las armas y la guerra desempeñan desgraciadamente un papel importante, una opinión u otra suele ser apoyada apelando a aquellos cuya competencia especial reside en el diseño técnico o la construcción de armas. Es posible que físicos como Robert Oppenheimer o Edward Teller, por ejemplo, hayan tenido el conocimiento necesario para emitir juicios autorizados sobre cómo pueden (o no) funcionar ciertas armas; pero su conocimiento en esta esfera no les da una sabiduría especial para determinar objetivos políticos amplios. Apelar al firme juicio de un físico distinguido sobre la conveniencia de ratificar algún tratado internacional sería un argumento *ad verecundiam*. De manera similar, admiramos la profundidad y la perspicacia de la gran ficción (digamos, en las novelas de Alexander Solzhenitsyn o Saul Bellow), pero recurrir a su juicio para

determinar el culpable real en alguna disputa política sería una apelación *ad verecundiam*<sup>6</sup>.

Nota 6 El nombre fue originado por John Locke, cuyas críticas se dirigieron principalmente a aquellos que piensan que citar autoridades eruditas es suficiente para ganar cualquier argumento, que piensan que es “una violación de la modestia que otros deroguen cualquier forma de hacerlo y cuestionen la autoridad”, y cuestionan la autoridad”, y que “lo califican de descaro en cualquiera que se enfrente a ellos”. Ese argumento Lock lo denominó *ad verecundiam*, literalmente, un llamado a la modestia de aquellos que podrían ser tan audaces como para oponerse a la autoridad (J. Locke, *An Essay Concerning Human Understanding*, 1690).

Muchas personas se ofrecen, o son presentadas por otros, como “expertos” en un campo u otro; sin embargo, determinar en qué autoridad es verdaderamente digno de confianza es a menudo una cuestión difícil. Supongamos que queremos saber si alguna proposición, *p*, es verdadera. Supongamos que se supone que una persona, *A*, es un experto en *p*, o en proposiciones como *p*, y *A* dice que *p* es verdadera. ¿Cuáles son las condiciones bajo las cuales el hecho de que *A* lo diga realmente nos da una buena razón para aceptar la verdad de *p*? En casos reales la respuesta depende, por supuesto, de lo que *p* afirma y de la relación entre *A* y proposiciones como *p*. En general, la pregunta que debemos responder es la siguiente: ¿Es *A*, en virtud del conocimiento, la experiencia, la formación o las circunstancias generales, más capaz que nosotros, que estamos discutiendo el asunto, de juzgar si *p* es verdadero o no? Si es así, el juicio de *A* tiene algún valor como evidencia para nosotros con respecto a la verdad de *p*, aunque, por supuesto, el juicio de *A* puede ser una evidencia débil, tal vez más que contrarrestada por otras consideraciones y quizás superada por el testimonio de otros que también tienen más peso. conocimiento sobre *p* que nosotros.

El argumento *ad verecundiam* es un llamamiento a alguien que no tiene ningún derecho mayor que el nuestro para juzgar la verdad de *p*. Incluso alguien que tiene un derecho legítimo a la autoridad puede resultar equivocado, por supuesto, y más tarde podemos lamentar nuestra elección de expertos. Pero si los expertos que elegimos merecían su reputación por su conocimiento sobre cosas como *p* (cualquiera que sea *p*), no era una falacia confiar en ellos incluso si se equivocaban. Nuestro error se convierte en razonamiento (una falacia) cuando nuestra conclusión se basa en el veredicto de una autoridad que no tiene ningún derecho racional a tener experiencia en ese asunto.<sup>7</sup> [Nota 7 Para un análisis extenso y profundo del argumento *ad verecundiam*, véase Jim Mckenzie, “Authority”, *Journal of Philosophy of Education* 22 (1988)]

### ***R3. Argumento ad hominem***

La frase *ad hominem* se traduce como “contra la persona”. Nombra un ataque falaz en el que el ataque se dirige, no a la conclusión, sino a la persona que la

afirma o defiende. Esta falacia tiene dos formas principales, porque hay dos formas principales en las que se puede personalizar el ataque.

### ***A. Argumento ad hominem, abusivo***

Los participantes en discusiones extenuantes a veces menosprecian el carácter de los oponentes, niegan su inteligencia o razonabilidad, cuestionan su integridad, etc. Pero el carácter de un individuo es lógicamente irrelevante para la verdad o falsedad de lo que esa persona dice, o para la corrección de su razonamiento. Sostener que las propuestas son malas o las afirmaciones falsas porque las proponen o afirman “radicales” o “extremistas” es un ejemplo típico de la falacia ad hominem, abusiva.

Las premisas abusivas son irrelevantes; no obstante, pueden persuadir mediante el proceso psicológico de transferencia. Cuando se puede evocar una actitud de desaprobación hacia una persona, el campo de la desaprobación emocional puede ampliarse para incluir el desacuerdo con las afirmaciones que hace esa persona.

Una amarga controversia entre varios filósofos estadounidenses contemporáneos ilustra este ataque falaz. Uno de los contendientes escribió:

Una cosa es ser atacado honorablemente por un oponente valiente. Esto sucede todo el tiempo en filosofía. Pero en mi opinión los métodos intelectuales de Sommers son deshonestos. Ignora los protocolos más elementales de la disputa

- Filósofica<sup>8</sup>. [Sandra Lee Barky, *Proceedings of the American Philosophical Association* 65
- (June 1992), 56.]

El blanco de esta acusación respondió:

Un ataque deshonesto e indigno utilizado por varios de mis detractores es el de atribuirme quejas que nunca hice y luego desestimar las “quejas” como “irresponsables y evidencia de mi imprudente injusticia”<sup>9</sup>. [Christina Sommers, *Proceedings of the American Philosophical Association* 65 (June 1992), 79.]

Los méritos de las posiciones de las partes en conflicto no quedan iluminados por argumentos de este carácter.

El abuso *ad hominem* tiene muchísimas variaciones. Se puede abusar del oponente por ser de cierta persuasión, “aislacionista” o “intervencionista”, miembro de la “derecha radical” o de la “izquierda loca”, o cosas similares. Cuando un argumento *ad hominem*, abusivo, toma la forma de atacar la fuente o génesis de la posición opuesta (sin relevancia para su verdad, por supuesto), se le puede llamar la “falacia genética”. En ocasiones, una conclusión o su proponente pueden ser condenados simplemente porque el punto de vista defendido también lo es por personas que se cree ampliamente que son de mal carácter. Sócrates fue declarado culpable de impiedad en su famoso juicio, en parte debido a su asociación con personas ampliamente conocidas por haber sido desleales a Atenas y de conducta



rapaz. Desde su época hasta la nuestra ha habido innumerables casos de “culpabilidad por asociación” en los que personas son acusadas injustamente, y a veces condenadas, porque han estado asociadas con otras personas en disputa.

En un proceso judicial a veces es apropiado exhibir la falta de confiabilidad de la persona que presta testimonio, para “impugnar al testigo”. Si se puede demostrar deshonestidad en otros asuntos y así socavar la credibilidad, tal juicio político en ese contexto puede no ser falaz. Pero nunca basta simplemente con afirmar que el testigo mintió; se debe exhibir un patrón de deshonestidad o duplicidad, o revelar inconsistencias con testimonios anteriores. E incluso en esta contienda especial, el ataque al carácter no puede establecer la falsedad del testimonio dado, esa inferencia sería falaz.

### ***B. Argumento Ad Hominem, Circunstancial***

En la forma circunstancial de la falacia *ad hominem*, es la irrelevancia de la conexión entre la creencia sostenida y las circunstancias de quienes la sostienen lo que da origen al error. Las circunstancias de quien hace (o rechaza) una afirmación no tienen relación con la verdad de esa afirmación,

Por lo tanto, se puede argumentar falazmente que la coherencia obliga a un oponente a aceptar (o rechazar) alguna conclusión simplemente por el empleo, la nacionalidad, la afiliación política u otras circunstancias de esa persona. Puede sugerirse injustamente que un clérigo deba aceptar una determinada proposición porque su negación sería incompatible con las Escrituras. O se puede afirmar que los candidatos políticos deben apoyar una determinada política porque esa política está explícitamente propuesta en esa plataforma de su partido. Tal argumento es irrelevante para la verdad de la proposición en cuestión: simplemente insta a que las circunstancias de algunas personas requieren su aceptación. Los cazadores, acusados de sacrificar innecesariamente animales inocentes, a veces responden claramente señalando que sus críticos comen carne de ganado inofensivo. Semejante respuesta es claramente *ad hominem*; El hecho de que el crítico coma carne no comienza siquiera a demostrar que es correcto que los cazadores maten animales por diversión. El término latino *tu quoque* (que significa "eres otro" o, más vagamente, "mira quién habla") se utiliza a veces para nombrar esta variedad de argumento circunstancial *ad hominem*.

Si bien las circunstancias del oponente pueden no ser el tema en una discusión seria, llamar la atención sobre ellas puede ser psicológicamente eficaz para obtener el consentimiento o persuadir a los demás. Pero por muy persuasivo que pueda resultar, un argumento de este tipo es esencialmente falaz.

Los argumentos circunstanciales *ad hominem* a veces sugieren que la conclusión del oponente debe rechazarse porque su juicio está distorsionado y está dictado por su situación especial más que por el razonamiento o la evidencia. Pero un argumento que sea favorable a algún grupo merece discusión; es falaz atacar simplemente porque lo presenta un miembro de ese grupo y, por lo tanto, es egoísta. Los argumentos a favor de un arancel protegido (por ejemplo) pueden ser malos, pero no lo son porque los presente un fabricante que se beneficia de dichos aranceles.

Un argumento de este tipo, llamado “envenenamiento del pozo”, es particularmente perverso. El incidente que dio origen al nombre ilustra contundentemente el argumento. El novelista y clérigo británico Charles Kingsley, atacando al famoso intelectual católico John Henry Cardinal Newman, argumentó así: No se podía confiar en las afirmaciones del Cardenal Newman porque, como sacerdote católico romano, (Kingsley alegó) la primera lealtad de Newman era no a la verdad. Newman respondió que este ataque *ad hominem* hacía imposible para él y, de hecho, para todos los católicos presentar sus argumentos, ya que cualquier cosa que pudieran decir para defenderse sería socavada por las alegaciones de otros de que, después de todo, la verdad no era su primera idea. Kingsley, dijo el cardenal Newman, había envenenado el pozo del discurso.

Entre las variedades abusiva y circunstancial de argumento *ad hominem* existe una conexión clara: lo circunstancial puede considerarse como un caso especial de lo abusivo. Cuando un argumento circunstancial *ad hominem* acusa explícita o implícitamente a los oponentes de inconsistencia (entre sus creencias, o entre lo que profesan y lo que practican), se trata claramente de un tipo de abuso. Cuando un argumento circunstancial *ad hominem* acusa al oponente de falta de confiabilidad en virtud de su pertenencia a un grupo o de su convicción, se trata de una acusación de prejuicio en defensa del interés propio y claramente también es abusiva. Ya sea de una forma u otra, los argumentos *ad hominem* atacan directamente a la persona del adversario.

#### **R4. La Apelación a la Emoción: Argumento *Ad Populum***

Esta falacia común y las dos que la siguen son tan evidentemente falaces que requieren poca explicación. En cada caso, las premisas claramente no son relevantes para la conclusión y se eligen deliberadamente como instrumentos con los que manipular las creencias del oyente o del lector.

El argumento *ad populum*, la apelación a la emoción (literalmente “al pueblo”, y por implicación a las emociones fácilmente suscitadas por la multitud) es el recurso de todo propagandista o demagogo. Es falaz porque reemplaza la laboriosa tarea de presentar evidencia y argumentos racionales

con lenguaje excesivo y otros recursos calculados para excitar entusiasmo, excitación, ira u odio. Los discursos de Adolf Hitler, que llevaron a sus oyentes alemanes a un estado de frenesí patriótico, pueden tomarse como un ejemplo clásico. El amor a la patria es una emoción honorable. La manipulación de la audiencia apelando inapropiadamente a ese amor es intelectualmente deshonrosa, lo que lleva a la cáustica observación de Samuel Johnson de que “el patriotismo es el último refugio de un sinvergüenza”.

La mayor dependencia de los argumentos *ad populum* se encuentra en la publicidad comercial, donde su uso ha sido elevado casi al estatus de un arte. Los productos anunciados están asociados, explícita o disimuladamente, a cosas que anhelamos o que nos entusiasman favorablemente. El cereal para el desayuno se asocia con una juventud esbelta, destreza atlética y una buena salud vibrante; el whisky se asocia con el lujo y los logros, y la cerveza con la gran aventura; el automóvil está asociado con el romance, la riqueza y el sexo. Los hombres representados usando el producto publicitario son generalmente guapos y distinguidos, las mujeres sofisticadas y encantadoras, o apenas vestidas. Los artistas del alboroto de nuestro tiempo son tan inteligentes y persistentes que todos estamos influenciados hasta cierto punto, a pesar de nuestra resolución de resistir. Casi todos los dispositivos imaginables pueden usarse para llamar nuestra atención, incluso para penetrar nuestros pensamientos subconscientes. Estamos manipulados por apelaciones implacables a emociones de todo tipo.

La mera asociación del producto y la emoción no es, en sí misma, un argumento, pero un argumento *ad populum* comúnmente se encuentra no muy por debajo de la superficie. Cuando los anunciantes hacen afirmaciones sobre sus productos diseñadas para ganar nuestra aprobación emocional, y cuando se sugiere que deberíamos realizar alguna compra porque el artículo en cuestión es "sexy" o "más vendido" o está asociado con la riqueza o el poder, la afirmación implícita de que esta conclusión que se desprende de tales premisas es claramente falaz.

Algunos ejemplos del argumento *ad populum* son descarados. Estas son las palabras exactas de un anuncio de 1992 en ABC-TV:

¿Por qué tanta gente se siente atraída por el Pontiac Grand Prix?  
Puede ser que tanta gente se sienta atraída por el Gran Premio  
porque... ¡muchas gente se siente atraída por el Gran Premio!

La falaz apelación a lo popular no es ciertamente un defecto exclusivamente estadounidense. En China, un reciente resurgimiento de la devoción irracional al caíman Mao Zedong ha llevado a la práctica

generalizada de colgar su fotografía en el espejo retrovisor de los automóviles para protegerse de accidentes. Un taxista de Beijing explicó: [ ]

Todos los demás lo están haciendo, así que pensé que también sería una buena idea. Es alta costura.<sup>10</sup> [Nicholas D. Kristoff, “China’s Newest God,” *New York Times*, 2 June 1992.]

La aceptación popular de una política o práctica no demuestra que sea sabia; el hecho de que mucha gente tenga una determinada opinión no prueba que sea cierta. Bertrand Russell condenó tal argumento en un lenguaje casi demasiado vigoroso:

El hecho de que una opinión haya sido ampliamente difundida no es prueba de lo que sea, no es del todo absurdo; efectivamente, en vista de la tontería de la mayoría de la humanidad, una creencia muy extendida es más probable que sea tonto que sensato.<sup>11</sup>

[<sup>11</sup>Bertrand Russell, *Marriage and Moral* (New York: Liveright, 1929).]

