

FALACIAS

Elaborado: Mtra. Gabriela Rodríguez Jiménez
ENP No. 1 "Gabino Barreda".

Noción de falacia y sofisma

En nuestra vida diaria constantemente damos o escuchamos argumentos. Los oímos en la radio, de la gente que nos rodea; los vemos en la televisión, los leemos en el periódico o en Internet, etc. También los construimos para defender nuestra propia posición respecto de algún tema o para refutar la de otros. En este contexto, solemos encontrar con mucha frecuencia argumentos que en un primer momento parecen correctos, pero que cuando los analizamos cuidadosamente, advertimos que no lo son, a esto lo denominamos **falacias**.

Una falacia es, como nos señala Irving Copi ¹, un argumento incorrecto pero psicológicamente persuasivo. Precisamente la fuerza de una falacia para convencernos de la tesis que se defiende en el argumento en que se expresa, reside en este carácter persuasivo, el cual se debe a que tiene una apariencia de estar correctamente construido, pero cuando lo analizamos con cuidado, notamos que el paso de las premisas a la conclusión no es el adecuado, debido a que las premisas no son pertinentes para lo que se quiere defender.

Antiguamente solía hacerse una distinción entre falacia y sofisma con base en la *intención* de la persona que argumentaba. De esta manera se decía que si quien argumentaba incorrectamente lo hacía sin la intención de engañar, entonces estábamos frente a un argumento del primer tipo, una falacia. En cambio, si alguien formulaba un argumento con el fin deliberado, es decir, consciente del engaño, entonces estábamos frente al segundo tipo de argumento, conocido como sofisma. Sin embargo, en la vida diaria resulta muy complicado saber si quien argumenta incorrectamente lo hace de manera deliberada o no, por lo cual frecuentemente esta distinción ha caído en desuso.

Actualmente existe una gran cantidad de falacias tipificadas por los estudiosos. Algunas fueron estudiadas desde la Edad Media, razón por la cual, frecuentemente se alude a ellas por su nombre en latín.

¹Copi, Irving. Introducción a la lógica. Buenos Aires, EUDEBA, 1987. p. 81.

Falacias formales e informales

Las falacias suelen dividirse en formales e informales. Las **formales** son aquellas que tienen errores en su forma, es decir, que violan alguna de las estructuras deductivamente válidas. En este sentido, cualquier argumento inválido sería una falacia. Las de afirmación del consecuente y de negación del antecedente son las más comunes de este tipo.

En la de **afirmación del consecuente**, se pretende construir un buen argumento con la estructura del *modus ponens*, mientras que en la de **negación del antecedente**, se pretende estar formulando un buen argumento con la estructura del *modus tollens*. Pero en ambos casos no es así, ya que por un lado, el *modus ponens* afirma el antecedente y no el consecuente y, por otro lado, el *modus tollens* niega el consecuente y no el antecedente. Esto quedará más claro cuando se estudie en la última unidad las reglas de inferencia, por lo cual, no nos detendremos en este momento en este punto.

Por su parte, las **informales** son aquellas que cometen errores no en su forma sino en su *contenido*, es decir, en aquella información que se ofrece en las premisas para derivar de ellas la conclusión. En la actualidad, diversos estudiosos realizan un gran esfuerzo por elaborar una lista tipificada de las falacias existentes. Sin embargo, la manera en que podemos errar es tan amplia que resulta una tarea complicada elaborar un estudio completo y acabado de las mismas. También es importante destacar que un argumento puede incurrir en varias falacias a la vez.

En este material abordaremos algunas de estas falacias, muchas de las cuales seguramente reconocerás como ejemplos que has escuchado, leído o que incluso, tú mismo has construido.

★ Falacias informales

Existen dos tipos de falacias informales, de **irrelevancia** y de **ambigüedad**. Cabe aclarar que la clasificación que se presenta es una propuesta entre varias que han elaborado los estudiosos sobre el tema a lo largo de los siglos. De hecho, no podríamos afirmar hoy en día que contamos con una clasificación definitiva.

