

FALACIAS NO FORMALES

FALACIAS DE ATINENCIA

- Introducción.
- Argumentum ad Baculum.
- Argumentum ad Hominem (ofensivo).
- Argumentum ad Hominem (circunstancial).
- Argumentum ad Ignorantiam.
- Argumentum ad Misericordiam.
- Argumentum ad Populum.
- Argumentum ad Verecundiam.
- Accidente.
- Accidente Inverso.
- Non Causa pro Causa.
- Petitio Principii.
- La Pregunta Compleja.
- Ignoratio Elenchi.

FALACIAS DE AMBIGUEDAD

- Introducción.
- El Equívoco.
- La Anfibología.
- El Enfásis.
- La Composición.
- La División.
- Causas de las Falacias.
- Manera de Evitar las Falacias.

Introducción

Platón dijo una vez; «...los razonamientos, como los hombres, a menudo son hipócritas».

La palabra **falacia** tiene varios significados:

- 1) Engaño o mentira con que se intenta dañar a otro.
- 2) Hábito de emplear falsedades en daño ajeno.
- 3) Idea equivocada o creencia falsa.

Sin embargo, en la lógica se usa el término más reducido y más técnico, como error de razonamiento o de argumentación. Entonces una falacia es un tipo de argumentación incorrecta.

Algunos argumentos son tan obviamente incorrectos que no engañan a nadie, pero una gran mayoría aunque son incorrectos, son psicológicamente persuasivos.

De aquí que definimos **falacia** como una forma de razonamiento que parece correcta, pero resulta no serlo cuando se analiza cuidadosamente. El estudio de las falacias es importante, pues la familiaridad con ellos y su comprensión impedirá que seamos engañados por ellos.

Las falacias se dividen en dos grandes grupos: las formales y las no formales. Las formales son tratadas en los textos de lógica-matemática y tiene todo un tratamiento metódico y sus propias leyes. Estudiaremos las falacias no formales, errores de razonamientos en los cuales podemos caer por inadvertencia o falta de atención al tema, o bien porque nos engaña alguna ambigüedad en el lenguaje usado para formularlo.

Podemos dividir las falacias no formales en las falacias de atinencia y falacias de ambigüedad. Solo consideraremos 18 falacias no formales, las más comunes y engañosas. Son 13 falacias de atinencia y 5 falacias de ambigüedad.

Falacias de Atinencia

La característica común a todos los razonamientos que cometen falacias de atinencia es que sus premisas carecen de *coherencia lógica* con respecto a sus conclusiones, y por ello son incapaces de establecer su verdad. La falta de coherencia es aquí lógica y no psicológica. La atinencia psicológica se confunde con la atinencia lógica y se explica en algunos casos por el hecho de que el lenguaje es usado tanto expresivo como informativamente, para estimular emociones tales como el temor, la hostilidad, la piedad, el entusiasmo o el terror.

Algunos de los razonamientos cuyas conclusiones no tienen relación alguna con las premisas han recibido nombres latinos y son persuasivos debido a su función expresiva destinada a provocar que inclinen a la aceptación, en lugar de brindar razones para la verdad de las conclusiones que pretende imponer.

1. *Argumentum ad Baculum* (apelación a la fuerza)

La apelación a la fuerza se comete cuando se apela a la fuerza o a la amenaza de fuerza para provocar una aceptación de una conclusión. Usualmente se recurre a ella cuando fracasan las pruebas o argumentos racionales. El *ad baculum* se resume en el dicho: «La fuerza hace el derecho».

Ejemplo 1

Un padre puede terminar una discusión con sus hijos y/o señora diciendo, «¡...aquí se hace lo que yo diga, pues soy el que trae el dinero a casa!».

Por supuesto que el jefe del hogar es el padre, pero desde el punto de vista de la lógica argumentar que la decisión que él propone es buena solo por que él trae el dinero a casa es incorrecto, otros miembros de la familia pueden tener ideas mejores y tienen que ser escuchados.

Ejemplo 2

Un profesor es cuestionado por algunos alumnos en cuanto a la materia que imparte y este responde que él es el profesor y sabe lo que está haciendo.

Obviamente él es el profesor, y nadie puede cuestionarle su papel. Sin embargo, como cualquier ser humano puede equivocarse en fechas, fórmulas, procedimientos, definiciones, nombres, autores, sucesos, etc. y los alumnos tener razón en algunos de

estos casos.

Ejemplo 3

No todos los ejemplos son tan notorios en cuanto a recurrir a la fuerza o a la amenaza de ella. Veamos un ejemplo más sutil que acaba de ocurrir.

Escuche a un director de un colegio decirle a un profesor que hiciera lo que él decía ya que los profesores necesitan permiso y era él quien decidía a quién se le otorgaba.

