

27075

**INTRODUCCIÓN  
A LA LÓGICA**

**IRVING M. COPI**

**EDITORIAL UNIVERSITARIA  
DE BUENOS AIRES**



**MANUALES**



Título de la obra original:

*Introduction to logic,*

© Macmillan Publishing, Co. Inc., Nueva York, 1953, 1961.

© Irving M. Copi, 1968, 1972.

Traducida por

Néstor Alberto Míguez

Nueva traducción, corregida y actualizada, de la cuarta edición inglesa, 1972.

*Dedico este libro  
a mi madre y a mi padre*

Vigesimotercera edición: Septiembre de 1981



EUDEBA S.E.M.

Fundada por la Universidad de Buenos Aires

© 1962

EDITORIAL UNIVERSITARIA DE BUENOS AIRES

Sociedad de Economía Mixta

Rivadavia 1571/73

Queda hecho el depósito que marca la Ley N° 11.123

Derechos reservados

IMPRESO EN LA ARGENTINA - PRINTED IN ARGENTINA

## CAPÍTULO I

### INTRODUCCION

*... afirmamos esto: que si ha de buscarse la verdad en todo ámbito de la filosofía, debemos ante todo poseer principios y métodos dignos de confianza para el discernimiento de la verdad. Ahora bien, el capítulo de la lógica es el que incluye la teoría de los criterios y de las pruebas; de modo que es por él por donde debemos comenzar.*

SEXTO EMPÍRICO

#### I.1. ¿QUÉ ES LA LÓGICA?

La lógica es el estudio de los métodos y principios usados para distinguir el buen (correcto) razonamiento del malo (incorrecto). No debe interpretarse esta definición en el sentido de que sólo el estudioso de la lógica puede razonar bien o correctamente. Sostener esto sería tan erróneo como pretender que sólo es posible correr bien si se ha estudiado la física y la fisiología necesarias para la descripción de esta actividad. Algunos excelentes atletas ignoran completamente los complejos procesos que se operan dentro de ellos mismos cuando ejecutan sus actividades. Y es necesario decir que los profesores de edad algo madura, que más saben acerca de tales cosas, se desempeñarían muy pobremente, si arriesgaran su dignidad en el campo atlético. Aun con el mismo aparato nervioso y muscular básico, la persona que sabe puede no superar al "atleta natural".

Pero dada la misma agudeza intelectual innata, la persona que ha estudiado lógica tiene mayor posibilidad de razonar correctamente que aquella que nunca ha pensado en los princi-

pios generales implicados en esa actividad. Ello se debe a varias razones. Ante todo un estudio adecuado de la lógica la enfocará tanto como un arte como una ciencia, y el estudiante deberá hacer ejercicios concernientes a todos los aspectos de la teoría que aprende. Aquí, como en todo, la práctica ayuda a perfeccionarse. En segundo lugar, una parte tradicional del estudio de la lógica consiste en el examen y el análisis de los métodos incorrectos de razonamiento, o sea de las falacias. Esta parte de la materia no sólo da una visión más profunda de los principios del razonamiento en general, sino que el conocimiento de esas trampas nos ayuda positivamente a evitarlas. Por último el estudio de la lógica suministrará al estudiante ciertas técnicas y ciertos métodos de fácil aplicación para determinar la corrección o incorrección de muchos tipos diferentes de razonamientos, incluso los propios. Y cuando es posible localizar fácilmente los errores, es menor la posibilidad de que se cometan.

La lógica ha sido definida a menudo como la ciencia de las leyes del pensamiento. Pero esta definición, aunque ofrece un indicio acerca de la naturaleza de la lógica, no es exacta. En primer lugar, el pensamiento es uno de los procesos estudiados por los psicólogos. La lógica no puede ser "la" ciencia de las leyes del pensamiento porque también la psicología es una ciencia que trata de las leyes del pensamiento (entre otras cosas). Y la lógica no es una rama de la psicología; es un campo de estudio separado y distinto.

En segundo lugar, si "pensamiento" es cualquier proceso mental que se produce en la mente de las personas, no todo pensamiento es un objeto de estudio para el lógico. Todo razonamiento es pensamiento, pero no todo pensamiento es razonamiento. Por ejemplo, es posible "pensar" en un número entre uno y diez, como en los juegos de salón, sin elaborar ningún "razonamiento" acerca de él. Hay muchos procesos mentales o tipos de pensamientos que son diferentes del razonamiento. Es posible recordar algo, o imaginarlo o lamentarlo, sin razonar sobre ello. O uno puede dejar "vagar" los propios pensamientos en un ensueño o fantasía, construir castillos en el aire o seguir lo que los psicólogos llaman asociación libre, en la que una imagen reemplaza a otra en un orden que no tiene nada de lógico. A menudo, esta sucesión de pensamientos en la asociación libre tiene una gran significación y sobre ella se basan algunas técnicas psiquiátricas. Por supuesto que no es necesario ser un psiquiatra para comprender el carácter de una persona

mediante la observación de este flujo de su conciencia. Hasta constituye la base de una técnica literaria muy sugestiva, iniciada por James Joyce en su novela *Ulises*. Inversamente, si se conoce bien de antemano el carácter de una persona es posible seguir y hasta prever el curso de su flujo consciente. Todos recordamos cómo Sherlock Holmes acostumbraba romper los silencios de su amigo Watson para responder a la misma cuestión a la que había sido "conducido" el doctor Watson en sus meditaciones. Parece haber ciertas leyes que gobiernan el ensueño, pero tales leyes no las estudian los lógicos, sino los psicólogos; las leyes que describen los movimientos de la mente en el ensueño son leyes psicológicas, no principios lógicos. Definir la lógica como las leyes del pensamiento es incluir demasiado dentro de ella.

Otra definición común de la lógica es aquella que la considera como la ciencia del razonamiento. Esta definición es mejor, pero no es aún adecuada. El razonamiento es un tipo especial de pensamiento en el cual se realizan inferencias, o sea en el que se derivan conclusiones a partir de premisas. Pero es aún un tipo de pensamiento, y por lo tanto forma parte del tema de estudio del psicólogo. Cuando los psicólogos examinan el proceso de razonamiento lo encuentran sumamente complejo, emocional en alto grado y consistente en desmañados procedimientos de ensayo y error iluminados por repentinos chispazos de comprensión, a veces inconexos en apariencia. Ellos son de la mayor importancia para la psicología. Pero estos oscuros caminos por los cuales la mente llega a sus conclusiones durante los procesos reales de razonamiento a él, no son en absoluto de la incumbencia del lógico. Sólo le interesa la corrección del proceso, una vez terminado. Su problema es siempre el siguiente: la conclusión a que se ha llegado, ¿deriva de las premisas usadas o afirmadas? Si las premisas brindan adecuados fundamentos para aceptar la conclusión, si afirmar que las premisas son verdaderas garantías de que la conclusión también será verdadera, entonces el razonamiento es correcto. De lo contrario es incorrecto.

La distinción entre el razonamiento correcto y el incorrecto es el problema central que debe tratar la lógica. Los métodos y las técnicas del lógico han sido desarrollados esencialmente con el propósito de aclarar esta distinción. El lógico se interesa por todos los razonamientos, sin tomar en cuenta su contenido, pero solamente desde este especial punto de vista.

## 1.2. PREMISAS Y CONCLUSIONES

La presentación y examen de algunos términos especiales que el lógico usa en su labor contribuirá a dar mayor claridad a la explicación de la lógica propuesta en la sección precedente. La inferencia es un proceso por el cual se llega a una proposición y se la afirma sobre la base de otra u otras proposiciones aceptadas como punto de partida del proceso. Al lógico no le interesa el proceso de la inferencia, sino las proposiciones que constituyen los puntos inicial y terminal de este proceso, así como las relaciones existentes entre ellas.

Las *proposiciones* son verdaderas o falsas, y en esto difieren de las preguntas, las órdenes y las exclamaciones. Sólo es posible afirmar o negar proposiciones. Una pregunta puede ser hecha, una orden darse y una exclamación proferirse, pero ninguna de ellas puede ser afirmada o negada, ni se las puede juzgar como verdaderas o falsas.

Es necesario distinguir entre las oraciones y entre las proposiciones que aquéllas afirman. Dos oraciones que constituyen claramente dos oraciones distintas porque están compuestas de diferentes palabras y puestas de maneras también diferentes, pueden, en el mismo contexto, tener el mismo significado y expresar la misma proposición. Por ejemplo:

Juan ama a María.  
María es amada por Juan.

son dos oraciones diferentes, pues la primera contiene cuatro palabras, mientras que la segunda contiene cinco; la primera comienza con la palabra "Juan"; mientras que la segunda comienza con la palabra "María"; etcétera. Sin embargo, las dos oraciones tienen el mismo significado. Se acostumbra usar la palabra "proposición" para referirse a lo que tales oraciones pueden afirmar.

La diferencia entre oraciones y proposiciones se pone de manifiesto al observar que una oración siempre forma parte de un lenguaje determinado, el lenguaje en el cual es enunciada, mientras que las proposiciones no son propias de ninguno de los lenguajes en que pueden ser formuladas. Las tres oraciones:

Llueve.  
Il pleut.  
Es regnet.

son diferentes, por cierto, pues la primera está en castellano, la segunda en francés y la tercera en alemán. Sin embargo tienen

todas un mismo significado, y en contextos apropiados pueden ser usadas para afirmar la proposición de la cual cada una de ellas es una formulación diferente.

En diferentes contextos, la misma oración puede ser usada para expresar muy diferentes *enunciados*. Por ejemplo:

El actual presidente de Estados Unidos es un ex senador.

en 1968 expresaría un enunciado acerca de L. B. Johnson, y en 1972 un enunciado referente a R. M. Nixon. En esos contextos temporales diferentes, la oración antedicha sería usada para afirmar proposiciones diferentes o expresar enunciados diferentes. Los términos "proposición" y "enunciado" no son sinónimos exactos, pero en el contexto de la investigación lógica se los usa aproximadamente con el mismo sentido. Algunos autores prefieren "enunciado" a "proposición"; sin embargo, el término "proposición" ha sido más común en la historia de la lógica. En este libro usaremos ambos términos.

Aunque el *proceso* de inferencia no concierne a los lógicos, para cada inferencia posible hay un *razonamiento* correspondiente, y son estos razonamientos los que caen dentro del ámbito de la lógica. En este sentido, un razonamiento es cualquier grupo de proposiciones tal que de una de ellas se afirma que deriva de las otras, las cuales son consideradas como elementos de juicio a favor de la verdad de la primera. La palabra "razonamiento" se usa a menudo para indicar el proceso mismo, pero en lógica tiene el sentido técnico ya explicado. Un razonamiento no es una mera colección de proposiciones, sino que tiene una estructura. Al describir esta estructura, se emplean comúnmente los términos "premisa" y "conclusión". La conclusión de un razonamiento es la proposición que se afirma sobre la base de las otras proposiciones del mismo y a su vez estas proposiciones de las que se afirma que brindan los elementos de juicio o las razones para aceptar la conclusión son las *premisas* del razonamiento.

Es menester observar que "premisa" y "conclusión" son términos relativos: la misma proposición puede ser premisa en un razonamiento y conclusión en otro. Consideremos, por ejemplo, el siguiente razonamiento:

Todo lo que está predeterminado es necesario.  
Todo suceso está predeterminado.  
Por lo tanto, todo suceso es necesario.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Este razonamiento y el siguiente son examinados por Gottfried Leibniz en *La Teodicea: Resumen del razonamiento reducido a forma silogística*.

Aquí, la proposición *todo suceso es necesario* es la conclusión, y las otras dos proposiciones son las premisas. Pero la segunda premisa, de este razonamiento, *todo suceso está determinado*, es la conclusión del siguiente razonamiento (diferente):

Todo suceso causado por otros sucesos está predeterminado.  
 Todo suceso está causado por otro suceso.  
 Por lo tanto, todo suceso está predeterminado.

Tomada aisladamente, ninguna proposición es en sí misma una premisa o una conclusión. Es una premisa sólo cuando aparece como un supuesto de un razonamiento. Es una conclusión sólo cuando aparece en un razonamiento en el que se afirma que se desprende de las proposiciones afirmadas en ese razonamiento. Así, "premisas" y "conclusión" son términos relativos, como "empleador" y "empleado". En sí mismo, un hombre no es empleador ni empleado, pero puede ser ambas cosas en conceptos diferentes: empleador de su jardinero, empleado de la firma para la cual trabaja.

En algunos razonamientos, como los dos anteriores, las premisas se enuncian primero y la conclusión al final. Pero no todos los razonamientos presentan este orden. A menudo se enuncia primero la conclusión, seguida por las premisas que se ofrezcan en su apoyo, como en el siguiente razonamiento de la *Política* de Aristóteles:

3) En una democracia, los pobres tienen más poder que los ricos, porque son más, y la voluntad de la mayoría es suprema.

Digamos de paso que se nos presenta aquí otra diferencia entre oraciones y proposiciones. Como en el ejemplo anterior, una sola oración puede formular todo un razonamiento, mientras que un razonamiento siempre supone al menos dos proposiciones: una conclusión y una o más premisas.

Tampoco es necesario que la conclusión de un razonamiento sea formulada al final o al comienzo del mismo. Puede estar, y a menudo está, entre premisas diferentes ofrecidas en su apoyo. Por ejemplo, en el *Tratado de la naturaleza humana*, David Hume arguye:

4) Puesto que los principios éticos... tienen influencias sobre las acciones y los afectos, se desprende de ello que no pueden ser derivadas de la razón; y esto porque la razón sola, como ya hemos probado, nunca puede ejercer tal influencia.

Aquí se afirma que la conclusión de que los principios

éticos no pueden ser derivadas de la razón se desprende de la proposición que la precede y de la que le sigue en la formulación de Hume.

Para llevar a cabo la tarea del lógico de distinguir los razonamientos correctos de los incorrectos, es necesario primero poder reconocer los razonamientos cuando aparecen e identificar sus premisas y sus conclusiones. Consideraremos primero el segundo de estos problemas. Dado un razonamiento, ¿cómo podemos saber cuál es su conclusión y cuáles son sus premisas? Ya hemos visto que puede formularse un razonamiento comenzando por su conclusión, o colocándola al final o entre sus diversas premisas. Por consiguiente, no es posible identificar la conclusión de un razonamiento por su posición en la formulación del mismo. ¿Cómo, entonces, se la puede reconocer? Hay ciertas palabras o frases que sirven típicamente para introducir la conclusión de un razonamiento. Entre los más comunes de estos *indicadores de conclusión* se cuentan "por lo tanto", "por ende", "así", "luego", "por consiguiente", "se sigue que", "podemos inferir" y "podemos concluir". Otras palabras o frases sirven típicamente para destacar las premisas de un razonamiento. Entre los más comunes de estos *indicadores de premisas* figuran "puesto que", "porque", "pues", "en tanto que" y "por la razón de que". Una vez que se ha reconocido un razonamiento, esas palabras y frases nos ayudan a identificar sus premisas y su conclusión.

Pero no todo pasaje que contiene un razonamiento contiene también necesariamente esos términos lógicos especiales. Consideremos, por ejemplo, el siguiente pasaje de una decisión muy reciente de la Suprema Corte de Estados Unidos:

Sólo razonando torpemente puede introducirse algún problema concerniente a "libre ejercicio" de la religión en el presente caso. Nadie está obligado a asistir a la clase de religión, ni se hace ejercicio religioso alguno o se imparte instrucción religiosa alguna en las clases de las escuelas públicas. Un estudiante no tiene obligación de recibir instrucción religiosa. Esto queda librado a sus deseos en cuanto al modo o el tiempo de su devoción religiosa, si la tiene.<sup>2</sup>

Aquí, la conclusión, que puede ser parafraseada: "el caso presente no tiene conexión alguna con el 'libre ejercicio' de la religión", es formulada en la primera oración. Las últimas tres oraciones ofrecen fundamentos o razones en apoyo de esa conclusión. ¿Cómo podemos saber que la primera oración formula

<sup>2</sup> Señor Juez Douglas, por la Corte, *Zorach vs. Clauson* 343 US 306, 1952.

## EL LENGUAJE

la conclusión y que las otras tres formulan premisas? El contexto es de gran ayuda aquí, como lo es habitualmente. También son de ayuda algunas de las expresiones usadas para transmitir las diversas proposiciones implicadas. La frase "sólo razonando torpemente puede introducirse..." sugiere que la cuestión acerca de si el problema del "libre ejercicio" de la religión está implicado en el caso presente constituye precisamente el punto en discusión, acerca del cual se centra el desacuerdo. Las otras proposiciones están formuladas en términos de cuestiones de hecho, como si no hubiera ninguna disputa acerca de ellas y, por ende, ninguna cuestión en cuanto a su aceptación como premisas.

Debe señalarse que no todo lo que se dice en el curso de un razonamiento es premisa o conclusión del mismo. Un pasaje que contenga un razonamiento, puede también contener otras referencias, que a veces son ajenas al caso, pero a menudo brindan una importante información de fondo que permite al lector o al oyente comprender de qué trata el razonamiento. Por ejemplo, en sus *Estudios sobre el pesimismo*, Schopenhauer escribe:

57) Si el código penal prohíbe el suicidio, esto no es un argumento válido para la Iglesia; además, la prohibición es ridícula, pues, ¿qué pena puede tener un hombre que no teme a la muerte misma?

En este caso, la frase anterior al primer punto y coma no es premisa ni conclusión. Pero sin esa información no sabríamos a qué "prohibición" se alude en la conclusión. Aquí la conclusión es que la prohibición del suicidio por el código penal es ridícula. La premisa que se ofrece en su apoyo es que un hombre que no teme a la muerte misma no puede temer ninguna pena. Este ejemplo también muestra que es posible afirmar proposiciones en forma de "preguntas retóricas", si se usan para expresar enunciados más que para formular preguntas, aunque tengan forma interrogativa.

Algunos pasajes pueden contener dos o más razonamientos, sea en sucesión, sea entremezclados. Por ejemplo, en *Sobre el gobierno civil*, John Locke escribe:

6) No es necesario —en modo alguno, ni tampoco es conveniente— que el legislativo funcione de manera permanente; pero sí es absolutamente necesario que el poder ejecutivo funcione permanentemente, porque no siempre hay necesidad de elaborar nuevas leyes, pero siempre se necesita poner en práctica las leyes elaboradas.

Puede analizarse este pasaje de varias maneras diferentes, pero una manera muy directa es considerarlo como conteniendo dos razonamientos diferentes. En uno de ellos, la conclusión de que no es necesario que el Poder Legislativo esté en sesión permanente se basa en el fundamento de que no siempre hay necesidad de elaborar nuevas leyes. En el otro, la conclusión de que es absolutamente necesario que el Poder Ejecutivo funcione permanentemente se apoya en el fundamento de que siempre hay necesidad de poner en práctica las leyes elaboradas. En algunos pasajes que contienen más de un razonamiento, su conexión es aún más íntima, por ejemplo, cuando la conclusión de un razonamiento es la premisa de otro. Consideremos, como ejemplo, el siguiente pasaje:

7) Puesto que no hay resistencia eléctrica en las bobinas que transportan la corriente de un imán superconductor, no se disipa ninguna energía en forma de calor, y es posible mantener campos intensos prácticamente sin ningún gasto de energía.

Aquí tenemos la premisa no hay ninguna resistencia eléctrica en las bobinas que transportan la corriente de un imán superconductor, de la cual no se disipa ninguna energía en forma de calor (de un imán superconductor) se infiere como conclusión en el primer razonamiento. Luego, en el segundo razonamiento, la conclusión del primero sirve como premisa a partir de la cual se infiere otra conclusión, la de que es posible mantener campos intensos (en un imán superconductor) prácticamente sin ningún gasto de energía.

EJERCICIOS<sup>4</sup>

I. Identificar las premisas y las conclusiones de los siguientes pasajes, cada uno de los cuales contiene sólo un razonamiento:

- \* 1. Pero, sostienen, el hombre desea vivir en sociedad; por lo tanto, debe renunciar a una parte de su bien privado en pro del bien público.

MARQUÉS DE SADE, *Juliette*

2. Debe haber sustancias simples, puesto que las hay compuestas; ya que una sustancia compuesta no es nada más que un colección o agregado de sustancias simples.

GOTTFRIED LEIBNIZ, *La monadología*

<sup>3</sup> W. B. Sampson, P. O. Craig y M. Strongin, "Advances in Superconducting Magnets", *Scientific American*, vol. 216, n° 3, marzo de 1967.

<sup>4</sup> Las soluciones a los ejercicios con asteriscos se hallarán al final del libro, pág. 555-597.