★ Falacias de irrelevancia

Las falacias de irrelevancia son también conocidas como de *inatinencia* o *no pertinencia*, debido a que el error en este tipo de argumentos está en el hecho de que las premisas no ofrecen un fundamento sólido o pertinente para inferir la verdad de la conclusión. Las que revisaremos se clasifican en tres grupos:

- I. Transferencia de propiedades.
- II. Apelación a los sentimientos.
- III. Referencia insuficiente.

Es importante señalar que a su vez, en cada uno de estos grupos, encontraremos subclasificaciones.

★ I. Falacias de transferencia de propiedades

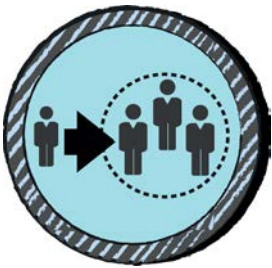
Este tipo de falacias transfieren inapropiadamente, a la conclusión, características de sujetos o elementos a los que se hace referencia en las premisas.

Las falacias de este tipo que revisaremos son:

- a) Falacia de composición
- b) Falacia de división
- c) Falacia contra la persona
- d) Falacia de apelación a la autoridad

★ a) Falacia de composición

Se habla de una falacia de composición cuando se transfieren propiedades de los elementos de un conjunto a un todo.



Veamos el siguiente ejemplo:

Vi la famosa secuencia de “la ducha” en la película *Psicosis* de Alfred Hitchcock y es perfecta, por lo tanto, toda la película debe serlo.

En este ejemplo, puedes observar que se transfiere la propiedad de “ser perfecta”, de una secuencia de una película a toda ella.

★ b) Falacia de división

Procede de manera contraria a la falacia de composición, pues en este caso se transfieren cualidades del todo a cualquiera de los miembros o elementos particulares del conjunto. Revisemos el siguiente ejemplo:

Construir este hotel fue carísimo. Supongo que cada una de las cosas que hay en él deben serlo, por ejemplo esta toalla.

En el ejemplo anterior, se transfiere la propiedad de todo el hotel de ser “caro”, a un elemento en particular que forma parte de él, en este caso a una toalla.



★ c) Falacia contra la persona

También conocida por su nombre latino *ad hominem*, la falacia contra la persona se clasifica en : Ofensiva y Circunstancial.

★ c.1. Falacia contra la persona, Ofensiva

Se incurre en ella cuando para refutar la conclusión que defiende una persona, en lugar de ofrecer razones pertinentes, atacamos a la persona que la sostiene, en lugar de refutar sus afirmaciones.



Revisemos el siguiente ejemplo:

El filósofo alemán Friedrich Nietzsche afirmó que “lo que se hace por amor, acontece más allá del bien y del mal”, pero eso es absurdo, para determinarlo basta saber que él era un misógino.

En el ejemplo anterior se quiere defender la falsedad de la tesis de Nietzsche, pero en lugar de ofrecer premisas pertinentes para dicho fin, lo único que se hace es atacar a la persona que hace dicha afirmación, en este caso al filósofo alemán, señalando que era un misógino, con lo cual no se está refutando la tesis mencionada.

★ c.2. Falacia contra la persona, Circunstancial

Este tipo de falacia se subdivide en dos tipos: circunstancial de **intereses personales** y de **autocontradicción**.

★ c.2.1. Falacia contra la persona, Circunstancial de intereses personales

Se comete esta falacia cuando para refutar la tesis que sostiene alguna persona, en lugar de apelar a razones pertinentes, se argumenta que ésta es falsa porque quien defiende esa posición se ve beneficiado o favorecido por involucrar intereses personales. Veamos el siguiente ejemplo:



Mariano dice que el IFE es una institución confiable... pero claro, como él ocupa un cargo muy importante ahí, ¡qué otra cosa va a decir! Tiene que defender su chamba, ¿no?

En este caso observamos que, en lugar de ofrecer razones pertinentes para refutar lo que señala Mariano, se dice simplemente que eso es falso, porque al defender esa tesis él se ve favorecido. En este caso el beneficio es que no lo despidan y por ello lo sostiene, pero si analizamos cuidadosamente, advertimos que no se ha dado una buena razón para rebatir la tesis de Mariano, a saber: “El IFE es una institución confiable”.