Ejemplo 4

Un diputado pide que se le apruebe su proyecto por que él, fue elegido con muchos votos o que él representa una zona geográfica determinada.

Lógicamente, estas consideraciones no tienen nada que ver con los méritos del proyecto cuya aprobación trata de lograr, pero desafortunadamente, pueden ser muy persuasivos.

Ejemplo 5

Hoy me toca a mi batear. A fin de cuentas, es mi pelota.

Ejemplo 6

Los nazis acostumbraban enviar la siguiente noticia a los lectores alemanes que interrumpían su inscripción: «Nuestro periódico ciertamente merece el apoyo de todo alemán. Seguiremos enviándole ejemplares de él, y esperamos que usted no se exponga a infortunadas consecuencias en caso de cancelación».

2. *Argumentum ad Hominem* (ofensivo)

Este error de razonamiento significa argumento dirigido contra el hombre. Se le comete cuando en vez de tratar de refutar la verdad de lo que se afirma, se ataca al hombre que hace la afirmación. Por ejemplo consiste en poner en duda la integridad moral, su honestidad, su pasado más o menos oscuro, etc.

Este razonamiento es falaz, porque el carácter personal de un hombre carece de importancia lógica para determinar la verdad o falsedad de lo que se dice, o la corrección o incorrección de su razonamiento. De hecho todos tenemos en nuestro pasado

algo de lo que no nos sentimos muy contento de haber hecho o dicho, pero esto no tiene por que ser usado en contra de nuestras argumentaciones, ideas o proyectos que tengamos en el presente.

Arguir que una proposición es mala o una afirmación falsa porque es propuesta o afirmada por tal o cual grupo es razonar falazmente.

La manera en que puede persuadir a veces este razonamiento falaz es a través del proceso psicológico de la transferencia. Si puede provocarse una actitud de desaprobación hacia una persona, ella puede desbordar el campo estrictamente emocional y convertirse en desacuerdo con lo que esa persona dice. Pero esta conexión es sólo psicológica, no lógica. Aun el más perverso de los hombres puede a veces decir la verdad o razonar correctamente.

Ejemplo 1

Es muy común rechazar una propuesta de algún diputado, sólo porque en el pasado hizo o dijo algo no muy bueno.

Ejemplo 2

Por ahora interesa 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, y por su permanente e innato espíritu de insolencia y crueldad se ha granjeado el odio universal.

Ejemplo 3

Mientras el general Grant ganaba batallas en el oeste, el presidente Lincoln recibió muchas quejas de que Grant era un borracho. Un día, cuando una delegación le dijo que Grant era irremediamente adicto al whisky, se dice que el presidente respondió: «¡Quisiera que el general Grant enviara un barril de su whisky a cada uno de mis otros generales!».

3. *Argumentum ad Hominem* (circunstancial)

*E*l error aquí consiste en relacionar las creencias e ideas de una persona y las circunstancias que lo rodean. Los argumentos de este género no vienen realmente al caso; no ofrecen pruebas satisfactorias de la verdad de sus conclusiones, sino que están dirigidos a conquistar el asentimiento de algún oponente a causa de las circunstancias especiales en que éste se encuentra. A menudo logra su propósito pues suelen ser muy persuasivos.

Ejemplo 1

Se rechaza los argumentos de un industrial a favor de la protección aduanera, ya que como es sabido un arancel protector le beneficiaría de algún modo.

Puede que la protección industrial nacional en ese momento sea lo mejor. Y es eso lo que debe discutirse, no las circunstancias especiales como la de ser industrial nacional y que se beneficiaría. El interés del industrial en la protección no es argumento en contra de plan protector aduanero.

Este tipo de razonamiento a menudo es muy persuasivo, pero es totalmente falaz.

Ejemplo 2

No puede creerse lo argumentos del profesor X acerca de la importancia de mayores salarios para los docentes. Como profesor, que es, por supuesto estará a favor de aumentar el salario de los docentes.

Lo importante son los argumentos a favor o en contra de pagar más a los docentes. Pero el hecho que el tenga interés por ser del gremio beneficiado no descalifica sus ideas. El interés en el tema no descalifica su opinión.

Existe otro tipo de *argumentum ad hominem* circunstancial mucho más sutil que la anterior, pues trata de que el oponente acepte cierta conclusión debido a circunstancias especiales.

Se le acusa de contradicción a la persona que discute nuestra conclusión, o sea una contradicción entre sus creencias o entre su prédica y su práctica, lo cual puede ser contemplado como un género de reproche o ataque.

Ejemplo 3

Un ejemplo clásico es la réplica del cazador al que se le acusa de barbarie por sacrificar animales inofensivos para su propia diversión. Su réplica consiste en preguntar a su crítico: ¿ Por qué se alimenta usted con la carne de ganado inocente ?