3. cuando un hombre ve un espejismo en el desierto, no está percibiendo nada material, pues el oasis que cree percibir no existe.  
ALFRED J. AYER, *Los fundamentos del conocimiento empírico*
4. Puesto que la mayor parte de los claustros universitarios consideran que el orden y la quietud son requisitos básicos para investigar y adquirir renombre, son aliados naturales del *statu quo* universitario.  
MICHAEL MILES, *¿Qué es la Universidad?*  
*The New Republic*, abril de 1969
- \* 5. Se piensa que todo arte y toda indagación, así como toda acción y prosecución, tienden a algún bien, y por esta razón se ha declarado correctamente que el bien es aquello a lo cual tienden todas las cosas.  
ARISTÓTELES, *Ética a Nicómaco*
6. Destruir un libro es casi como matar a un hombre; quien mata a un hombre mata a un ser de razón, imagen de Dios; pero quien destruye un buen libro, mata a la razón misma.  
JOHN MILTON, *Areopagítica*
7. Puesto que la lógica es uno de los medios principales que aseguran la disciplina y la integridad intelectuales, si se la aplica apropiadamente sólo puede promover el logro de fines sociales deseables.  
ILMAR TAMMELO, *Esbozo de lógica legal moderna*
8. Preservar la propia felicidad es un deber, al menos indirectamente; pues el descontento con la propia condición, junto a la presión de preocupaciones y necesidades insatisfechas, puede fácilmente convertirse en una gran tentación a transgredir los deberes.  
ENMANUEL KANT, *Principios fundamentales de la metafísica de la ética*
9. El buen sentido es, de todas las cosas del mundo, la distribuida más parejamente, pues todo el mundo se cree tan abundantemente provisto de él, que aun los más difíciles de complacer en todo otro asunto por lo común no desean más de él que el que ya posee.  
RENÉ DESCARTES, *Discurso del método*
- \*10. Durante el período escolar, el estudiante ha estado mentalmente inclinado sobre su escritorio; en la universidad debe ponerse de pie y mirar a su alrededor. Por esa razón, sería fatal que el primer año en la universidad se desperdiciara volviendo a la vieja tarea en el viejo espíritu.  
A. N. WHITEHEAD, *Los objetivos de la educación*

11. Dios creó el Universo de la nada; . . . el tiempo no existía previamente, pero fue creado; pues depende del movimiento de la esfera, y la esfera ha sido creada.  
MOISÉS MAIMÓNIDES, *Guía para los perplejos*
12. Puesto que la filosofía política es una rama de la filosofía, aún la explicación más provisional de lo que es la filosofía política no puede eximirse de una explicación, por provisional que sea, de lo que es la filosofía.  
LEO STRAUSS, *Qué es la filosofía política y otros estudios*
13. Se refiere nuestro razonamiento a asuntos públicos o a algún otro tema, debemos conocer si no todos, al menos algunos de los hechos acerca del tema sobre el cual vamos a hablar y argumentar. De lo contrario, no tendremos elementos con los cuales construir razonamientos.  
ARISTÓTELES, *Retórica*
14. Ningún hombre acepta consejos, pero todos los hombres aceptan dinero; por lo tanto, el dinero es mejor que los consejos.  
JONATHAN SWIFT
- \*15. El impugnador de conciencia no tiene cabida en una República como la nuestra y debe ser expulsado de ella, pues quien no hace su parte en el bote, no tiene derechos en él.  
THEODORE ROOSEVELT
16. La cerca alrededor de un cementerio es absurda, pues quienes están dentro no pueden salir y los que están fuera no quieren entrar.  
ARTHUR BRISBANE, *El libro de hoy*
17. El ciudadano que valora tanto su "independencia" que no se enrola en ningún partido político, en realidad está enajenando su independencia pues renuncia a compartir la adopción de decisiones en el nivel primario: el de la elección del candidato.  
BRUCE L. FELKNOR, *Política sucia*
18. Puesto que la felicidad consiste en la paz del espíritu, y puesto que la paz durable del espíritu depende de la confianza que tengamos en el futuro, y puesto que la confianza se basa en la ciencia que debemos tener acerca de la naturaleza de Dios y el alma, se sigue que la ciencia es necesaria para la verdadera felicidad.  
GOTTFRIED LEIBNIZ, *Prefacio a la ciencia general*
19. Quien acepta protección, estipula obediencia. Siempre hemos protegido a los americanos; por lo tanto, debemos someterlos al gobierno.  
SAMUEL JOHNSON, *Alocución a los electores de Gran Bretaña*

Miguel

- \*20. Venus y Mercurio deben girar alrededor del Sol porque nunca se alejan mucho de él y porque tan pronto se los ve de este lado como del otro del Sol.

GALILEO GALILEI, "Diálogo sobre los dos sistemas del mundo"

21. El tigre tiene un derecho natural a comerse a un hombre; pero si puede comer a un hombre, también puede comer a otro, de modo que el tigre tiene un derecho de propiedad sobre todos los hombres, como comida potencial del tigre.

THOMAS HENRY HUXLEY, *Derechos naturales y derechos políticos*

22. El turismo (en Egipto) normalmente rinde cien millones de dólares al año, con atracciones tales como las pirámides, la Esfinge y otras tumbas faraónicas y templos. Pero este año las ganancias sólo serán de cuarenta millones, porque Gran Bretaña ha impuesto rígidos controles monetarios sobre sus turistas, Alemania Occidental desalienta a sus ciudadanos a que pasen sus vacaciones en Egipto porque El Cairo rompió relaciones diplomáticas después del reconocimiento de Israel por Bonn, y los gastadores norteamericanos están hartos de hoteles de segunda clase, servicios deficientes y mala comida.

LEE GRIGGS, "Business Around the Globe: Egypt's Broken-down Economy", *Fortune*, mayo de 1967, página 70

23. La poesía es más sutil y más filosófica que la historia; pues la poesía expresa lo universal y la historia sólo lo particular.

ARISTÓTELES, *Poética*

24. La ventana occidental, a través de la cual él había mirado tan intensamente, tiene, según observé, una peculiaridad con respecto a todas las otras ventanas de la casa: brinda la visión más cercana sobre la ciénaga. Hay una abertura entre dos árboles que permite, desde ese punto de vista, contemplarla directamente, mientras que desde todas las otras ventanas sólo puede obtenerse una visión distante. Se sigue, por lo tanto, que Barrymore debe de haber estado mirando algo o a alguien que estaba en la ciénaga, puesto que sólo esa ventana servía a su propósito.

A. CONAN DOYLE, *El mastín de los Baskerville*

25. Toda censura existe para impedir a todos poner en tela de juicio las concepciones corrientes y las instituciones existentes. Todo progreso se inicia poniendo en tela de juicio las concepciones corrientes, y se lleva a cabo suplantando las instituciones existentes por otras. Por consiguiente, la primera condición del progreso es la supresión de la censura. En pocas palabras, hay toda clase de argumentos contra la censura.

G. BERNARD SHAW, Prefacio a *La profesión de la señora Warren*

II. Cada uno de los pasajes siguientes contienen más de un razonamiento. Distinguirlos e identificar sus premisas y conclusiones:

- \* 1. La materia es actividad, y por lo tanto un cuerpo está allí donde actúa; y puesto que toda partícula de materia actúa sobre todo el universo, todo cuerpo está en todas partes.

R. G. COLLINGWOOD, *La idea de naturaleza*

2. No podemos comparar un proceso con "el paso del tiempo" — pues no existe tal cosa —, sino sólo con otro proceso (como el funcionamiento de un cronómetro). Por consiguiente sólo podemos describir el transcurso del tiempo mediante algún otro proceso.

UDWIG WITTGENSTEIN, *Tractatus logico-philosophicus*

3. Puesto que un individuo, abandonado a sí mismo, no puede alcanzar todas las buenas cosas que podría obtener en caso contrario, debe vivir y trabajar con otros. Pero la sociedad no es posible sin simpatía y amor; por lo tanto, la virtud primaria que todos tienen el deber de desarrollar es el amor por la humanidad.

M. M. SHARIF, *Pensamiento musulmán*

4. La libertad, en realidad, si bien se cuenta entre las mayores bendiciones, no es tan importante como la protección, ya que el fin de la primera es el progreso y el mejoramiento de la raza, mientras que el de la segunda es su conservación y perpetuación. Por consiguiente cuando entran en conflicto, la libertad debe, y debería siempre, ceder ante la protección, ya que la existencia de la raza es de mayor importancia que su mejoramiento.

JOHN C. CALHOUN, *Disquisición sobre el gobierno*

- \* 5. ...Se nos dice que este Dios, que prescribe la indulgencia y el perdón para toda falta, no los ejerce él mismo, sino que hace exactamente lo opuesto; pues un castigo que llega al final de todas las cosas, cuando el mundo ha terminado y desaparecido, no puede tener por objeto mejorar o disuadir y es, por lo tanto, pura venganza.

ARTHUR SCHOPENHAUER, "El sistema cristiano"

6. La verdadera diferencia entre esas formas... es que, en una democracia, el pueblo ocupa y ejerce el gobierno en persona; en una república, se congrega y lo administra mediante sus representantes y agentes. La democracia, por consiguiente, debe limitarse a un pequeño lugar. Una república, en cambio, puede extenderse sobre una vasta región.

JAMES MADISON, *El Federalista*, número XIV

7. Al examinar la caparazón aparentemente sólida de un huevo de gallina, uno se pregunta cómo el huevo puede absorber el oxígeno nece-

sario para mantener la vida y el desarrollo del embrión que está en su interior. Obviamente, la caparazón debe ser permeable al oxígeno; por lo tanto, debe tener agujeros bastantes grandes como para permitir la entrada de moléculas de oxígeno.

H. E. HINTON, "Las caparazones de los huevos de insectos"<sup>5</sup>

8. Puesto que los aldeanos hindúes nunca matan una vaca, el único ganado disponible para comer es el que muere de muerte natural; comer carne, por lo tanto, equivale a comer carroña.<sup>6</sup>

9. — por lo que veo, usted ha estado hoy todo el día en su club.

— ¡Mi querido Holmes!

— ¿Tengo razón?

— Ciertamente, pero, ¿cómo...?

Se rio ante mi expresión desconcertada.

— Tiene usted una encantadora ingenuidad, Watson, que convierte en un placer el ejercicio a sus expensas de cualquier pequeño poder que yo pueda poseer. Un caballero sale en un día lluvioso y fangoso. Vuelve immaculado a la tarde, y su sombrero y sus botas conservan su brillo. Ha estado dentro, por lo tanto, todo el día. No es un hombre que tenga amigos íntimos. ¿Dónde, pues, puede haber estado? ¿No es obvio?

A. CONAN DOYLE, *El mastín de los Baskerville*

\*10. La institución de los aprendizajes largos no tiende a la formación de jóvenes para la industria. Es probable que un jornalero que trabaja a destajo sea laborioso, porque obtiene un beneficio con toda aplicación de su laboriosidad. Pero es probable que el aprendiz sea perezozo, y casi siempre lo es, porque no tiene ningún interés inmediato en ser de otra manera.

ADAM SMITH, *La riqueza de las naciones*

11. La prueba de los sentidos corrobora esto. ¿Cómo, si no, los eclipses de Luna mostrarían segmentos de la forma que vemos? Las formas que la Luna muestra cada mes son de todo tipo —rectas, jibosas y cóncavas—, pero en los eclipses la línea siempre es curva; y puesto que el eclipse consiste en la interposición de la Tierra, la forma de esta línea será causada por la forma de la superficie de la Tierra, que por lo tanto es esférica.

ARISTÓTELES, *Acerca de los cielos*

12. ... Si el materialismo es verdadero, todos nuestros pensamientos son producidos por antecedentes puramente materiales. Estos son totalmente ciegos, y es tan probable que produzcan la falsedad, como la

<sup>5</sup> Tomado de "Insect Eggshells", de H. E. Hinton, *Scientific American*, vol. 223, n° 2, agosto de 1970.

<sup>6</sup> Tomado de "The 'Untouchables' of India", de M. N. Srinivas y André Beteille, *Scientific American*, vol. 213, n° 6, diciembre de 1965.

verdad. Así, no tenemos ninguna razón para creer en ninguna de nuestras conclusiones, incluyendo la verdad del materialismo, que es por lo tanto una hipótesis autocontradictoria.

JOHN McTAGGART ELLIS McTAGGART,  
*Estudios filosóficos*

13. Tal vez el lector piense que el problema de la creación del Universo pueda ser evitado de alguna manera. Pero no es así. Para evitar el problema de la creación sería necesario que toda la materia del Universo fuera infinitamente antigua, y esto no puede ser por una razón muy práctica. Pues si lo fuera, no quedaría hidrógeno en el Universo... el hidrógeno se convierte constantemente en helio en todo el Universo y esta conversión es un proceso en un solo sentido; es decir, no puede producirse hidrógeno en cantidades apreciables mediante la disgregación de los otros elementos. ¿Cómo puede suceder entonces que el Universo consista casi totalmente en hidrógeno? Si la materia fuera infinitamente vieja, esto sería en un todo imposible. Así siendo el Universo lo que es, el problema de la creación simplemente no puede ser eludido.

FRED HOYLE, "La creación continua y el universo en expansión"

14. Todas nuestras ideas deben su origen a causas físicas y materiales que actúan sobre nosotros independientemente de nuestra voluntad, porque esas causas resultan de nuestra organización íntima y de la influencia que los objetos externos ejercen sobre nosotros; los motivos son, a su vez, los resultados de esas causas, y en consecuencia nuestra voluntad no es libre.

MARQUÉS DE SADE, *Juliette*

\*15. Un maestro que formula una pregunta, está sintonizado con la respuesta correcta, dispuesto a oír, ansioso de oír, puesto que ella le dirá que su enseñanza es buena y que puede pasar al tema siguiente. Supondrá que todo lo que suena similar a la respuesta correcta es la respuesta correcta. Así, para un estudiante que no está seguro de la respuesta, un murmullo será lo mejor que pueda hacer.

JOHN HOLT, *Cómo fracasan los niños*

16. Parece evidente ante todo que los rusos sólo han comenzado a ensayar los MIRV. Puesto que los sistemas de vigilancia de los Estados Unidos para controlar los ensayos de misiles pueden discriminar los ensayos de MIRV, y puesto que es poco probable que los rusos fabriquen y emplacen un sistema no ensayado, Estados Unidos puede, en efecto, controlar el cumplimiento de la prohibición de producirlos e instalarlos verificando la cesación de ensayos; por lo tanto, no es necesario ninguna inspección en el lugar.

"La ciencia y el ciudadano",  
*Scientific American*<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Tomado de "Science and the Citizen", *Scientific American*, vol. 224, n° 3, marzo de 1971.

17. Si es objetiva, una relación debe existir en algo. Pero no puede existir en ninguna de las dos cosas que une. Por lo tanto, debe estar en una tercera cosa. Pero para unir esta tercera cosa con las dos primeras, se necesitan otras cosas en las cuales existir, y así hasta el infinito. Esto conduciría a una regresión infinita que es inadmisible. Por lo tanto, las relaciones no tienen existencia alguna.

M. M. SHARIF, *El pensamiento musulmán*

18. Nuestro determinismo nos conduce a llamar erróneos a nuestros juicios de pesar, porque son pesimistas al afirmar por implicación que lo imposible debería, sin embargo, ser. Pero, ¿qué sucede entonces con los juicios de pesar mismos? Si son erróneos, deberían ocupar su lugar otros juicios, presumiblemente juicios de aprobación. Pero como son necesarios, ninguna otra cosa puede estar en su lugar; y el Universo es entonces lo mismo que era antes, a saber, un lugar en el cual lo que debería ser parece imposible.

WILLIAM JAMES, "El dilema del determinismo"

19. ... Si una persona dice que la mayoría de los estudiantes de la universidad gustan de los deportes y que la mayoría de ellos trabajaban intensamente, y que por lo tanto la mayoría de los estudiantes gustan de los deportes y trabajan intensamente al mismo tiempo, lo refutamos señalando que esta inferencia no es válida, y podemos tal vez citar un ejemplo de una inferencia de la misma forma y que tiene premisas verdaderas y una conclusión falsa. (Por ejemplo: la mayoría de los enteros positivos menores de diez son mayores que cuatro y la mayoría de los enteros positivos menores que diez son menores que seis, pero no se da el caso de que la mayoría de los enteros positivos menores que diez sean al mismo tiempo mayores que cuatro y menores que seis.)

J. J. C. SMART, *La filosofía y el realismo científico*

20. No será posible aplicar exactamente el mismo proceso de enseñanza a la máquina que a un niño normal. Por ejemplo no se la proveerá de patas, de modo que no se podría pedir que salga y llene la carretilla de carbón. Tal vez no tenga ojos. Pero por muy bien que puedan superarse estas deficiencias por una ingeniosa ingeniería, no se podría enviar la criatura a la escuela sin que los otros niños se burlen excesivamente de ella. Se le debe dar cierta instrucción. No es necesario que nos preocupemos mucho por las patas, los ojos, etcétera. El ejemplo de Hellen Keller muestra que es posible brindar educación siempre que pueda realizarse de uno u otro medio una comunicación en ambas direcciones, entre maestro y alumno.

A. M. TURING, "Computing Machinery and Intelligence", *Mind*, LIX (1950)

### I.3. EL RECONOCIMIENTO DE RAZONAMIENTOS

Volvamos ahora al problema de reconocer razonamientos. En todo razonamiento se afirman una o más premisas y una

conclusión. Pero no toda afirmación de varias proposiciones constituye un razonamiento. Los periódicos, las revistas y los libros de historia abundan en afirmaciones, aunque tienden a contener relativamente pocos razonamientos. El contener varias afirmaciones es una condición necesaria para que el discurso exprese un razonamiento, pero no es una condición suficiente. No obstante esto, la condición necesaria distingue los razonamientos de diversos tipos de las expresiones que no son razonamientos y con las que a veces se los confunde.

Consideremos el siguiente enunciado:

Si los objetos de arte son expresivos, constituyen un lenguaje.

Tal proposición es llamada "condicional". No se afirma la proposición componente *los objetos de arte son expresivos*, ni tampoco la otra proposición componente *constituyen un lenguaje*. Sólo afirma que la primera implica la segunda, pero ambas podrían ser falsas con respecto a todo lo que afirma el enunciado aludido. No se afirma ninguna premisa; no se hace ninguna inferencia; de ninguna conclusión se pretende que es verdadera: no hay aquí ningún razonamiento. Pero consideremos la siguiente cita del libro de John Dewey, *El arte como experiencia*:

Puesto que los objetos de arte son expresivos, constituyen un lenguaje.

Aquí tenemos un razonamiento. La proposición *los objetos de arte son expresivos* es afirmada como premisa, y de la proposición *constituyen un lenguaje* se afirma que se desprende de aquella premisa y, por lo tanto, se sostiene que es verdadera. Un enunciado condicional puede parecer un razonamiento, pero no lo es; y es menester no confundir uno con otro.

Consideremos otro pasaje que, a primera vista, tiene aún el mayor grado la apariencia de un razonamiento. En el prefacio al *Thesaurus* de Roget, encontramos:

Los sinónimos son buenos sirvientes, pero malos amos; por lo tanto, elijámoslos con cuidado.

A pesar de la presencia del típico indicador de conclusión "por lo tanto" en el pasaje anterior, generalmente no consideramos tales expresiones como razonamientos. Lo que sigue al "por lo tanto" es una orden, no una proposición, y puesto que una orden no es verdadera ni falsa, no puede afirmarse que es verdadera sobre la base de lo que se afirma en el resto del

pasaje. Cuando el lugar de la conclusión lo ocupa una orden y no una aserción, no estamos ante un razonamiento. En un razonamiento, es menester afirmar las premisas y las conclusiones, y por ello los pasajes como éstos no expresan razonamientos.

Ya hemos señalado que, si bien todo pasaje que expresa un razonamiento contiene varias proposiciones que se afirman en él, no todo pasaje en el cual se afirman varias proposiciones contiene necesariamente un razonamiento. Para que esté presente un razonamiento, de una de las proposiciones afirmadas debe sostenerse que se desprende de otras proposiciones que se afirman como verdaderas, las cuales son presentadas como fundamentos o razones para creer en la conclusión. Esta afirmación puede ser explícita o implícita. Se la puede hacer explícita mediante el uso de indicadores de premisas o indicadores de conclusiones, o por la presencia de palabras tales como "debe", "debería", o "necesariamente" en la conclusión. Pero la presencia de esos indicadores de razonamiento no siempre es decisiva. Ya hemos visto que "por lo tanto" puede introducir una orden en lugar de una conclusión. Algunos de esos indicadores de razonamientos tienen también otras funciones. Por ejemplo, si comparamos:

Desde que Enrique se graduó en la escuela de medicina, es probable que sus ingresos futuros sean muy elevados

con

Desde que Enrique se graduó en la escuela de medicina, ha habido muchos cambios en las técnicas médicas

vemos que si bien el primero es un razonamiento donde las palabras "desde que" indican la premisa, el segundo no es en modo alguno un razonamiento. En éste, las palabras "desde que" tienen una significación temporal, no lógica.