★ c.2.2. Falacia contra la persona, Circunstancial de autocontradicción

Cuando aseguramos que cierta afirmación es falsa, porque quien la defiende hace justo lo contrario de lo que sostiene, pero no se dice nada respecto a la falsedad de su aseveración, se cae en una falacia de circunstancial de autocontradicción. Esto sucede porque lo único que se realiza es criticar la incongruencia de la persona que dice una cosa y hace otra.



Analicemos el siguiente caso:

Mi mamá se la pasa repitiéndome que debo estudiar una carrera universitaria para ser alguien en la vida, pero eso ni ella misma lo cree, con decirte que ella ni la primaria terminó.

Como podemos advertir, aquí se quiere refutar la tesis de la importancia de estudiar una carrera universitaria para tener logros relevantes en la vida, pero en lugar de ofrecer razones adecuadas para dicho fin, lo único que se aduce es que quien lo afirma, en este caso la madre, da evidencia de lo contrario con sus actos, pues ella no hizo una carrera universitaria y, por esa contradicción entre lo que dice y lo que hace, se pretende inferir que es falsa su tesis. Sin embargo, con ello no estamos argumentando a favor de la tesis que queremos defender, en este caso, que no sea importante “estudiar una carrera universitaria para ser alguien en la vida”.

Es importante advertir que desde una perspectiva lógica, es necesario valorar la verdad de lo afirmado y no descartar sin examen cierta aseveración sólo porque la persona que las sustenta es incongruente con lo que afirma. No obstante, es importante advertir que este análisis no cancela el hecho de que yo pueda cuestionar el derecho moral de esa persona para afirmar lo que dice, al ser incongruente y practicar todo lo contrario de lo que sostiene. Es relevante tener claro que *una cosa es valorar lógicamente las afirmaciones o argumentos de alguien y, otra muy distinta es valorar el derecho moral que tiene para decirlas.*

★ d) Falacia de apelación a la autoridad

Esta falacia de irrelevancia por transferencia de propiedades tiene dos tipos: de **autoridad individual** y de **autoridad colectiva**.

★ d.1. Falacia de apelación a la autoridad individual



Conocida también por su nombre latino *ad verecundiam*, esta falacia se comete cuando para defender una afirmación apelamos a la autoridad de alguien a quien le reconocemos poseer cualidades admirables, en lugar de ofrecer razones pertinentes. En otras palabras, a la tesis que sostenemos se le transfiere la propiedad de aceptabilidad de la persona a la que recurrimos como autoridad para defender nuestra posición, por lo que se considera que nuestra conclusión debe ser también aceptada sin mayor examen.

Como podrás advertir, esta falacia es lo contrario de la falacia contra el hombre o *ad hominem*. Veamos el siguiente ejemplo:

Las cárceles deben ser lugares para readaptar y corregir al delincuente, no para castigarlo, ya lo decía uno de los más importantes representantes del utilitarismo, el filósofo inglés John Stuart Mill.

Como puedes notar en el ejemplo anterior, se apela a la autoridad y reconocimiento del filósofo J. Stuart Mill para defender la propia tesis, en lugar de ofrecer razones pertinentes que la apoyen; es decir, se transfiere la aceptabilidad que tenemos de Mill a lo que afirma y en ello apoyamos la defensa de nuestra propia afirmación. Sin embargo, del hecho de que el filósofo inglés sea un pensador muy importante o socialmente reconocido, no se sigue que todo lo que afirme debamos de aceptarlo sin mayor crítica, esto es, no se infiere que todas sus afirmaciones sean verdaderas por el mero hecho de ser planteadas por él.

Algo importante que debemos destacar es que no siempre que apelamos a una autoridad para defender una conclusión estamos cometiendo una falacia, ya que en ciertas circunstancias tal apelación es pertinente. Por ejemplo, cuando un médico competente nos receta determinada medicina y nosotros decidimos seguir su consejo debido a que nos lo dijo un experto en la materia. En cambio, decir que vamos a comprar una cámara fotográfica de determinada marca porque el médico lo dijo, no sería un buen argumento, pues él no es una autoridad en el tema para basar una decisión calificada en su recomendación.