## **R5. La apelación a la Piedad: Argumento *Ad Misericordiam***

La apelación a la compasión (*miserericordiam* que significa literalmente “corazón compasivo”) puede verse como un caso especial de apelación a la emoción, en el que el altruismo y la misericordia de la audiencia son las emociones especiales a las que se apela. El abogado de un demandante, que busca daños compensatorios por una lesión, a menudo se las arregla para que la discapacidad del cliente se revele en la sala del tribunal de alguna manera desgarradora. Y en los juicios penales, aunque la simpatía del jurado no influye en absoluto en la culpabilidad o la inocencia del acusado, los abogados defensores eficaces suelen apelar a la compasión del jurado en la medida en que las circunstancias lo permiten. A veces ese llamamiento se hace de manera indirecta. En sus juicios en Atenas, Sócrates se refirió con desdén a otros acusados que habían comparecido ante sus jurados acompañados de sus hijos y familiares, buscando ser absueltos evocando compasión. Sócrates continuó:

. . . Yo, que probablemente corro peligro de muerte, no haré nada de estas cosas. El contraste puede ocurrirle a su mente [a cada miembro del jurado], y puede se enoje contra mí y vote enojado porque está disgustado conmigo en esta cuenta. Ahora bien, si hay tal persona entre vosotros, ten en cuenta que lo hago. No digo que lo haya; puedo responderle con justicia: Amigo mío, soy un hombre, y como otros hombres, una criatura de carne y hueso, y no “de Madera o Piedra”, como dice Homero; y tengo familia, sí, e hijos, oh atenienses, tres en total, y sin embargo no traeré a ninguno de ellos aquí para pedir a usted por la absolución<sup>12</sup>. [Plato, *Apology*, 34; *Jowett translation*]

## **R6. La Apelación a la Fuerza: Argumento *Ad Baculum***

La apelación a la fuerza, para provocar la aceptación de alguna conclusión, parece a primera vista una falacia tan obvia que no necesita discusión alguna. El uso o la amenaza de “métodos de mano dura” para coaccionar a los oponentes parecería ser un último recurso, un recurso útil cuando la evidencia o el método racional fallan. “El poder hace el bien” no es un principio sutil.

Pero, de hecho, hay ocasiones en las que los llamamientos *ad baculum* (literalmente, “pegarse”) se utilizan con considerable sutileza). El argumentador puede no amenazar directamente y aun así puede transmitir una amenaza velada, o una posible amenaza en una forma calculada para ganar el consentimiento (o al menos el apoyo) de aquellos en peligro. Cuando el fiscal general de la administración Reagan fue duramente atacado por la prensa por mala conducta, el entonces jefe de gabinete de la Casa Blanca, Howard Baker, abrió una reunión del personal diciendo

El presidente sigue teniendo confianza en el Procurador General y yo tenemos confianza en el Fiscal General y deberían tener confianza en el Fiscal General, porque nosotros trabajamos para el presidente y porque así son las cosas. Y si cualquiera tiene una visión diferente de eso, o cualquier motivo, ambición, o intención, él puede contarmelo porque vamos a tener que discutir su estatus.

[ “White House. Orders Silence on Meese,” Washington Post, 29 April 1988]

Se puede decir que nadie se deja engañar por argumentos de este tipo; la parte amenazada puede comportarse apropiadamente pero, al final, no necesita aceptar la verdad de la conclusión en la que se insiste. A esto los representantes del fascismo italiano del siglo XX respondieron que la verdadera persuasión puede llegar a través de muchos instrumentos diferentes, de los cuales la razón es uno y la cachiporra es otro. Pero una vez que el oponente está verdaderamente persuadido, sostenían, el instrumento de persuasión puede olvidarse. Esa visión fascista parece guiar a muchos de los gobiernos del mundo hasta el día de hoy; pero el argumento *ad baculum* – la confianza en el garrote o en la amenaza de fuerza en cualquier forma– es, por razones, inaceptable. La apelación a la fuerza es el abandono de la razón.

## **R7. Conclusión Irrelevante: *Ignoratio Elenchi***

La falacia de *ignoratio elenchi* (literalmente, falsa reputación) se comete cuando un argumento que pretende establecer una conclusión particular está realmente dirigido a probar una conclusión diferente. Las premisas “no captan el punto”; el razonamiento puede parecer plausible en sí mismo y, sin embargo, el argumento fracasa como defensa de la conclusión en disputa. Los argumentos en el ámbito de la legislación social cometen frecuentemente esta falacia; Un programa de un tipo particular, diseñado para lograr algún objetivo más amplio que sea ampliamente compartido, está respaldado por premisas que proporcionan razones para compartir el fin más amplio, pero que no nos dicen nada relevante sobre el programa específico bajo consideración. A veces este enfoque es deliberado; a veces es el resultado de una preocupación apasionada por el objetivo más amplio, que ciega a algunos defensores de la propuesta más específica ante la irrelevancia de sus premisas.

Por ejemplo, algunas reformas tributarias particulares a veces se defienden haciendo hincapié en la necesidad de reducir los déficits presupuestarios, cuando la verdadera cuestión es la equidad o el rendimiento de la medida tributaria específica propuesta. O los programas especiales propuestos para apoyar a la industria de la construcción o a la industria del automóvil pueden defenderse con premisas que muestran la necesidad de asistencia pero no respaldan la necesidad del tipo o cantidad de asistencia que proporcionaría el programa en cuestión. Cuando la cuestión es la conveniencia de desarrollar un sistema de armas nuevo y muy costoso, las premisas perderán el sentido si simplemente subrayan la necesidad de una defensa nacional fuerte. La pregunta clave probablemente será si el sistema de armas propuesto es el que realmente se necesita. Los objetivos que se expresan en términos muy generales (seguridad nacional, malas viviendas, un presupuesto equilibrado) son fáciles de respaldar; Las preguntas difíciles probablemente sean: ¿Esta medida en particular promoverá el fin buscado y, de ser así, funcionará mejor (más eficiente o más efectivamente) que las alternativas disponibles? Al pasar por alto estas preguntas, al oscurecer la cuestión con generalizaciones atractivas sobre algún fin mayor o diferente, se comete la *ignoratio elenchi*.

¿Cómo pueden engañar a alguien tales argumentos? A menudo lo consiguen distrayendo la atención. Al insistir con entusiasmo en la necesidad del objetivo defendido por las premisas, el defensor puede lograr transferir ese entusiasmo, en la mente de la audiencia, a los medios específicos falazmente apoyados. La *ignoratio elenchi* también puede resultar eficaz cuando se formula en un lenguaje altamente emocional que oculta el fallo con un atractivo *ad populum*. Pero la emoción no es la esencia de esta falacia;

incluso si el lenguaje utilizado es frío y neutral, es una *ignoratio elenchi* cuando su confianza real es una conclusión diferente de la que pretende defender.

Puede decirse que toda falacia de relevancia es, en cierto sentido, una *ignoratio elenchi*. Pero tal como usamos el término, es la falacia en la que el argumento no capta el punto sin necesariamente cometer uno de esos otros errores (un ataque *ad hominem* o una apelación *ad populum*) que a menudo caracterizan falacias en las que las premisas no son relevantes para la conclusión.

El término *non sequitur* también se aplica a menudo a las falacias de relevancia; la expresión simplemente significa que la conclusión expresada no se sigue de su premisa o premisas. Un columnista político señaló este ejemplo:

"Los veteranos siempre han tenido una voz fuerte en nuestro gobierno".  
El [ex presidente Reagan] dijo con mucha precisión, añadiendo el *non sequitur*: "Es hora de darles el reconocimiento que hace merecen con razón."<sup>14</sup> [

Es más probable que el término *non sequitur* se aplique a un argumento cuando la brecha entre las premisas y la conclusión es muy amplia, y la afirmación de que la conclusión sigue es un error bastante obvio. En un discurso pronunciado en Chicago en 1854, Abraham Lincoln dijo:

Fue un gran truco entre algunos oradores públicos arrojar un desnudo absurdo a su audiencia, con tal confianza que ello debería sorprender - nos saber si el hablante no vio algún sentido de gran magnitud que escapó por completo a su observación. Un sofisma pulcramente barnizado sería fácilmente penetrado, pero un gran y tosco *non sequitur* era a veces dos veces más peligroso que una falacia bien pulida.<sup>15</sup>

Pero hay ocasiones en las que la afirmación de que el argumento es un *non sequitur* puede estar abierta a discusión. Considere este informe de un "fiasco legal" histórico:

El prisionero se declaró culpable. Luego dijo que había cometido un error y el juez le permitió cambiar su declaración a no culpable. El caso fue juzgado. El jurado lo absolvió. "Prisionero", dijo el señor juez Hawkins, "hace unos minutos usted dijo que era un ladrón. Ahora el jurado dice que eres un mentiroso. En consecuencia usted es dado de alta."<sup>16</sup>

## Ejercicios

I. Identifique las falacias de relevancia en los siguientes pasajes y explique cómo cada pasaje específico involucra esa falacia.

1. El siguiente anuncio de un gran periódico metropolitano aparece ampliamente en el Estado de Pensylvania:

En Filadelfia casi todo el mundo lee el *Boletín*.

2. Cuando la guerra en el Golfo Pérsico parecía inevitable a finales del otoño de 1990, Michael Moro pronunció un discurso en la Facultad de Derecho de la Universidad de Michigan sobre cualquier acción militar estadounidense contra el régimen iraquí de Saddam Hussein. “El día que Bush y las llamadas fuerzas de la ONU invadan este campus habrá que cerrarlo. La gente tiene que adoptar una postura significativa. Habrá que detenerlo”. Un estudiante le preguntó qué pensaba que Estados Unidos debería hacer a la luz de la probabilidad de que Saddam Hussein tuviera o estuviera adquiriendo armas nucleares. Moore respondió:

“¿Qué debemos hacer con respecto a Israel? Tienen la bomba. ¿Tiene Hussein la bomba? ¿Y si lo hiciera? Mantiene los ojos alejados de la depresión hacia la que nos dirigimos o en la que ya nos encontramos. Mantiene el foco fuera de la causa palestina. Hace muchas cosas para evitar el aprieto en el que casi se encuentra Bush”.

*The Michigan Daily*. 29 November 1990

3. Como académico, el profesor Benedict Kerkvliet se ha presentado como fundamentado y poco científico. . . . Es patético ver al profesor Kirkvliet, un no filipino, deplorar las condiciones políticas y sociales en un país extranjero como los filipinos cuando su propio país exige una regeneración social y moral.

—VINCENTE ROMERO, Philippine Consul General, in a letter to *The Honolulu Advertiser*, 5 December 1974

4. El historiador griego Tucídides, en su Historia de la guerra del Peloponeso, dio el siguiente relato del llamamiento de un ateniense a los representantes de la pequeña isla de Melos para que se unieran a Atenas en su guerra contra Esparta:

Ustedes saben tan bien como nosotros que, en la lógica de la naturaleza humana, el derecho sólo se cuestiona cuando existe un equilibrio de poder, mientras que es el poder lo que determina lo que los fuertes exhortan y los que conceden. . . . Tus armas más poderosas son esperanzas aún no realizadas, mientras que las armas en tus manos son algo inadecuadas para resistir las fuerzas que ya están dispuestas contra ti. . . . Reflexiona que estás tomando una decisión por tu país, un país cuyo destino depende de una sola decisión, correcta o incorrecta.

\*5. La Inquisición debía haber sido justificada y beneficiosa, si pueblos enteros la invocaban y defendían, si hombres de las más elevadas almas la



fundaban y creaban solidaria e imparcialmente, y sus mismos adversarios la aplicaban a su cuenta, pira tras pira.

—BENEDETTO CROCE, *Philosophy of the Practical*

6. La trampa clásica para cualquier revolucionario es siempre "¿Cuál es tu alternativa?" pero incluso si pudiera proporcionarle al interrogador un plano, esto no significa que él lo usaría; en la mayoría de los casos no es sincero al querer saber.

—SHULAMITH FIRESTONE, *The dialectic of sexe: The case for Fem inist Revolution*

7. En ese melacólico libro *El futuro de una ilusión*, el Dr. Freud, uno de los últimos grandes teóricos de la clase capitalista europea, ha afirmado con sencilla claridad la imposibilidad de la creencia religiosa para el hombre educado de hoy.

—JOHN STRACHEY, *The Coming Struggle for Power*

8. Para ver un ejemplo de 1992 de la aplicación de la norma de riesgo irrazonable en la protección del medio ambiente, consideremos los peces genéticamente modificados. Los científicos esperan que los peces que contienen nuevas hormonas de crecimiento crezcan más y más rápido que los peces normales. Otros científicos están desarrollando peces que podrían introducirse en aguas frías del norte, donde ahora no pueden sobrevivir. La intención es impulsar la producción de pescado para alimentación. Los beneficios económicos pueden ser obvios, pero no los riesgos. ¿Esto hace que los riesgos sean razonables?

—EDWARD BRUGGEMANN, "Genetic Engineering Needs Strict Regulation," *New York Times*, 24 March 1992

9. En el Senado en 1950, Joe McCarthy anunció que había traspasado "la cortina de hierro del secreto de Truman". Tenía 81 historias clínicas de personas que consideraba comunistas en el Departamento de Estado. Del caso 40, dijo: "No tengo mucha información al respecto excepto la declaración general de la agencia de que no hay nada en los archivos que refute su conexión comunista".

—RICHARD H. ROVERE, *Senator Joe McCarthy*

\*10. Porque si la distinción de grados es infinita, de modo que haya entre ellos En ningún grado mayor que el cual no se pueda encontrar superior, nuestro razonamiento llega a esta conclusión: que la multitud de naturalezas mismas no está limitada por ningún límite. Pero sólo un hombre absurdamente tonto puede dejar de considerar tal conclusión como absurda y tonta. Hay, pues, necesariamente una naturaleza que es tan superior a una

o varias naturalezas, que no hay ninguna en comparación con la cual pueda considerarse inferior. —ST. ANSELM, *Momologism*, ch.4

11. El feminismo de género es notoriamente imposible de falsificar: mastica y digiere todas las pruebas en contra, transmutándolas en pruebas que las confirman. El hecho de que la mayoría de la gente, incluida la mayoría de las mujeres, no vea el omnipresente y tenaz sistema de poder masculino sólo muestra hasta qué punto han sido socializados para perpetuarlo. Cuantas más mujeres rechacen la perspectiva feminista de género, más se demostrará que son esclavas del sistema androcéntrico. Nada ni nadie puede refutar la hipótesis del sistema sexo-género para quienes . . . Véalo tan claramente "en todas partes".

—CHRISTINA SOMMERS, *Proceeding of the American Philosophical Association*, June 1992

12. Un comunicado de prensa de la Asociación Nacional de Educación (NEA) comienza con la siguiente declaración: "Los profesores de Estados Unidos consideran que las clases más pequeñas son el elemento más crítico para hacer un mejor trabajo, según indica una encuesta de la NEA". . . . Pero la NEA, por supuesto, está interesada en tener tantos profesores en las escuelas como sea posible. Por ejemplo, en un sistema escolar de 3.000 alumnos con 30 alumnos asignados a cada clase, el personal disponible sería aproximadamente 100. Pero si el tamaño de la clase se cambiara a 25, el número total de profesores aumentaría a 120. Y en una época de reducción de matrículas, esa es una manera de mantener a los docentes en la nómina pública. . .