También las palabras "porque" y "pues" tienen otros sentidos además del estrictamente lógico. Comparemos los dos pasajes siguientes:

No puede existir ningún sistema que sea mitad materia y mitad antimateria, porque las dos formas de materia se aniquilan mutuamente.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> H. Alfvén, "Antimatter and Cosmology", *Scientific American*, vol. 216, n.º 4, abril de 1967.

y

El Imperio Romano se derrumbó porque carecía del espíritu del liberalismo y de la libre empresa.<sup>9</sup>

En el primero tenemos un razonamiento en el cual el término "porque" indica la premisa. Es sabido que *las dos formas de materia se aniquilan mutuamente*, y de esto se infiere que *no puede existir ningún sistema que sea mitad materia y mitad antimateria*. Pero en el segundo no hay ningún razonamiento. No inferimos que *el Imperio Romano se derrumbó*. La afirmación de que *el Imperio Romano carecía del espíritu del liberalismo y de la libre empresa* no se ofrece como prueba, fundamento o razón para creer que *el Imperio Romano se derrumbó*. Esta última proposición es mucho más conocida y bien atestiguada que la primera. Lo que tenemos aquí es la explicación que propone Von Mises de por qué el Imperio Romano se derrumbó. Lo que se afirma es una conexión causal entre la falta de espíritu de liberalismo y de libre empresa del Imperio Romano y su derrumbé. Se afirman ambas proposiciones y se afirma que existe una conexión entre ellas. Pero allí termina la semejanza, aunque las formulaciones de estos enunciados puedan ser exactamente iguales a las de los razonamientos.

La diferencia entre un razonamiento y un conjunto de enunciados que no constituyen un razonamiento es principalmente de finalidad o interés. Ambos pueden ser formulados según el esquema:

Q porque P.

Si estamos interesados en establecer la verdad de Q, y se ofrece P como prueba de ello, entonces "Q porque P" formula un razonamiento. En cambio, si consideramos la verdad de Q como no problemática, como tan bien establecida al menos como la verdad de P, pero estamos interesados en explicar por qué se da Q, entonces "Q porque P" no es un razonamiento, sino una explicación. Los dos ejemplos examinados son bastante fáciles de distinguir; el primero es un razonamiento y el segundo una explicación. Pero no todos los ejemplos son tan fáciles de clasificar. En cada caso, el contexto puede ayudar a aclarar la intención del autor o el orador. Si su propósito es establecer la verdad de una de sus proposiciones, formula un razonamiento. Si su propósito es explicar, entonces formula

<sup>9</sup> Ludwig von Mises, *Human Action, A Treatise on Economics*.

una explicación. Examinaremos las explicaciones con mayor detalle más adelante, en el capítulo XIII.

## EJERCICIOS

Sólo algunos de los pasajes siguientes contienen razonamientos. Indicar los que contienen razonamientos e identificar sus premisas y conclusiones:

- \* 1. Y los amigos tienen todas las cosas en común, de modo que uno de ustedes no puede ser más rico que el otro, si decís verdaderamente que sois amigos.

PLATÓN, *Lisis*

2. Pedidme lo mismo, pues los amigos deben tener todas las cosas en común.

PLATÓN, *Fedro*

3. Si tu enemigo tiene hambre, dale de comer; si tiene sed, dale de beber; pues haciendo así amontonarás ascuas de fuego sobre su cabeza.

ROMANOS, 12: 20

4. A igualdad de todas las otras circunstancias, los salarios generalmente son mayores en los nuevos oficios que en los viejos. Cuando un empresario trata de establecer una nueva manufactura, al principio debe atraer a obreros de otros empleos mediante salarios mayores que los que pueden ganar en sus propios oficios o que los que la naturaleza de su labor requeriría, y debe pasar considerable tiempo antes de que pueda aventurarse a reducirlos al nivel común.

ADAM SMITH, *La riqueza de las naciones*

- \* 5. Si quiere usted descubrir su opinión verdadera acerca de alguien, observe la impresión que le causa la primera visión de una carta de él.

ARTHUR SCHOPENHAUER, *Observaciones psicológicas*

6. Pocos negarían que un impuesto colocado específicamente sobre el privilegio de difundir ideas violaría el derecho de libre expresión. Entre otras razones, porque si el Estado puede gravar el privilegio, también puede fijar el monto del impuesto y, mediante éste controlar o suprimir la actividad que grava.

PRESIDENTE DE SALA STONE, en disidencia.  
*Jones contra la ciudad de Opelika*, 316,  
US, 584, (1942)

7. Si entendemos la eternidad no en el sentido de duración temporal

infinita, sino de intemporalidad, entonces la vida eterna pertenece a los que viven en el presente.

LUDWIG WITTGENSTEIN, *Tractatus lógico-philosophicus*

8. Los sedantes no inducen solamente el sueño, y en verdad las personas que sufren de un insomnio transitorio no deberían beber bebidas alcohólicas y luego tomar píldoras para dormir, en particular si tienen más de cincuenta años. En combinación, los efectos de la droga se refuerzan, y las dosis que una persona tal vez considere moderadas hasta pueden resultar fatales.<sup>10</sup>

9. El albañil empleado en la edificación de una casa tal vez ignore totalmente su plano general; o en todo caso, tal vez no lo recuerde constantemente. Lo mismo sucede con el hombre; mientras trabaja, a lo largo de los días y las horas de su vida, piensa poco en el carácter de ésta como totalidad.

ARTHUR SCHOPENAHEUER, *Consejos y máximas*

- \*10. "Las universidades están rebosantes de conocimientos. Los estudiantes de primer año aportan un poquito, los del último año no se llevan nada y el conocimiento se acumula."

A. L. LOWELL, Presidente de Harvard

11. Puesto que es imposible para todo individuo, como para toda nación, ser simultáneamente más fuerte que sus vecinos, es una peregrinada afirmar que la libertad, a diferencia de las libertades de personas y clases, sólo puede existir en la medida en que está limitada por reglas, las cuales aseguran que la libertad para algunos no sea esclavitud para otros.

R. H. TAWNEY, *La igualdad*

12. Por tanto no os afanáis por el día de mañana; que el día de mañana se afanará por las cosas de sí mismo. Le basta al día el mal suyo.

MATEO, 6: 34

13. Si se llegara al punto en que dispusiéramos de los medios de conocer lo que sucede en el cerebro de una persona y pudiéramos usar esto como base para predecir lo que hará, y además si este conocimiento se extendiera a nuestra propia conducta futura, es improbable que nuestra actual visión de la vida permaneciera la misma.

ALFRED J. AYER, *El concepto de persona*

14. Es malo ser oprimido por una minoría, pero es peor ser oprimido por una mayoría. Pues existe una reserva de poder latente en las masas que, si se lo pone en juego, difícilmente la minoría pueda

<sup>10</sup> Citado, con autorización, de *Sleep*, de Gay Gaer Luce y Julius Segal, Cop., 1966, Coward-McCann, Inc., Nueva York.

resistirlo. Pero de la voluntad absoluta de todo un pueblo no hay apelación, no hay redención, no hay refugio, sino traición.

LORD ACTON: "Historia de la libertad en la Europa antigua y la moderna"

- \*15. Si soy movilizado en una guerra, esta guerra es *mi* guerra; está en mi imagen y la merezco. La merezco primero porque siempre puedo eludirla por el suicidio o por la desertión; estas últimas posibilidades son las que siempre debemos tener presente cuando se trata de considerar una situación. Por no salir de ella, la he *elegido*.

JEAN-PAUL SARTRE, *El ser y la nada*

16. Sí, y si los bueyes y los caballos y leones tuvieran manos y pudieran pintar con sus manos y elaborar obras de arte como hacen los hombres, los caballos pintarían a sus dioses como caballos, los bueyes como bueyes, y harían sus cuerpos a la imagen de sus diversas especies.

JENÓFANES, Fragmento 15, en John Burnett, *La primitiva filosofía griega*.

17. Pues aquel a quien debe sobrevenir el mal debe existir por sí mismo en el momento en que aquél llega, para que la desdicha y el sufrimiento tengan algún lugar donde realizarse; pero puesto que la muerte excluye esto e impide ser a aquel a quien los males puede sobrevenir, podéis estar seguros de que no tenemos nada que temer después de la muerte y que aquél que no existe no puede ser desdichado...

LUCRECIO, *Sobre la naturaleza de las cosas*

18. La idea de que los individuos pueden tener libertad masivamente para continuar su desarrollo psicológico, intelectual, moral y cognoscitivo en su adolescencia y hasta el decenio de los veinte, habría sido ridiculizada sin más trámite en cualquier siglo que no fuera el nuestro. Hoy, esa oportunidad se abre ante millones de jóvenes norteamericanos. La agitación estudiantil es un reflejo no sólo de los fracasos, sino también de los extraordinarios éxitos de la revolución liberal-industrial. Por lo tanto aparece en las naciones y en las universidades donde, según criterios tradicionales, las condiciones son mejores.

KENNETH KENISTON, "You Have to Grow Up in Scarsdale to Know How Bad Things Really Are", *The New York Time*, 27 de abril de 1969

19. Es verdad que la mayoría de los directores se preocupan más por asuntos ajenos a la educación, que son inaccesibles a maestros y estudiantes y que un desalentador número de ellos ha llegado a una edad y una etapa de la vida en que se defienden contra las ideas nuevas. No es sorprendente, por lo tanto, que profesores y estudiantes no tengan demasiada confianza en los directores.

CHARLES FRANKEL, *La educación y las barricadas*

20. Todo el que trata con niños en estos días ha oído decir que éstos necesitan ser amados, deben ser amados. Pero aún para aquellos a quienes más les gustan, no siempre los niños son una alegría y un deleite para estar con ellos. A menudo son muy parecidos a la gente vieja, y con frecuencia son exasperantes e irritantes. No cabe sorprenderse de que haya muchos adultos que no gustan demasiado de los niños, si es que gustan algo, pero piensan que deben gustar de ellos, que tienen el deber de gustar de ellos y tratan de realizar este deber actuando, particularmente hablando, como si gustaran de ellos. De aquí el continuo y absurdo uso de palabras como *tesorito*, *queridito*, etcétera. De ahí la espantosa voz melosa que tantos adultos usan cuando hablan con niños.

JOHN HOLT, *Cómo fracasan los niños*

#### I.4. DEDUCCIÓN E INDUCCIÓN

Los razonamientos se dividen tradicionalmente en dos tipos diferentes: *deductivos* e *inductivos*. Aunque todo razonamiento lleva implícita la afirmación de que sus premisas ofrecen algún fundamento para la verdad de su conclusión, solamente los razonamientos *deductivos* pretenden de sus premisas que ofrezcan fundamentos concluyentes. En el caso de los razonamientos deductivos, se usan los términos técnicos "válido" e "inválido" en lugar de "correcto" e "incorrecto". Un razonamiento deductivo es válido cuando sus premisas brindan un fundamento seguro para la conclusión, esto es cuando las premisas y la conclusión están relacionadas de tal manera que es absolutamente imposible que las premisas sean verdaderas sin que la conclusión también lo sea. Todo razonamiento deductivo es válido o inválido, y es tarea de la lógica deductiva aclarar la naturaleza de la relación existente entre las premisas y la conclusión en un razonamiento válido, para permitirnos de este modo discriminar los razonamientos válidos de los que no lo son. La teoría de la deducción, que incluye tanto la lógica tradicional como la simbólica, ocupa la Segunda Parte de este Libro.

Un razonamiento inductivo, en cambio, no pretende que sus premisas ofrezcan fundamentos concluyentes para la verdad de su conclusión, sino solamente que ofrezcan algún fundamento para ella. Los razonamientos inductivos no son *válidos* ni *inválidos* en el sentido de que estos términos se aplican a razonamientos deductivos. Claro está que pueden estimarse como mejores o peores los razonamientos inductivos, según el grado de verosimilitud o probabilidad que sus premisas confieran a

sus conclusiones. Nuestro examen de la probabilidad y de la teoría de la inducción se encontrará en la Tercera Parte.

A veces se caracterizan y se distinguen los razonamientos deductivos y los inductivos en términos de la relativa generalidad de premisas y conclusiones. William Whewell escribió en *La filosofía de las ciencias inductivas* que "... en la deducción inferimos verdades particulares a partir de verdades generales; mientras que en la inducción inferimos verdades generales de verdades particulares..." Así, el ejemplo clásico de razonamiento deductivo:

Todos los hombres son mortales.  
Sócrates es hombre.  
Por lo tanto, Sócrates es mortal.

en verdad tiene una *conclusión particular* inferida (válidamente) de premisas, la primera de las cuales es una proposición general o universal. Por contraste, una forma bastante típica de razonamiento inductivo puede ejemplificarse así:

Sócrates es un hombre y es mortal.  
Platón es un hombre y es mortal.  
Aristóteles es un hombre y es mortal.  
Por lo tanto, probablemente todos los hombres sean mortales.

En este caso, se infiere una conclusión general o universal de premisas que son todas ellas proposiciones particulares. Este método para distinguir entre deducción e inducción tiene cierto mérito, pero no es universalmente aplicable. En efecto, algunos razonamientos deductivos válidos pueden tener como conclusiones tanto como premisas proposiciones universales, como en el ejemplo:

Todos los hombres son animales.  
Todos los animales son mortales.  
Por lo tanto todos los hombres son mortales.

y pueden tener proposiciones particulares como premisas tanto como conclusiones.

Por ejemplo:

Si Sócrates es un hombre, entonces Sócrates es mortal.  
Sócrates es un hombre.  
Por lo tanto Sócrates es mortal.

y los razonamientos inductivos pueden tener proposiciones universales en calidad de premisas tanto como de conclusiones; por ejemplo:

Todas las vacas son mamíferos y tienen pulmones.  
Todos los caballos son mamíferos y tienen pulmones.  
Todos los hombres son mamíferos y tienen pulmones.  
Por lo tanto, probablemente todos los mamíferos tengan pulmones.

y pueden tener proposiciones particulares como conclusiones; así:

Hitler fue un dictador y era implacable.  
Stalin fue un dictador y era implacable.  
Castro es un dictador.  
Por lo tanto, probablemente Castro sea implacable.

Por ende, no es totalmente satisfactorio caracterizar los razonamientos deductivos como aquellos que derivan conclusiones particulares a partir de premisas generales, o los razonamientos inductivos como los que infieren conclusiones generales de premisas particulares.

A continuación sugeriremos una manera más adecuada de considerar la diferencia entre deducción e inducción. Si un razonamiento deductivo es válido, entonces su conclusión se sigue con igual necesidad de sus premisas independientes de toda otra cosa. A partir de las dos premisas *todos los hombres son mortales* y *Sócrates es hombre*, se sigue necesariamente la conclusión *Sócrates es mortal*, independientemente de toda otra cosa que pueda ser verdadera. El razonamiento sigue siendo válido aunque agreguemos premisas adicionales al par original. Si agregamos la información de que Sócrates es feo, que los ángeles son inmortales o que las vacas dan leche, la conclusión se sigue estrictamente del conjunto ampliado de premisas porque se sigue estrictamente de las dos premisas originales dadas inicialmente. Y si un razonamiento es válido, nada puede hacerlo más válido: si la conclusión se sigue válidamente de un conjunto dado de premisas, no puede seguirse de un conjunto ampliado de manera más válida, estricta o lógica.

Pero el caso es diferente en lo concerniente a los razonamientos inductivos. Consideremos el razonamiento inductivo siguiente:

La mayoría de los abogados de empresa son conservadores.

Roderick Malcolm es un abogado de empresas.  
Por lo tanto, Roderick Malcolm probablemente sea conservador.

Este es un razonamiento inductivo bastante bueno: si sus premisas son verdaderas, su conclusión tiene mayor probabilidad de ser verdadera que de ser falsa. Pero si agregamos nuevas premisas al par original, ello puede debilitar o reforzar el razonamiento resultante. Si ampliamos el número de premisas, agregando las siguientes:

Roderick Malcolm es funcionario de la Asociación Norteamericana de Partidarios de la Acción Democrática

y

Ningún funcionario de la Asociación Norteamericana de Partidarios de la Acción Democrática es conservador,

la conclusión ya ni siquiera parece poder inferirse, y de hecho se sigue deductivamente la conclusión opuesta, esto es, se sigue válidamente. Por otro lado, si ampliamos el conjunto original de premisas agregando la siguiente:

Roderick Malcolm hizo una vigorosa campaña por Goldwater para que sea elegido presidente.

y

Roderick Malcolm es miembro del gabinete del presidente Nixon,

entonces la conclusión original se desprende con mucha mayor probabilidad del conjunto ampliado de premisas.

De acuerdo con esto, caracterizaremos un razonamiento deductivo como aquel cuya conclusión se desprende de sus premisas con absoluta necesidad, necesidad que no es cuestión de grado ni depende de manera alguna de cualquier otra cosa. Y en agudo contraste con esto, caracterizaremos un razonamiento inductivo como aquel cuya conclusión se sigue de sus premisas sólo con alguna probabilidad, probabilidad que es cuestión de grado y depende de otras cosas.

## EJERCICIOS

Distinguir los razonamientos inductivos de los deductivos que contienen los pasajes siguientes:

\* 1. Puesto que las pruebas demuestran que se necesitan al menos 2,3 segundos para accionar el cerrojo del rifle de Oswald, obviamente éste no puede haber disparado tres veces —hiriendo a Kennedy dos veces y una a Connally— en 5,6 segundos o menos.<sup>11</sup>

2. Ninguno de nosotros está orientado hacia los objetos externos exactamente igual que cualquier otro, pues ocupamos posiciones diferentes, y mientras intercambiamos posiciones los objetos envejecen.

W. V. O. QUINE, "Sobre los entes mentales"

3. Parece sumamente improbable que Hamilton haya tenido nunca una suma considerable en títulos, pues en ningún momento fue un hombre rico y a su muerte dejó un patrimonio pequeño.

CHARLES A. BEARD, *Una interpretación económica de la Constitución de los Estados Unidos*

4. Puesto que el hombre es esencialmente racional, la constante reaparición de la metafísica en la historia del conocimiento humano debe tener su explicación en la estructura misma de la razón.

ÉTIENNE GILSON, *La unidad de la experiencia filosófica*

\* 5. Un jardinero que cultiva su propio jardín con sus propias manos une en su persona los tres caracteres diferentes del terrateniente, el granjero y el labrador. Su producción, por lo tanto, debe brindarle la renta del primero, el beneficio del segundo y el salario del tercero.

ADAM SMITH, *La riqueza de las naciones*

6. En una escuela de menesterosos de Harlem, se acostumbraba a poner a prueba la inteligencia de todos los niños con intervalos de dos años. Se descubrió que cada dos años cada clase sacaba diez puntos menos en "inteligencia innata". Esto es, los esfuerzos combinados de la influencia del hogar y la educación escolar, una poderosa combinación, lograba hacer al niño bastante más estúpido año tras año; con unos pocos años más de vínculos con un hogar compulsivo y una educación compulsiva terminarían todos como idiotas balbuceantes.

PAUL GOODMAN, *Crecimiento absurdo*

7. Al tratar de comprender los elementos de los que se componen los fenómenos mentales, es de la mayor importancia recordar que desde los protozoarios hasta el hombre, en ningún punto se abre un abis-

<sup>11</sup> "Autopsy on the Warren Commission", *Time*, vol. 88, n° 12, 16 de septiembre de 1966.

mo muy grande de estructura o de conducta. A partir de este hecho, es una inferencia altamente probable la de que tampoco existe en ningún punto un abismo mental muy amplio.

BERTRAND RUSSELL, *Análisis del espíritu*

8. Hasta podríamos llegar a decir que, si no hubiera escasez o restricción ninguna de alimentos, entonces aquellos animales que ahora temen al hombre o son salvajes por naturaleza se domesticarían y se familiarizarían con él, y lo mismo unos con otros. Puede suponerse esto por la manera en que los animales son tratados en Egipto, pues debido al hecho de que se les suministra alimentos constantemente, los más feroces animales viven apaciblemente juntos. El hecho es que se domestican por la bondad, y en algunos lugares los sacerdotes domestican a los cocodrilos alimentándolos. Y en otras partes se observa también el mismo fenómeno.

ARISTÓTELES, *Historia de los animales*

9. Al parecer la voluntad de Dios es mutable. Pues el Señor dice (*Génesis*, VI, 7): *me arrepiento de haber creado al hombre*. Pero quien se arrepiente de lo que ha hecho, tiene una voluntad mutable. Por lo tanto Dios tiene una voluntad mutable.

SANTO TOMÁS DE AQUINO, *Summa Theológica*, I, pregunta 29, artículo 7

- I \*10. Por el estado del país, por los hábitos de la gente y por la experiencia que hemos tenido en este punto, es evidente la imposibilidad de reunir sumas muy considerables mediante impuestos directos. En vano se han multiplicado las leyes impositivas; en vano se han intentado nuevos métodos para efectuar la recolección; invariablemente se han frustrado las expectativas públicas y los tesoros de los Estados han permanecido vacíos.

ALEXANDER HAMILTON, *El federalismo*, número XII.

11. "...Siempre he considerado que mirar la luna nueva por encima del hombro izquierdo es una de las cosas más atolondradas y descabelladas que un organismo pueda hacer. El viejo Hank Bunker lo hizo una vez y se jactó de ello. Y en menos de dos años se emborrachó y se cayó de la torre de los perdigones, y se desparramó hasta convertirse en una especie de capa, podríamos decir; y lo metieron de costado entre dos puertas de granero como ataúd, y lo enterraron así, dice, pero yo no lo vi. Papá me lo contó. Pero sea como sea, todo vino de mirar la luna de esa manera, como un tonto."