El cazador comete el *argumentum ad hominem* circunstancial pues no trata de demostrar que es correcto sacrificar vidas de animales para el placer de algunos humanos, sino simplemente que su crítico no puede reprochárselo debido a ciertas circunstancias especiales en las que puede encontrarse, como el no ser vegetariano.

4. *Argumentum ad Ignorantiam* (argumento por la ignorancia)

Se comete esta falacia cuando se sostiene que una proposición es verdadera simplemente sobre la base de que no se ha demostrado su falsedad, o que es falsa porque no se ha demostrado su verdad. Ahora bien, es evidente que nuestra ignorancia para demostrar o refutar una proposición no basta para establecer su verdad o falsedad.

Esta falacia suele cometerse con mucha frecuencia en temas relativos a los fenómenos extrasensoriales, la telepatía, etc. donde no hay pruebas claras en pro o en contra.

Ejemplo 1

Se debe creer en los fantasmas porque nunca nadie ha podido demostrar que no los hay.

Ejemplo 2

Muchos científicos afirman no creer en experiencias espirituales, telepáticas simplemente sobre la base de que su verdad no ha sido establecida. La misma existencia de Dios ha sido a menudo puesta en duda por científicos que afirman no ser un hecho comprobable.

Ejemplo 3

El diputado XYZ nunca ha sido involucrado en ningún escándalo. Por tanto debe ser un hombre incorruptiblemente honesto.

La excepción a esta regla se halla en los tribunales de justicia de cada país. En efecto, en una Corte de Justicia el principio rector es suponer la inocencia de una persona hasta tanto no se demuestre lo contrario. La defensa puede argumentar legítimamente que si al acusado no se le encontraron pruebas que lo culpen, debe dictarse un veredicto de inocencia. En todos los otros contextos la falacia *ad ignorantiam* debe ser rechazada como argumentación errónea.

5. *Argumentum ad Misericordiam* (llamado a la piedad)

Se comete cuando se apela a la piedad para conseguir que se acepte una determinada conclusión, idea o proyecto.

Ejemplo 1

Con frecuencia se les pide a los profesores que pasen de nivel o pongamos una mejor nota a tal o cual estudiante ya que viene de una familia conflictiva, desintegrada, etc. Se conoce como la política del «pobrecito».

Ejemplo 2

Un ejemplo ridículo de *ad misericordiam*, es el caso de un joven que fue acusado de matar a su padre y a su madre con una hacha. Frente a pruebas abrumadoras solicitó piedad sobre la base de que era huérfano.

Ejemplo 3

Jefe, me merezco un aumento de sueldo. Apenas puedo alimentar a los niños con lo que usted me paga. Y nuestro niños más pequeño necesita una operación urgente para poder caminar sin muletas.

Ejemplo 4

Oficial si usted me hace ese parte, estoy casi seguro que costará más de \$ 50. Y si tengo que pagar ese monto por alta velocidad, no podré operar a mi mujer. Y ella está enferma desde hace mucho tiempo y necesita desesperadamente esa operación.

¿ Qué tiene que ver la elaboración de un parte por exceso de velocidad con la operación de su esposa ?

6. Argumentum ad Populum (llamado a la multitud)

*E*ste error de razonamiento se comete al dirigir un llamado emocional it al pueblo, a *la galeria de sol, al populacho*, con el fin de ganar su asentimiento para una conclusión que no está sustentada en pruebas. Se trata aquí, del intento de ganar el asentimiento popular para una conclusión despertando las pasiones y el entusiasmo de la multitud.

Es un recurso típico del propagandista, del demagogo, del político, del pastor. Enfrentado con la tarea de producir sentimientos del público a favor o en contra de una medida, plan o idea, el individuo evitará el laborioso proceso de reunir y presentar pruebas y argumentos racionales y recurrirá a los métodos más breves de emociones y pasiones bajas.

Es frecuente el uso de adjetivos calificativos, o términos difamatorios sin ningún intento racional de argumentar en su favor o de justificar su aplicación. Se complementa con el despliegue de banderas, bandas de música y cualquier cosa que pueda servir para excitar y estimular al público.

Hoy se ha sofisticado esta falacia en la publicidad. Se hace toda clase de intentos para asociar los productos que se anuncian con objetos o situaciones hacia los cuales se supone que experimentan una fuerte aprobación.

Ejemplo 1

Un fabricante de automóviles le asegurará a usted que su producto es el mejor en el mercado, lo *demonstrara* afirmando y exhibiendo su modelo de automóvil rodeado de hermosas jóvenes en traje de baño.

Ejemplo 2

Los hombres jóvenes que aparecen en los comerciales son todos de ojos claros y hombros anchos y los ancianos son invariablemente de aspecto *distinguido*. Las mujeres son todas esbeltas y hermosas y se les presenta o muy bien vestidas, o apenas vestidas.