Es lamentable que una organización con la reputación profesional de la que disfruta la Asociación Nacional de Educación sea tan egoísta.

—CYNTHIA PARSONS, *Christian Science Monitor Service*,  
Februar 1976

13. Según R. Grunberger, autor de *Una historia social del Tercer Reich*, los editores nazis solían enviar el siguiente aviso a los lectores alemanes que dejaban caducar sus suscripciones: "Nuestro periódico merece ciertamente el apoyo de todos los alemanes. Continuaremos enviándole copias y esperamos que no quiera exponerse a consecuencias desafortunadas en caso de cancelación".

14. Admito también que hay personas para quienes incluso la realidad del mundo exterior y las identificaciones que conducen a él constituyen un grave problema. Mi respuesta es que no los abordo, pero presupongo una mínima razón en mis lectores.

—PAUL FEYERABEND, "Materialism and the Mind-Body Problem," *The Review of Metaphysics*

\*15. ¿Pero puedes dudar de que el aire tiene peso cuando tienes el claro testimonio de Aristóteles afirma que todos los elementos tienen peso incluido el aire, y excepto solo fuego?

—GALILEO GALILEI, *Dialogues Concerning Two New Sciences*

16. Como un guerrero armado, como un caballero emplumado, Jame G. Plaine marchó por los pasillos del Congreso Estadounidense y arrojó sus brillantes lanzas, llenas y justas, contra las frentes descaradas de todos los difamadores de su país y de su honor.

Que el partido republicano abandone ahora a este valiente hombre es peor que si un ejército abandonara a su general en el campo de batalla.

—ROBERT G. INGERSOLL, nominating speech at the Republican National Convention, 1876

17. No existe un grupo sin líderes. Aunque el estilo y la función del liderazgo diferirán con cada grupo y la situación, siempre surgirá uno o más líderes en un grupo orientado a tareas o la tarea simplemente nunca se cumple.

—Ms., September 1976

18. Testifico a todo hombre que escucha las palabras de la profecía de este libro. Si alguno añade a estas cosas, Dios le añadirá las plagas que están escritas en este libro; y si alguno quita las palabras del libro de esta profecía, Dios quitará su parte del libro. de la vida, y de la ciudad santa, y de las cosas que están escritas en este libro.

Apocalipsis 22: 18-19

19. “Pero observo”, dice Cleantes, “con respecto a ti, Filón, y a todos los escépticos especulativos, que tu doctrina y práctica difieren tanto en los puntos más abstrusos de la teoría como en la conducta de la vida común”.

—DAVID HUME, *Dialogs concerning Natural Religion*

\*20 Tenía siete años cuando tuve la primera campaña electoral, que yo recuerde; jugó en mi distrito. En ese momento todavía no teníamos partidos políticos, por lo que el anuncio de esta campaña fue recibido con muy poco interés. Pero el sentimiento popular se avivó cuando se reveló que uno de los candidatos era “el Príncipe”. No era necesario agregar Christian y el apellido para darse cuenta de a qué Príncipe se refería. Era propietario del gran patrimonio formado por la ocupación arbitraria de vastas extensiones de tierra ganadas en el siglo anterior al lago de Fucino. Unas ocho mil familias (es decir, la mayoría de la población local) todavía trabajan hoy en el cultivo de las catorce mil hectáreas del estado. El Príncipe se dignó solicitar el voto de “sus” familias para poder convertirse en su diputado en el

parlamento. Los agentes de la finca que trabajaban para el Príncipe hablaban frases impecablemente liberales: “Naturalmente”, decían, “naturalmente, nadie se verá obligado a votar por el Príncipe que se le entienda; de la misma manera que nadie, naturalmente, puede obligar al Príncipe a que permita trabajar en sus tierras a personas que no le votan. Éste es el período de verdadera libertad para todos; Eres libre y el Príncipe también lo es”. El anuncio de estos principios “liberales” produjo una consternación general y comprensible entre los campesinos. Porque, como se puede imaginar, el Príncipe era la persona más odiada en nuestra parte del país.

—IGNAZIO SILONE, *The God That Failed*

II. Identifique cualquier falacia relevante en los siguientes pasajes y explique cómo el argumento en cuestión involucra esa falacia.

1. Wendell Philips, el abolicionista, un día se encontró en el mismo tren con un grupo de clérigos del sur camino a una conferencia. Cuando los sureños se enteraron de la presencia de Philips, decidieron divertirse a sus expensas. Uno de ellos se acercó y dijo: "¿Es usted Wendell Philips?"

"Sí, señor", fue la respuesta.

"¿Es usted el gran abolicionista?"

"No soy genial, pero soy un abolicionista".

"¿No eres tú de los que pronuncian discursos en  
¿Boston y Nueva York contra la esclavitud?"

Sí, lo soy."

"¿Por qué no vas a Kentucky y haces  
discursos allí?"

Philips miró a su interlocutor por un momento.  
y luego dijo: "¿Es usted clérigo?"

"Sí, lo soy", respondió el otro.

"¿Están tratando de salvar almas del infierno?"

"Sí"

"Bueno, ¿por qué no vas allí?"

2. Los jóvenes mansos crecen en las bibliotecas, creyendo que es su deber aceptar las opiniones que han dado Cicerón, Locke y Bacon; olvidando que Cicerón, Locke y Bacon eran sólo jóvenes en las bibliotecas cuando escribieron estos libros.

—RALPH EMERSON, *El Erudito Americano*

3. El Maestro dijo: [el hombre bueno] no se lamenta de que los demás no reconozcan sus méritos. Su única preocupación es no poder reconocer los de ellos.

—CONFUCIO, *Las Analectas*

4. Sin embargo, ahora importa muy poco lo que diga o haga el rey de Inglaterra; ha roto perversamente toda obligación moral y humana, ha pisoteado la naturaleza y la conciencia bajo sus pies y, mediante un espíritu constante y constitucional de insolencia y crueldad, se ha procurado un odio universal.

—THOMAS PAINE, *Sentido Común*

▪5 Así como algunas penas disuaden a un posible delincuente al hacer que la perspectiva de cometer un delito sea menos atractiva, una pena más severa hace que el delito sea aún menos atractivo y, por lo tanto, menos probable que ocurra. Porque aunque la mayoría de los posibles infractores de la ley perciben la muerte como la pena máxima factible, es probablemente la fuerza disuasoria más atractiva.

—FRANK G. CARRINGTON, *Ni Cruel ni Inusual*

6. Debo estudiar política y guerra, para que mis hijos tengan la libertad de estudiar matemáticas y filosofía, geografía, historia natural y arquitectura naval, para que sus hijos tengan derecho a estudiar pintura, poesía, música, arquitectura, estatuaria, tapices y porcelana.

—JOHN ADAMS, *Cartas a su Esposa*, vol. II, Carta N° 78, 1780

7. ANYTUS: “Sócrates, creo que estás demasiado dispuesto a hablar mal de los hombres: y, si sigues mi consejo, te recomendaría que tuvieras cuidado. Tal vez no haya ciudad en la que no sea más fácil hacer daño a los hombres que hacerles el bien, y éste es ciertamente el caso en Atenas, como creo que sabes. —PLATÓN, Menón

8. El hombre más pobre puede desde su cabaña desafiar a todas las fuerzas de la Corona. Puede que sea frágil, su techo puede temblar, el viento puede soplar a través de él, la tormenta puede entrar, la lluvia puede no entrar, pero el rey de Inglaterra no puede entrar, ¡no se atreverá con todas sus fuerzas a cruzar el umbral del arruinado reñement!

—WILLIAM PITT, in the House of Commons

9.El libre mercado. . . responde a la escasez aumentando los precios. Pero incita a otros a entrar en esa área debido al atractivo de las ganancias y, por lo tanto, beneficia al consumidor ya que el precio baja cuando aumenta la oferta.

—JOHN HOSPERS, “La Libre Empresa como Encarnación de la Justicia”

\*10 Radosh [Prof. Ronald Radosh] experimentó una atracción metafísica en 1973 durante un viaje radical a Cuba cuando su pequeño grupo de turistas revolucionarios fueron llevados a uno de los hospitales psiquiátricos de Castro. y vi una sala llena de pacientes que habían sido recientemente

lobotomizados. Estaba lo suficientemente perturbado como para expresar sus preocupaciones al guía turístico estadounidense que lo miró profundamente durante un momento y luego dijo: "Ron, tenemos que entender la diferencia entre lobotomías capitalistas y lobotomías socialistas".

—PETER COLIER, "The suppression of Ronald Radosh."

*The Weekly Standard*, 10 June 1996

11. Entonces, para decirlo brevemente, podemos sostener que la razón natural no puede probar que la resurrección sea necesaria, ni por razones a priori como las que se basan en la noción de principio intrínseco en el hombre, ni por argumentos a posteriori, por ejemplo, por alguna operación o perfección propia del hombre. Por lo tanto, consideramos cierta la resurrección basándose únicamente en la fe.

— DUNS SCOTUS, *Oxford Commentary on the Sentences of Peter Lombard*

12. Stephen Meyer realizó el estudio reciente más completo sobre la legislación ambiental sobre las tasas diferenciales de desempeño económico interestatal. Meyer probó la hipótesis de que la búsqueda de la calidad del medio ambiente obstaculiza el crecimiento económico y la creación de empleo. Clasificó a los 50 estados sobre la base del rigor de su legislación ambiental y luego comparó las clasificaciones ambientales con medidas de crecimiento económico y creación de empleo entre 1973 y 1989.

Sus hallazgos son sorprendentes: no sólo no encontró evidencia que respalde una relación negativa entre la regulación ambiental y el crecimiento económico, sino que sus resultados en realidad mostraron todo lo contrario. Es decir, encontró que los estados con los programas ambientales más ambiciosos tuvieron los niveles más altos de crecimiento económico y creación de empleo durante el período. Si bien su estudio no prueba necesariamente que el ambientalismo cause crecimiento económico o creación de empleo, sí repudia la hipótesis de que el ambientalismo reduce el crecimiento económico y la creación de empleo.

—ROGER H. BESDEK, "The Net Impact of Environmental Protection on Jobs and the Economy," un documento presentado en una conferencia sobre políticas para la equidad ambiental, Ann Arbor, enero de 1993

13. La amistad necesita un cierto paralelismo de vida, una comunidad de pensamiento, una rivalidad de objetivos.

—HENRY ADAMS, *La educación de Henry Adams*, xx

14. Arder siempre con esta llama dura, parecida a una gema, para mantener este éxtasis, es éxito en la vida.

—WALTER PATER, *El Renacimiento*

\*15. Una organización nacional llamada En Defensa de los Animales registró una protesta en 1996 contra la supuesta crueldad hacia los animales vendidos vivos o sacrificados en los mercados chinos de San Francisco. Patricia Briggs, quien llevó la denuncia ante la Comisión del Bienestar Animal de la ciudad dijo: “Se acerca la época de los crustáceos. Uno pensaría que a la gente no le importarían las langostas, porque no son mimosas ni peludas, tienen miradas vacías y no vocalizan. Pero te sorprendería saber a cuánta gente le importa”. A lo que respondió Astella Kung, propietaria de Ming Kee Game Birds, donde se venden aves vivas: “¿Qué tal ¿las personas sin hogar? ¿Por qué los animales no usan su energía para cuidar de esas personas? ¡No tienen hogares! ¡Hambriento!

—“La cocina suscita el debate sobre la crueldad y la cultura”,  
*New York Times*, 26 de agosto de 1996

16. Nietzsche era personalmente más filosófico que su filosofía. Su charla sobre el poder, la dureza y la soberbia inmoralidad era el pasatiempo de un joven erudito inofensivo y un inválido constitucional.

—GEORGE SANTAYANA, *El egoísmo en la filosofía alemana*

17. El otoño pasado [1995] un panel de científicos convocado por las Naciones Unidas para asesorar a los gobiernos del mundo concluyó por primera vez que los gases de efecto invernadero como el dióxido de carbono son probablemente responsables, al menos en parte, del cambio climático global. El panel predijo que si no se reducen las emisiones de gases, la temperatura global promedio aumentará en 1,8 grados a 6-3 grados Fahrenheit—con una mejor estimación de 3,6 grados—para el año 2100. El calentamiento previsto, según las Naciones Unidas panel, iría acompañado de una perturbación climática generalizada.

"Una tontería", dice el Dr. Richard S. Linzen del MIT. Sostiene que las conclusiones del panel se basan en modelos computarizados del sistema climático tan defectuoso que carece de sentido. "No acepto los resultados del modelo como "evidencia", dice, porque confiar en ellos "es como confiar en una tabla ouija. . . . La respuesta en esta etapa es que no sabemos" cuál es el efecto vapor. En definitiva, dice: "Yo no hago proyecciones y, por lo tanto, no veo ningún motivo de preocupación ahora.

—WILLIAM K. STEVENS, "Is It Getting Hotter or Is It Just the Computer Model?" *New York Times*, 18 June 1996

18. El Sr. Farrakhan, el líder musulmán negro, citando el ejemplo de Israel, dijo que los estadounidenses negros también deberían poder formar un país propio en el continente africano, y dijo que planea pedir a los líderes africanos que "labren un territorio para todas las personas en la diáspora".

Dijo que todos los países africanos también deberían conceder a los estadounidenses negros la doble ciudadanía. “Queremos la doble ciudadanía”, dijo, “y como no sabemos de dónde venimos, queremos la doble ciudadanía en todas partes”.

—KENNETH NOBLE, “Estadounidenses Negros y Africanos se reúnen para Forjar Lazos más Fuertes” *New York Times*, May 1993

19. En realidad, nadie puede hacer negocios en grandes reuniones. . . . Los discursos convincentes y fascinantes pueden convertir las votaciones, pero la verdadera discusión y en gran medida el verdadero gobierno está en manos de los comités que preparan los asuntos.

—A.D. LINSAY, *The Essential of Democracy*

\*20 Ignorar la posibilidad de que América fuera descubierta por africanos porque estos exploradores son “desconocidos” es irresponsable y arrogante. Si no somos conscientes de un evento, ¿eso significa que nunca sucedió?

—ANDREW J. PERRIN, “To search for Truth,” *New York Times*  
16 November 1990

### 6.3 FALACIAS DE PRESUNCIÓN

Algunos errores en el razonamiento cotidiano son consecuencia de una suposición injustificada, a menudo sugerida por la formulación del argumento. El lector, el oyente o incluso el autor del pasaje pueden verse obligados (por descuido o por diseño deliberado) a asumir la verdad de alguna proposición no demostrada e injustificada. Cuando tales supuestos dudosos incorporados en el argumento son cruciales para sustentar la conclusión, el argumento es malo y puede ser muy engañoso. **Los saltos injustificados de este tipo se denominan *falacias de presunción*.**

En argumentos falaces de este tipo las premisas, nuevamente, a menudo no son relevantes para la conclusión. De hecho, se puede decir que en la mayoría de las falacias hay una brecha, una irrelevancia entre las premisas y la conclusión. Pero las falacias de la presunción exhiben un tipo especial de errores: la suposición tácita de lo que no ha recibido apoyo y puede incluso ser insostenible. Para exponer tal falacia, suele bastar con llamar la atención sobre esa suposición contrabandeada y sobre su duda o falsedad.