MARK TWAIN, *Las aventuras de Huckleberry Finn*

12. La inducción presupone la metafísica. En otras palabras, reposa en un racionalismo antecedente. No podemos dar una justificación racional a nuestra apelación a la historia hasta que nuestra metafísica

sica no nos haya asegurado que existe una historia a la cual apelar; de igual modo, nuestras conjeturas con respecto al futuro presuponen ciertas bases del conocimiento de que existe un futuro ya sujeto a algunas determinaciones.

ALFRED NORTH WHITEHEAD, *La ciencia y el mundo moderno*

13. ...En el fondo creo que no herí al hombre. La ley de las probabilidades me declara inocente de su sangre, pues en todas mis escasas experiencias con armas, nunca di en ningún blanco que tratara de acertar, y yo sé que hice todo lo posible para acertar al hombre.

MARK TWAIN, *Libro de notas*

14. Señor: Su Ensayo incluye la siguiente declaración: "puesto que las pruebas demuestran que se necesitan al menos 2,3 segundos para accionar el cerrojo del rifle de Oswald, obviamente éste no puede haber disparado tres veces —hiriendo a Kennedy dos veces y una a Connally— en 5,6 segundos o menos". Este razonamiento, que ha aparecido en muchas publicaciones desde el asesinato, es defectuoso, y me sorprende que no se lo haya refutado antes. Suponiendo que el cerrojo del rifle de Oswald pueda ser accionado, en efecto, en 2,3 segundos, entonces Oswald pudo disparar tres tiros en menos de 5,6 segundos, pues el cronómetro comenzaría a funcionar al disparar el primer tiro; el segundo tiro sería disparado cuando el cronómetro indicara 2,3 segundos y el tercer tiro se dispararía al indicar el cronómetro 4,6 segundos. Al parecer usted ha pasado por alto el hecho de que durante el tiempo necesario para disparar tres tiros sólo es necesario accionar el cerrojo dos veces.

FREDERICK T. WEHR<sup>12</sup>

- D \*15. Los medios abundantes de vida aumentan la fortaleza corporal del labrador, y la reconfortante esperanza de mejorar su situación y de terminar sus días tal vez en la comodidad y la abundancia lo anima a ejercer esa fortaleza al máximo. Por consiguiente, allí donde los salarios son altos siempre encontraremos a los trabajadores más activos, diligentes y dinámicos que allí donde son bajos...

ADAM SMITH, *La riqueza de las naciones*

16. También es fácil, considero, descartar el método de la inducción. Pues cuando proponen establecer lo universal a partir de los particulares por medio de la inducción, lo hacen por una revisión de todos o de algunos de los casos particulares. Pero si examinan algunos, la inducción será insegura, puesto que algunos de los particulares omitidos en la inducción pueden contravenir lo universal; mientras que si intentan examinarlos a todos, buscarán lo imposible, puesto que los particulares son infinitos e indefinidos. Así, por

<sup>12</sup> Cartas, *Time*, vol. 88, n° 14, 30 de setiembre de 1966, pág. 16.

ambas razones, creo, la consecuencia es que la inducción queda invalidada.

SEXTO EMPÍRICO, *Esbozo del pirronismo*

17. Cualquier campesino analfabeto puede hablar perfectamente acerca de sus postimágenes o de cómo las cosas se le aparecen o las siente, o acerca de sus dolores y achaques, y sin embargo no saber absolutamente nada de neurofisiología. Un hombre puede creer, como Aristóteles, que el cerebro es un órgano para enfriar el cuerpo, sin que ello anule su capacidad de hacer enunciados verdaderos acerca de sus sensaciones. Por consiguiente, las cosas de las que hablamos cuando describimos nuestras sensaciones no pueden ser procesos del cerebro.

J. J. C. SMART, "Sensations and Brain Processes", *Philosophical Review*, abril de 1959

18. ... la forma más simple del argumento teológico del esquema, conocido antaño con el nombre de "reloj de Paley". La forma de Paley de ese argumento era la siguiente: "Si por azar encontramos un reloj u otro objeto de intrincado mecanismo, inferiríamos que ha sido hecho por alguien. Pero encontramos en todo nuestro alrededor intrincados objetos de mecanismos naturales, y se ve que los procesos del universo se realizan en relaciones complejas; por lo tanto, debemos inferir que también éstos tienen un Hacedor".

B. A. O. WILLIAMS, "Argumentos metafísicos", *La naturaleza de la metafísica*, Ed. de F. PEARS

19. ... La ciencia natural como forma de pensamiento existe y siempre ha existido en un contexto histórico, y depende para su existencia del pensamiento histórico. De esto me aventuro a inferir que nadie puede comprender la ciencia natural si no comprende la historia: y que nadie puede responder la pregunta acerca de qué es la naturaleza si no sabe qué es la historia.

R. G. COLLINGWOOD, *La idea de naturaleza*

- \*20. Ante todo, es dudoso lo que el filósofo realmente sostiene sobre este punto, pues habla de diferente manera en diferentes lugares y tiene diferentes principios, de algunos de los cuales parece inferirse una cosa, mientras que de otros puede inferirse lo opuesto. Por ende, es probable que siempre tuviera dudas acerca de esta conclusión, y en un momento parece inclinarse hacia un lado y en otros momentos hacia el otro, según que el tema que trate en el momento esté más de acuerdo con uno o con otro.

DUNS ESCOTO, *Comentario oxoniense sobre las sentencias de Pedro Lombardo*

21. ... Puesto que hay más personas en la tierra que cabellos en la

cabeza de cualquier persona, yo sé que debe de haber al menos dos personas con el mismo número de cabellos...

F. P. RAMSEY, *Los fundamentos de la matemática*

22. Aun cuando se detuviera ahora totalmente el lanzamiento de desperdicios de mercurio, el problema del metil-mercurio subsistiría largo tiempo, porque por muchos años ha sido práctica corriente arrojar mercurio al cuerpo de agua más próximo, en la equivocada creencia de que el mercurio es químicamente inerte y de que ése era un método de descarte seguro.

DR. SELINA BENDIX, *Science News*, vol. 99, n° 9, 27 de febrero de 1971

23. ... sólo puede haber un universo, puesto que todo lo que esté fuera de él por estarlo se hallaría relacionado con él y subordinado a él, de modo que en definitiva formaría parte de él.

GEORGE SANTAYANA, *El reino de la materia*

24. Una característica notable de la malaria es la regularidad temporal de sus ataques recurrentes, que se producen siempre en algún múltiplo de 24 horas. Puesto que la causa de la malaria es un pequeño parásito protozoario (una sola célula) que se desarrolla en los glóbulos rojos, los ataques muestran que este organismo tan simple tiene un reloj biológico muy exacto.

FRANK HAWKING, *El reloj del parásito de la malaria*<sup>13</sup>

- \*25. Por supuesto, en el transistor no hay ningún filamento o elemento de calentamiento que se quemé. Por consiguiente, los transistores pueden durar casi indefinidamente, a menos que se los maltrate o se deterioren por la difusión de vapor de agua por la envoltura, etcétera.

LEONARD ENGEL, "Un pequeño artefacto con un gran futuro"

26. Y en verdad, puesto que los planetas se ven desde la Tierra a distancias variables, el centro de la Tierra seguramente no es el centro de sus órbitas.

NICOLÁS COPÉRNICO, "Sobre las revoluciones de las esferas celestes"

27. La vida de toda comunidad civilizada está gobernada por reglas. Ni la paz del espíritu para el presente, ni la planificación inteligente para el futuro es posible para hombres que viven sin reglas o no pueden sujetarse a las que tienen. Establecer reglas para la comuni-

<sup>13</sup> Tomado de "The Clock of the Malaria Parasite", de Frank Hawking, en *Scientific American*, vol. 222, n° 6, junio de 1970.

dad y hacerlas cumplir es la tarea del gobierno. Por lo tanto, ninguna comunidad puede ser verdaderamente civilizada sin un gobierno efectivo y razonablemente estable.

CARL COHEN, *La desobediencia civil: conciencia, táctica y derecho*

28. No existe una cosa tal como el libre arbitrio. El espíritu es inducido a desear esto o aquello por alguna causa, y esa causa está determinada por otra causa, y así al infinito.

BARUCH SPINOZA, *Ética*

29. Cuando vemos que las tres clases de la sociedad moderna, la aristocracia feudal, la burguesía y el proletariado tienen cada una de ellas su moralidad especial, sólo podemos extraer una conclusión: la de que los hombres, consciente o inconscientemente, derivan sus ideas morales en última instancia de las relaciones prácticas sobre las cuales se basa su posición de clase, de las relaciones económicas en que llevan a cabo la producción y el cambio.

FRIEDRICH ENGELS, *Anti-Dühring*

30. En el último cuarto de siglo, la semana media de trabajo en la industria ha aumentado moderadamente. La semana típica de trabajo ha disminuido, pero esto ha sido más que compensado por el aumento en la demanda de tiempo adicional de trabajo y la voluntad de suministrarlo. Durante este período, las ganancias semanales medias, adaptadas a los aumentos de precios, casi se han duplicado. Ante estos elementos de juicio, debemos concluir que a medida que aumentan sus ingresos, los hombres trabajan más horas y buscan menos ocio.

JOHN KENNETH GALBRAITH,  
*El nuevo estado industrial*

## I.5. VERDAD Y VALIDEZ

Sólo de proposiciones puede predicarse la verdad y la falsedad, nunca de razonamientos. Similarmente, las propiedades de validez o invalidez sólo pueden pertenecer a razonamientos deductivos, pero nunca a proposiciones. Existe una conexión entre la validez o no validez de un razonamiento y la verdad o falsedad de sus premisas y su conclusión, pero esta conexión no es de ninguna manera simple. Algunos razonamientos válidos contienen solamente proposiciones verdaderas, como, por ejemplo:

Todas las ballenas son mamíferos.

Todos los mamíferos tienen pulmones.

Por lo tanto todas las ballenas tienen pulmones.

Pero un razonamiento puede contener exclusivamente proposiciones falsas y, no obstante ello, ser válido, como por ejemplo:

Todas las arañas tienen seis patas.

Todos los seres de seis patas tienen alas.

Por tanto, todas las arañas tienen alas.

Este razonamiento es válido porque si sus premisas fueran verdaderas, su conclusión también tendría que ser verdadera, aun cuando de hecho sean todas falsas. Por otro lado, si reflexionamos sobre el razonamiento:

Si yo poseyera todo el oro de Fort Knox sería muy rico.

No poseo todo el oro de Fort Knox.

Por tanto, no soy muy rico.

vemos que aunque sus premisas y su conclusión son verdaderas, el razonamiento no es válido. Que las premisas pueden ser verdaderas y la conclusión falsa, aunque no es de evidencia inmediata, puede verse con claridad considerando que si yo heredara un millón de dólares, las premisas seguirían siendo verdaderas, pero la conclusión sería falsa. Podemos ilustrar aún más este punto mediante el siguiente razonamiento, que es de la misma forma que el precedente:

Si Rockefeller poseyera todo el oro de Fort Knox, Rockefeller sería muy rico.

Rockefeller no posee todo el oro de Fort Knox.

Por tanto, Rockefeller no es muy rico.

Las premisas de este razonamiento son verdaderas y su conclusión es falsa. Tal razonamiento no puede ser válido, pues es imposible que las premisas de un razonamiento válido sean verdaderas y su conclusión falsa.

Los ejemplos precedentes muestran que hay razonamientos válidos con conclusiones falsas, así como razonamientos inválidos con conclusiones verdaderas. Por consiguiente, la verdad o falsedad de su conclusión no determina la validez o invalidez de un razonamiento. Tampoco la validez de un razonamiento garantiza la verdad de su conclusión. Hay razonamientos perfectamente válidos que tienen conclusiones falsas, pero deben tener al menos una premisa falsa. Introducimos el término "sólido" para caracterizar a un razonamiento válido cuyas premisas son

todas verdaderas. Está claro que la conclusión de un razonamiento "sólido" es verdadera. Un razonamiento deductivo no logra establecer la verdad de su conclusión si no es "sólido", lo que significa o bien que no es válido, o bien que no todas sus premisas son verdaderas. Determinar la verdad o falsedad de las premisas es tarea de la ciencia en general, pues las premisas pueden referirse a cualquier tema. El lógico no se interesa tanto por la verdad o falsedad de las proposiciones como por las relaciones lógicas que existen entre ellas, donde por relaciones "lógicas" entre proposiciones entendemos aquellas que determinan la corrección o incorrección de los razonamientos en los cuales aparecen. Determinar la corrección o incorrección de los razonamientos cae enteramente dentro del dominio de la lógica. El lógico se interesa inclusive por la corrección de razonamientos cuyas premisas puedan ser falsas.

Puede surgir una duda con respecto al valor de este último punto. Podría sugerirse que debemos limitarnos a considerar razonamientos que tengan premisas verdaderas e ignorar todos los restantes. Pero de hecho *estamos* interesados en la corrección de razonamientos de cuyas premisas no sabemos si son verdaderas, y a menudo hasta dependemos de ellos. Ejemplos de situaciones semejantes pueden hallarse fácilmente. Cuando un científico está interesado en la verificación de teorías mediante la deducción, a partir de ellas, de consecuencias que pueden ser sometidas a ensayo, no sabe de antemano cuáles teorías son verdaderas. Si lo supiera, no tendría necesidad de ninguna verificación. En nuestros asuntos cotidianos a menudo nos encontramos con diversos cursos de acción posibles. Allí donde estos cursos de acción constituyen genuinas disyuntivas que no pueden adoptarse simultáneamente, podemos tratar de razonar para saber cuál debemos seguir. Generalmente, este razonamiento consiste en calcular las consecuencias de cada una de las diferentes acciones entre las cuales debemos elegir. Se suele razonar así: Supongamos que elijo la primera alternativa, entonces ocurrirá tal y tal cosa. Por otro lado, supongamos que elijo la segunda alternativa, entonces se producirá tal otra cosa. En general, nos inclinamos a elegir entre cursos de acción diferentes teniendo en cuenta cuál es el conjunto de consecuencias que preferimos ver realizadas. En todos los casos nos interesa razonar correctamente, pues de lo contrario podemos engañarnos. Si solamente nos interesáramos por razonamientos que tienen premisas verdaderas, no sabríamos qué línea de razonamiento seguir hasta saber cuál de las diferentes premisas es

verdadera. Y si supiéramos esto, no estaríamos en absoluto interesados en el razonamiento, porque nuestro propósito al elaborar los razonamientos era precisamente buscar un apoyo para decidir a *cuál* de las diferentes premisas *hacer* verdadera. Circunscribir nuestra atención solamente a razonamientos con premisas verdaderas sería contraproducente y tonto.

Hasta ahora sólo hemos hablado de proposiciones y de razonamientos que contienen a las primeras en forma de premisas y conclusiones. Como ya se ha explicado, las proposiciones no son entidades lingüísticas como las oraciones, sino que son los significados de las oraciones. Si los procesos reales de pensamiento o razonamiento necesitan o no del lenguaje, es un problema no resuelto. Es posible que el pensar requiera el uso de símbolos de alguna especie, sean palabras o imágenes o lo que fuere. Todos sentimos cierta simpatía hacia la niña que, al decirsele que pensara antes de hablar, replicó: "Pero, ¿cómo puedo saber lo que pienso hasta no oír lo que digo?" Quizá todo pensamiento requiera palabras o algún otro tipo de símbolos, pero no es éste un problema que aquí nos concierna. Sabemos, sin embargo, que la *comunicación* de cualquier proposición o de cualquier razonamiento debe hacerse por símbolos y sólo puede realizarse mediante el uso del lenguaje. En el resto de este libro nos ocuparemos de los razonamientos expresos, cuyas proposiciones se hallan formuladas en el lenguaje.

El uso del lenguaje, sin embargo, complica nuestro problema. Ciertos rasgos accidentales o engañosos de sus formulaciones en el lenguaje pueden hacer más difícil la tarea de investigar las relaciones lógicas entre las proposiciones. Parte de la tarea del lógico es, por eso, examinar el lenguaje mismo, fundamentalmente con el objeto de descubrir y describir aquellos de sus aspectos que tienden a oscurecer la diferencia entre el razonamiento correcto y el incorrecto. Por esta razón la primera parte de este libro está dedicada al lenguaje.

#### EJERCICIOS

Indicar las premisas y conclusiones de los razonamientos contenidos en los pasajes siguientes (algunos contienen más de un razonamiento).

- \* 1. Es ilógico razonar así: "Soy más rico que tú, por lo tanto soy superior a ti", "soy más elocuente que tú, por lo tanto soy superior a ti". Es más lógico razonar de este modo: "Soy más rico que tú, por lo tanto mi propiedad es superior a la tuya", "soy más elocuen-

te que tú, por lo tanto mi discurso es superior al tuyo". Tú eres algo más que la propiedad o el discurso.

EPICTETO, *Discursos*

2. Todo Estado es una comunidad de alguna especie, y toda comunidad se establece con vistas a algún bien; pues la humanidad siempre actúa con el fin de obtener aquello que considera un bien. Pero si todas las comunidades tienden a algún bien, el Estado o comunidad política, que es la superior a todas y que abarca a todas las restantes, tiende al bien en mayor grado que cualquier otra, y al bien más alto.

ARISTÓTELES, *Política*

3. Con respecto al bien y al mal, estos términos no indican nada positivo en las cosas consideradas en sí mismas, ni son otra cosa más que modos de pensamiento o nociones que formamos a partir de la comparación de una cosa con otra. Pues una y la misma cosa puede al mismo tiempo ser un bien, un mal o indiferente. La música, por ejemplo, es un bien para una persona melancólica, un mal para una persona de luto, y para un sordo no es ni un bien ni un mal.

BARUCH SPINOZA, *Ética*

4. Siempre que un hombre transfiera su derecho o renuncia a él, es en consideración de algún derecho que se le transfiera recíprocamente o de algún otro bien que espera recibir a cambio. Pues se trata de un acto voluntario, y de los actos voluntarios de todo hombre, el objeto es algún bien para sí. Y por lo tanto, hay algunos derechos con respecto a los cuales ninguna palabra u otro signo de un hombre puede interpretarse como abandono o transferencia de esos derechos. Ante todo, un hombre no puede renunciar al derecho de resistirse cuando lo atacan para quitarle la vida; porque no puede suponerse que aspire, a cambio, a algún bien para sí.

THOMAS HOBBES, *Leviatán*

- \* 5. Aunque haya algún ser de alguna especie que me engañe, un ser muy poderoso y artero que dedique todos sus esfuerzos a engañarme siempre, no puede haber ninguna duda de que existo, puesto que me engaña; y por más que me engañe, nunca podrá hacer que yo sea nada en tanto yo pienso que soy algo. De suerte que, después de haber meditado bien el asunto y haber examinado cuidadosamente todas las cosas, en última instancia debo concluir y afirmar que esta proposición: *yo soy, yo existo*, es necesariamente verdadera todas las veces que la pronuncie o la conciba en mi espíritu.

RENÉ DESCARTES, *Meditaciones*

6. En verdad, es una opinión extrañamente prevalecte entre los hombres, la de que las casas, las montañas, los ríos y, en pocas palabras, todos los objetos sensibles tienen una existencia, natural o real, distinta de su ser percibido por el entendimiento. Pero por grande que sea la seguridad y la aquiescencia con que este principio sea mantenido, quien quiera que lo ponga en duda en su corazón, si

no me equivoco, puede percibir que contiene una manifiesta contradicción. Pues, ¿qué son los objetos antedichos si no las cosas que percibimos por los sentidos? ¿Y qué percibimos aparte de nuestras propias ideas o sensaciones? ¿Y no es simplemente inadmisibile que una cualquiera de éstas, o cualquier combinación de ellas, exista sin ser percibida?

GEORGE BERKELEY, *Tratado sobre los principios del conocimiento humano*

7. Consideremos los colores rojo y blanco del pórvido; apartémoslo de la luz y sus colores desaparecen; ya no produce tales ideas en nosotros. Al retorno de la luz, produce nuevamente en nosotros esas apariencias. ¿Puede alguien pensar que se producen alteraciones reales en el pórvido por la presencia o ausencia de la luz, y que esa idea de blancura y de rojez están realmente en el pórvido a la luz, cuando es evidente que no tiene ningún color en la oscuridad? En verdad, posee tal configuración de partículas, de noche y de día, que, al rebotar los rayos de luz de algunas partes de esa piedra dura, produce en nosotros la idea de rojez, y de otras, la idea de blancura, pero la blancura o la rojez no están en él en ningún momento, sino que tiene una textura con el poder de producir tal sensación en nosotros.

JOHN LOCKE, *Ensayo sobre el entendimiento humano*

8. No puede concebirse nada de este mundo, o fuera de él, que pueda llamarse bueno sin reserva, excepto la buena voluntad. La inteligencia, el ingenio, el buen juicio y los otros talentos del espíritu, como quiera que se los llame, o el valor, la resolución y la perseverancia, como cualidades del temperamento, son indudablemente buenos y deseables en muchos aspectos; pero estos dones de la naturaleza también pueden ser sumamente malos y dañinos si la voluntad que los usa y que, por ende, constituye lo que se llama el carácter no es buena. Lo mismo sucede con los dones de la fortuna. El poder, las riquezas, el honor y hasta la salud, así como el bienestar y la satisfacción por la propia condición que recibe el nombre de felicidad, inspiran orgullo y a menudo presunción, si no hay una buena voluntad que corrija la influencia de éstos sobre el espíritu y que al mismo tiempo rectifique todo el principio de acción y lo adapte a su fin.