Una variación del *argumentum ad populum* se comenta a continuación.

Ejemplo 3

El político que hace su campaña electoral *argumenta* que él debe recibir nuestros votos porque «todo el mundo» vota por él. Se nos dice que tal o cual marca de cigarrillo o de automóviles es «la mejor» porque es la que más vende en el país. Una cierta creencia «debe ser verdadera» porque «todos creen en ella».

Pero la aceptación popular de una actitud no demuestra que sea razonable; el uso difundido de un producto no demuestra que éste sea satisfactorio; al asentimiento general a un opinión no demuestra que sea verdadera. Razonar de esta manera es cometer la falacia *ad populum*.

7. *Argumentum ad Verecundiam* (apelación a la autoridad)

Esta falacia se comete cuando se pretende relacionar el sentimiento de respeto que siente la gente por las personas famosas y/o importantes, para ganar asentimiento a una determinada conclusión. Se hace uso de la opinión de una autoridad en cues-

tiones que están fuera del ámbito de su especialidad.

Ejemplo 1

Si en una discusión sobre religión uno de los involucrados apela a las opiniones de Darwin; una gran autoridad en biología, esa apelación es falaz.

Ejemplo 2

Apelar a los opiniones de un gran físico como Einstein para dirimir una discusión sobre política o economía sería también incorrecto.

En estos tiempos de extrema especialización obtener un conocimiento completo en un campo requiere tanta concentración que restringe las posibilidades de adquirir en otros un conocimiento autorizado.

Ejemplo 3

Se nos insta a usar un producto determinado debido a que cierta personalidad afirma su superioridad.

Ejemplo 4

Se nos dice que una mercancía es la mejor porque es el preferido del cantante o del actor de moda.

Siempre que se afirme que una proposición es literalmente verdadera sobre la base de su aserción por una *autoridad* cuya competencia se relaciona con un campo diferente, estamos ante la presencia del argumentum ad verecundiam.

8. Accidente (de la regla general a un caso particular)

La falacia de accidente consiste en aplicar una regla general a un caso particular cuyas circunstancias *accidentales* hacen inaplicable la regla. Un buen ejemplo de esto lo encontramos en el libro la República de Platón. Allí encuentra una excepción a la regla general: *se debe devolver lo que no es nuestro*.

«Supongamos que un amigo, estando en su sano juicio, me ha entregado sus armas para que se las cuide y me las pide cuando no está en su sano juicio; ¿debo devolvérselas? Nadie diría que debo hacerlo o que yo obraría bien al hacerlo...». Lo que es verdad «en general» puedo no serlo en un momento específico, por que las cir-

cuntancias modifican los casos de su aplicabilidad. Cualquier persona que presione para que las armas sean devueltas a su dueño ya que no son más, esta cometiendo la falacia de accidente.

Es muy común que los moralistas y legalistas caigan en esta falacia cuando tratan de decidir problemas específicos y complicados apelando mecánicamente a reglas generales.

Ejemplo 1

En las escuelas y colegios el maestro y profesor tienen la regla general de devolver los exámenes a sus respectivos dueños. Sin embargo en ocasiones un estudiante no asiste ese día y un compañero se ofrece a llevárselo. ¿Debo quedarme con el examen y devolverlo a su dueño posteriormente o puedo hacer llegar el examen por medio del compañero? Lo más usual es enviar el examen con un compañero.

Esta falacia se entiende fácilmente con la oración: «toda regla tiene excepciones».

9. *Accidente Inverso* (generalización apresurada)

Al tratar de comprender y caracterizar todos los casos de cierta especie, podemos prestar atención sólo algunos de ellos. Pero los casos examinados deben ser típicos, no atípicos. Si sólo consideramos casos excepcionales y generalizamos apresuradamente una regla que se adecua a ellos solamente, se comete la falacia de accidente inverso.

Ejemplo 1

Al observar el valor de los narcóticos cuando los administra un médico para aliviar los dolores de quienes están gravemente enfermos podemos llegar a proponer que los narcóticos estén a disposición de cualquiera.

Ejemplo 2

Al considerar el efecto del alcohol sólo sobre los que abusan de él, podemos concluir que todos los licores son dañinos y requerir que su venta y su uso sea prohibido por la ley.

10. *Non Causa pro Causa* (la causa falsa)

Esta falacia consiste en el error de tomar como causa de un efecto algo que no es su causa real.

No es difícil ver que el mero hecho de la coincidencia o la sucesión temporal no basta para establecer una conexión causal entre dos eventos.

Ejemplo 1

Debemos rechazar la pretensión de algunos aborígenes de que al tocar el tambor el sol reaparece después de una eclipse, aun cuando puede ofrecer como prueba el hecho de que cada vez que se tocaba el tambor durante el eclipse el sol reapareció.