Es frecuente encontrar en la publicidad la apelación a autoridades “no competentes” para defender cierta conclusión. Un ejemplo podría ser cuando se aconseja comprar cierto producto porque alguien famoso lo usa, pero sin ofrecer razones sólidas de por qué dicho producto es bueno, sino solamente señalando que es bueno y que debe usarse porque alguien que tiene el reconocimiento social (fama) lo recomienda. En este caso, lo adecuado es que quien sugiera el producto sea alguien autorizado para hacerlo, es decir, que esté debidamente certificado y avalado por la instancia correspondiente.

★ d.2. Falacia de apelación a la autoridad colectiva



Cuando para aceptar una determinada conclusión, en lugar de recurrir a razones pertinentes, se apela a la autoridad de una mayoría (el pueblo, la colectividad, “todos”), a la tradición o a la autoridad de una minoría selecta, se está incurriendo en la falacia de autoridad colectiva, también conocida como *ad populum* (en latín significa “dirigido al pueblo”).

Analicemos el siguiente caso de un anuncio publicitario:

“¿Quieres estar informado? Debes leer *El despertar*, ya que es el periódico que todo nuestro país lee”.

Como podemos observar, en este ejemplo se quiere convencer a las personas de que lean el periódico *El despertar* y la razón a la que se alude es que todo el país lo lee, pero no se ofrecen razones adecuadas para que lo leamos, pues del hecho de que todo el país lea este periódico, no se sigue que sea un buen medio para estar informados. Un buen argumento daría razones relevantes de por qué este periódico es el mejor para estar bien informados, por ejemplo, aduciendo que tiene a los articulistas más competentes del país, que cuentan con información veraz, etc. En este sentido, del hecho de que una gran cantidad de personas lea este periódico, no se sigue como conclusión, que sea un buen periódico.

Revisemos otro ejemplo:

- María ¿por qué copias las tareas?, ¿no te das cuenta de que no es correcto?
- ¡Ay Sonia!, ¡no veo qué de malo tiene hacerlo! Si te das cuenta, todos en el salón lo hacen. Estoy segura de que hasta la maestra lo hacía cuando era estudiante como nosotras.

En el caso anterior podemos notar que en la premisa “todo el mundo lo hace” (incluso la misma maestra en su momento) Sonia apoya la conclusión de que no tiene nada de malo el copiar las tareas porque es algo que “se acostumbra”, y en este sentido pareciera ser que es algo aceptable o correcto. Pero si analizamos cuidadosamente, advertiremos que no se ha dado ninguna razón pertinente para refutar la afirmación de la amiga de Sonia de que es incorrecto copiar las tareas.

★ II. Falacias de apelación a los sentimientos

Como su nombre lo indica, este tipo de falacias de irrelevancia tienen en común el argumentar como premisas algún tipo de sentimiento. En este caso revisaremos dos tipos: apelación al **sentimiento de temor** y apelación al **sentimiento de piedad**.

★ a) Falacia de apelación a los sentimientos de temor o apelación a la fuerza.



Se cae en una falacia del tipo *ad baculum* o “al bastón”, por su nombre latino, cuando para defender una conclusión y convencer al interlocutor de su aceptación, en lugar de esgrimir razones pertinentes para persuadirlo, se exponen las consecuencias desfavorables que se seguirían en caso de no aceptar dicha conclusión. En realidad, se trata de una amenaza que pretende ser un argumento. Veamos el siguiente ejemplo:

-No veo por qué estás de acuerdo en que se legalice el matrimonio entre personas del mismo sexo. ¿Acaso no te das cuenta de que ello nos conducirá a una sociedad sin valores? ¡Eso será el principio del fin de nuestra civilización!

Como podemos advertir en el ejemplo anterior, se quiere defender la conclusión de que es incorrecto legalizar el matrimonio homosexual, pero en lugar de ofrecer premisas adecuadas para defender tal afirmación, sólo se hace referencia a las consecuencias negativas que se seguirían de la no aceptación de dicha conclusión. En este caso, se señala que será el fin de nuestra civilización, es decir, en cierto sentido es una especie de amenaza, en la cual se nos dice que si aceptamos el matrimonio homosexual, entonces tendremos que aceptar la destrucción de la civilización. Ofrecer razones adecuadas, en este contexto, implicaría establecer una clara y relevante conexión entre el matrimonio entre personas del mismo sexo y la destrucción de la sociedad.