#### P1. Pregunta Compleja

Una de las falacias más comunes de la presunción es ésta: hacer una pregunta de tal manera que presuponga la verdad de alguna conclusión oculta en esa pregunta. Es probable que la pregunta en



sí sea retórica y que no se busque genuinamente ninguna respuesta. Pero plantear la pregunta en serio, introduciendo así subrepticamente su presuposición, a menudo logra el propósito del interrogador: falazmente.

Así, un ejecutivo de una empresa de servicios públicos podría preguntarse: "¿Por qué el desarrollo privado de recursos es mucho más eficiente que cualquier empresa de propiedad gubernamental?" — asumiendo la mayor eficiencia del sector privado. O un propietario puede preguntar, con respecto a un aumento propuesto en el impuesto a la propiedad: "¿Cómo se puede esperar que la mayoría de los votantes, que alquilan pero no poseen propiedades y no tienen que pagar el impuesto, se preocupen si la carga fiscal aumenta?" de los demás se vuelve aún más injusto? —suponiendo que la carga del taxi propuesto sea injusta y que aquellos que alquilan en lugar de ser propietarios de sus propias casas no se vean afectados por los aumentos de impuestos a la propiedad. Dado que suposiciones como éstas no se afirman abiertamente, quienes las interrogan evaden la necesidad de defenderlas abiertamente. La pregunta compleja es a menudo un recurso engañoso; cuando se usa deliberadamente en periódicos o revistas es una marca de lo que se llama "periodismo amarillo". Y siempre que, en un debate, una pregunta va acompañada de la exigencia agresiva de que se responda "sí o no", hay motivos para sospechar que la pregunta en sí está "cargada", es decir, injustamente compleja.

Los órganos deliberantes (clubes, legislaturas u otros) a veces se enfrentan a una moción que es encubiertamente compleja. En tales circunstancias existe una necesidad apremiante de simplificar las cuestiones que enfrenta el organismo, y esto explica la posición privilegiada, en el procedimiento parlamentario regido por las *Reglas de Orden de Robert* o manuales similares, de la moción para dividir la cuestión. Una moción para que el organismo "posponga por un año" la acción sobre algún asunto controvertido puede ser sabiamente dividida en la decisión de posponer la acción y, si se hace, la de determinar la duración del aplazamiento. Algunos miembros pueden apoyar el aplazamiento en sí, pero consideran que el período de un año es intolerablemente largo; si no se diera prioridad a la oportunidad de dividir la cuestión, el órgano podría verse obligado a tomar medidas sobre una moción que, debido a su complejidad, no puede decidirse inteligentemente. Un funcionario que preside, teniendo el deber de promover un debate plenamente racional, podrá solicitar la moción para dividir la cuestión antes de comenzar la discusión sustantiva.

Un ejemplo atroz de esta falacia surge en el diálogo o el conainterrogatorio en el que una de las partes plantea una pregunta

compleja, una segunda parte responde a la pregunta y la primera luego hace una inferencia falaz en la que esa respuesta fue el fundamento. Por ejemplo:

ABOGADO: Las cifras parecen indicar que sus ventas aumentaron como resultado de estos anuncios engañosos. ¿Es eso correcto?

TESTIGO: ¡No lo hicieron!

ABOGADO: Pero usted admite entonces que su publicidad era engañosa.

ABOGADO: Las cifras parecen indicar que sus ventas aumentaron como resultado de estos anuncios engañosos. ¿Es eso correcto?

TESTIGO: ¡No lo hicieron!

ABOGADO: Pero usted admite entonces que su publicidad era engañosa. ¿Cuánto tiempo llevas practicando este tipo de prácticas?

Cuando una pregunta es compleja y deben negarse todas sus presuposiciones, deben negarse individualmente. La negación de una sola presuposición puede llevar a suponer la verdad de la otra. En derecho, a esto se le ha llamado “el embarazo negativo”. Aquí hay una ilustración de un famoso juicio por asesinato:

P: Lizzie, ¿no tomaste un hacha y golpeaste a tu madre cuarenta veces?

¿Y luego golpear a tu padre cuarenta y una veces ante la perspectiva de un estofado de cordero frío?

R: No es cierto. Ese día íbamos a comer fondue de coles de Bruselas.

Las preguntas complejas pueden ser complicadas. Un orador puede plantear astutamente alguna pregunta, responderla y luego utilizar (como si estuviera establecida) la conclusión que ha sido deliberadamente enterrada en ella. O se puede plantear la pregunta y extraer la suposición falaz, mientras que la respuesta a la pregunta permanece sin expresar, sólo sugerida o supuesta.

Una pregunta compleja puede combinarse con una apelación a la ignorancia. Un ejemplo de este conjunto de falacias apareció en una importante revista científica, cuando la investigación sobre técnicas para cortar y recombinar el ADN fue denunciada con una apelación interrogativa a la ignorancia que suponía la suposición que había precedido la pregunta:

Si el Dr. Frankenstein debe seguir produciendo sus monstruos biológicos. . .  
¿Cómo podemos estar seguros de lo que sucedería una vez que las pequeñas  
bestias escaparan del laboratorio?

La eficacia de ataques falaces como estos se debe en parte a la necesidad de identificar y clasificar los diversos supuestos ocultos antes de que pueda comenzar una respuesta racional.

## P2. Causa falsa

Es obvio que cualquier razonamiento que se base en tratar como causa de alguna cosa o acontecimiento lo que en realidad no es su causa debe estar gravemente equivocado. Pero a menudo nos sentimos tentados a suponer, o nos llevan a suponer, que entendemos alguna relación específica de causa y efecto cuando en realidad no es así. La naturaleza de la conexión entre causa y efecto, y cómo determinamos si dicha conexión está presente o ausente, son problemas centrales de la lógica inductiva y del método científico. Estos problemas se analizan en detalle en la cuarta parte de este libro. Presumir la realidad de una conexión causal que realmente no existe es, en cualquier caso, un error común; en latín el error se llama falacia de *non causa pro causa*; lo llamamos simplemente la falacia de la causa falsa.

A veces sucede que suponemos que un evento es causado por otro porque sigue de cerca a ese otro en el tiempo. Sabemos, por supuesto, que la mera sucesión temporal no establece una conexión causal, pero es fácil dejarse engañar. Si a un movimiento agresivo en política exterior le sigue un evento internacional distantemente relacionado al cual habíamos estado apuntando, algunos pueden concluir erróneamente que la política agresiva fue la causa de ese evento. En la ciencia primitiva ese error era común; Ahora rechazamos por absurda la afirmación de que tocar tambores sea la causa de la reaparición del sol después de un eclipse, a pesar de la evidencia innegable de que cada vez que se tocan tambores durante un eclipse, el sol reaparece posteriormente.

Los errores en el razonamiento de este tipo siguen estando muy extendidos: las condiciones climáticas inusuales se atribuyen a algún fenómeno celeste no relacionado que las precedió; se cree que una infección realmente causada por un virus es causada por un viento frío o los pies mojados, etc. La variedad de causa falsa se llama falacia de *post hoc ergo propter hoc* (“después de la cosa, luego a causa de la cosa”); un ejemplo de ello apareció en una carta reciente al *New York Times*, en la que el corresponsal escribió:

La pena de muerte en Estados Unidos nos ha dado la más alta tasa de criminalidad y mayor número de presos por cada 100.000 habitantes población en el mundo industrializado.<sup>18</sup>

*Post hoc ergo propter hoc* es una falacia fácil de detectar cuando es flagrante, pero incluso los mejores científicos y las afirmaciones son en ocasiones engañadas.

## P3. Petición de principio: *Petitio Principii*

**Plantear la pregunta es asumir la verdad de lo que uno busca probar, en el esfuerzo por probarlo.** Esto parecería un error tonto, evidente para

todos, pero cuán tonto u obvio sea el error depende en gran medida de la forma en que se formulen las premisas del argumento. Su redacción a menudo oscurece el hecho de que enterrada dentro de una de las premisas asumidas se encuentra la conclusión misma. Esta falacia se ilustra con el siguiente argumento, relatado hace tiempo por el lógico Richar Whately: “Permitir a cada hombre una libertad ilimitada de expresión siempre debe ser, en general, ventajoso para el Estado; porque es muy beneficioso para los intereses de la comunidad que cada individuo disfrute de una libertad, perfectamente ilimitada, para expresar sus sentimientos”.

A veces caemos en este error cuando, en el esfuerzo por establecer nuestra conclusión, buscamos premisas que funcionen. ¡Por supuesto que la conclusión misma, disfrazada en otro lenguaje, ciertamente funcionará! La mayoría de las falacias, como señalamos anteriormente, pueden verse desde cierta perspectiva como falacias de relevancia, pero la *petitio principii* no. Las premisas del argumento, en este caso, no son irrelevantes; ciertamente prueban la conclusión, pero lo hacen de manera trivial. Una *petitio principii* siempre es técnicamente válida, pero también siempre carece de valor.

Este es otro de esos errores que muchas veces pasan desapercibidos para quienes los cometen. La presunción enterrada en las premisas puede quedar oscurecida por sinónimos confusos o no reconocidos, o por una cadena de argumentos intermedios. Cada *petitio* es un argumento circular, pero el círculo que se ha construido puede —si es grande o confuso— pasar desapercibido.

Mentes poderosas a veces caen en la trampa de esta falacia, como lo ilustra un tema muy controvertido en la historia de la filosofía. Los lógicos han buscado durante mucho tiempo establecer la confiabilidad de los procedimientos inductivos estableciendo la verdad de lo que se llama el "principio de inducción". Éste es el principio de que las leyes de la naturaleza operarán mañana como operan hoy, que en aspectos básicos la naturaleza es esencialmente uniforme y que, por lo tanto, podemos confiar en la experiencia pasada para guiar nuestra conducta en el futuro. “Que el futuro será esencialmente como el pasado” es la afirmación en cuestión, pero esta afirmación, nunca puesta en duda en la vida ordinaria, resulta muy difícil de probar. Algunos pensadores han afirmado que podrían demostrarlo mostrando que, cuando en el pasado nos hemos basado en el principio inductivo, siempre hemos descubierto que este método nos ha ayudado a alcanzar nuestros objetivos. Preguntan: “¿Por qué concluir que el futuro será como el pasado? Y responde: “Porque siempre ha sido como en el pasado”.

Pero como señaló David Hume, este argumento común es una *petitio*, plantea la pregunta. Porque el punto en cuestión es si la naturaleza seguirá comportándose regularmente; que lo haya hecho en el pasado no puede

servir como prueba de que lo hará en el futuro, a menos que se asuma el principio mismo que está aquí en cuestión: que el futuro será como el pasado. Y así, Hume, reconociendo que en el pasado el futuro ha sido como el pasado, formuló la reveladora pregunta con la que todavía se debaten los filósofos: ¿Cómo podemos saber que los futuros serán como los futuros pasados? Pueden serlo, por supuesto, pero no podemos dar por sentado que lo serán con el fin de demostrar que lo serán.<sup>19</sup>.

#### **P4. Y P5. Accidente y Accidente Inverso**

Las falacias del accidente y del accidente inverso surgen como resultado del uso descuidado o deliberadamente engañoso de generalizaciones. En los asuntos más importantes, y especialmente en los argumentos políticos o morales, nos basamos en declaraciones sobre cómo son las cosas en general, cómo se comporta la gente en general y cosas por el estilo. Pero incluso cuando las afirmaciones generales son enteramente plausibles, debemos tener mucho cuidado de no aplicarlas mecánicamente o rígidamente a casos particulares. Las circunstancias alteran los casos; una generalización que es cierta en términos generales puede no aplicarse en un caso determinado, por buenas razones que tienen que ver con las circunstancias especiales (o “accidentales”) de ese caso. Cuando suponemos la aplicabilidad de una generalización a casos individuales que no gobierna adecuadamente, cometemos la falacia del *accidente*. Cuando hacemos lo contrario, y por descuido o intencionalmente **suponemos que lo que es cierto para un caso particular es cierto para una gran serie de casos, cometemos la falacia del *accidente inverso*.**

La experiencia nos enseña que las generalizaciones, incluso aquellas ampliamente aplicables y útiles, a menudo tienen excepciones contra las cuales debemos estar en guardia. En el derecho, los principios que son sólidos en general a veces tienen excepciones identificadas de manera muy específica. Por ejemplo, la regla de que los testimonios de oídas no pueden aceptarse como prueba ante un tribunal no es aplicable cuando la parte cuyas comunicaciones orales se informan está muerta, o cuando la parte que informa los rumores lo hace en conflicto con su propio interés. Casi todas las buenas reglas tienen excepciones apropiadas; es probable que argumentemos falazmente cuando razonamos sobre el supuesto de que algunas reglas se aplican con fuerza universal.

En un diálogo con el joven Eutidemo, que planeaba convertirse en estadista, Sócrates extrajo de Eutidemo un compromiso con muchas de las verdades morales convencionalmente aceptadas: que está mal engañar, es injusto robar, etc. Luego Sócrates (como relata Jenofonte en su informe del diálogo) presentó una serie de casos hipotéticos en los que Eutidemo aceptó a regañadientes que parecería correcto engañar (para rescatar a nuestros

compatriotas) y justo robar (para salvar la vida de un amigo). etcétera. Para todos aquellos que intenten decidir cuestiones específicas y complicadas apelando mecánicamente a reglas generales, la falacia del accidente es una amenaza genuina y grave. El lógico H. W. B. Joseph observó que “no hay falacia más insidiosa que la de tratar una afirmación que en muchos aspectos no es engañosa como si fuera verdadera siempre y sin reservas”.

El accidente es la falacia que cometemos cuando nos alejamos descuidadamente o demasiado rápido de la generalización; El accidente inverso es la falacia que cometemos cuando avanzamos descuidadamente o demasiado rápido hacia una generalización. Todos conocemos a quienes sacan conclusiones sobre todas las personas de una categoría determinada a partir de lo que puede ser cierto acerca de una o unas pocas personas de esa categoría; Sabemos, y debemos recordar, que aunque una determinada droga o alimento pueda ser inofensivo en determinadas circunstancias, no lo es, por tanto, en todas las circunstancias. Por ejemplo: Comer alimentos fritos tiene un impacto generalmente adverso en el nivel de colesterol, pero ese mal resultado puede no ocurrir en algunas personas. El propietario de una tienda de "pescado y barcos" en Inglaterra defendió recientemente la salud de su cocina frita con este argumento:

Llévate a mi hijo, Martyn. Ha estado comiendo pescado y patatas fritas toda la vida, y acaba de hacerse una prueba de colesterol, y su nivel es por debajo del promedio nacional. Qué mejor prueba podría haber que el hijo de un fraile?<sup>20</sup>.