Ejemplo 2

Mucha gente cree en testimonios sobre remedios, según los cuales el señor X sufría de un fuerte resfrío, bebió tres frascos de una cocción a base de hierbas secretas, ¡ y en dos semanas se curó del resfrío !

11. *Petitio Principii* (petición de principio)

Al tratar de establecer la verdad de una proposición, a menudo buscamos premisas aceptables de las cuales pueda deducirse la proposición aludida como conclusión. Si alguien toma como premisa de su razonamiento la misma conclusión que pretende probar, la falacia cometida es la petición de principio.

En otras palabras; es la falacia en que se recurre, como prueba, a aquello que se quiere probar.

Ahora bien, la premisa y la conclusión no siempre aparecen con la mismas palabras ya que de ser así sería muy fácil detectar la falacia. A menudo dos formulaciones pueden ser suficientemente distintas y distantes pero si se analizan son lo mismo con otras palabras.

Ejemplo 1

Observe la siguiente argumentación a favor de la libertad individual: «Conceder a todo hombre ilimitada libertad de expresión debe ser siempre, en conjunto, ventajoso para el Estado; pues es sumamente benéfico para los intereses de la comunidad que

todo individuo goce de una posibilidad, absolutamente sin trabas, de manifestar sus sentimientos».

Ejemplo 2

Alguien puede arguir que Shakespeare es un escritor más grande que García Márquez, esto porque la gente de buen gusto literario prefiere a Shakespeare. Y si se le pregunta como sabemos quién tiene buen gusto literario, tal vez se nos responda que esas personas se reconocen porque son lectoras de Shakespeare.

Ejemplo 3

Las tentativas de demostrar el V postulado de Euclides en un ejemplo muy conocido en el ámbito matemático.

12. La Pregunta Compleja

Todo sabemos que es cómico hacer preguntas como: «¿Ha abandonado usted sus malos hábitos?», o «¿Ha dejado de pegarle a su mujer?» No son preguntas simples, a las que sea posible responder con un «sí», o un «no». Las preguntas de este tipo suponen que se ha dado ya una respuesta definida a una pregunta anterior que ni siquiera ha sido formulada.

Si se contesta con un simple «sí», o «no», a la pregunta tramposa, ello tiene el efecto de ratificar o confirmar la respuesta implícita a la pregunta no formulada. Una pregunta de este tipo no admite un simple «sí», o un simple «no» como respuesta, porque no es una pregunta simple o única, sino una pregunta compleja, en la cual hay varias preguntas entrelazadas.

En estos casos el procedimiento inteligente es tratar la pregunta compleja no como si fuera simple, sino que hay analizarla en sus partes componentes. Suele suceder que cuando la pregunta implícita previa es respondida de manera correcta, la pregunta explícita simplemente se diluye.

Otra variante de la pregunta compleja sucede cuando una madre pregunta a su hijo pequeño si quiere irse a acostar y portarse bien. Claramente se trata de dos preguntas y una de ellas no presupone una particular respuesta a la otra. La falacia reside aquí en la suposición de que debe darse a *ambas* preguntas una *única* respuesta.

Ejemplo 1

¿ Está usted «por» los Republicanos y la prosperidad, o no? ¡Conteste «si», o «no»! Está es una pregunta compleja y es, al menos, concebible que las dos preguntas puedan tener respuestas diferentes.

Ejemplo 2

Un chovinista latinoamericano puede preguntar a su auditorio: «¿Hasta cuándo vamos a tolerar la interferencia extranjera en nuestros intereses nacionales?»

Ejemplo 3

Un portavoz de empresas privadas que explotan servicios públicos pueden plantear la pregunta: ”¿Por qué la explotación privada de los recursos es mucho más eficiente que cualquier control público?”

Ejemplo 4

Un abogado puede preguntar a un sospechoso: «¿ Donde oculto las pruebas ?», «¿Qué hizo con el dinero que robó?»

Hemos examinado las preguntas complejas pero no la hemos visto trabajar en la vida cotidiana. En su forma totalmente explícita esta falacia aparece en un diálogo: un orador plantea una pregunta compleja, el segundo orador responde incautamente con un «si», o un «no» y el primer orador luego extrae una inferencia falaz que puede aparecer adecuada. Por ejemplo:

INVESTIGADOR: -¿ Aumentaron sus ventas como resultado de su engañosa propaganda ?

ACUSADO: -No.

INVESTIGADOR: - ¡Aja! De modo que usted admite que su propaganda era engañosa. ¿Sabe usted que su conducta no etica puede crearle dificultades?

Menos explícitamente, la falacia de la pregunta compleja puede implicar un solo orador que plantea la pregunta compleja, la responde él mismo y luego extrae la inferencia falaz. O, aún menos explícitamente, el orador puede simplemente plantear la pregunta compleja y extraer la inferencia, sin formular la respuesta, sino sólo sugerirla o suponerla.