ENMANUEL KANT, *Principios fundamentales de la metafísica de las costumbres*

9. El objeto del razonamiento es descubrir, a partir de la consideración de lo que ya sabemos, alguna otra cosa que no sabemos. Por consiguiente, el razonamiento es bueno si es tal que brinda una conclusión verdadera a partir de premisas verdaderas, y no en caso contrario. Así, la cuestión de su validez es una cuestión de hecho y no de pensamiento. Siendo *A* las premisas y *B* la conclusión, la cuestión es si estos hechos están realmente relacionados de tal modo que si *A* es, *B* también es. Si es así, la inferencia es válida; de lo contrario no lo es. No se trata en modo alguno de que cuando el espíritu acepta

las premisas, sentimos también un impulso a aceptar la conclusión. Es verdad que por lo general razonamos correctamente, de manera natural. Pero esto es un accidente; la conclusión verdadera seguiría siéndolo aunque no sintamos ningún impulso a aceptarla; y la conclusión falsa seguiría siéndolo, aunque no podamos resistir la tendencia a creer en ella.

CHARLES SANDERS PEIRCE, "La fijación de la creencia"

10. En un sentido amplio, el problema es de carácter político: dado que es indudable que la mayoría de la humanidad comete falacias, ¿es mejor que deduzca conclusiones falsas de premisas verdaderas o conclusiones verdaderas de premisas falsas? Un problema de este tipo es insoluble. La única solución verdadera parece ser que se enseñe lógica a los hombres y mujeres comunes, de manera que sepan abstenerse de sacar conclusiones que sólo parecen poder deducirse. Cuando se dice, por ejemplo, que los franceses son lógicos, lo que se quiere decir es que, cuando aceptan una premisa, aceptan también todo lo que una persona totalmente desprovista de sutileza lógica supondría erróneamente que se deduce de las premisas. Es ésta una cualidad sumamente indeseable, de la cual, en general, las naciones de habla inglesa se han visto en el pasado más libres que otras. Pero hay indicios de que si quieren seguir libres de ella, necesitarán aprender más filosofía y lógica de la que han aprendido en el pasado. La lógica era, antiguamente, el arte de extraer inferencias; ahora se ha convertido en el arte de abstenerse de sacar inferencias, pues se ha puesto de manifiesto que las inferencias que nos sentimos naturalmente inclinados a hacer raramente son válidas. Conclusión, por lo tanto, que la lógica debe ser enseñada en las escuelas con el objeto de enseñar a las gentes a no razonar. Pues si razonan, es casi seguro que razonarán mal.

BERTRAND RUSSELL, *Ensayos escepticos*<sup>14</sup>

## EJERCICIOS DE RAZONAMIENTO

Los siguientes problemas exigen razonamiento para su solución. Para probar que una respuesta es correcta, una vez hallada, se necesita un razonamiento cuyas premisas estén contenidas en el enunciado del problema y cuya conclusión sea la respuesta al mismo. Si la respuesta es correcta, se podrá construir un razonamiento válido. Se insta al lector a que, al trabajar en estos problemas, se preocupe no solamente de hallar las respuestas correctas, sino también de formular los razonamientos que demuestren la corrección de las respuestas.<sup>15</sup>

<sup>14</sup> Citado, con autorización de *Sceptical Essays*, de Bertrand Russell, Coy 1928 de Bertrand Russell. Publicado por W. W. Norton and Cop., Inc., y George Allen and Unwin, Ltd.

<sup>15</sup> Sugerencias para la solución de algunos de estos ejercicios se hallarán en la Sección 7.6.

- \* 1. En una cierta comunidad mítica, los políticos siempre mienten y los no políticos siempre dicen la verdad. Un extranjero se encuentra con tres nativos y pregunta al primero de ellos si es un político. Este responde a la pregunta. El segundo nativo informa, entonces, que el primer nativo negó ser un político. Pero el tercer nativo afirma que el primer nativo es realmente un político.  
¿Cuántos de estos tres nativos eran políticos?
2. De tres prisioneros que se hallaban en cierta cárcel, uno tenía visión normal, el otro tenía un solo ojo y el tercero era totalmente ciego. Los tres eran de inteligencia por lo menos media. El carcelero dijo a los prisioneros que de un conjunto de tres sombreros blancos y dos rojos, elegiría tres de ellos, y los colocaría sobre sus cabezas. Se prohibía a cada uno de ellos que viera el color del sombrero que tenía sobre su propia cabeza. Se los reunió y el carcelero ofreció la libertad al prisionero con visión normal si podía decir de qué color era el sombrero que tenía sobre su cabeza. El prisionero confesó que no podría. Luego el carcelero ofreció la libertad al prisionero que tenía un solo ojo, a condición de que dijera cuál era el color de su sombrero. El segundo prisionero confesó que no podría decirlo. El carcelero no se molestó en hacer el ofrecimiento al prisionero ciego, pero a pedido de éste aceptó concederle la misma oportunidad. El prisionero ciego esbozó entonces una ancha sonrisa y dijo:  
—No necesito de mi vista; pues, por lo que mis amigos con ojos han dicho, veo claramente que mi sombrero es...
3. Había un tren cuyo personal estaba formado por tres personas: el guardafrenos, el fogonero y el maquinista. Sus nombres, por orden alfabético, eran Jones, Robinson y Smith. En el tren viajaban también tres pasajeros que tenían los mismos nombres: el señor Jones, el señor Robinson y el señor Smith. Se conocen los siguientes datos:
- a. El señor Robinson vive en Detroit.
  - b. El guardafrenos vive a mitad de camino entre Detroit y Chicago.
  - c. El señor Jones gana exactamente 20.000 dólares al año.
  - d. Smith en cierta oportunidad derrotó al fogonero jugando al billar.
  - e. Un vecino del guardafrenos, que vive en una casa situada junto a la de éste y es uno de los tres pasajeros mencionados, gana exactamente tres veces lo que gana el guardafrenos.
  - f. El pasajero que vive en Chicago tiene el mismo nombre del guardafrenos.
- ¿Cuál es el nombre del maquinista?
4. Los miembros de una pequeña compañía de préstamos son: el señor Black, el señor White, la señora Coffe, la señorita Ambrose, el señor Kelly y la señorita Earnshaw. Los cargos que ocupan, son: gerente, subgerente, contador, taquígrafo, cajero y oficinista, aunque no necesariamente en este orden. El subgerente es el nieto del gerente; el contador es el yerno del taquígrafo; el señor Black es soltero; el señor White tiene 22 años; la señorita Ambrose es la hermanastra del cajero y el señor Kelly es vecino del gerente.  
¿Cuál es el cargo de cada uno de ellos?

- \* 5. Benno Torelli, amable anfitrión del más selecto *night club* de Hamtramck, fue muerto a tiros por una banda de *gangsters* porque se atrasó en el pago de la suma que les daba en concepto de protección. Después de un considerable esfuerzo por parte de la policía, ésta logró llevar ante el Fiscal del Distrito a cinco hombres. El Fiscal les preguntó qué era lo que podían declarar en su defensa. Cada uno de los hombres hizo tres declaraciones, dos verdaderas y una falsa. Sus declaraciones fueron:

*Lefty*: Yo no maté a Torelli. Nunca tuve un revólver de mi propiedad durante toda mi vida. Spike lo mató.

*Red*: Yo no maté a Torelli. Nunca tuve un revólver de mi propiedad. Los otros tipos están tratando de sacarse el fardo de encima.

*Dopey*: Yo no sé nada del asesinato. Nunca vi a Butch antes. Spike es el culpable.

*Spike*: Yo soy inocente. Butch es el culpable. Lefty mintió cuando dijo que había sido yo.

*Butch*: Yo no sé nada del asesinato. Red es el culpable. Dopey responderá por mí; él me conoce desde hace años.

¿Quién fue el culpable?

6. Las señoras Adams, Baker, Catt, Dodge, Ennis y Fisk, esta última una persona muy desaliñada, fueron todas de compras una mañana al Emporio. Cada una de las mujeres fue directamente al piso en el cual se hallaba el artículo que quería comprar y cada una de ellas compró solamente un artículo. Compraron un libro, un vestido, una cartera, una corbata, un sombrero y una lámpara. Todas las mujeres, excepto la señora Adams, entraron en el ascensor en la planta baja. También entraron en el ascensor dos hombres. Dos mujeres, la señora Catt y la que compró la corbata, descendieron en el segundo piso. En el tercer piso se vendían vestidos. Los dos hombres descendieron en el cuarto piso. La mujer que compró la lámpara descendió en el quinto piso y dejó a la desaliñada señora Fisk que descendiera sola en el sexto piso.

Al día siguiente, la señora Baker, que recibió la cartera como regalo sorpresa de una de las mujeres que había descendido en el segundo piso, encontró a su marido agradeciendo la corbata que una de las otras mujeres le había dado. Si en la planta baja se vendían libros y la señora Ennis fue la sexta persona que salió del ascensor, ¿qué compró cada una de esas mujeres?

7. Cinco hombres que fueron camaradas en la última guerra asisten a una reunión. Se trata de Green, Brown, Peters, Harper y Nash, cuyos oficios son: grabador, proyectista, biólogo, herrero y neurólogo. Por casualidad, viven en las ciudades de Greenfield, Brownsville, Petersburg, Harper's Ferry y Nashville, pero ninguno de ellos vive en la ciudad que tiene un nombre similar al suyo, ni el nombre de su ocupación tiene la misma inicial que su nombre o que la del nombre de la ciudad en la cual vive.

El biólogo no vive en Petersburg. Brown no es herrero ni proyectista; tampoco vive en Petersburg ni en Harper's Ferry. El señor

Harper vive en Nashville y no es biólogo ni grabador. Green no es residente de Brownsville, como tampoco Nash, quien no es biólogo ni herrero.

Disponiendo solamente de la información dada, ¿puede usted determinar el nombre de la ciudad en la que reside Nash? \*

8. Daniel Kilraine fue asesinado en un camino solitario situado a dos millas de Pontiac, el 17 de marzo de 1952 a las 3.30 de la mañana. Otto, Curly, Slim, Mickey y Kid fueron arrestados una semana después en Detroit y sometidos a interrogatorios. Cada una de las cinco personas hizo cuatro declaraciones, tres de las cuales eran verdaderas y una falsa. Uno de estos hombres mató a Kilraine. ¿Quién fue? Sus declaraciones fueron:

*Otto*: Yo estaba en Chicago cuando Kilraine fue asesinado. Yo nunca he matado a nadie. Kid es el culpable. Mickey y yo somos amigos.

*Curly*: Yo no maté a Kilraine. Nunca he poseído un revólver en mi vida. Kid me conoce. Yo estaba en Detroit la noche del 17 de marzo.

*Slim*: Curly mintió cuando dijo que nunca poseyó un revólver. El crimen se cometió el día de San Patricio. Otto se encontraba en Chicago en ese momento. Uno de nosotros es el culpable.

*Mickey*: Yo no maté a Kilraine. Kid nunca ha estado en Pontiac. Nunca había visto a Otto antes. Curly estaba en Detroit conmigo la noche del 17 de marzo.

*Kid*: Yo no maté a Kilraine. Nunca he estado en Pontiac. Nunca vi a Curly antes. Otto mintió cuando dijo que yo soy el culpable.

9. Una mujer invitó recientemente a tomar el té a cinco personas. Los nombres de las seis mujeres que se sentaron alrededor de una mesa circular eran: Abrams, Banjo, Clive, Dumont, Ekwall y Fish. Una de ellas era sorda, otra sumamente charlatana, otra terriblemente gorda, otra odiaba a la señora Dumont, otra tenía una deficiencia vitamínica y otra era la dueña de casa.

La mujer que odiaba a la señora Dumont se sentó enfrente de la señora Banjo. La mujer sorda se sentó enfrente de la señora Clive, quien a su vez se sentó entre la mujer que tenía una deficiencia vitamínica y la mujer que odiaba a la señora Dumont. La mujer gorda se sentó frente a la señora Abrams, junto a la mujer sorda y a la izquierda de la que odiaba a la señora Dumont. La mujer que tenía una deficiencia vitamínica se sentó entre la señora Clive y la mujer que se sentó enfrente de la mujer que odiaba a la señora Dumont. La señora Fish, que era buena amiga de todas, se sentó junto a la mujer gorda y enfrente de la dueña de casa.

¿Puede usted identificar a cada una de estas encantadoras mujeres?

\* Para mantener la coherencia de este ejercicio, fue necesario cambiar en la traducción castellana algunos de los nombres de persona, de ciudad y oficio del original. (N. del T.)

- \*10. Un equipo de béisbol está formado por las nueve personas siguientes: Brown, White, Adams, Miller, Green, Hunter, Knight, Jones y Smith. (El grupo de bateado consiste en el lanzador y el receptor; el cuadro está formado por el primero, el segundo y el tercer hombre de base y el *shortstop*; el jardín consiste en los interceptores de la derecha, la izquierda y el centro.) A partir de los datos siguientes, determinar la posición que ocupa cada hombre en el equipo.
- Smith y Brown ganaron cada uno 10 dólares jugando al póker con el lanzador.
  - Hunter era más alto que Knight y más bajo que White, pero cada uno de éstos pesaba más que el primer hombre de base.
  - El tercer hombre de base vive del otro lado del corredor de donde vive Jones, en la misma casa de departamentos.
  - Miller y los interceptores juegan al bridge en sus ratos de ocio.
  - White, Miller, Brown, el interceptor de la derecha y el interceptor del centro eran solteros; los restantes eran casados.
  - Adams o Knight jugaba en la posición de interceptor.
  - El interceptor de la derecha era más bajo que el del centro.
  - El tercer hombre de base era hermano de la mujer del lanzador.
  - Green era más alto que los jugadores del cuadro y del grupo de bateado, excepto Jones, Smith y Adams.
  - El tercer hombre de base, el *shortstop* y Hunter ganaron juntos 50 dólares cada uno especulando en la Acero Estadounidense.
  - El segundo hombre de base estaba comprometido con la hermana de Miller.
  - El segundo hombre de base derrotó a Jones, Brown, Hunter y al receptor jugando a las cartas.
  - Adams vive en la misma casa que su hermana, pero siente antipatía por el receptor.
  - Adams, Brown y el *shortstop* perdieron 200 dólares cada uno especulando en cobro.
  - El receptor tenía tres hermanas, el tercer hombre de base dos hijos, pero Green tenía pendiente un juicio de divorcio.
11. En cierto banco había once cargos distintos, a saber, por rango decreciente: presidente, primer vicepresidente, segundo vicepresidente, tercer vicepresidente, contador, pagador, ayudante de pagador, tenedor de libros, primer taquígrafo, segundo taquígrafo y portero. Estos once cargos están ocupados por las siguientes personas, que enumeramos alfabéticamente: el señor Adams, la señora Brown, el señor Camp, la señorita Dale, el señor Evans, la señora Ford, el señor Grant, la señorita Hill, el señor Jones, la señora Kane y el señor Long. En lo concierne a ellos, sólo se conocen los siguientes hechos:
- El tercer vicepresidente es el nieto mimado del presidente, pero disgusta a la señora Brown y al ayudante de pagador.
  - El ayudante de pagador y el segundo taquígrafo recibieron partes iguales del patrimonio de su padre.

- El segundo vicepresidente y el ayudante de pagador usan el mismo tipo de sombrero.
  - El señor Grant le dijo a la señorita Hill que le envíe enseguida un taquígrafo.
  - Los vecinos más cercanos del presidente son la señora Kane, el señor Grant y el señor Long.
  - El primer vicepresidente y el contador viven en el exclusivista Club de Solteros.
  - El portero, que es un avaro, ha ocupado la misma bohardilla desde la adolescencia.
  - El señor Adams y el segundo taquígrafo ocupan un lugar destacado en la vida social del círculo de jóvenes solteros.
  - El segundo vicepresidente y el contador estuvieron comprometidos para casarse uno con otro.
  - El elegante pagador es el yerno del primer taquígrafo.
  - El señor Jones regularmente le da al señor Evans sus trajes usados, sin que el anciano tenedor de libros se entere del regalo. Establecer quién ocupa cada uno de los once cargos.
12. En una partida de poker hay cinco enfermos de cáncer desahuciados: Brown, Perkins, Turner, Jones y Reilly. Sus marcas de cigarrillos son: Lucky, Camel, Kool, Old Gold y Chesterfield, aunque no necesariamente en este orden. Al comienzo de la partida, el número de cigarrillos que poseía cada uno de los jugadores era: 20, 15, 8, 6 y 3, pero no necesariamente en este orden. Durante el juego, en un momento en que nadie estaba fumando, se daba la siguiente situación:
- Perkins pidió tres cartas.
  - Reilly había fumado la mitad de lo que tenía al principio, o uno menos de los que había fumado Turner.
  - El hombre de los Chesterfield tenía en un principio un número de cigarrillos igual al que tenía en el momento considerado, más otro tanto, más la mitad, más  $2\frac{1}{4}$ .
  - El hombre que en ese momento se tiraba a "color", pudo gustar solamente el mentol de su quinto cigarrillo, el último que fumó.
  - El hombre que fumaba Lucky había fumado al menos dos más que cualquier otro, incluido Perkins.
  - Brown sacó tantos ases como cigarrillos tenía en un principio.
  - Nadie había fumado todos sus cigarrillos.
  - El hombre que fumaba Camel pidió a Jones que le pasara los fósforos de Brown. ¿Cuántos cigarrillos tenía cada uno en un comienzo y de qué marca?
13. Alicia, Bety, Carolina y Dorotea son nadadora profesional, ama de casa, piloto o profesora. Cada una de ellas lleva un vestido blanco, amarillo rosado o azul. La nadadora profesional derrotó a Bety a la canasta, y Carolina y el piloto a menudo juegan al bridge con las mujeres de vestidos rosado

## EL LENGUAJE

y azul. Alicia y la profesora envidian a la mujer de vestido azul, pero ella no era la ama de casa, pues ésta siempre usa un vestido blanco.

¿Cuál es la ocupación y el color de vestido de cada mujer?

14. En la misma comunidad mítica descrita en el Ejercicio 1, un viajero que se dirige hacia la capital llega a una bifurcación del camino. Sabe que sólo uno de los dos ramales conduce a la capital, pero no sabe cuál. Se presenta un nativo que sólo responderá a una pregunta y le responderá sólo con un "sí" o un "no". ¿Qué pregunta debe hacer el viajero para saber cuál de los caminos conduce a la capital?

## CAPÍTULO II

### LOS USOS DEL LENGUAJE

*En verdad, no es la menor de las tareas del lógico indicar las trampas que pone el lenguaje en el camino del pensador.*

GOTTLÖB FREGE

#### II.1. LAS TRES FUNCIONES BÁSICAS DEL LENGUAJE

El lenguaje es un instrumento tan sutil y complicado que a menudo se pierde de vista la multiplicidad de sus usos. Aquí, como en otras situaciones, existe el peligro de dejarnos llevar por nuestras tendencias a simplificar demasiado las cosas.

Una queja corriente de aquellos que adoptan un punto de vista demasiado estrecho acerca de los usos legítimos del lenguaje concierne a la manera en que se "desperdician" palabras en funciones de tipo social. "¡Tanta charla para decir tan poco!", afirma en resumen este tipo de crítica. Y en más de una oportunidad hemos oído decir a una persona: "Fulano de Tal me preguntó cómo estaba. ¡Qué hipócrita! ¡Si no le preocupa en lo mínimo cómo estoy yo!" Tales observaciones revelan una falta de comprensión de los complejos propósitos para los que se usa el lenguaje. Esto se manifiesta también en la deplorable conducta de la persona fastidiosa, quien, cuando se le pregunta cómo se encuentra, procede a describir el estado de su salud, habitualmente con gran extensión y detalle. Pero la gente por lo general no habla en las fiestas para instruirse mutuamente, y de ordinario, la pregunta: "¿Cómo está usted?", es un saludo amistoso, no un pedido de informe médico.

El filósofo George Berkeley observó hace mucho, en su *Tratado sobre los principios del conocimiento humano*, que



Rector Enrique Mammarella  
Director de Planeamiento y Gestión Académica Daniel Comba  
Directora Ediciones UNL Ivana Tosti

Battú, Norma  
Falacias y manejos falaces con impacto jurídico:  
ideas para detectarlos & neutralizarlos /  
Norma Battú, - 1a ed. - Santa Fe :  
Ediciones UNL, 2020.  
Libro digital, PDF - (Cátedra)

Archivo Digital: descarga y online  
ISBN 978-987-749-213-2

1. Digesto Jurídico. 2. Política. I. Título.  
COD 340.11

© Norma Battú, 2020.

© edicionesUNL, 2020

Coordinación editorial  
María Alejandra Sadrán  
Coordinación diseño  
Alina Hill  
Producción general  
Ediciones UNL

—  
editorial@unl.edu.ar  
www.unl.edu.ar/editorial



# Falacias y manejos falaces con impacto jurídico

## Ideas para detectarlos & neutralizarlos

*Norma Battú*



COLECCIÓN  
CÁTEDRA

A todos los exploradores que se animan  
a esta travesía, por un territorio en el cual los mapas  
cambian rápidamente y las brújulas se vuelven locas.