El accidente inverso es una especie de razonamiento falaz cuyo error resulta evidente para todos una vez que ese error ha sido expuesto; sin embargo, puede servir como un engaño conveniente, en el que muchas personas se sienten tentadas a confiar cuando discuten sin prestar atención o con gran pasión.

## EJERCICIOS

Identifique cualquier falacia de presunción en los siguientes pasajes y explique cómo el argumento en cuestión involucra esa falacia.

\*1. Mientras el general Grant ganaba batallas en Occidente, el presidente Lincoln recibió muchas quejas de que Grant estaba borracho. Cuando una delegación le dijo un día que Grant era irremediablemente adicto al whisky, se dice que el presidente respondió: "¡Ojalá el general Grant enviara una barra de whisky a cada uno de mis otros generales!".

2. Un correo nacional de 1992, en el que se solicitaban fondos a Personas para el Trato Ético de los Animales (PETA), contiene una encuesta en la que las preguntas deben responderse con sí o no. Dos de las preguntas formuladas son estas:

"¿Te das cuenta de que la gran mayoría de los dolorosos experimentos con animales no tienen ninguna relación con la supervivencia humana o la eliminación de enfermedades?"

"¿Es usted consciente de que las pruebas de productos en animales no mantienen fuera del mercado los productos inseguros?"

3. Las granjas familiares no están destruyendo la selva tropical. . . . En los Trópicos de América Latina y en muchas regiones de Asia y África, la agroindustria y las elites terratenientes provocan incendios deliberadamente para destruir los bosques y reemplazarlos con pastos. La pérdida de bosque por esta causa ha aumentado a un ritmo explosivo, y esta es la razón principal por la que la selva tropical se está reduciendo.

—J. H. BIAUT, "No son los Agricultores Quienes Matan los Bosques Tropicales" *The New York Times*, 7 August 1996

4. Hay que aceptar la tradición de los hombres de antaño que afirman ser descendientes de los dioses —eso dicen— y seguramente han conocido a sus propios antepasados. ¿Cómo podemos dudar de la palabra de los hijos de los dioses?

—PLATO, *Timae*

\*5. En una película protagonizada por el famoso comediante francés Sacha Guitry, unos ladrones discuten sobre la división de siete perlas que valen el rescate de un rey. Uno de ellos le entrega dos al hombre de esta derecha, luego dos al hombre de su izquierda. "Yo", dice, "me quedaré con tres". El hombre de su derecha dice: "¿Cómo es que te quedas con tres?" "Porque yo soy el líder". "Oh. ¿Pero por qué eres el líder?" "Porque tengo más perlas".

6. ". . . Siempre he pensado que mirar la luna nueva por encima del hombro izquierdo es una de las cosas más descuidadas y tontas que un cuerpo puede hacer. El viejo Hank Bunker lo hizo una vez y se jactaba de ello; y en menos de dos años se emborrachó y se cayó de la torre de tiro, y se extendió de manera que era sólo una especie de abogado, como se puede decir; y lo deslizaron de canto entre dos puertas de granero a modo de ataúd, y lo enterraron así, según dicen, pero yo no lo vi. Papá me lo dijo. Pero de todos modos todo viene de mirar la luna y decir, como un tonto".

—MARK TWAIN, *The Adventure of Huckleberry Finn*

7. ¿Por qué sé más que otras personas? ¿Por qué, en general, soy tan inteligente? Nunca he reflexionado sobre preguntas que en realidad no son preguntas. Nunca he desperdiciado mis fuerzas.

—FRIEDRICH NIETZSCHE, *Ecce Homo*

8. No existe conocimiento que no pueda llevarse a la práctica, pues tal conocimiento en realidad no es conocimiento en absoluto.

—WANG SHOU-JEN, *Record of Instructions*

9. En 1960 este gran país tenía las mejores escuelas públicas del mundo. Después de 35 años y de gastar miles de millones de dólares de dinero federal, nuestras escuelas públicas se ubican cerca del botón del mundo industrializado. ¿Qué pasó? El gobierno federal se entromete en la educación pública. Actualmente tenemos el mayor número de analfabetos funcionales del mundo industrializado.

\*10. Cuando Rodger Babson, cuya predicción de la gran crisis bursátil le dio fama, enfermó de tuberculosis, regresó a su casa en Massachusetts en lugar de seguir el consejo de su médico de permanecer en Occidente. Durante el sofocante invierno, dejaba las ventanas abiertas, vestía un abrigo con una almohadilla térmica en la espalda, hacía que su secretaria usara guantes y golpeaba las teclas de la máquina de escribir con martillos de goma. Babson se recuperó y atribuyó su curación al aire libre. El aire de los pinos, según Babson, tiene cualidades químicas o eléctricas (o ambas) de gran valor medicinal.

—MARTIN GARDNER, *Fads and Fallacies in the Name of Science*

## 6.4 FALACIAS DE LA AMBIGÜEDAD

El significado de palabras o frases puede cambiar como resultado de una intención involuntaria o puede ser manipulado deliberadamente en el curso de un argumento. Un término puede tener un sentido en una premisa y un sentido completamente diferente en la conclusión. Cuando la inferencia extraída depende de tales cambios es, por supuesto, falaz. Los errores de este tipo se denominan “falacias de ambigüedad” o, a veces, “sofismos”. El uso deliberado de tales recursos suele ser burdo y fácilmente detectado, pero a veces la ambigüedad puede ser oscura, el error accidental y la falacia sutil. A continuación se distinguen cinco variedades.

### A1. Falacia de la Equivocación

La mayoría de las palabras tienen más de un significado literario, y la mayoría de las veces no tenemos dificultades para mantener esos significados separados al observar el contexto y usar nuestro buen sentido al leer y escuchar. **Sin embargo, cuando confundimos los diversos significados de una palabra o frase —accidental o deliberadamente—, estamos usando la palabra de manera equívoca. Si hacemos eso en el contexto de un argumento, cometemos la falacia de la equivocación.**

A veces, la equivocación es obvia y absurda y se utiliza en una línea o pasaje de broma. El relato de Lewis Carroll sobre las aventuras de Alicia en A través del espejo está repleto de equívocos ingeniosos y divertidos. Uno de ellos dice así:



“¿A quién te cruzaste en el camino?” prosiguió el rey, sosteniendo su mano al Mensajero para pedirle heno,  
“Nadie”, dijo el Mensajero.  
“Muy bien”, dijo el Rey; “Esta joven lo vio también. Por supuesto, nadie camina más lento que tú”.

La equivocación en este pasaje es, de hecho, bastante sutil. Como se usa aquí por primera vez, la palabra "nadie" simplemente significa "ninguna persona". Pero luego se hace referencia usando un pronombre (“él”), como si esa Palabra (“nadie”) hubiera nombrado a una persona. Y cuando posteriormente la misma palabra se escribe con mayúscula y se usa claramente como nombre (“Nadie”), supuestamente nombra a una persona que tiene una característica (no ser adelantada en el camino) derivada del primer uso de la palabra. La evasión es a veces la herramienta del ingenio, y Lewis Carroll era un lógico muy ingenioso.<sup>21</sup>

Los argumentos equívocos siempre son falaces, pero no siempre son tontos o cómicos, como se verá en el ejemplo que se comenta en el siguiente extracto:

Hay una ambigüedad en la frase “tener fe en” que ayuda a hacer que la fe parezca respetable. Cuando un hombre dice que tiene fe en el presidente está asumiendo que es obvio y conocido por todo el mundo que hay un presidente, que el presidente existe, y él está afirmando su confianza en que el presidente hará un buen trabajo en el conjunto. Pero si un hombre dice que tiene fe en la telepatía, no quiere decir que esté seguro de que la telepatía hará un buen trabajo en general, sino que cree que la telepatía realmente ocurre a veces, que la telepatía existe. Así, la frase “tener fe en x” a veces significa tener confianza en que x, quien se supone o se sabe que existe, hará un buen trabajo, pero en otras ocasiones significa creer que x existe. ¿Qué significa la frase “tener fe en Dios”? significa ambiguamente ambos; y la evidencia de lo que significa en un sentido recomienda lo que significa en el otro sentido. Si hay Si existe un dios perfectamente poderoso y bueno, es evidentemente razonable creer que hará el bien. En este sentido “ten fe en Dios” es una exhortación razonable. Pero insinúa el otro sentido, a saber, "creer que hay un dios perfectamente poderoso y bueno, sin importar la evidencia". Así, la razonabilidad de confiar en Dios si existe se utiliza para hacer que parezca también razonable creer que existe<sup>22</sup>.

Un tipo de equívoco merece especial atención. Éste es el error que surge del mal uso de términos “relativos”, que tienen diferentes significados en diferentes contextos. Por ejemplo, la palabra "alto" es una palabra relativa;

un hombre alto y un edificio alto se encuentran en categorías bastante diferentes. Un edificio alto es aquel que es más alto que la mayoría de los hombres, un edificio alto es aquel que es más alto que la mayoría de los edificios. Ciertas formas de argumento que son válidas para términos no relativos se desmoronan cuando se sustituyen por términos relativos. El argumento “un elefante es un animal; por tanto, un elefante gris es un animal gris” es perfectamente válido. La palabra "gris" es un término no relativo. Pero el argumento “un elefante es un animal; por tanto, un elefante pequeño es un animal pequeño” es ridículo. La cuestión aquí es que “pequeño” es un término relativo: un elefante pequeño es un animal muy grande. La falacia es una equivocación con respecto al término relativo "pequeño". Sin embargo, no todos los equívocos en términos relativos son tan obvios. La palabra “bueno” es un término relativo y con frecuencia se equivoca cuando se argumenta, por ejemplo, que fulano de tal es un buen general y, por lo tanto, sería un buen presidente, o es un buen erudito y, por lo tanto, debe ser un buen presidente, o es un buen estudioso y, por tanto, debe ser un buen profesor.

## **A2. Anfibolia**

La falacia de la anfibolia ocurre cuando uno argumenta a partir de premisas cuyas formulaciones son ambiguas debido a su construcción gramatical. La palabra “anfíbol” se deriva del griego y su significado en esencia es “dos en un bulto” o la “doble” de un bulto. **Una afirmación es anfibólica cuando su significado es indeterminado debido a la manera vaga o incómoda en que se combinan sus palabras.** Una afirmación anfibólica puede ser verdadera en una interpretación y falsa en otra. **Cuando se enuncia como premisa con la interpretación que la hace verdadera, y de ella se extrae una conclusión sobre la interpretación que la hace falsa, entonces se ha cometido la falacia de la anfibolia.**

Las declaraciones anfíbolas eran el valor comercial de los antiguos oráculos. Se dice que Creso, rey de Lidia, consultó al Oráculo de Delfos antes de comenzar su guerra con el reino de Persia. "Si Creso fuera a la guerra con Ciro", fue la respuesta del oráculo, "destruiría un reino poderoso". Encantado con esta predicción, que entendió que significaba que destruiría el poderoso reino de Persia, atacó y fue destrozado por Ciro, rey de los persas. Habiendo sido salvada la vida, se quejó amargamente ante el Oráculo, cuyos sacerdotes le respondieron que el Oráculo había tenido toda la razón: al ir a la guerra, Creso había destruido un poderoso reino: ¡el suyo! Las declaraciones anfíbolas constituyen premisas peligrosas. Sin embargo, rara vez se encuentran en una discusión seria.

Lo que los gramáticos llaman participios "colgantes" y frases a menudo presentan anfibolismo de tipo entretenido, como en “El granjero se voló los

sesos después de despedirse afectuosamente de su familia con una escopeta”. Y las cositas de New Yorker se burlan de los escritores y editores que pasan por alto la anfibolia descuidada:

"Con grandes fugas, tripulado por una tripulación mínima, una enfermedad tras otra alcanza al pequeño barco". (The Herald Tribune, sección de libros)

¡Esos juegos, pequeñas enfermedades!<sup>23</sup>

### A3. Acento

Un argumento puede resultar engañoso e inválido cuando el cambio de significado que contiene surge de cambios en el énfasis dado a sus palabras o partes. **Cuando una premisa se basa para su significado aparente en un posible énfasis, pero de ella se extrae una conclusión que se basa en el significado de las mismas palabras acentuadas de manera diferente, se comete la falacia del *acento*.**

Consideremos, a modo de ilustración, los diferentes significados que se le pueden dar a la afirmación

*No debemos hablar mal de nuestros Amigos*

Se pueden dar al menos cinco significados distintos a esas ocho palabras, dependiendo de cuál de ellas se enfatice. Cuando se lee sin ningún énfasis indebido, el mandato es perfectamente sensato. Sin embargo, si de él se extrae la conclusión de que debemos sentirnos libres de hablar mal de alguien que no es nuestro amigo, esta conclusión se sigue sólo si la premisa tiene el significado que adquiere cuando su última palabra está acentuada. Pero cuando se acentúa la última palabra de la oración, ya no es aceptable como regla moral; entonces tiene un significado diferente y, de hecho, es una premisa diferente. El argumento es un caso de falacia del *acento*. Lo mismo sería también el argumento que extrajo de la misma premisa la conclusión de que somos libres de hacer daño a nuestros amigos con sólo no hablarlo, y lo mismo sucedería con las otras inferencias falaces que se sugieren.

Una frase o un pasaje a menudo puede entenderse correctamente sólo en su contexto, que deja claro el sentido que tiene. La falacia del acento puede interpretarse de manera amplia para incluir la distorsión producida al sacar un pasaje citado de su contexto, colocarlo en otro contexto y llegar a una conclusión que nunca podría haberse extraído en el contexto original. Este asunto de citar a veces se hace con astucia deliberada. En la campaña electoral presidencial de 1996, el candidato demócrata a la vicepresidencia, Al Gore fue citado por un colaborador de prensa republicano diciendo que "no existe ningún vínculo demostrado entre el tabaquismo y el cáncer de

pulmón". De hecho, esas fueron las palabras exactas del Sr. Gore, pronunciadas durante una entrevista televisiva. Pero fueron sólo parte de una frase. En esa entrevista, la declaración completa del Sr. Gore fue que algunos científicos de las compañías tabacaleras "afirmarán con seriedad que no existe un vínculo comprobado entre fumar y el cáncer de pulmón. . . . pero el peso de la evidencia aceptada por la abrumadora preponderancia de los científicos es que sí, fumar causa cáncer de pulmón."<sup>24</sup>

La omisión de las palabras "Afirmaré con cara seria" y de la convicción expresa de Gore de que el cáncer es causado por fumar, invirtió injustamente el sentido del pasaje del que se extrajo la cita. El argumento sugerido por la cita abreviada, que tiene la aparente conclusión de que el Sr. Gore duda seriamente del vínculo causal entre el tabaquismo y el cáncer, es un ejemplo flagrante de la falacia del acento.