13. *Ignoratio Elenchi* (conclusión inatinerente)

Esta falacia se comete cuando un razonamiento que se supone dirigido a establecer una conclusión particular es usado para probar una conclusión diferente.

Ejemplo 1

En el congreso se discute una propuesta para dictar una legislación sobre la vivienda, puede levantarse un legislador para hablar en favor de la ley y argumentar que todo el mundo debe tener viviendas decentes.

Esta intervención del legislador carece de atinencia lógica con respecto al punto en discusión, pues éste se refiere a las medidas particulares que se proponen. Presumiblemente, todos estén de acuerdo en que todo el mundo debe tener viviendas decentes. La cuestión es: ¿proveerá de viviendas esta medida particular? Y, si es así, ¿lo hará mejor que cualquier otro proyecto de vivienda? La argumentación del legislador es falaz, porque son dos cosas diferentes; el proyecto en su mismo y su opinión personal sobre la vivienda.

Ejemplo 2

En un juicio, al tratar de probar que el acusado es culpable de asesinato, el fiscal acusador puede argumentar extensamente para demostrar que el asesinato es un horrible delito y lograr, efectivamente, probar esta conclusión. Pero, si de sus observaciones acerca de lo horrible que es el asesinato, pretende inferir que el acusado es culpable de asesinato, comete la falacia de *ignoratio elenchi*.

Falacias de Ambigüedad

Introducción

Las falacias de ambigüedad son conocidas también como falacias de claridad y aparecen en razonamientos cuya formulación contiene palabras o frases ambiguas, cuyos significados oscilan y cambian de manera más o menos sutil en el curso de la exposición del argumento.

1. El Equívoco

La mayoría de las palabras tienen más de un significado literal; por ejemplo, la palabra «pico» que puede designar una herramienta para trabajar la tierra, o la boca de un ave o el órgano sexual masculino. Si distinguimos claramente estos sentidos diferentes, no se planteará ninguna dificultad. Pero si confundimos los diferentes significados que puede tener una palabra o frase y la usamos dentro del mismo contexto con sus distintos significados sin darnos cuenta de ello, entonces la estamos usando de manera equívoca.

Ejemplo 1

Un ejemplo tradicional de esta falacia es el siguiente: «El fin de una cosa es su perfección; la muerte es el fin de la vida; por lo tanto, la muerte es la perfección de la vida».

Este razonamiento es falaz porque en él se confunden dos sentidos diferentes de la palabra «fin». Esta puede significar «objetivo» o «último acontecimiento». Por supuesto que ambos significados son legítimos, pero lo que es ilegítimo es confundirlos.

Hay un tipo particular de equívoco que merece mencionarse. Se relaciona con los términos «relativos», que tienen diferentes significados en contextos diferentes. Un ejemplo de esto es la palabra «alto», que es una palabra relativa; un *hombre alto* y un *edificio alto* están en categorías completamente distintas. Un hombre alto es el que es más alto que la mayoría de los hombres; un edificio alto es el que es más alto que la mayoría de los edificios, pero el hombre alto y el edificio alto no son comparables entre sí.

Ejemplo 2

El razonamiento «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 razonamiento: «un elefante es un animal; por lo tanto, un elefante pequeño es un animal pequeño», es ridículo. El quid de la cuestión es que «pequeño» es un término relativo: un elefante pequeño es un animal muy grande.

Ejemplo 3

La palabra «bueno» es un término relativo y con frecuencia se usa equívocadamente. Cuando se arguye que el señor X sería un buen presidente porque es un buen general, o debe ser una buena persona porque es un buen padre, o un buen maestro porque sabe mucho, se comete la falacia del equívoco.

2. La Anfibología

*E*sta falacia aparece cuando se argumenta a partir de premisas cuya formulación es ambigua debido a su estructura gramatical. Un enunciado es anfibológico cuando su significado es confuso debido a la manera descuidada o torpe en que sus palabras están combinadas. Un razonamiento anfibológico puede ser verdadero en una interpretación y falso en otra. Cuando se lo afirma como premisa en la interpretación que lo hace verdadero y se extrae de él una conclusión basada en la interpretación que lo hace falso, entonces se comete la falacia de anfibología.

Ejemplo 1

El ejemplo clásico de anfibología se relaciona con Creso y el oráculo de Delfos. El rey Creso de Lidia planeaba una guerra contra el reino de Persa. Como era un hombre prudente, no quería arriesgarse a emprender una guerra sin tener la seguridad de ganarla. Al consultar el oráculo de Delfos sobre la cuestión, recibió la siguiente respuesta: «Si Creso emprende la guerra contra Persia, destruirá un reino poderoso». Con esta predicción Creso se lanzó a la guerra y fue rápidamente derrotado por Ciro rey de los Persas. Ciro perdonó la vida a Creso, y poco después Creso mandó una carta al oráculo de Delfos en que se quejaba amargamente. Los sacerdotes de Delfos respondieron que el oráculo había hecho la predicción correcta. Al desencadenar la guerra, Creso destruyó un poderoso reino: ¡el suyo propio!