## Índice

Presentación / 9

### 1. FALACIAS Y MANEJOS FALACES COMO ESPECIES DE ENGAÑO / 11

El lenguaje / 11

La mentira / 17

Las falacias / 21

Los manejos falaces / 25

Falacias y manejos falaces como especies del género «estratagemas  
discursivas» / 28

Falacias y manejos falaces, mentira y engaño / 31

Mentira y manejo falaz: ejemplo ilustrativo de sus diferencias / 32

Zonas borrosas / 34

Engaños socialmente aceptados / 35

La verdad en el Derecho / 44

### 2. ALGUNOS CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE FALACIAS / 51

Según el carácter de los criterios de corrección que infrinjan / 51

Según el tipo de problemas a resolver para finalizar la controversia / 53

Criterio utilizado en este trabajo / 56

Enumeración de falacias frecuentes, por orden alfabético / 57

### 3. Algunas falacias no formales de atinencia o relevancia / 63

*Argumentum ad baculum* (apelación a la fuerza) / 63

*Argumentum ad hominem* / 64

*Argumentum ad ignorantiam* (por la ignorancia) / 67

*Argumentum ad misericordiam* (llamado a la piedad) / 67

*Argumentum ad populum* / 68

*Argumentum ad verecundiam* (apelación a la autoridad) / 67

*Argumentum ad verecundiam ad me* / 69

*Argumentum ad verecundiam defunctus vita* (apelación a la autoridad  
de los muertos) / 71

Accidente (a *dicto simpliciter ad dictum secundum quid*) / 72

Accidente inverso (a *dicto secundum quid ad dictum simpliciter*) / 73

Causa falsa / 75

*Petitio principii* (argumento circular) / 77

La pregunta compleja o múltiple / 77

*Ignoratio elenchi* (conclusión inatiente, ignorancia del asunto) / 78

*Argumentum ad maiorem* / 79

*Stramineus homo* (hombre de paja) / 80

*Tractatio antequam ad differentia* (manipulación anticipada de la diferencia) / 82

Dilema negativo / 82

«Pendiente resbaladiza» o «efecto dominó» / 84

Falsa analogía / 85

Error correctivo / 85

Temas conexos / 86

#### 4. ALGUNAS FALACIAS NOFORMALES de Ambigüedad / 91

Equívoco / 91

Anfibología / 92

Énfasis / 94

Composición / 95

División / 96

Temas conexos / 98

#### 5. Manejos falaces. abordaje actitudinal / 101

La disuasión para lograr inacción / 101

Las pasiones como perturbaciones útiles / 102

Algunos manejos falaces detallados / 104

Algunos manejos falaces en bloque / 114

Una obra de arte / 117

El hombre de paja a la inversa / 118

¿Natura o Salamanca? / 119

#### 6. Manejos falaces. abordaje ideológico / 121

Legitimación / 122

Ocultamiento / 124

Unificación / 127

Fragmentación / 129

Reificación / 130

Temas conexos / 133

#### 7. Muestras de proyección al campo jurídico / 137

Derecho Administrativo / 137

Derecho Civil. Asuntos de familia / 141

Derecho Ecológico / 147

Derecho Laboral / 148

Derecho Penal / 149

Derecho Procesal Civil y Comercial de la Provincia de Santa Fe / 153

En temas jurídicos varios / 154

En la creación del Derecho / 156

En la Doctrina / 158

Globalización / 160

Mediación / 163

Oralidad y énfasis / 164

conclusiones / 167

La opacidad de las estratagemas discursivas / 167

Posibilidad de reconducción de actos comunicacionales viciados por estratagemas discursivas / 168

Palabras finales / 173

referencias bibliográficas / 175

## PRESENTACIÓN

En el mundo actual la burla, la sátira, la diatriba, el insulto, la ridiculización, así como otras manipulaciones desestabilizantes, han invadido numerosos discursos. En ellos cada vez se respetan menos las reglas del *fair play*, del «juego limpio» en el campo argumentativo. A tal punto que ya constituyen motivo de investigación de estudiosos.

Habida cuenta de ello, este libro se propone brindar al lector herramientas prácticas para:

- Detectar vicios argumentativos por introducción de falacias no formales y manejos falaces (en adelante FnF y MF), en discursos relacionados con el ámbito jurídico.
- Identificar los soportes en los cuales se dañan los razonamientos (orales, escritos, gestuales, gráficos) y los momentos del discurso en que esto sucede.
- Construir estrategias para reconducir tales discursos, si ello es posible y de ser así, hasta donde lo sea.
- Minimizar el impacto de los vicios argumentativos en discursos que no pueden ser reconducidos.
- Complementar nociones propias de la Teoría de la Argumentación, enfocándolas desde otra perspectiva.
- Dar respuestas a problemas concretos del campo argumentativo.
- Recopilar y ordenar ideas útiles sobre el tema para facilitar las tareas de los destinatarios.
- Neutralizar las consecuencias del «factor sorpresa» en discursos viciados por FnF y MF.

El enfoque práctico que prevalece no obsta a que se brinden las nociones teóricas que lo sustentan. Vale decir que se opera sobre conocimientos, pero también habilidades.

Esto permitirá al lector construir su propio arsenal de estrategias, aplicables a situaciones específicas del ámbito en donde desarrolle sus actividades.

En consonancia con lo expresado, consideramos interesante la transferencia de conocimientos y habilidades a destinatarios diversos, entre ellos:

- Alumnos y/o egresados de Abogacía, Procuración, y en general toda carrera conectada con el quehacer jurídico.
- Abogados en ejercicio de la profesión; especialmente aquellos que actúen en ámbitos en donde predomine el juicio oral.
- Miembros de los Poderes Judicial y Legislativo.
- Redactores de proyectos de normas jurídicas.
- Mediadores.
- Asesores de empresas y organismos diversos.
- Docentes, especialmente los interesados en Teoría de la Argumentación.
- Psicólogos y sicopedagogos insertos en los ámbitos judicial y laboral.
- Responsables del área «Personal» en empresas e instituciones, sobre todo por cuestiones vinculadas al acoso laboral (*mobing*).
- Comunicadores sociales.
- Capacitadores de auxiliares jurídicos.
- Personas vinculadas a la actividad política.
- Integrantes de organizaciones vinculadas con el medio ambiente, la sanidad alimentaria, cuestiones de género; etcétera.
- En general, toda persona que se interese por el tema de la argumentación y sus vicios.

Como puede advertirse, el listado de posibles destinatarios es amplio y abarca grupos con distintos estatus culturales.

Esto explica la inclusión de material ejemplificativo (sobre todo gráfico) de variada índole. Constituye una estrategia para facilitar la comprensión de los temas inclusive a personas sin formación jurídica que deben lidiar con problemas de manipulación discursiva.

# 1 Falacias y manejos falaces como especies de engaño

A las formas de argumentación que encierran errores, o que inducen a aceptar una proposición que no está en realidad justificada, o que persiguen fines espurios, se las suele llamar «falacias».

El término procede del latín *fallātia*, que significa engaño, superchería.

La terminología es imprecisa porque puede aludir a entidades vinculadas pero diferentes:

- a) Errores de razonamiento.
- b) Falsos argumentos usados para engañar o distraer la atención.
- c) Maniobras extra argumentales.

Los dos primeros puntos hacen referencia a lo que se puede vehiculizar a través de la palabra (falacia). El tercero alude a lo que está fuera del argumento, lo que se vehiculiza a través de otro tipo de maniobra (manejos falaces).

Para conceptualizar y luego analizar «falacias» y «manejos falaces» en todas sus facetas, iremos paso a paso.

Comenzaremos por estudiar temas conexos: el lenguaje, la mentira, y el engaño.

## EL LENGUAJE

El lenguaje es el más poderoso instrumento a través del que se realiza la comunicación entre las personas. Las personas coexisten con los objetos de que se valen para su subsistencia y que son nombrados por ellas, y conviven con otras personas con las que se comunican, y es a través de la palabra que se suelen establecer los mejores mecanismos de comunicación. (Álvarez Gardiol, 2010:105)

Examinaremos los distintos usos del lenguaje, teniendo en cuenta que raramente se presentan en estado puro, dando lugar a «juegos».

Reseñaremos los usos del lenguaje, y las funciones que procuran cumplir los discursos. Siguiendo a Guibourg, R., Ghigliani A. y Guarinoni R. (1992:66-73), lo analizaremos de este modo:

## Funciones puras

- *Descriptiva*: procura llevar a la mente del receptor una determinada proposición, discurrendo y razonando acerca del mundo que nos rodea. Calificar una expresión lingüística de «descriptiva» no importa prejuzgar acerca de su veracidad, ya que tanto puede describirse lo existente como lo irreal. Tan descriptiva es una afirmación veraz como otra errónea, o incluso una aserción falseada intencionalmente y con plena conciencia.

- *Directiva*: busca provocar ciertos comportamientos en otra persona, o influir en su voluntad.

En principio se piensa en la orden, el mandato, la norma. Pero muchas veces un pedido y aún un ruego tienen también por objeto lograr que otra persona actúe, o deje de actuar, de cierta manera. Hasta una pregunta puede integrar el grupo de las expresiones directivas: «¿Qué hora es?» puede traducirse como «dígame la hora».

De una directiva puede afirmarse que es justa o injusta, razonable o irrazonable, eficaz o ineficaz, pero no es posible calificarla como verdadera o falsa.

- *Expresiva*: sirve para manifestar sentimientos o emociones. Esta exteriorización puede tener varias finalidades: expresar un sentimiento con o sin destinatario específico; generar o incrementar en otro cierta emoción o sentimiento, etcétera.

Obviamente, estas funciones expresivas pueden superponerse en el uso diario.

Un típico caso es el del lenguaje poético.

De estas expresiones tampoco pueden predicarse ni la verdad ni la falsedad. Desde una óptica psicológica podrá decirse que son auténticas o artificiales; desde una óptica estética, que son bellas o carentes de valor, pero no diremos que un poema es «verdadero». Pensemos en *Muerte de Antoñito el Camborio* de García Lorca. Cuando Antonio Torres Heredia («Antoñito el Camborio») expresa que en vida su cutis parecía «amasado con aceituna y jazmín», está utilizando una metáfora. En realidad con la palabra «cutis» se identifica a la piel que cubre el cuerpo humano, principalmente la del rostro, y la piel humana no está constituida por elementos vegetales como frutos y flores.

- *Operativa*: en ella el lenguaje no describe, expresa ni ordena, sino que realiza u opera directamente un cambio en la realidad. Se conecta con el lenguaje que se utiliza en ceremonias o actos formales, lenguaje ya preestablecido: «Los declaro marido y mujer», el «yo te absuelvo» de determinados discursos religiosos, son ejemplos de esta función.

## Usos mixtos

A veces se producen perplejidades en la comunicación, en el sentido de que no tenemos certeza acerca de la naturaleza del acto verbal que sugieren las palabras pronunciadas. Es decir, entendimos el significado de las palabras, pero no exactamente su sentido: no sabemos si lo que nos transmitieron fue un orden, o un consejo, una afirmación o una pregunta, tal vez una advertencia, o quizá una amenaza, una broma, una justificación, una conjetura, una prohibición. (...) El tema del lenguaje es una caja de sorpresas, con trampas ocultas, celadas insospechadas, emboscadas inesperadas, y asechanzas encubiertas. (Álvarez Gardiol, 2010:109)

A menudo las funciones del lenguaje guardan una cierta correspondencia con características gramaticales. Así, el modo indicativo resulta especialmente apropiado para la función descriptiva, el modo imperativo cuadra perfectamente para órdenes o ruegos, la interrogación a las preguntas, los signos de admiración sirven a los fines del lenguaje expresivo.

Sin embargo el habla concreta es un asunto mucho más complicado, y a menudo las características gramaticales que en principio corresponden a cierta función resultan utilizadas para otras. Para interpretar cuál es esa intención habrá que recurrir al contexto y a la situación.

Por contexto entendemos la estructura en que la palabra o expresión aparece inserta. La situación, en cambio, abarca todos los hechos y circunstancias que pueden indicar cuál era la intención del autor del discurso.

Como puede advertirse, el contexto nos habla de las conexiones lingüísticas entre las partes de un discurso; en cambio, la situación opera sobre conexiones no lingüísticas.

Además hay que tomar en cuenta que rara vez las distintas funciones del lenguaje se nos muestran en su función pura. Aún la palabra más puramente expresivas, como «¡Ay!» puede servir para informar que algo nos duele, y en cierto contexto, incitar a alguien a ayudarnos.

La mezcla más común es la que combina la función descriptiva con la expresiva. Cuando nos sentimos afectados por lo que relatamos, difícilmente mantengamos la imparcialidad. Esto ocurre frecuentemente en la Política y el Derecho.

Aun cuando las descripciones sean verdaderas, la función expresiva entremezclada en ellas constituye una poderosa arma para el dominio de las voluntades. Si queremos pues ganar para nosotros esta parcela de libertad; si, interesados en la política, en el Derecho o en las ciencias sociales en general, queremos manejar por nosotros mismos la herramienta lingüística en lugar de ser conducidos por ella, es imprescindible que conozcamos los efectos emotivos del lenguaje y estemos así en condiciones de prevenir los lazos que ellos nos tienden a cada paso. Allá vamos. (Guibourg et al., 1992:73)

## Niveles y formas de comunicación

El lenguaje sirve para la comunicación. La palabra puede ser oral (hablada, cantada, declamada, etc.) o escrita.

Pero hay otras formas de comunicación que no pasan por la palabra o se combinan con el uso de ella. Pueden pasar por los gestos (lenguaje gestual), por la imagen (comunicación gráfica) o por bloques de sistemas que reposan sobre diversos soportes:

Pareciera evidente que si cierto es que la palabra resulta el más claro y preciso mecanismo simbólico de la correspondencia entre los seres humanos, hay momentos y circunstancias en que las palabras no logran satisfacer plenamente su rol instrumental en el trato con los demás y, otras tantas, en que las palabras son sustituidas por otras herramientas más idóneas para el caso. (Álvarez Gardiol, 2010:106)

En toda comunicación hay sujetos (emisor, receptor), hay un mensaje que se transmite, y hay un canal a través del cual el mensaje se transmite.

Existen varios niveles de emisión y recepción de mensajes.

Es necesario que estos niveles coincidan para que el mensaje sea transmitido y recibido correctamente.

Se cuenta que Leonardo da Vinci estaba preocupado por un problema de Lorenzo de Médicis, su protector. Este, gobernante de Florencia, mantenía una conflictiva relación con el Papa. Deseando ayudarlo, Leonardo fabricó, con mazapán y masa de pan, maquetas de máquinas de asalto. Se las envió, pero Lorenzo no comprendió la intención de su protegido, y las sirvió en una cena.

Verdad o mito, el episodio nos sirve para ejemplificar los problemas que genera el hecho de que el nivel de emisión de un mensaje no coincida con el de recepción.

No hablaremos en este trabajo de los mensajes que no llegan a buen fin por inadvertencia de las partes, sino de aquellos en los cuales hay distorsiones voluntarias y manipulaciones conscientes.

## La argumentación

El concepto de «argumentación» es complejo, por la diversidad de disciplinas y de campos vinculados con el mismo.

No constituye el análisis del concepto el objetivo de este trabajo. Pero ante la necesidad de poseer un referente para el marco teórico, adherimos al seguido por Manuel Atienza (2006:76-94). Este criterio se trasladará luego a la clasificación de falacias.

Atienza brinda tres concepciones de la argumentación: formal, material, y pragmática.

- a) **Formal:** las premisas y la conclusión son enunciados no interpretados (o interpretados en un sentido puramente abstracto). Importa la forma, la estructura.

El énfasis se pone en el aspecto sintáctico del lenguaje y en la noción de inferencia. El fin último es reconstruir, reconocer o aplicar esquemas argumentativos.

- b) **Material:** las premisas y la conclusión son enunciados interpretados, aceptados, por el que argumenta, como verdaderos o correctos. El centro de gravedad está en las premisas, y por tanto, en la conclusión. Importan los criterios que se utilizan y los fundamentos para avalar la verdad (en sentido amplio), de las premisas.

Este tipo de argumentación tiene infinitas finalidades concretas (explicar un hecho, justificar una decisión, recomendar un curso de acción, etcétera). Las finalidades últimas (abstractas) son:

1. Formarse una creencia adecuada sobre cómo fue, es o será el mundo (fin teórico).

2. Aclarar cuál debió ser, debe ser o deberá ser, la decisión a tomar o la acción a emprender dadas determinadas circunstancias (razonamiento práctico).

- c) **Pragmática:** las premisas y las argumentaciones no son ni enunciados sin interpretar ni enunciados interpretados como verdaderos o correctos, sino enunciados aceptados.

La argumentación en un diálogo sólo puede proseguir en la medida en que se produce esa aceptación. Y en la argumentación retórica, las premisas, los puntos de partida, dependen de que sean aceptables para el auditorio.

El énfasis ya no recae en la sintaxis ni en la semántica, sino en los elementos pragmáticos del lenguaje, y en el resultado obtenido: que «el otro» en un diálogo, o un auditorio, acepten o no determinada tesis. Los fines concretos pueden ser variadísimos (convencer para algo, ganar un pleito o una elección, etcétera). El fin abstracto es siempre la *persuasión* del otro (u otros).

Los criterios de corrección, si nos situamos en el plano de la *dialéctica*, son esencialmente procedimentales (reglas del *fair play*, el juego limpio).

En el plano de la *retórica* no se habla de reglas de procedimiento, y de allí su descrédito. Si se ve a la retórica como un puro instrumento de persuasión ¿cómo distinguirla de la pura propaganda, o las técnicas de manipulación de las conciencias?

Las argumentaciones reales no suelen ubicarse en uno solo de los tipos puros expuestos en el punto anterior. Por empezar, no son incompatibles

entre sí. Por continuar, las empresas concretas de los seres humanos suelen responder a una combinación de ellos.

Esto se nota claramente en el campo de la argumentación científica, moral, jurídica.

En el razonamiento jurídico no se puede prescindir de ninguna dimensión, porque cada una de ellas está íntimamente conectada con algún valor básico de los sistemas jurídicos:

- la certeza, con la concepción formal;
- la verdad y la justicia, con la concepción material;
- la aceptabilidad y el consenso, con la concepción pragmática.

Pero esto no quita que, *dentro* de la argumentación jurídica, se puedan distinguir campos en donde estas perspectivas juegan un rol más notorio.

### Los juegos dialécticos

Lo que caracteriza a un diálogo es que cada uno de los intervinientes se apoya en lo que el otro ha dicho (o en lo que se desprende de lo que el otro ha dicho). La actitud de cada uno de los intervinientes puede ser propiamente dialógica (la búsqueda cooperativa de la verdad o de la corrección) o estratégica (vencer el contrario) o puede consistir en alguna combinación de esas dos actitudes básicas. (Atienza, 2006:87)

En toda argumentación dialéctica hay fases. El proceso que tiene lugar a través de esas fases está reglamentado por reglas que, obviamente, no son iguales en todos los tipos de diálogo, de «juegos» dialécticos.

Siguiendo a Walton (cfr. Atienza, 2006:266-267), podríamos distinguir estos tipos de diálogo:

- 1) Riñas y disputas personales.
- 2) Debate forense.
- 3) Discusión crítica.
- 4) Investigación.
- 5) Negociación.
- 6) Búsqueda de información.
- 7) Incitación a la acción.
- 8) Diálogo educativo.

Otra clasificación interesante es la que presenta Adelino Cattari (cfr. Atienza cit: 265, nota-18). Cattari distingue cinco tipos de debate:

- 1) Polémica (debate erístico, enfrentamiento político, «diálogo de sordos»).
- 2) Trato (negocios, negociación sindical, disputa).
- 3) Enfrentamiento (debate, discusión crítica, diálogo persuasivo).
- 4) Indagación (investigación científica, intercambio cooperativo).
- 5) Coloquio (solicitud de información, consulta, diálogo entre maestro y alumnos, diálogo educativo, comisión-reunión).

Estas formas de diálogo se entrecruzan, pero en todas ellas, se supone, ocupa un lugar de privilegio el diálogo racional. Ahora bien, esto presupone que haya un «juego limpio».

Es precisamente este «juego limpio» el que *no* se da en la argumentación viciada por falacias y manejos falaces. Es precisamente un modo especial de dejar de lado el *fair play* lo que constituye el eje central de esta obra.

## LA MENTIRA

### Concepto

Hablemos de los juegos del lenguaje.

El plano descriptivo es distinto del plano emotivo.

El primero se ubica en el campo del significado, el segundo, en el del efecto.

En ocasiones hemos relacionado las palabras «mentira», «ficción», «engaño», y «falacias». Para introducir el tema partamos de una idea: la mentira es un discurso contrario a la verdad.

Mentir es no decir la verdad a quien tiene derecho a ella.

¿Qué entendemos por *verdad*?

El vocablo «verdad» se usa en dos sentidos:

- 1) Para referirse a una proposición.
- 2) Para referirse a una entidad.