De manera similar, la omisión deliberada de alguna calificación hecha por un autor que desempeña un papel clave al dar el significado previsto a algún pasaje escrito puede ser un uso perjudicial del acento. En un ensayo crítico sobre pensadores conservadores, Sidney Blumenthal escribió (en 1985) sobre uno de esos pensadores, Gregory A. Fossedal, que "en la derecha, Fossedal es ampliamente considerado como el periodista más destacado de su generación". Un anuncio de 1989 de un libro posterior de Fossedal contenía varias "declaraciones", incluida ésta atribuida a Blumenthal: "Muchos consideran a Fossedal como los periodistas más prometedores de su generación". La omisión de la frase del crítico "a la derecha" distorsiona enormemente el sentido del pasaje original, llevando al lector a sacar una conclusión equivocada sobre el juicio del crítico sobre el autor. Es comprensible que el señor Blumenthal se enfureciera.<sup>25</sup>

De manera similar, un crítico de teatro que dice de una nueva obra que está lejos de ser la más divertida que se estrena en Broadway este año puede ser citado en un anuncio de la obra: "¡La más divertida que se estrena en Broadway este año!". Para evitar tales distorsiones y las falacias de acento que pueden basarse en ellas, el escritor responsable debe ser escrupulosamente preciso en las citas, indicando siempre si las cursivas estaban en el original, indicando (con puntos) si se han omitido pasajes, etc. .

La manipulación física de impresiones o imágenes se utiliza comúnmente para engañar deliberadamente mediante el acento. En los titulares de los periódicos aparecen palabras sensacionalistas en letras grandes, que deliberadamente sugieren conclusiones erróneas a quienes echan un vistazo apresurado al relato. Más adelante en el informe es probable que el titular esté calificado por otras palabras en letras mucho más pequeñas. Para evitar ser engañado por las noticias o los contratos, es aconsejable prestar cuidadosa atención a "la letra pequeña". En la propaganda política, la elección engañosa de un título sensacionalista o el

uso de una fotografía recortada, en lo que pretende ser un informe fáctico, utilizará un acento astuto para fomentar la extracción de conclusiones que el propagandista sabe que son falsas. Un relato que puede no ser una mentira descarada puede, sin embargo, distorsionarse por el acento de manera deliberadamente manipuladora o deshonesta.

En publicidad, estas prácticas no son raras. Un precio notablemente bajo suele aparecer en letras muy grandes, seguido de “y más” en letra pequeña. Las maravillosas ofertas en tarifas de avión van seguidas de un asterisco, con una nota a pie de página lejana que explica que está disponible sólo con tres meses de antelación para vuelos los jueves después de la luna llena, o que puede haber otras “restricciones aplicables”. Los artículos costosos con marcas conocidas se anuncian a precios muy bajos, con una pequeña nota en otra parte del anuncio que dice que “los precios indicados son para cantidades limitadas en stock”. Los lectores son atraídos a la tienda pero es probable que no puedan realizar la compra al precio anunciado. Los pasajes acentuados, por sí mismos, no son estrictamente falacias; se convierten en falacias cuando se confía en una interpretación de una frase, que surge de su acento, para sugerir una conclusión (por ejemplo, que el billete sencillo o el artículo de marca se puede comprar ventajosamente al precio indicado) que es muy dudosa cuando se cuenta tomado del acento engañoso.

Incluso se puede hacer uso de la verdad literal, mediante la manipulación de su ubicación, para engañar con acento. Disgustado con su primer oficial, que estaba repetidamente ebrio durante el servicio, el capitán de un barco anotaba en el diario de navegación, casi todos los días: “El oficial estaba borracho hoy”. El enojado compañero se vengó. El oficial, que llevaba el registro de un día en el que el capitán estaba enfermo, anotó: “El capitán estaba sobrio hoy”.

#### **A4. Falacia de Composición**

El término “falacia de composición” se aplica a dos tipos de argumentos inválidos estrechamente relacionados. El primero puede describirse como razonablemente falaz desde los atributos de las partes de un todo hasta los atributos del todo mismo. Un ejemplo particularmente flagrante sería argumentar que, dado que cada parte de una determinada máquina es liviana, la máquina “en su conjunto” es liviana. El error aquí es manifiesto cuando reconocemos que una máquina muy pesada puede constar de un gran número de piezas ligeras. Sin embargo, no todos los ejemplos de este tipo de composición falaz son tan obvios. Algunas son engañosas. Se puede oír argumentar seriamente que, dado que cada

escena de una determinada obra es un modelo de perfección artística, la obra en su conjunto es artísticamente perfecta. Pero esto es tanto una falacia de composición como lo sería argumentar que, dado que cada barco está listo para la batalla, toda la flota debe estar lista para la batalla.

La otra falacia de composición de tipos es estrictamente paralela a la que acabamos de describir. Aquí, el razonamiento falaz va de los atributos de los elementos individuales o el número de una colección a los atributos de la colección o la totalidad de esos elementos. Por ejemplo, sería falaz argumentar que debido a que un autobús usa más gasolina que un automóvil, todos los autobuses usan más gasolina que todos los automóviles. Esta versión de la falacia de composición genera una confusión entre el uso “distributivo” y “colectivo” de términos generales. Por lo tanto, aunque los estudiantes universitarios no pueden inscribirse en más de seis clases diferentes cada semestre, también es cierto que los estudiantes universitarios se inscriben en cientos de clases diferentes cada semestre. Este conflicto verbal se resuelve fácilmente. Puede ser cierto para los estudiantes universitarios, distributivamente, que cada uno de ellos pueda matricularse en no más de seis clases cada semestre. Este es un uso distributivo del término “estudiante universitario”, en el sentido de que estamos hablando de estudiantes universitarios tomados individualmente. Pero es cierto que los estudiantes universitarios, en conjunto, se inscriben en cientos de clases diferentes cada semestre. Este es un uso colectivo del término “estudiantes universitarios” en el sentido de que estamos hablando de todos los estudiantes universitarios juntos, como una totalidad. Por lo tanto, los autobuses usan más gasolina que los automóviles, distributivamente, pero colectivamente los automóviles usan más gasolina que los autobuses, porque hay muchos más.

Este segundo tipo de falacia de composición puede definirse como “la inferencia inválida de que lo que realmente puede predicarse de un término distributivamente también puede predicarse verdaderamente del término colectivamente”. Así, las bombas atómicas lanzadas durante la Segunda Guerra Mundial causaron más daño que las bombas ordinarias, pero sólo distributivamente. La cuestión se invierte exactamente cuando se

consideran los dos tipos de bombas en conjunto, porque se lanzaron muchas más bombas convencionales que atómicas. Ignorar esta distinción en un argumento permitiría la falacia de composición.

Estas dos variedades de composición, aunque paralelas, son realmente distintas debido a la diferencia entre una mera colección de elementos y un todo construido a partir de esos elementos. Por tanto, una mera colección de piezas no es una máquina; una mera colección de ladrillos no es ni una casa ni un muro. Un todo, como una máquina, una casa o una pared, tiene sus partes organizadas o dispuestas de ciertas maneras definidas. Y dado que los todos organizados son meras colecciones son distintas, también lo son las dos versiones de la falacia de composición: una procede inválidamente a todos a partir de sus partes, y la otra procede inválidamente a colecciones a partir de sus miembros o elementos.

## **A5. Falacia de la División**

La falacia de la división es simplemente lo contrario de la falacia de la composición. En él está presente la misma confusión, pero la inferencia procede en dirección opuesta. Como en el caso de la composición, pueden distinguirse dos variedades de la falacia de la división. El primer tipo de división consiste en argumentar falazmente que lo que es cierto para un todo debe serlo para sus partes. Argumentar que, dado que una determinada corporación es muy importante y el Sr. Doe es un funcionario de esa corporación, entonces el Sr. Doe es muy importante, es cometer la falacia de la división. Esta primera variedad de la falacia de la división se cometería en cualquier argumento de este tipo, como al pasar de la premisa de que una determinada máquina es pesada, complicada o valiosa, a la conclusión de que esta o cualquier otra parte de la máquina debe ser pesada, o complicada, o valiosa. Argumentar que un estudiante debe tener una habitación grande porque está ubicada en un dormitorio grande sería otro ejemplo del primer tipo de falacia de división.

El segundo tipo de falacia de división se comete cuando se argumenta desde los atributos de una colección de elementos hasta los atributos de los elementos mismos. Argumentar que, dado que los estudiantes universitarios estudian medicina, derecho, ingeniería, odontología y arquitectura, cada estudiante universitario, o incluso cualquiera, estudiaría medicina, derecho, ingeniería, odontología y arquitectura sería cometer el segundo tipo de falacia de división. . Es cierto que los estudiantes universitarios, colectivamente, estudian todas estas diversas materias, pero es falso que los

estudiantes universitarios, distributivamente, lo hagan. Los ejemplos de esta variedad de la falacia de la división a menudo parecen argumentos válidos, porque lo que es cierto para una clase distributivamente es ciertamente cierto para todos y cada uno de sus miembros.

Este es el argumento:

Los perros son carnívoros.  
Los lebreles afganos son perros.  
Por tanto, los lebreles afganos son carnívoros.

es perfectamente válido. Muy parecido a este argumento hay otro,

Es frecuente encontrar perros en las calles.  
Los lebreles afganos son perros.  
Por eso es frecuente encontrar lebreles afganos en las calles.

lo cual es inválido, cometiéndose la falacia de división. Algunos casos de divisiones son obviamente yugos, como cuando el ejemplo clásico de argumentación válida

Los seres humanos son mortales.  
Sócrates es un ser humano.  
Por tanto Sócrates es mortal.

es parodiada por la falacia

Los indios americanos están desapareciendo.  
Ese hombre es un indio americano.  
Por eso ese hombre está desapareciendo.

El viejo enigma “¿Por qué las ovejas blancas comen más que las negras? Se centra en la confusión involucrada en la falacia de la división, ya que la respuesta, “Porque hay más”, trata colectivamente lo que parecía referirse distributivamente en la pregunta.

La falacia de división, que surge de una especie de ambigüedad, se asemeja a la falacia de accidente (discutida anteriormente en la sección 6.3) que surge de una presunción injustificada. De la misma manera, la falacia de composición, que también surge de la ambigüedad, se asemeja a la generalización apresurada que llamamos “accidente inverso”. Pero estas semejanzas son superficiales. Una explicación de las diferencias entre los dos pares de falacias será útil para comprender los errores cometidos en las cuatro.

Si tuviéramos que inferir, al observar una o dos partes de una máquina grande, que debido a que están bien diseñadas, cada una de sus muchas partes está bien diseñada, cometeríamos la falacia del accidente inverso, porque lo que es cierto alrededor de uno o dos seguramente no sea cierto para todos. Si examináramos cada pieza y encontráramos que cada una de



ellas fue hecha cuidadosamente, y de ese hallazgo infiriéramos que toda la máquina está hecha cuidadosamente, también razonaríamos de manera falaz, porque por muy cuidadosamente que se produjeron las piezas, es posible que hayan sido ensambladas de manera torpe o descuidada. Pero aquí la falacia es de composición. Por accidente inverso, se sostiene que algún miembro atípico de una clase tiene un atributo específico y, por tanto, que todos los miembros de la clase, distributivamente, tienen ese atributo; en composición, se sostiene que, dado que cada miembro de la clase tiene ese atributo, la clase misma (colectivamente) tiene ese atributo. La diferencia es grande. En el accidente inverso, todas las predicaciones son distributivas, mientras que en la falacia de composición, la inferencia errónea va de la predicación distributiva a la colectiva.

De manera similar, la división y el accidente son dos falacias diferentes; su parecido superficial oculta el mismo tipo de diferencia subyacente. En división, sostenemos (erróneamente) que, dado que la clase misma tiene una actitud determinada, cada uno de sus miembros también la tiene. Por tanto, concluir que, dado que un ejército en su conjunto es casi invencible, cada una de sus unidades es casi invencible, es una falacia de la división. Pero accidentalmente argumentamos (también erróneamente) que, debido a que alguna regla se aplica en general, no hay circunstancias especiales en las que no se pueda aplicar. Así, cometemos la falacia del accidente cuando insistimos en que una persona debe ser multada por ignorar una señal de “Prohibido nadar” al saltar al agua para salvar a alguien de ahogarse.

El accidente y el accidente inverso son falacias de presunción, en las que asumimos algo para lo que no tenemos garantía. La composición y la división son falacias de ambigüedad que surgen de los múltiples significados de los términos. Siempre que las palabras o frases utilizadas puedan significar una cosa en una parte del argumento y otra en otra, y esos diferentes significados se confundan deliberada o accidentalmente, podemos esperar que el argumento sea malo.

## LAS PRINCIPALES FALACIAS INFORMALES

### Falacias de relevancia

- R1 Argumento de Ignorancia
- R2 Apelación a la Autoridad Inapropiada
- R3 Argumento Ad Hominem: (a) abusivo y (b) circunstancial
- R4 Apelación a la Emoción
- R5 Apelación a la Compasión
- R6 Apelación a la Fuerza
- R7 Conclusión Irrelevante

### Falacias de Presunción

- P1 Pregunta Compleja
- P2 Causa Falsa
- P3 Petición de Principio
- P4 Accidente
- P5 Accidente Inverso

### Falacias de Ambigüedad

- A1 Equivocación
- A2 Anfibolismo
- A3 Acento
- A4 Composición
- A5 División

## Ejercicios

I. Identifique las falacias de ambigüedad en los siguientes pasajes y explique cómo cada pasaje específico involucra esa falacia o falacias.

- \*1. Se dice que Robert Toombs dijo, justo antes de la Guerra Civil: "Podríamos lamer a esos Ynakees con tallos de maíz". Cuando después de la guerra le preguntaron qué había salido mal, se dice que dijo: "Es muy simple. Los damyankees se negaron a luchar en esos conflictos".  
—E. J. KHAN, JR., "Profiles (GEORGE)," *The New Yorker*,  
13 February 1978
2. Si las partes del Universo no son accidentales, ¿cómo puede considerarse todo el Universo como resultado de un cambio? Por tanto, la existencia del Universo no se debe al cambio.  
—MOSES MAIMONIDES, *The Guide for the Perplexed*
3. Y juzgar aún mejor las pequeñas percepciones que no podemos distinguir entre la multitud. Suelo utilizar el ejemplo del rugido o ruido del mar que golpea a uno cuando está en su orilla. Para comprender este ruido tal como se produce, sería necesario oír las partes que componen este todo, es decir, el ruido de cada onda, aunque cada una de ellas sea un pequeño ruido. . . . No se notaría si la ola que lo produce estuviera sola. Porque es necesario que nos afecte un poco el movimiento de esta onda y que tengamos alguna percepción de cada uno de estos ruidos, por pequeños que sean; de lo contrario no tendríamos la de cien mil ondas, ya que cien mil nadas no pueden formar algo.  
—GOTTFRIED LEIBNIZ, *New Essays Concerning Human Understanding*

4. . . . Como es imposible que un animal o una planta sean indefinidamente grandes o pequeños, tampoco sus partes pueden serlo, o el todo será el mismo.

— ARISTOTELES, *Physics*

5. \* El Primer Ministro israelí Menachem Begin, que dice que está donando su parte de 82.000 dólares del dinero del Premio Nobel, es quizás el jefe de gobierno más pobre del mundo desarrollado. (Registrado en New Haven)  
Sólo da la noticia, por favor.