★ b) Falacia de apelación a los sentimientos de piedad



Cuando en lugar de ofrecer razones apropiadas para la aceptación de determinada tesis, se alude a explicaciones con un alto contenido emotivo dirigidas a provocar compasión, piedad o benevolencia en nuestros interlocutores, se incurre en esta falacia (*ad misericordiam*). Un ejemplo, es el siguiente caso:

-Señora directora, le ruego por favor permita que mi hijo regrese a la preparatoria. Sé que lo corrieron porque su conducta quizá no ha sido la mejor, pero es que no entraba a ninguna de sus clases porque los amigos con los que se juntaba lo obligaban a irse con ellos y el pobrecito no sabía qué hacer, tenía mucho temor. ¡Imagínese el miedo que debió haber tenido el inocente para que ya ni siquiera entrara a sus clases! Sé que su padre y yo somos responsables, pues nosotros vivimos fuera de la ciudad y lo hemos descuidado. Él vivía con sus tíos. Pero estoy segura que sentía una terrible soledad, alejado de nuestro amor y nuestro cuidado.

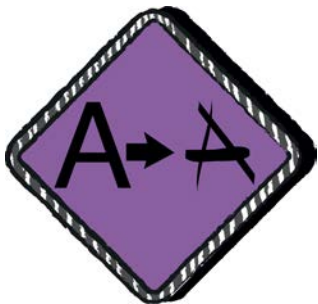
¡Qué injusta ha sido la vida con él! Ahora él ya es maduro, tiene un bebito de tres meses y se da cuenta de lo dura que es la vida. Por eso necesita de su apoyo para regresar a estudiar y poder conseguir un buen empleo que le permita no dejar desamparada a esa criaturita. Por favor, sea sensible, usted tiene cara de que es una muy buena persona, no como otras autoridades con las que he hablado. Supongo que usted también debe ser madre y sé que me comprende.

Como se puede notar, la madre quiere convencer a la directora de admitir a su hijo nuevamente en la escuela, pero no ofrece alguna razón adecuada para dicho fin. Lo único que hace es apelar a los sentimientos de piedad, empatía o lástima de la directora, lo cual se ve reforzado por el lenguaje altamente emotivo que utiliza, recurriendo a palabras tales como: "bebito", "pobrecito", "inocente", "terrible soledad", "criaturita" etc.

★ III. Falacias de referencia insuficiente

Existen diversas falacias de referencia insuficiente. Por ahora sólo estudiaremos una, la falacia de **petición de principio**.

★ Petición de principio



En esta falacia que también es conocida como *petitio principii*, la conclusión se repite en la premisa, sólo que se hace de manera velada. De esta forma el interlocutor no logra advertirlo, ya que generalmente la conclusión se presenta parafraseada, es decir, no de manera textual (lo cual haría fácil el reconocerla), sino diciéndola con otras palabras, pero en esencia afirmando lo mismo. En este sentido no se están aportando premisas para fundamentarla. Analicemos el siguiente ejemplo:

- El amor en el matrimonio es eterno.
- ¿Por qué?
- Pues porque el amor debe durar para toda la vida.

En el caso anterior, observamos que se quiere defender la conclusión de que "El amor en el matrimonio es eterno" y lo que se ofrece como premisa para defenderla es un parafraseo de la misma. Al decir que el amor es eterno porque debe durar para toda la vida, no se están ofreciendo razones diferentes a la conclusión, aunque a primera vista así lo pareciera.

○ Bibliografía

- Copi, Irving. *Introducción a la lógica*. Buenos Aires, EUDEBA, 1987.
- Hernández Deciderio, Gabriela y Rodríguez Jiménez, Gabriela. *Lógica ¿Para qué? Argumenta, debate y decide racionalmente*. México, Pearson, 2008.
- Herrera Ibáñez, Alejandro y Torres, José Alfredo. *Falacias*. México, Editorial Torres Asociados, 2007.