Ejemplo 2

Los títulos de los periódicos y los epígrafes breves a menudo presentan anfibologías, como en el ejemplo siguiente: Un granjero se saltó la tapa de los sesos después de despedirse afectuosamente de su familia con un revolver.

3. El Énfasis

Se comete la falacia del énfasis en un razonamiento cuya naturaleza engañosa y carente de validez depende de un cambio o una alteración en el significado. La manera en que los significados cambian en la falacia del *énfasis* depende de las partes de él que se recalquen o destaquen. Algunos enunciados adquieren significados completamente diferentes según las diferentes palabras que se subrayen.

Ejemplo 1

«No debemos hablar mal de nuestros amigos».

Cuando se lee sin ningún énfasis indebido, la prohibición es perfectamente correcta.

«No debemos hablar mal de *nuestros amigos*».

Aquí la cursiva al final nos puede dar a entender que podemos hablar mal de los que no son nuestros amigos.

«No debemos *hablar* mal de nuestros amigos».

La cursiva *hablar* puede indicarnos que podemos hacer mal a nuestros amigos silenciosamente.

Una variante de esta falacia ocurre cuando al hacer una cita, en la cual la introducción o la supresión de comillas, o letra cursiva, o signos de exclamación, etc. pueden cambiar el significado.

Otra variante de la falacia del énfasis se puede presentar cuando un pasaje es citado fuera de contexto; pues a menudo sólo puede entenderse una cita a la luz del contexto en que fue dicho o escrito. Para evitar este tipos de situaciones se han formulados reglas precisas a la hora de hacer citas de otros autores.

Ejemplo 2

Un periódico sensacionalista podría escribir en su portada las palabras:

BOMBA EN LA CASA BLANCA

y luego al interior del mismo se lee; «temen las autoridades de seguridad».

La frase completa: «Bomba en la Casa Blanca temen las autoridades de seguridad», es absolutamente verdadera. Pero la forma en que se destaca una parte de ella en el periódico la convierte en una afirmación impresionante, aunque totalmente falsa.

Ejemplo 3

Un periódico local escribía en uno de sus titulares: «Vaca tuvo a niño»; la información al interior del mismo aclaraba que la vaca tuvo a un niño subido en un árbol por un espacio de 2 horas.

Ejemplo 4

En muchos anuncios de propaganda se encuentra el mismo énfasis engañoso. Se nos escribe el precio del artículo con letra grande y con letra más pequeña; «más impuesto». Los precios de ofertas de \$99.90, caen en esta categoría.

4. La Composición

La falacia de la composición se aplica a dos tipos de razonamientos inválidos íntimamente relacionados entre sí. El primero puede describirse llevar el razonar falazmente a partir de las propiedades de las partes de un todo, a las propiedades del todo mismo.

Ejemplo 1

Argumentar que dado, que todas las partes de una máquina son livianas de peso, la máquina «como un todo» es liviana. El error es pensar que una máquina muy pesada puede estar compuesta por un gran número de partes livianas.

Ejemplo 2

Se comenta que cada escena de una película está tan bien elaborada con efectos especiales; que la película en cuestión debe ser nominada al Oscar.

Ejemplo 3

Como cada uno de los barcos de una flota están listos para la batalla, la flota entera esta lista para la batalla.

El segundo tipo de falacia de composición es paralela al que acabamos de describir. El razonamiento falaz procede a partir de las propiedades de los miembros o

elementos individuales de una colección para pasar a las propiedades poseídas por la colección o la totalidad de los elementos.

Resulta una inferencia *no válida* asumir que lo que puede ser una verdad de una clase individualmente, también puede ser verdad de esta clase colectivamente.

Ejemplo 4

Sería falaz argumentar, que puesto que un bus gasta más gasolina que un automóvil, todos los buses gastan más gasolina que todos los automóviles.

El bus gasta más gasolina individualmente (distributivamente); pero colectivamente los automóviles gastan más gasolina que un bus, porque hay muchos más automóviles que buses.

Esta versión de la falacia de composición depende de una confusión entre el sentido «distributivo» y el sentido «colectivo» de términos generales.