—*The New Yorker*, 5 March 1979

6. . . . la felicidad de cada persona es un bien para esa persona, y la felicidad general, un bien para el conjunto de todas las personas.

—JOHN STUAR MILL, *Utilitarianism*

7. Si el hombre que grita "¡nabos!"  
No llores cuando su padre muera,  
Es una prueba de que prefería  
Tener un nabo que su padre.

—MRS. PROZZI, *Anecdotes of Samuel Johnson*

8. Falacia le escribió: "Eres una mala periodista porque eres una mala mujer".

—ELIZABETH PEER, "The Fallaci Papers," *Newsweek*,  
1 December 1980

7. Hazel Miller descubrió una reinita devoradora de gusanos en Concord, mientras caminaba por la rama de un árbol, cantando y con buena vista. (Audubon trimestral de Nueva Hampshire)  
Esa es nuestra Hazel: segura, feliz y con solo un toque exhibicionista.

—*The New Yorker*, 2 July 1979

- \*10 . . . el universo tiene forma esférica. . . porque todas las partes constituyentes del universo, es decir el sol, la luna y los planetas, aparecen en esta forma.

—NICOLAUS COPPERNICUS, "The New Idea of the Universe"

- II. Identifique cualquier falacia de ambigüedad en el siguiente pasaje y explique cómo el argumento en cuestión involucra esa falacia.

- \*1. Viendo que el ojo, la mano, el pie y cada uno de nuestros Miembros tienen alguna función obvia, ¿no debemos creer que

de la misma manera un ser humano tiene una función más allá de estas funciones particulares?

—ARISTOTLE, *Nicomachean Ethics*

2. Si hay un Dios, Él es infinitamente incomprensible, ya que, teniendo ni partes ni límites, Él no tiene afinidad con nosotros.

—BLAISE PASCAL, *Pensées*

3. La atención médica es ciertamente muy costosa y, por lo tanto, sólo por esta razón, no está igualmente disponible para todos.

LEON R. KASS, “The Pursuit of Health and the Right to Health,”

—*The Public Interest*, Summer 1975

4. . . Una comunidad debe estar gobernada por hombres y mujeres que sean elegidos y responsables ante la mayoría. Dado que los jueces, en su mayor parte, no son elegidos, y dado que, en la práctica, no son responsables ante el electorado como lo son los legisladores, parece comprometer esa propuesta cuando los jueces hacen leyes.

—RONALD DWORKIN, *Taking Rights Seriously*

- \*5 He buscado por todas partes en esta zona algún libro de instrucciones sobre cómo tocar la concertina sin éxito. (Mes. F. M., Myrtle Beach, S.C., Charlotte Observer)

No necesitas instrucciones. Simplemente lánzate hacia adelante corporalmente.

—*The New Yorker*, 21 February 1977

- 6 . . . si su trabajo es sucio o peligroso, normalmente diríamos que merece una mejor manera de realizarlo; y dado que la gente no se dedica a esa línea de trabajo sin un incentivo adicional, los salarios (en el mercado libre) son de hecho más altos para ese tipo de trabajo.

—JOHN HOSPERS, “Free Enterprise as the Embodiment of Justice”

7. . . . Ninguno aceptará consejo, pero todos aceptarán dinero; por eso, mejor es el dinero que el consejo.

—JONATHAN SWIFT

8. . . . Las creencias que trascienden todas las pruebas posibles mediante observación, autoobservación, experimento, medición o análisis estadístico se reconocen como teológicas o metafísicas y, por lo tanto, carecen del tipo de significado que todos asociamos a las

afirmaciones de conocimiento del sentido común o la ciencia fáctica.

—HERBERT FEIGL, “Naturalism and Humanism,”  
*American Quarterly*, vol. 1, 1949

9. Impulsar una estructura salarial debidamente ordenada en cada industria es la primera condición para frenar la negociación competitiva; pero no hay ninguna razón por la que el proceso deba detenerse ahí. Lo que es bueno para cada industria difícilmente puede ser malo para la economía en su conjunto.

—EDMOND KELLY, *Twentieth Century Socialism*

- \*10 Pero el espacio no es más que una relación. Porque, en primer lugar, todo espacio consta de partes; y si las partes no son espacios; el todo no es espacio.

—F. H. BRADLEY, *Appearance and Reality*

- 11 Ya que es el entendimiento el que pone al hombre por encima de los demás seres sensibles, y le da toda la ventaja y dominio que tiene sobre ellos; Ciertamente es un tema, incluso por su nobleza, que vale la pena investigar.

—JOHN LOCKE, *An Essay Concerning Human Understanding*

- 12 Tzu-kung dijo: “El caballero es juzgado sabio por una sola palabra que pronuncia; igualmente, se le considera tonto por una sola palabra que pronuncia. Por eso hay que tener mucho cuidado con lo que se dice”.

—CONFUCIUS, *The Analects*

13. Casi todos los días suceden sucesos improbables, pero lo que sucede casi todos los días es un suceso muy probable. Por tanto, los sucesos improbables son sucesos muy probables.

14. Las leyes y normas comunes son a menudo vagas y deben interpretarse antes de poder aplicarse a casos nuevos. Además, algunos casos plantean cuestiones tan novedosas que no pueden decidirse ni siquiera ampliando o reinterpretando las normas existentes. Por eso, a veces los jueces deben redactar nuevas leyes, ya sea encubierta o explícitamente.

—RONALD DUORKIN, *Taking Rights Seriously*

- \*15. Todos los fenómenos del universo están saturados de valores morales. Y, por tanto, podemos llegar a afirmar que el universo para los chinos es un universo moral.

—THOME H. FANG, *The Chinese View of Life*

16. Cada fabricante es perfectamente libre de fijar el precio de sus propios productos, por lo que no puede haber nada malo en que un grupo de fabricantes se reúna para fijar el precio de los artículos fabricados por todos los miembros de ese grupo.
17. La base de la lógica es el silogismo, que consta de una premisa mayor, una menor y una conclusión —así:

*Premisa principal:* Sesenta hombres pueden hacer un trabajo sesenta veces más rápido. como un solo hombre;

*Premisa menor:* Un hombre puede cavar un hoyo para un poste en sesenta segundos; por lo tanto

*Conclusión:* Sesenta hombres pueden cavar un hoyo para un poste en un segundo.

A esto se le puede llamar el silogismo aritmético, en el que, combinando lógica y matemáticas, obtenemos una doble certeza y somos doblemente bendecidos.

—AMBROSE BIERCE, *The Devil's Dictionary*

18. Jim Thorpe, un nativo americano, fue uno de los mejores atletas de todos los tiempos. No hay duda de que los nativos americanos son grandes atletas.
19. Todo indio americano tiene derecho, según los tratados con el gobierno de Estados Unidos, a vivir en una reserva. Por lo tanto, el derecho de todos los indios americanos a vivir en una gran reserva es un derecho que ha sido garantizado formalmente.
- \*20. La única prueba que se puede dar de que un objeto es visible es que la gente realmente lo vea. La única prueba de que un sonido es audible es que la gente lo oiga. y lo mismo ocurre con las otras fuentes de nuestra experiencia. De la misma manera, entiendo que la única evidencia que es posible presentar de que algo es deseable es que la gente realmente lo desee.

—JOHN STUART MILL, *Utilitarianism*, ch. 4

III. Entre los siguientes pasajes, identifique aquellos en los que hay una falacia; si hay una falacia, analícela, indique su tipo (ya sea de relevancia, presunción o ambigüedad) y su nombre específico, y explique la aparición de esa falacia en el pasaje.

- \*1. John Angus Smith, acercándose a un agente encubierto, le ofreció cambiar su arma de fuego, una auténtica, por dos onzas de cocaína

que planeaba vender para obtener ganancias. Al ser detenido, Smith fue acusado de "usar" un arma de fuego "durante y en relación con... un delito de tráfico de drogas". Normalmente, una condena en virtud de este estatuto daría lugar a una pena de prisión de cinco años; sin embargo, si el arma de fuego, como en este caso, es "una ametralladora u otra arma automática" la pena obligatoria es de 30 años. Smith fue declarado culpable y sentenciado a 30 años de prisión. El caso fue apelado ante la Corte Suprema de Estados Unidos.

El juez Scalia argumentó que, aunque Smith ciertamente tenía la intención de cambiar su arma por drogas, ese no era el sentido de "uso" entendido por el estatuto. "En la búsqueda del significado legal damos a los términos no técnicos su significado ordinario. . . . Hablar de 'usar un arma de fuego' es hablar de usarla para su propósito distintivo, como arma. Si se le pregunta si usa un bastón, señaló, la pregunta es si camina con un bastón, no si exhibe " el bastón con mango de plata de tu abuelo en el vestíbulo".

El juez O'Connor replicó que podemos hacer más que trabajar con un bastón. "El uso más infame de un bastón en la historia de Estados Unidos no tuvo nada que ver con caminar —el azote (1856) del senador Charles Sumner en el Senado de los Estados Unidos".

El juez Scalia respondió que la mayoría de la Corte "no parece comprender la distinción entre cómo se puede usar una palabra y cómo se usa ordinariamente. . . . Creo que es perfectamente obvio, por ejemplo, que el requisito de falsedad para una condena por perjurio no se cumpliría si un testigo respondiera "No" a la pregunta del fiscal sobre si alguna vez había "usado un arma de fuego" a pesar de que una vez vendió el Enfield de su abuelo. rifle a un coleccionista."

El juez O'Connor prevaleció; La condena de Smith fue confirmada.

2. Después de decidir vender su casa en Upland, California, la novelista Whitney Stine colocó un cartel de "Se vende" en su jardín delantero. Pero esperó deliberadamente para hacerlo hasta las 14:22. un jueves. La casa se vendió tres días después por el precio que pedía: 238.000 dólares. Y el Sr. Stine atribuye la rápida venta al consejo de su astrólogo. John Bradford, a quien ha consultado durante 12 años en la venta de cinco casas.

"Siempre me dice la hora exacta para poner el cartel según las fases de la luna, y las casas se han vendido en unos meses". Dice el Señor Stine.

—“Thinking of buying or Selling a house? And Your Astrologer,” *Wall Street Journal*, 12 October 1986

3. El segundo marido de Agatha Christie, Max Mallowan, fue un distinguido arqueólogo. Christie preguntó una vez cómo se sentía al estar casada con un hombre cuya educación primaria se centraba en las antigüedades.  
"Un arqueólogo es el mejor marido que una mujer puede tener", afirmó. "Cuanto más crece ella, más interesado está él en ella".  
—*Honolulu Star-Bolletín*, 23 November 1987
  
4. . . Lo mejor, con diferencia, es ser un maestro de la metáfora. Es lo único que no se puede aprender de los demás; y también es un signo de genialidad, ya que una buena metáfora implica una percepción intuitiva de la similitud en las disimilitudes.  
— ARISTÓTELES, *Poética*, 22, 1459<sup>a</sup> 5 - 7
  
- \*5. Análisis. . . es la operación que reduce el objeto a elementos ya conocidos, es decir, a elementos tanto del mismo como de otros objetos. Analizar, por tanto, es expresar una cosa en función de algo distinto de ella misma.  
—HENRI BERGSON, *An introduction to Metaphysics*
  
- 6 El orden es indispensable para la justicia porque la justicia sólo puede lograrse mediante un orden social y jurídico.  
—ERNEST VAN DEN HAAG, *Punishing Criminals*
  
7. "Estoy totalmente a favor de que las mujeres tengan los mismos derechos", afirmó el presidente de la Asociación Taurina, Paco Camino. "Pero repito, las mujeres no deberían torear porque un torero es y debe ser un hombre.  
—*San Francisco Chronicle*, 28 March 1972.
  
8. William Butler, abogado principal del Fondo de Defensa Ambiental, que encabezó el ataque al DDT entre 1966 y 1972, repite hoy el argumento. "No se puede demostrar algo negativo. . . No se puede decir que algo no existe porque siempre existe la posibilidad de que exista pero nadie lo visto. Por lo tanto, no se puede decir que algo no causa cáncer porque siempre existe la posibilidad de que cause cáncer, pero aún no se ha demostrado".  
—WILLIAM TUCKER, "Of Mice and Men," *Harpers Magazine*
  
9. Aunque se han escrito volúmenes tanto a favor como en contra de la deconstrucción, no todos los críticos están de acuerdo en que merezca tanta atención. Si suponemos que su premisa básica de que los textos son



sólo autorreferenciales es cierta, entonces la deconstrucción se autodestruye. . . después de todo, la afirmación de que "todos los textos son sólo autorreferenciales y no se refieren a nada fuera del texto", de ser cierta, sólo podría referirse a sí mismo; no se aplicaría a ningún texto externo.

—ADAM DEVORE, "Deconstruction Self-destructs."  
*The Michigan Review*, 23 October 1991

- \*10. ¿Qué es más útil, el Sol o la Luna? La Luna es más útil porque nos da luz durante la noche, cuando está oscuro, mientras que el Sol brilla durante el día, cuando de todos modos hay luz.

—GEORGE GAMOW (inscribed in the entry hall of the Hayden Planetarium, New York City)

11. El cerebro humano, con un volumen de aproximadamente un cuarto de galón, abarca un espacio de posibilidades conceptuales y cognitivas que es mayor, al menos en una medida, que todo el universo astronómico. Tiene esta característica sorprendente porque explota la combinatoria de sus 100 mil millones de neuronas y sus 100 billones de conexiones sinápticas entre sí. Cada conexión entre células puede ser fuerte, débil o algo intermedio. ... Si asumimos, de manera conservadora, que cada conexión sináptica podría tener cualquiera de 10 intensidades diferentes, entonces el número total de configuraciones distintas de pesos sinápticos que el cerebro podría asumir es, muy aproximadamente, 10 elevado a la 100 billonésima potencia, o  $10^{100.000.000.000.000}$ . Compárese esto con la medida de sólo  $10^{87}$  metros cúbicos que se estima estándar para el volumen de todo el universo astronómico.

—PAUL M. CHURCHLAND, *The engine of Reason, The Seat of the Soul: A Philosophical Journey Into the Brain*, MIT Press, 1995

12. Los tiempos curan todas las heridas. El tiempo es dinero. Por eso el dinero cura todas las heridas.

—"Ask Marirylin," *Parade*, 12 April 1987

13. La revelación es la comunicación de algo que la persona a quien se le revela no sabía antes. Porque si he hecho algo o lo he visto hecho, no necesita ninguna revelación que me diga que lo he hecho o visto, ni que me permita contarle o escribirlo. Por lo tanto, la revelación no puede aplicarse a nada hecho en la tierra, de lo cual el hombre mismo es actor o testigo; y en consecuencia, todas las partes históricas o anecdóticas de la Biblia, que es casi la totalidad de ella, no están dentro del significado y alcance de la palabra revelación, y por tanto no es palabra de Dios.