En el primer caso, se dice de una proposición que es verdadera, a diferencia de falsa.

En el segundo, se dice de una entidad que es verdadera, a diferencia de «aparente», «ilusoria», «irreal», «inexistente», etcétera.

Diremos con Aristóteles que un enunciado es verdadero si hay correspondencia entre lo que dice y aquello sobre lo cual habla.

Supongamos que una persona tomara un trozo de papel de forma rectangular y color rojo, y dijera:

—Este trozo de papel es rectangular y rojo.

Habría correspondencia entre lo que esa persona enuncia y lo enunciado.

Por lo tanto esa persona diría la verdad.

Consideremos la situación de alguien que padeciera de daltonismo, defecto de la vista consistente en no percibir determinados colores, o en confundir algunos de los que se perciben. En el hipotético caso de que este daltónico ignorara su estado, y dijera del objeto mencionado «Este trozo de papel es rectangular y gris» ¿estaría faltando a la verdad?

Diría lo que piensa: que el papel es gris. No mentiría, pues falta la intención de engañar, y sin embargo su discurso no reflejaría la verdad.

Para precisar el tema tomaremos una definición clásica de mentira, la de San Agustín: «Mentir es decir lo contrario de lo que uno piensa, con la intención de engañar» (Castilla del Pino, 1988: 44, cita de Amelia Valcárcel).

Para quien objete la primera parte (pues no es necesario decir lo contrario a lo que uno piensa, basta con decir algo diferente), podemos acudir a la definición del *Diccionario del uso del castellano*, de María Moliner: «Mentira es lo que se dice sabiendo que no es verdad, con la intención de que sea creída» (Castilla del Pino, 1988:164).

Un daltónico ignorante de su estado ¿tendría intención de engañar afirmando que un objeto rojo es gris? Indudablemente, no. Pero ese objeto ¿es gris? Para las pautas cromáticas con las que nos manejamos, no.

¿Es cierto entonces lo que se expresó? Diríamos que no.

Poseemos una sola palabra —verdad— para:

- a) denominar al enunciado que revela certeza, estar en lo cierto;
- b) «decir la verdad», «no decir mentira»;
- c) hablar de «la realidad».

Esto se presta a confusiones, a juegos de palabras y a paradojas.

Para analizar este punto utilizaremos, siguiendo a Castilla del Pino (1988:160-161), la siguiente terminología:

- Para quien enuncia algo que revela estar en lo cierto, certeza, y para quien enuncia algo que revela estar equivocado, error. Formaríamos así el par *certeza* contra *error*.
- Para quien enuncia algo mediante lo cual podemos inferir, fundada o infundadamente, que dice la verdad, es decir, que no miente, verdad, y para quien enuncia algo mediante lo cual podemos inferir, fundada o infundadamente, que miente, mentira. Formaríamos así el par *verdad* contra *mentira*.
- Para quien enuncia algo que efectivamente existe, realidad, y para quien enuncia algo que no existe, ficción. Formaríamos así el par *realidad* contra *ficción*.

Como se ve, el primer par —*certeza* contra *error*— es de categoría cognitiva. El segundo par —*verdad* contra *mentira*— es de categoría deontológica. El tercer par —*realidad* contra *ficción*— es de categoría narrativa.

El par cognitivo *certeza* contra *error*.

Un enunciado de esta índole se muestra como un juicio de realidad acerca de un objeto que constituye el referente del enunciado.

Si un daltónico ignorante de su problema describe como gris un objeto que en realidad es rojo su enunciado es erróneo, pero no mentiroso, mendaz.

El par deontológico *verdad* contra *mentira*.

Este par es normativo: o se dice verdad, o no se dice verdad.

Requiere de la existencia de un sujeto, el cual o ajusta su conducta a normas de veracidad, o las trasgrede.

El par narrativo *realidad* contra *ficción*.

En un enunciado de esta índole se trabaja con una invención, una cosa fingida, con lo imaginario.

No se falta a la verdad, siempre y cuando el destinatario del discurso sea consciente (de por sí o por advertencia del emisor) de que lo referido no es la realidad. «La ficción se diferencia de una hipótesis por el hecho de que la acompaña (o debería acompañarla) la conciencia de que no responde a la realidad» (Cárcova, 1998:37, citando a Vaihinger).

La literatura, por ejemplo, es una ficción, según la cual, dice Tzvetan Todorov, «todo texto literario no puede ser sometido a la prueba de la verdad. El texto no es verdadero ni falso, sino ficticio».

Ya tenemos una primera depuración: trataremos en este trabajo del segundo par, «verdad/mentira».

Nos resulta muy interesante el modelo argumentativo de Stephen Toulmin, que construye la idea de «red argumentativa».

Tal modelo no es retórico sino «vericondicional».

Esto significa que no ve a la verdad como un concepto binario (verdadero/falso), sino gradual.

Toulmin trata de capturar los elementos presentes en todas las tácticas racionales de justificación de las aserciones.

## Sujetos

El ser humano es el único en el que se puede dar la mentira, puesto que es el único que actúa con arreglo a normas morales, y puede, en consecuencia, también transgredirlas.

Hablamos del ser humano en determinadas condiciones: cuando actúa además como sujeto, es decir, cuando no está dormido, ni en coma, ni en estado de demencia, etcétera.

El ser humano, además de juzgar sobre la realidad, realiza opciones morales. Entonces lo que diferencia al discurso de la mentira del discurso equivocado, erróneo, es precisamente la intención de engañar.

En el punto anterior vimos el par deontológico *verdad* versus *mentira*.

Para que haya mentira se requiere de la existencia de un sujeto, el cual o ajusta su conducta a normas de veracidad o las trasgrede.

Esto, con relación al sujeto emisor del discurso mendaz.

También hay algo que decir con respecto al sujeto para el cual se miente, el destinatario de tal discurso. Para definir a una mentira no sólo hay que tener en cuenta al emisor, sino también al receptor. «Hay mentira cuando el destinatario de ella no ha pedido ser engañado, y cuando el que la dice no

le ha dado ninguna notificación previa de su intención de mentir» (Ekman, 1991:27).

Todo discurso se construye para alguien. El emisor del discurso mendaz, entonces, desplegará una estrategia determinada, según la imagen que posea del destinatario.

En el universo de discurso en el que estamos, es evidente que el sujeto «mentido», o sea el sujeto al cual se le pretende mentir, ofrece una imagen respecto de su credulidad, mayor o menor respecto de aquello en lo que se le pretende engañar.

En el discurso de la mentira es necesario contar, pues, con el sujeto al que podemos llamar crédulo implícito, que va desde el incrédulo hasta el crédulo total (Cfr. Castilla del Pino, 1988:163). Cierta pensamiento machista, a lo largo de la historia, tuvo a la mujer como «crédula genética», pero ese es otro tema.

## Mentira y engaño

No utilizaremos los términos *mentira* y *engaño* como estrictamente sinónimos, si bien están íntimamente relacionados.

El *Diccionario de la Lengua Española* da esta definición: Engaño. m. Acción y efecto de engañar. 2. Falta de verdad en lo que se dice, hace, cree, piensa o discurre (RAE, 2002:913).

El engaño es la meta que se propone alcanzar la mentira inserta en un discurso. «Buena mentira» es aquella que consigue engañar.

A efectos de no caer en ambigüedades al usar el término «bueno», diremos que:

- En un nivel moral, la verdad es un presupuesto comunicativo básico, deseable, y la mentira es mala, por implicar engaño, abuso, violencia sobre el sujeto mentido.
- En otros niveles que hacen al mensaje, la mentira es un elemento admitido, hasta usual, en el juego del lenguaje.

A nivel técnico diremos que la mentira es «buena» en el sentido de «bien construida», si respeta las reglas que le son propias (porque el discurso mendaz bien formado tiene sus reglas), y cumple con su propósito: engañar.

Puesto que no toda mentira logra engañar, el engaño da la medida del éxito de la mentira.

Toda mentira busca engañar, pero se puede engañar sin mentir.

El engaño trabaja con la manipulación.

Uno de los modos de manipular es a través de falacias y manejos falaces.

Ambas entidades siempre tienen un propósito engañoso, si por engaño entendemos el hacer caer en error —en el más amplio sentido— al otro. Muchas veces (pero no siempre) acuden a la mentira.

### La mentira y el engaño como formas de injusticia

Más adelante veremos que se puede distinguir entre la mentira socialmente aceptada y la mentira real, que es una forma de injusticia.

¿Qué distingue a la mentira propiamente dicha, la mentira reprobable, de la que no lo es?

Puede verse a la mentira como una forma de violencia. Hablamos de violencia porque el sujeto a quien se miente, por algún motivo, se ve imposibilitado de detectar el engaño y por ello su confianza, la confianza que deposita en el interlocutor, se ve violada.

Solo se miente de verdad (valga la paradoja) cuando la competencia es asimétrica: se le miente a un sujeto vulnerable. Existía (o se generó) un desequilibrio que se aprovecha.

Es la dominación lo que hace posible, fácil, y condenable, a la mentira.

Cuando miento estoy instrumentando al otro, no lo considero como un par, como «un fin en sí mismo» por usar terminología kantiana, sino un instrumento para mis propios fines.

Entre los miembros de las comunidades reales hay asimetrías en la comunicación.

Esta situación hace que el uso del lenguaje no esté repartido equitativamente, que unos hablantes sean más competentes que otros, y que la mentira a ellos, a los competentes, les sea más fácil. Habermas imagina una comunidad ideal de diálogo, en la cual no haya asimetrías, pero sabemos que esto es ilusorio.

Cuando hay competencia simétrica y compartida entonces el engaño se vuelve ironía, una forma refinada del mentir, expresa Victoria Camps en *La mentira como presupuesto* (Castilla del Pino, 1988:40-41). La ironía es un juego más del lenguaje.

### LAS FALACIAS

Al comenzar este capítulo hicimos una breve referencia al término *fallātia*. Vimos que podía hacer referencia tanto a: a) errores de razonamiento (que pueden ser involuntarios) y a b) la consciente utilización de falsos argumentos, como a c) la realización de maniobras no argumentales.

Hemos hablado de mentira y engaño. Ubicaremos a), b) y c) dentro del campo.

Comenzaremos por a) y b). Hablaremos, por consiguiente, de falacias.

### Enfoque lingüístico

En diccionarios de la lengua española hallamos definiciones como:

Engaño, fraude o mentira con que se intenta dañar a otro. Hábito de emplear falsedades en daño ajeno. (RAE, 2002)

Engaño. Hábito de engañar. (García-Pelayo y Gross, 1994)

S. XVI al XIX. Engaño, mentira. S. XIX al XX: Hábito de emplear falsedades en daño ajeno/ Lóg.: Conjunto de sofismas y paralogismos/ Psicol.: Error en el razonamiento que da falso aspecto de validez a la conclusión o que lleva a una conclusión inadecuada. (Alonso, 1958)

No se precisa la diferencia entre «falacia» y «mentira».

### Enfoque filosófico

Consultando diccionarios filosóficos, vemos:

Falacia es el sinónimo latino de sofisma. (Lalande, 1953)

Error, ilusión, paralogismo. (Goblot, 1945)

Se denomina a veces «falacia» a un aserto sólo aparente o «sofisma», y también a una aparente argumentación o silogismo o silogismo sofista. Los últimos se emplean para defender un argumento falso o para convencer a otro de lo contrario, luego de una conclusión dada. A veces también se distingue entre falacia y paralogismo, pero en general ambos términos se emplean indistintamente. (Ferrater Mora, 1987)

La palabra «sofisma» aparece con frecuencia. Los diccionarios de la lengua consultados dicen:

Sofisma: Habilidad o artificio. Razón o argumento aparente con que se quiere defender o persuadir de lo que es falso. (Alonso, 1958)

Sofisma: Falso razonamiento para inducir a error. (García Pelayo y Gross, 1994)

Estas definiciones no aportan datos esclarecedores. Acudamos a diccionarios filosóficos.

Argumento válido en apariencia, pero en realidad no concluyente, que se adelanta para engañar a los demás, o con el que se contenta uno mismo bajo la influencia del amor propio, del interés o de la pasión.

Argumento que, partiendo de premisas verdaderas, o consideradas como tales, llega a una conclusión inadmisibile, y que no puede engañar a nadie,

pero que parece conforme con las reglas formales del razonamiento y que no se sabe cómo refutar.

El sofisma es un argumento especioso y capcioso, un paralogismo cuyo defecto es más o menos hábilmente disimulado. El sofisma entraña la idea de cierta habilidad en ilusionar a los demás, y, si no la intención formal de engañar, por lo menos una mayor preocupación de convencer que de decir verdad. (Lalande, 1953)

No todos los autores identifican «sofisma» y «paralogismo».

Falacia: En sentido amplio es un silogismo aparente, pero ilegítimo en el fondo. Es por consiguiente un falso silogismo con apariencia de verdad. Si la falsedad se hace patente al que lo utiliza, se llama propiamente sofisma o falacia, y en caso contrario se suele designar con el nombre especial de paralogismo. (Rubert Candau, 1946)

Sofisma es la designación que se da a silogismos y argumentos capciosos y falsos. Es bueno distinguir «sofisma» de «paralogismo». Éste es también un raciocinio falso donde el error se introduce involuntariamente, mientras que el sofisma es un raciocinio falso hecho conscientemente. (Teles, 1976:203)

José Ferrater Mora (1987) sostiene que es usual utilizar los términos «sofisma», «paralogismo» y «falacia» en el mismo sentido.

Aristóteles ponía al problema en estos términos: «Vamos a tratar ahora de los argumentos sofísticos, es decir, argumentos que parecen ser tales, pero que en realidad no son más que falacias, y que nada tienen de argumentos o refutaciones» (1983:29).

Como vemos el uso común identifica «sofisma» y «falacia». En cambio «paralogismo» es un término al que no se acude frecuentemente. Esto guarda relación con la visión negativa que se tuvo de los sofistas. Para unificar el nivel discursivo utilizaremos de aquí en más la palabra «falacia».

### Concepto a utilizar

Vemos que en muchas definiciones se señalan dos planos dentro del discurso falaz:

- Un plano formal, exterior, de la apariencia, en el cual todo parece estar en orden.
- El plano del contenido, en donde se inserta un engaño. Pero esta inserción es muy sutil; tiene características especiales, distintas a las de la mentira propiamente dicha.

Suele decirse que la falacia es «un tipo de argumentación incorrecta. Una forma de razonamiento que, aunque parezca correcta, frente a un análisis

cuidadoso, evidencia no serlo. Pero aun cuando parezca incorrecto, resulta psicológicamente persuasivo» (como ejemplo, cfr. Copi, 1992:81).

De acuerdo con esta orientación, discursos falaces son aquellos que por su parecido con los buenos pueden confundir, engañar a los destinatarios de los mismos e incluso al que los emite.

Esto último —que el discurso falaz engañe incluso al que lo emite— puede resultar desconcertante, o parecer una paradoja. Sin embargo, si pensamos en alguien que construye un discurso ideológico sin intención de engañar, sino porque participa sinceramente en la visión del mundo que le da su ideología, si pensamos en alguien que ve al mundo a través del «filtro» de la ideología, podemos pensar también en alguien que argumenta falazmente y es al mismo tiempo víctima de ese manejo falaz, como acertadamente a nuestro criterio manifiesta Manuel Atienza. Este autor pone énfasis en la noción de «apariencia».

Dado que la clave para comprender el concepto de falacia es una noción eminentemente gradual, la de apariencia, es inevitable que exista una amplia zona de vaguedad: la apariencia (de ser un buen argumento) puede ser tan débil que no tenga la capacidad de engañar a nadie (en cuyo caso no será ya una falacia, sino un argumento simplemente malo), o puede ser tan intensa que sea difícil de distinguir de los buenos argumentos. (Atienza, 2006:107)

Hecha esta digresión, volvemos sobre el tema central.

La definición de falacia como «argumento que parece ser válido pero no lo es», ha sido motivo de objeciones en las últimas décadas, por parte de teóricos de la argumentación.

Alegan estos que la definición tradicional («estándar», dicen Van Eemeren y Grootendorst) de falacias como «argumentos inválidos» no cubre todos los diversos tipos de movimientos incorrectos en un discurso o texto argumentativo, que generalmente son llamados falaces.

«Parece» tiene una carga indeseable de subjetividad. «Validez» se presenta como un criterio absoluto y concluyente.

Por un lado se ignora el hecho de que algunas falacias conocidas son válidas para los estándares actuales. Por otro lado se excluyen ciertas falacias también conocidas, al restringir el rango de aplicación del concepto a modelos de razonamiento.

Estas objeciones explican por qué hoy en día se prefiere en algunos ámbitos dar una definición más amplia, en la cual la falacia es considerada un paso o movida (*moves*) deficiente en un discurso o texto argumentativo. (...)

Toda violación de cualquiera de las reglas del procedimiento de discusión para la conducción de una discusión crítica (por parte de cualquiera de las partes y en cualquier etapa de la discusión) es una falacia. (Van Eemeren y Grootendorst, 2011:155 y 169)

Desde esta perspectiva —y siempre siguiendo a los autores mencionados en el párrafo anterior— las falacias son pasos o movimientos (*moves*) que violan un sistema de reglas que ha sido aceptado, para diversas etapas de una discusión.

### Falacias y lenguaje implícito

Toda expresión denota (indica) algo, pero también connota (implica, sugiere), algo. En el campo que estudiamos constantemente debe prestarse atención a las connotaciones, a las implicancias, a lo que el signo sugiere, más allá del significado inmediato y aparente.

En este tema el manejo de los límites borrosos, de las zonas grises de mayor o menor intensidad está siempre presente. En cuestiones relacionadas con el lenguaje tenemos que manejarnos con la idea de «textura abierta». Y siempre hay referencia al factor psicológico, al valor de persuasión que tiene el discurso falaz, puesto que no se advierte nada anormal en una primera instancia, en un análisis superficial del discurso.

En la comunicación oral y escrita, muchas cosas se dejan implícitas. La «implicitud» puede provocar falta de claridad.

Esto puede ser un fenómeno aislado y no buscado de intento. Después de todo, en el lenguaje cotidiano es normal que las intenciones se hagan saber indirectamente, y muchas cosas permanecen implícitas. Pero también puede ser una estrategia violatoria de reglas de discusión.

La «implicitud» puede cumplir un rol importante en varios tipos de falacias. Una vez que los hayamos analizado, volveremos sobre el tema.

### LOS MANEJOS FALACES

¿Por qué hablamos de «manejos falaces»?

Vimos, en una primera aproximación del término *fallätia*, que también se aludía con él a «maniobras extra argumentales». A ellas vamos a referirnos ahora.

Consideramos a la expresión «manejos falaces» adecuada para representar la diversidad de soportes en que se daña el razonamiento por la manipulación, además de la introducción de falacias en el discurso.

En toda manipulación hay aspectos internos y externos que apuntan a aumentar la credibilidad. Estos aspectos, estos «soportes», vehiculizan distintos conductos: oral, escrito, gráfico, gesticular. A su vez, tienen distintas manifestaciones: ropa, expresiones, tono de voz, etcétera.

La comunicación no es solamente verbal.

No pocas veces asumimos que un gesto vale más que muchas palabras y no siempre se dice lo que se piensa. Los gestos, el modo de vestir, las mismas miradas, forman parte del lenguaje del cuerpo, temas que preocupan a los antropólogos y que las universidades y el mundo de los empresarios empiezan a valorar enormemente. La comunicación no verbal es un canal privilegiado de comunicación de lo que se piensa y no se dice porque no se quiere o porque no se puede decir. Toda comunicación siempre está mediatizada por nuestro cuerpo, que nunca deja de «hablar», con las emociones que trasunta, con el tono de la voz, con las velocidades y los silencios. (Álvarez Gardiol, 2010:106)

Existe una comunicación no verbal. Dentro de ella hay «bloques de sistemas». Así:

- 1) Los que hacen referencia al cuerpo (aspecto físico, movimientos, tacto, mirada).
- 2) El mundo de los objetos o artefactos, ya sea los relacionados directamente con la persona (vestidos, joyas, tatuajes), como los que se encuentran en un entorno más lejano.
- 3) La distribución del tiempo y del espacio. Una parte de la semiótica, llamada «proxémica», se ocupa precisamente de la distribución del espacio.
- 4) También hay un bloque de sistemas más relacionados con lo verbal, el que constituye el paralenguaje.
- 5) En ocasiones hay un soporte institucional de manejos falaces. El discurso se da siempre dentro de un contexto social, en donde hay reglas que o se cumplen o no se cumplen; y a veces las instituciones legitiman y cobijan discursos viciados.

Normalmente los manejos falaces no se presentan encarnados en un solo soporte material, sino que estos se combinan.

Es frecuente que el peso de la eficacia del manejo recaiga sobre un tipo especial de soporte, pero también puede suceder que sea difícil o imposible determinar a ciencia cierta cuál es el soporte material.

Un ejemplo de lo expuesto nos lo brinda un personaje de la novela *Al este del paraíso*, de John Steinbeck, llamado Catherine. El autor describe ciertos rasgos de su carácter en términos que trazan la diferencia entre la mentira y el manejo falaz:

Cathy era mentirosa, pero no mentía como suelen hacerlo la mayor parte de los niños.  
(...)