Ejemplo 5

Los estudiantes universitarios no pueden inscribirse en más de seis materias cada semestre, también es cierto que los estudiantes universitarios se inscriben en cientos de materias diferentes cada semestre. Es verdad que los estudiantes distributivamente no pueden inscribirse en más de seis materias cada semestre. Este es un uso distributivo del término en que hablamos de los estudiantes tomados aisladamente o separadamente. Pero es cierto que los estudiantes tomados, colectivamente, se inscriben en cientos de materias diferentes cada semestre. Se trata del uso colectivo del término, ya que hablamos de todos los estudiantes como una colección o totalidad.

Ejemplo 6

Las bombas atómicas lanzadas durante la Segunda Guerra Mundial hicieron más daño que las bombas ordinarias, pero solo individualmente. Cuando las dos clases de bombas son consideradas colectivamente, la relación se invierte, pues se lanzaron muchas más bombas del tipo convencional que atómicas. Ignorar esta distinción en un razonamiento originaría una falacia de composición.

5. La División

La falacia de división es simplemente la inversa de la falacia de composición. Como en el caso de la composición, pueden distinguirse dos variedades de la falacia

de división.

El primer género de división consiste en argumentar falazmente que lo que es cierto de un todo, debe serlo también de cada una de sus partes.

Ejemplo 1

Puesto que una sociedad comercial es muy importante y el señor X es funcionario de esta sociedad, este señor es muy importante. Se comete aquí la falacia de división.

Ejemplo 2

Concluir que una estudiante debe tener una gran habitación porque vive en una gran pensión sería otro ejemplo de falacia de división.

Ejemplo 3

Se toma como premisa que una máquina es pesada, complicada y costosa se concluye que cualquier parte de la máquina también es pesada, complicada o costosa. El argumento es inválido como es obvio.

El segundo tipo de falacia de división consiste en deducir de las propiedades de una colección de elementos, las propiedades de los elementos mismos.

Ejemplo 4

Razonar que puesto que los estudiantes universitarios estudian medicina, derecho, ingeniería, odontología y arquitectura, se concluye que cada uno de ellos o algunos de ellos estudian, estudian medicina, derecho, ingeniería, odontología y arquitectura, sería cometer el segundo tipo de falacia de división.

Ejemplo 5

Alguien podría afirmar que puesto que los indios americanos están desapareciendo y el señor X es un indio americano, el señor X esta desapareciendo.

Ejemplo 6

Si los perros son animales muy comunes en nuestra vida, y los pekineses son una raza de perros, entonces los pekineses son perros comunes.

Ejemplo 7

La vieja adivinanza: «¿Por qué las ovejas blancas comen más que las negras?» se

basa en la conclusión implicada en la falacia de división, pues la respuesta: «porque hay más ovejas blancas» trata *colectivamente* lo que parecía considerarse *individualmente* en la pregunta.

Causas de las Falacias

Es natural que nos preguntemos como tales argumentos pueden engañar a alguien. ¿Por qué pueden estos argumentos confundir a tantas personas con diferentes grados de educación y cultura?

En primer lugar, no siempre es obvio que una determinada argumentación constituye una de las falacias estudiadas aquí. Dependiendo del contexto las hay más, o menos sutiles.

En segundo lugar, durante el curso de una discusión prolongada, la fatiga puede originar falta de atención, con la consecuencia de que los errores y la poca relación de una conclusión respecto a las premisas pueden pasar inadvertidas.

En tercer lugar, el lenguaje puede servir para despertar emociones, tanto como para comunicar información.

La Manera de Evitar las Falacias

Las falacias son trampas en la que cualquiera de nosotros puede caer. Los razonamientos incorrectos pueden aparecer en cualquier momento de nuestro diario vivir. Y así como se erigen señales a los viajeros para apartarlos de lugares peligrosos, así también los títulos de las falacias y su consiguiente estudio, puede considerarse otras tantas señales de peligro, colocadas para impedir que seamos engañados y tomemos decisiones que pueden afectar nuestro futuro. La familiaridad con estos errores, la habilidad para percatarse en su debido momento y el análisis pueden impedir que seamos engañados por ellos.

Empero, no hay ningún modo seguro para evitar las falacias. Evitar las falacias de atinencia requiere de una vigilancia constante y la conciencia de las muchas maneras en que la inatención puede filtrarse.

Las falacias de ambigüedad pueden ser muy sutiles. Las palabras son resbaladizas y la mayoría de ellas tienen toda una variedad de sentidos o significados diferentes. Para evitar las diversas falacias de ambigüedad debemos tener presente con toda claridad las significaciones de los términos que usamos. Una manera de lograr esto, es definir los términos principales que se usan. Dado que los cambios en la significación de los términos puede hacer falaz un razonamiento y dado que la ambigüedad puede evitarse mediante una cuidadosa definición de los mismos, es importante tener claridad con cada término que usamos.

Bibliografía

[1] Copi, Irvin M. Introducción a la Lógica.

[2] Fatone, Vicente. Lógica y Teoría del Conocimiento.