—THOMAS PAINE, *The Age of Reason*, part I, p. 13

14. Los ingresos promedio de los trabajadores con educación secundaria siguen siendo significativamente superiores a los de los menos educados, y los ingresos de los trabajadores con educación universitaria ahora eclipsan a los de los trabajadores con educación secundaria. . . . La sociedad en su conjunto también se beneficia de la educación. La nación se fortalece económicamente al tener trabajadores con más o mejores habilidades. . . . Los más educados son más propensos a votar en las elecciones locales y nacionales, y un electorado mejor informado y más responsable mejora el funcionamiento de una sociedad democrática. Los aumentos en el nivel de educación también están asociados con reducciones en el crimen. La educación también ha ayudado a lograr una mayor igualdad social en la distribución de los recursos económicos. . . . Se puede decir con seguridad que la educación ha sido una buena inversión tanto para la sociedad como para los individuos.

—ERIC A. HANUSHEK, *Making Schools Work*,  
Brookings Institution, 1994

\*15. Una persona destacada siempre está "fuera de sintonía" en algunos aspectos. Si estuviera completamente "a la vanguardia", no sería diferente de los demás y, por lo tanto, por definición, no sería sobresaliente. en algunos aspectos. Si estuviera completamente "a la vanguardia", no sería diferente de los demás y, por lo tanto, por definición, no sería sobresaliente.

—EDWARD SHILS, "More at Home Than Out of Step."  
*The American Scholar*, Autumn 1987, p. 577

16. El misticismo es una de las grandes fuerzas de la historia del mundo. Porque la religión es casi lo más importante del mundo, y la religión nunca permanece por mucho tiempo libre del misticismo.

—JOHN MCTAGGART ELLIS MCTAGGART, "Mysticism,"  
*Philosophical Studies*

17. El Sr. Stace dice que mis escritos son "extremadamente oscuros" y este es un asunto en el que la autoridad es el peor de todos los jueces posibles. Por tanto, debo aceptar su opinión. Como tengo un deseo muy intenso de aclarar lo que quiero decir, lo lamento.

—BERTRAND RUSSEL. "Reply to Criticisms," in P.A. Schilpp, ed.,  
*The Philosophy of Bertrand Russel* (Evanston, IL; the Li-  
brary of Living Philosophers), p. 707

18. Para beneficio de aquellos representantes que no han estado aquí antes de este año, puede ser útil explicar que el tema ante la asamblea general es lo que Hardy siempre llamó el "tema soviético". Es una propuesta puramente propagandística, no presentada con el propósito serio de tomar medidas

serias, sino únicamente como un gancho del que colgar una serie de discursos con miras a publicarlos en la prensa mundial. Algunos consideran que esto es una política muy inteligente. Otros, entre los que el actual orador desea incluirse, la consideran una respuesta inadecuada al desafío del momento.

—HENRY CABOT LOGGE, speech to the United Nations General Assembly, 30 November 1951

19. El carácter belicista de toda esta avalancha de propaganda en los Estados Unidos es admitido incluso por la prensa estadounidense. Objetivos tan provocadores y calumniosos inspiraron claramente el discurso de hoy del Representante de los Estados Unidos, que consistió únicamente en calumnias descaradas contra la Unión Soviética, cuya respuesta estaría por debajo de nuestra dignidad. La epopeya heroica de Stalingrado es inmune a la difamación. El pueblo soviético en las batallas de Stalingrado salvó al mundo de la plaga fascista y esa gran victoria que decidió el destino del mundo es recordada con reconocimiento y gratitud por toda la humanidad. Sólo los hombres muertos a toda vergüenza podrían intentar difamar la brillante memoria de los héroes de esa batalla.

—ANATOLE M. BARANOVSKI, speech to the United Nations General Assembly, 30 November 1953

\*20. Profe. Leon Cass informa una respuesta notable a una tarea que había asignado a estudiantes de la Universidad de Chicago. Redacte un ensayo, me preguntó, sobre una comida memorable que haya comido. Un estudiante escribió lo siguiente:

Una vez almorcé con mi tío y un amigo de mi tío. Su amigo había almorzado una vez con Albert Einstein. Albert Einstein fue una vez un hombre de gran espiritualidad. Por lo tanto, por la ley del silogismo, una vez almorcé con Dios. Y, como Einstein solía expresar en reacción a la teoría cuántica. Gott wurfelt nicht. . . Dios no juega dado

LEON KASS, *The Hungry Soul: Eating and the perfecting of Our Nature*,

21 Si el utilitarismo fuera cierto, sería el deber de uno tratar de aumentar el número de miembros de la comunidad, incluso si se redujera la felicidad total promedio de los miembros, siempre y cuando la felicidad total en la comunidad aumentara al final. Me parece perfectamente claro que este tipo de acción, lejos de ser un deber, sería ciertamente incorrecta.

C. D. BROAD, *Five Types of Ethical Theory*

22. . . . sólo cuando se cree que podría haber actuado de otra manera se me considera moralmente responsable de lo que he hecho. Porque no se cree

que un hombre sea moralmente responsable de una acción que no estaba en su poder evitar.

—ALFRED J. AYRES, “Freedom nad Necessity.” *Polemic*, no. 5, 1946

23. Si vamos a vivir en un estado futuro, es la pregunta más importante que posiblemente se pueda plantear, por lo que es la más inteligible que se puede expresar en el lenguaje.

—JOSEPH BUTLER, “Of Personal Identity”

24. Si sostienes que nada es evidente, no discutiré contigo porque está claro que eres un sofisticado y no debes dejarte convencer.

—DUNS SCOTUS, *Oxford commentary on the Sentences Of Peter Lombard*

\*25. Thomas Carlyle dijo de Walt Whitman que se considera un gran poeta porque proviene de un gran país.

—ALFRED KAZIN, “The Haunted Chamber,” *The New Republic*

26. Si queremos saber si un Estado es valiente debemos mirar a su ejército, no porque los soldados sean las únicas personas valientes de la comunidad, sino porque sólo a través de su conducta se puede demostrar el coraje o la cobardía de la comunidad.

—R. L. NETTLESHIP, *Lectures on the Republic of Plato*

27. Cuando la Revolución Americana empezó a parecer probable, algunos estadounidenses buscaron la reconciliación con Inglaterra; Thomas Paine se opuso amargamente a la reconciliación. En *Sentido común* (1776), escribió:

. . . todos aquellos que abracen la doctrina de la reconciliación podrán incluirse dentro de las siguientes descripciones. Hombres interesados, en quienes no se puede confiar, hombres débiles que no pueden ver, hombres con prejuicios que no quieren ver, y un cierto grupo de hombres moderados que piensan del mundo europeo mejor de lo que merece; y esta última clase, por una deliberación imprudente, será la causa de más calamidades para este continente que las otras tres.

28. Si la ciencia desea argumentar que no podemos saber qué estaba pasando en la cabeza de *el gorila* Binti cuando actuó como lo hizo, la ciencia también debe reconocer que no puede probar que no estaba pasando nada. Es debido a nuestra ignorancia irresoluble, tanto como a nuestros sentimientos de compañerismo, que debemos dar a los animales el beneficio de la duda y tratarlos con el respeto que nos otorgamos a nosotros mismos.

—MARTIN ROWE and MIA MCDONALD, “Let’s Give animals Respect They deserve,” *New York Times*, 26 August 1996.

29. Sé que está enferma, pero ese no es mi problema. La necesitan en la tienda, y cuando el supervisor envía a llamar a un empleado, se espera que ese empleado se presente.

\*30. Cuando llegamos a este punto de la discusión y todos vieron que la definición de justicia había sido completamente alterada, Trasímaco, en lugar de responderme, dijo:

"Dime Sócrates, ¿tienes una enfermera?"

"¿Por qué haces esa pregunta", dije, "cuando deberías responder?"

"Porque te deja lloriquear y nunca te suena la nariz; ella ni siquiera te enseñó a distinguir al pastor de las ovejas.."

—PLATO, *The Republic*

31. Clarence Darrow, renombrado abogado penalista, comenzó así un astuto alegato ante un jurado:

Ustedes piensan que la gente de la ciudad somos todos corruptos, pero la gente de la ciudad pensamos que todos los agricultores son corruptos. No confiaría en ninguno de vosotros para el comercio de caballos, porque estaríais seguros **de desollarme**. Pero cuando se trata de simpatizar con una persona en problemas, prefiero confiar en ustedes que en la gente de la ciudad, porque llegan a conocer mejor a la gente y se vuelven amigos más cercanos.

—IRVING STONE, *Clarence Darrow for the Defense*

32. El hecho más flagrante de los últimos años son todos estos nudillos que corren por ahí protestando contra la energía nuclear: todas estas personas estúpidas que no investigan en absoluto y que salen y marchan, fingiendo que se preocupan por la raza humana, y luego se van en sus automóviles y se matan unos a otros.

—RAY BRADBURY, *in Omni*. October 1979

33. Cuando Copérnico argumentó que la astronomía prolemaica (que sostenía que todos los cuerpos celestes giraban alrededor de la Tierra) debería ser reemplazada por una teoría que sostenía que la Tierra (junto con todos los demás planetas) gira alrededor del Sol, fue ridiculizado por muchos otros científicos de su época, incluido uno de los más grandes astrónomos de esa época, Clavius, quien escribió en 1581:

Tanto [Copernicus] como Ptolemy están de acuerdo con lo observado fenómenos. Pero los argumentos de Copérnico contienen muchos principios que son absurdos. Suponía, por ejemplo, que la Tierra se movía con un triple movimiento... Pero, según los filósofos, un cuerpo simple como la Tierra sólo puede tener un movimiento simple. ... Por lo tanto, me parece que la doctrina geocéntrica de

Prolemy debe preferirse a la doctrina de Copérnico.

34. No todos podemos ser famosos, porque no todos podemos ser bien conocidos

—JESSE JACKSON. Citado en *The New Yorker*, 12 de marzo de 1984.

\*35. El Dios que os sostiene sobre el abismo del infierno, de la misma manera que uno sostiene una araña o algún insecto repugnante sobre el fuego, os aborrece y se irrita terriblemente; su ira hacia ti arde como fuego; él os considera dignos de nada más que de ser arrojados al fuego; Eres diez mil veces más abominable a sus ojos que la serpiente más odiosa y venenosa a los nuestros. Le habéis ofendido infinitamente más que un obstinado rebelde a su príncipe; y, sin embargo, no es más que su mano la que te impide caer al fuego en todo momento.

—JONATHAN EDWARDS, “El abismo del infierno” (1741)

## Resumen

En este capítulo hemos visto que **una falacia es un tipo de argumento que puede parecer correcto, pero que al examinarlo demuestra que no lo es**. A los tipos de errores de razonamiento que comúnmente engañan se les han dado nombres tradicionales; Se han distinguido tres grandes grupos de falacias informales: la falacia de relevancia, las falacias de presunción y las falacias de ambigüedad.

**Falacias de relevancia.** En estos, los argumentos erróneos se basan en premisas que pueden parecer relevantes para la conclusión pero que en realidad no lo son. Hemos explicado los tipos de razonamiento erróneos en siete falacias de relevancia:

R1. Argumento por ignorancia (Ad ignoraantia): Cuando se argumenta que una proposición es verdadera porque no se ha demostrado que es falsa, o cuando se argumenta que una proposición es falsa porque no se ha demostrado que es verdadera.

R2. Apelación a autoridad inapropiada (ad verecundiam): cuando las premisas de un argumento apelan al juicio de una o varias partes que no tienen ningún derecho legítimo a la autoridad en el asunto en cuestión.

R3. Argumento contra la persona (ad hominem): Cuando un ataque no se dirige a las afirmaciones que se hacen o al fondo del argumento, sino a la persona del oponente.

El argumento ad hominem toma dos desde. Cuando el ataque es directamente contra personas, buscando difamarlas o desacreditarlas, se denomina “abusivo ad hominem”. Cuando el ataque es indirecto contra

personas, sugiriendo que sostienen sus puntos de vista principalmente debido a sus circunstancias o intereses especiales, se denomina “**ad hominem circunstancial**”.

R4. Apelación a la emoción (ad populum): cuando el razonamiento cuidadoso se reemplaza con dispositivos calculados para provocar entusiasmo y apoyo emocional para llegar a una conclusión avanzada.

R5. Apelación a la piedad (ad misericordiam): cuando un razonamiento cuidadoso es reemplazado por dispositivos calculados para provocar simpatía por parte del oyente hacia los objetos de interés del hablante.

R6. Apelación a la fuerza (ad baculum): Cuando el razonamiento cuidadoso se reemplaza con amenazas insinuadas del director para lograr la aceptación de alguna conclusión.

R7. Conclusión irrelevante (ignoratio elenchi): Cuando las premisas no entienden el punto, pretendiendo apoyar una conclusión cuando en realidad apoyan o establecen otra.

**Falacias de presunción.** En estos, los argumentos erróneos surgen de la confianza en alguna proposición que se supone verdadera, pero que en realidad es falsa, dudosa o sin fundamento. Hemos explicado los tipos de errores de razonamiento en cinco falacias de presunción:

**P1. Pregunta compleja:** cuando se formula una pregunta de tal manera que presuponer la verdad de alguna suposición enterrada en esa pregunta.

**P2. Falsa causa:** Cuando se trata como causa de una cosa lo que no lo es realmente la causa de esa cosa, o más generalmente, cuando uno comete un error en razonamiento que se basa en relaciones causales.

**P3 Petición de principio** (petitio principii): cuando se supone en las premisas de un argumento la verdad de lo que se busca

**P4. Accidente:** Cuando se aplica una generalización a un caso individual que no rige adecuadamente.

**P5. Accidente inverso:** cuando uno pasa descuidadamente o demasiado rápido de un caso único a una generalización indefensiblemente amplia.

**Falacias de la ambigüedad.** En estos, los argumentos erróneos se formulan de tal manera que se basan en cambios en el significado de las palabras o frases, desde su uso en las premisas hasta su uso en la conclusión. Hemos explicado los tipos de errores de razonamiento en cinco falacias de ambigüedad.

**A1. Equivocación:** Cuando se utiliza la misma palabra o frase con dos o más significados, de forma deliberada o accidental, en la formulación de un argumento.

- A2. Anfibolía:** Cuando una de las afirmaciones de un argumento tiene más de un significado plausible, debido a la manera vaga o incómoda en que se han combinado las palabras de esa afirmación.
- A3. Acento:** cuando surge un cambio de significado dentro de un argumento como consecuencia de cambios en el énfasis dado a sus palabras o partes.
- A4. Composición:** Esta falacia se comete (a) cuando se razona erróneamente de los atributos de una parte a los atributos del todo, y (b) cuando uno razona erróneamente a partir de los atributos de un miembro individual de alguna colección a los atributos de la totalidad de esa colección.
- A5. División:** Esta falacia se comete (a) cuando uno razona erróneamente desde los atributos de un todo hacia una de sus partes, y (b) cuando uno razona erróneamente desde los atributos de una totalidad de algún conjunto de entidades hasta los atributos de la entidades individuales dentro de esa colección.

## BIBLIOGRAFÍA

*Introduction to Logic*- ten edition  
Irving M. Copi - *University of Hawaii*  
Carl Cohen - *University of Michigan*  
PRENTICE HALL  
Upper Saddle River, NJ 07458  
ISBN 0-13-010202-4