Las mentiras de Cathy no eran nunca inocentes. Su propósito era escapar al castigo, al trabajo o a la responsabilidad, y las usaba en provecho propio. La mayor parte de los embusteros son atrapados porque, o bien olvidan lo que han contado, o porque de repente su mentira se enfrenta con una verdad incontrovertible.

Pero Cathy no olvidaba sus mentiras, y desarrolló esta facultad hasta un grado notable, creando un verdadero método. Permanecía tan cerca de la verdad, que jamás se podía estar seguro. También conocía otros dos métodos, consistentes en intercalar alguna verdad entre sus mentiras, o bien decir una verdad como si fuese una mentira.

Si se acusa a alguien de una mentira y resulta luego que es verdad, esto le proporcionará un punto de apoyo que durará largo tiempo y que será capaz de proteger un gran número de falsedades suyas. (1956:87-88)

Cathy se proponía siempre engañar, pero para ello no necesariamente mentía. Es más, en ocasiones decir la verdad de un modo especial era un modo de manipular.

Había todo un soporte material para la eficacia del discurso falaz de Cathy. Se la describe como un ser de aspecto angelical, con vestimentas etéreas, cabellos rubios y rizados, etc. (es necesario ubicarse en la época en que transcurre la acción: fines del siglo XIX).

En el tema que trabajaremos, aparece siempre la asimetría entre los coactuantes. Una de las partes ejerce un dominio indebido, y este dominio no siempre es percibido por el otro.

El dominio se establece a partir de procesos que dan la impresión de ser comunicativos, pero cuya particular comunicación no conduce a la unión, sino al alejamiento y a la imposibilidad de intercambio. La comunicación se deforma con objeto de utilizar al otro. Para que siga sin comprender nada del proceso que se ha iniciado y para confundirlo todavía más, hay que manipularlo verbalmente. Arrojar confusión sobre las informaciones reales es esencial cuando hay que lograr que la víctima se vuelva impotente.

La violencia, aun cuando se oculte, se ahogue y no llegue a ser verbal, transpira a través de las insinuaciones, las reticencias y lo que se silencia. Por eso se puede convertir en un generador de angustia. (Hirigoyen, 2008:85)

El tema se emparenta con lo que actualmente se llama «mensaje subliminal».

Subliminal. De sub- y el lat. *limen*, *-inis*, umbral). adj. Psicol. Que está por debajo del umbral de la conciencia. // 2. Psicol. Dicho de un estímulo: que por su debilidad o brevedad no es percibido conscientemente, pero influye en la conducta. (RAE, 2002:2100)

Los manejos falaces son especies de «pases mágicos» que escamotean la verdad, pero tan sutilmente que para detectarlos es necesario hacer un esfuerzo mayor que para detectar una mentira frontal.

Hay manejos falaces en los cuales se acude a la mentira para manipular, y otros en los cuales no es necesario acudir a la mentira para ello (aunque en última instancia toda manipulación implica falta de sinceridad). Entre ambos extremos se presentan las clásicas zonas grises.

En la imagen 1 se ofrece una página de un libro de lectura destinada a alumnos italianos en el exterior en el año 1937.

Proponemos este ejercicio: no leer en primer lugar el texto, limitándonos al proceso comunicativo proporcionado por el dibujo.

Los bloques de sistemas a analizar pueden ser:

- Corporales (modo de pararse, gesto, expresión).
- De objetos (ropa —en especial la camisa negra—, accesorios —sobre todo los guantes—).
- Gráficos (los dibujos en la Italia fascista tenían un estilo muy definido, con trazos fuertes y predominio de líneas rígidas).

Las descripciones adjuntas pueden ser verdaderas. Pero la función expresiva, hábilmente vehiculizada por medio de las imágenes; constituye un arma poderosa para dominar voluntades, sobre todo si se armonizan con otros recursos.

#### FALACIAS Y MANEJOS FALACES COMO ESPECIES DEL GÉNERO «ESTRATAGEMAS DISCURSIVAS»

El diccionario define a «estratagema» como «ardid de guerra. Astucia, fingimiento y engaño artificioso».

Al utilizar la palabra «estratagemas» ya estamos marcando que nos referimos al arte de hablar y/o actuar de tal modo que se obtenga el triunfo tanto lícita como ilícitamente (Schopenhauer diría «por *fas* y por *nefas*»). Y al utilizar esa palabra, también, nos estamos apropiando —parcialmente, como ya veremos— de ideas de Arthur Schopenhauer. En realidad, el citado autor se refiere al tema con la expresión «estratagemas dialécticas».

La dialéctica erística es el arte de discutir, pero discutir de tal manera que se tenga razón tanto lícita como ilícitamente —por *fas* y por *nefas*—. Puede tenerse ciertamente razón objetiva en un asunto y sin embargo, a ojos de los presentes y algunas veces también a los de uno mismo, parecer falto de ella. (...) En efecto, la verdad objetiva de una tesis y su validez en la aprobación de los contrincantes y los oyentes son dos cosas distintas. Hacia lo último se dirige la dialéctica.

¿Cuál es el origen de esto? La maldad natural del género humano. Si no fuese así, si fuésemos honestos por naturaleza, intentaríamos simplemente que la verdad saliese a la luz en todo debate, sin preocuparnos en absoluto de si ésta se adapta a la opinión que previamente mantuvimos, o a la del otro; eso sería indiferente o en cualquier caso, algo muy secundario. Pero ahora es lo principal. (s.f.:1)

## SALUTO ROMANO

Saluto romano: gesto di nobiltà.  
 È il saluto del Dioo e del più simile proprio.  
 Gesto di forza.  
 Il bambino che muove i primi passi, il vecchio che vacilla incerto, il cieco che non può leggere in volto, cercano la mano per non cadere.  
 Balilla leva invece in alto il braccio, come chi innalza una bandiera.  
 Gesto di lealtà.  
 Il vecchio di chi saluta, romanamente non può vagare incerto, né sfuggire, né cercare riparo abbassandosi. Il moto stesso del braccio lo porta in alto.  
 Gesto di chi intrattiene.  
 Se il corpo si muove l'abbassarsi della mano cadrebbe. Se invece va per la linea del braccio che s'innalza, va.  
 Cento uomini che si tengono per mano, camminano a stento; migliaia e migliaia di fascisti che salutano romanamente, marcinno con passo perfetto.  
 Gesto di obbedienza.  
 Lo braccio scattano, quando la voce comanda.  
 Gesto fascista.  
 Rapido, bello, forte.  
 Gesto italiano.  
 Omaggio al sole, nella terra del sole.



LETTURE CLASSE QUINTA. SCUOLE ITALIANE ALL'ESTERO, 1933:7.

La dialéctica sería un recurso más para triunfar sobre el interlocutor, independientemente de que se tenga o no razón. Su tarea principal es ver cómo defender las afirmaciones propias y cómo invalidar las posiciones del otro. Hay que distinguir claramente la búsqueda de la verdad objetiva del arte de hacer que lo que se ha enunciado pase por verdadero; aquélla es asunto de una disciplina bien distinta, es la obra de la capacidad de juzgar, del discurrir, de la experiencia, y para ella no existe artificio alguno; la segunda es el objeto de la dialéctica. (7)

Se puede o no estar de acuerdo con esta idea. Excede a los propósitos de este trabajo polemizar sobre si Schopenhauer utiliza correctamente el término «dialéctica». Nos interesa el término «estratagema» (por las connotaciones con fingimiento y engaño artificioso) y la recopilación que de ellas hace el autor.

Schopenhauer trabaja las «estratagemas» que se pueden emplear en todo debate para alcanzar el éxito, sin tener en cuenta si se tiene o no razón objetiva.

Retoma parcialmente los «sofismas» o «falacias» tratados por Aristóteles en sus *Argumentos sofisticos*, reconociendo que algunas funcionan solamente como argumentos extra discursivos destinados a ganar una discusión, ya sea desestabilizando al interlocutor, o rehuendo el debate y clausurando la discusión. Abiertamente expresa haber recogido las estratagemas de mala fe que frecuentemente se utilizan al discutir. Haberlas expuesto claramente «en su esencia más propia», proporcionando ejemplos. Y haber añadido medios para actuar contra ellas, a modo de «paradas» contra «fintas».

En realidad, la mayor parte de estas «estratagemas» están destinadas a refutar argumentos, y no a presentarlos.

Hay que hacer la salvedad de que, en algunos casos, alude a las tradicionales falacias o sofismas que se pueden encontrar en los manuales de lógica pero, en otros casos, estas estratagemas son meras habilidades destinadas a descalificar o a sacar de sus cabales al interlocutor. (...) siempre se trata de dejar al contrincante fuera de lugar, descontrolado, irracional, contradictorio; en definitiva, no fiable respecto de aquello que se afirma.

(...)  
 Los mecanismos a los que alude Schopenhauer son verbales o incluso gestuales, pero se puede trasladar este tipo de recursos a las imágenes y advertir que el montaje actúa como recurso inductivo o deductivo según convenga. Las imágenes operan a la manera de las premisas silogísticas: es posible reconstruir las cadenas argumentativas y llegar a conclusiones que en algunos casos están dichas y en otros casos son sugeridas o sobreentendidas. (Marafioti, 2003:66, las cursivas nos pertenecen)

Precisamente por la multiplicidad de mecanismos que involucran, estas ideas nos convienen para explicar la diferencia entre «falacias» y «manejos falaces».

Género	Especies
Estratagemas Discursivas	1) Falacias no formales
	2) Manejos falaces

Esta estructura facilita la clasificación de «falacias no formales», su enumeración, y el análisis de «manejos falaces» que haremos en las unidades quinta y sexta respectivamente. Permite además entender por qué la taxonomía nunca

puede ser definitiva. Insistimos: debe entenderse a la expresión «dialéctica» en el sentido que le da Schopenhauer.

Los manejos falaces son aquellos comportamientos que se vinculan con la manipulación a través de falacias, pero cuyo soporte se ubica dentro de los bloques de sistema no verbales (cfr. 4).

Analizaremos las especies por separado para ser más explícitos, pero queda claro que son entidades entre las cuales las fronteras casi nunca están claramente demarcadas. Se retroalimentan.

### FALACIAS Y MANEJOS FALACES, MENTIRA Y ENGAÑO

- a) Ya hemos distinguido «mentira» de «engaño». Hemos visto que con la mentira se procura engañar; que la mentira es una de las estrategias que se utiliza para cumplir con el propósito de engañar, y que no siempre es necesario mentir para engañar.
- b) Hemos conceptualizado falacias y manejos falaces.
- c) Hemos visto que la falacia no se incluye en el par cognitivo «certeza versus error», puesto que en toda definición de falacia entra el componente del engaño, de la mentira; y si alguien yerra, se equivoca, lo que dice no es cierto pero el sujeto no tiene intención de engañar.
- d) Hemos visto que «falacia» tampoco se incluye en el par narrativo «realidad versus ficción», siempre que el destinatario del discurso ficcional haya sido advertido, implícita o tácitamente («Te voy a contar un cuento»... «Esto es literatura, no investigación histórica»...).
- e) Convinimos en que el especial razonamiento incorrecto que caracteriza a la falacia procura una manipulación del receptor o receptores del discurso. Y a ésta manipulación, en algunas circunstancias, se la puede efectuar sin acudir al engaño *stricto sensu*. Sobre esto volveremos en detalle.
- f) Faltaría ubicar a falacias y manejos falaces dentro de los campos de la mentira y el engaño.  
«Falacias» y «manejos falaces» son especies de engaño.

A veces coexisten con mentiras, pero no necesariamente. A la manipulación no le resulta imprescindible la mentira.

Pensemos en el episodio siguiente, graficado por Quino.

¿Miente Mafalda a la madre para manejarla, para «manipularla» según sus propósitos?



LAVADO J, 1994.

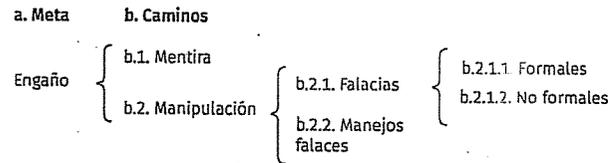
Mafalda manipula y no necesita mentir para ello.

Hay detalles significativos. Por ejemplo, la niña toca el pelo de su madre. Ambas se identifican por una cabellera indisciplinada, que les crea problemas: en este caso, es un punto débil de la otra parte.

Hay de por medio una serie de manejos sutiles, de maquinaciones específicas. Metafóricamente diríamos que las falacias son como anguilas escurridizas, como pases de magia hechos con tal rapidez que impactan, confunden, impiden discernir en el momento la verdad. Por ello citamos autores que abordaban el tema desde una perspectiva psicológica.

Ubicamos a las falacias (y consecuentemente a los manejos falaces) en el campo de los juegos del lenguaje destinados a manipular. Como vimos, Schopenhauer los llama «estratagemas dialécticas».

Resumiendo lo que vimos hasta el momento:



### MENTIRA Y MANEJO FALAZ: EJEMPLO ILUSTRATIVO DE SUS DIFERENCIAS

Ejemplificaremos lo antedicho con un caso ubicado ya en el plano de lo jurídico. Trabajaremos en torno a la Ley 4830, de la provincia de Santa Fe, cuyo fin es la protección de la fauna silvestre.

En la última década del siglo XX, inspectores del organismo encargado de la aplicación de la citada ley efectuaron, en la misma fecha y con diferencia de una hora, dos procedimientos en una ciudad. El primero de ellos en un local de venta de animales, de propiedad de alguien a quien llamaremos X. El segundo en el domicilio particular de X, provistos de orden de allanamiento. Fueron atendidos por su esposa, a quien llamaremos Y.

En ambos inmuebles se constató la existencia de una gran cantidad de animales de la fauna autóctona, fundamentalmente pájaros, cuya captura, transporte, comercialización y tenencia se encuentra prohibida. De variadas especies.

En principio había trasgresión a la Ley 4830. Se labraron actas, dando a los infractores un plazo de cinco días hábiles para que formularan descargo. Tanto X como Y presentaron un escrito de descargo. Decimos un escrito en sentido literal: fotocopiaron un mismo texto.

Analicemos dos párrafos del descargo, que se transcriben textualmente:

1. (...) en el secuestro se llevaron pájaros que son declarados plaga, como 70 Congo Café Marillero, 15 palomas monteras y 20 morajú; estos pájaros se pueden comerciar tranquilamente
2. (...) sr. director que solicito se me aplique la multa mínima teniendo en cuenta especialmente la difícil situación económica por la que atraviesa mi negocio sr. Director tengo 3 criaturas y uno que viene en camino y ahora me cuesta mucho porque no soy cazador, soy comprador y tengo que avonar esos animales que se llevaron, no se que hacer.

El punto 1 contiene una mentira.

Las especies mencionadas no constituían plaga, y su caza no se encontraba autorizada, situación que se supone una persona dedicada a comercialización no debía ignorar.

El discurso no es veraz, sino mendaz.

El punto 2 contiene un manejo falaz, acentuado por la «firma», en realidad un párrafo con cinco nombres (los de los cónyuges y los de —se presume por el contexto—, tres hijos), y la expresión «y el que viene».

*Se introdujo una cuestión que no guardaba relación con el tema central.*

El tema central era el manejo ilegal de animales silvestres.

La presunta situación económica de los infractores, el futuro nacimiento de otro hijo, eran cuestiones atendibles en otro momento, en otro plano, pero no constituían justificativo para violar normas jurídicas.

Intuitivamente los firmantes estaban utilizando una especie de falacia de atingencia: el llamado *argumentum ad misericordiam*, que estudiaremos más adelante, el cual básicamente consiste en apelar a la compasión.

Para quien no esté advertido, el cambio de planos de valoración pasa desapercibido, al menos en un primer momento.

Esto se conecta con imágenes, con metáforas utilizadas para describir falacias no formales y manejos falaces: la «anguila escurridiza», el mago que hace un pase rápido y distrae la atención del auditorio, para lograr sus propósitos.

## ZONAS BORROSAS

«La mentira», dice Wittgenstein, «es un juego del lenguaje que necesita ser aprendido como cualquier otro».

Hay formas de mentir usuales, socialmente aceptadas, que nos introducen en las «zonas grises» a que se hizo referencia anteriormente. En ellas es cuestión de ponderación determinar grados.

- 1) El lenguaje de la ficción es un lenguaje no verdadero, pero como no hay en él intención de engañar, no le conviene el calificativo de «mentiroso». Hasta en el Derecho se lo utiliza, como oportunamente veremos. Relacionamos esto con lo expresado en el punto 2, al hablar del par narrativo «realidad versus ficción».
- 2) El lenguaje político está hecho en general de eufemismos, desinformaciones, silencios, evasiones. Promete sin prometer, se propone antes que nada agradar y obtener votos, persuadir antes que convencer. Puede ser un lenguaje «mentiroso» pero distintamente mentiroso: miente porque manipula. Los intereses pragmáticos se suelen sobreponer a cualquier otro interés, y aun cuando no se posean intenciones de engañar se termina haciéndolo. «En política es preferible prometer que cumplir, porque la esperanza obliga más que la gratitud», dijo Tayllorand. Se trata de una cuestión estratégica.
- 3) El lenguaje publicitario usa también la exageración (¿y dónde ponemos los límites con la mentira?) para persuadir. Es un lenguaje que, de hecho, prescribe, aun cuando oculta la prescripción tras una descripción. El mismo contexto publicitario hace que, por lo general, nada de lo anunciado se tome «literalmente» ni aun por sus mismos destinatarios (y aquí dejamos en suspenso otro punto a analizar, el del engaño consensuado). El lenguaje publicitario se propone seducir. Es un lenguaje manipulador.
- 4) El lenguaje religioso no es verdadero, según algunos autores, por lo siguiente: en principio los atributos de la divinidad son desconocidos e incognoscibles. Entonces, para hablar de ellos se recurre a la analogía, partiendo de los atributos de las criaturas (...«Dios creó al hombre a su imagen y semejanza»).

- 5) El lenguaje cotidiano cuenta con una gran cantidad de expresiones «mentirosas» que no suelen ser tomadas al pie de la letra: las fórmulas de cortesía en general, con sus distintas manifestaciones: saludos (que te vaya bien...), excusas (no tuve tiempo...), expresiones de alegría y dolor, de interés por el otro (¿cómo estás?). «Los rituales de cortesía, los protocolarios, son engaños consensuados: se miente pero no se engaña; en suma, no se miente, porque lo pactado es no decir lo cierto» expresa Carlos Castilla del Pino.
- 6) El lenguaje profesional en ocasiones debe, o tiende a, mentir, por razones humanitarias o prácticas. Es el caso de la «mentira piadosa» de los médicos, en la cual el metamensaje no es de burla, sino de piedad, o de los abogados comprometidos a defender un caso, respectivamente. Hay muchas profesiones y ocupaciones que fuerzan a sus representantes a mentir.

Como se dijo, para definir a una mentira no sólo hay que tener en cuenta al mentiroso sino también a su destinatario. Insistimos: hay mentira cuando el destinatario de ella no consintió en ser engañado, y cuando el emisor no hizo saber su intención de no decir verdad (como sucede, por ejemplo, cuando se narra un cuento).

La mentira es, entonces, un juego del lenguaje que lo penetra todo, que debe ser presupuesto en cualquier tipo de habla.

Es necesario distinguir entre mentiras reprobables y mentiras que no lo son.

En realidad, las «mentiras» (entre comillas) expuestas, son mentiras medio aceptadas; son «co-mentiras».

El engañado participa y asume las mentiras; son mentiras presupuestas por el uso normal y habitual de todos esos tipos de lenguaje.

En el punto siguiente precisaremos algunas «zonas borrosas» habituales en la vida social.

## ENGAÑOS SOCIALMENTE ACEPTADOS

### El engaño consensuado

Las mentiras socialmente aceptadas llegan al extremo en el engaño consensuado: esa distorsión de la realidad que es permitida o tolerada, consciente o inconscientemente, por el destinatario. El habla popular acuñó una expresión: «Mentime que me gusta».

El engaño consensuado se inserta en cualquiera de los puntos analizados anteriormente. ¡Cuántos enfermos incurables, conscientes de su estado, se esmeran por creer en palabras alentadoras del médico o familiares! ¡Cuántos

desesperanzados se convencen a sí mismos de que creen en el mensaje de ciertos políticos! ¿Realmente creemos en las virtudes milagrosas de ciertos productos, o las fórmulas de cortesía (¿*Qué bien se te ve!*) que oímos habitualmente?

Nietzsche dice al respecto: «Los hombres no huyen tanto de ser engañados, como de ser perjudicados por el engaño», y Diderot: «Se traga uno a grandes sorbos la mentira que nos halaga, y se bebe gota a gota la verdad que nos resulta amarga ¡Y además parecemos tan convencidos, tan sinceros!».

—¿Y de dónde sacaron los lectores [de la prensa gráfica argentina] la idea de que la guerra [de Malvinas] se estaba ganando?

—Que no podíamos ganarle la guerra a Gran Bretaña o que Estados Unidos — desde la primera guerra mundial aliado inglés— no iba a aliarse con la Argentina son criterios mínimos de realidad, lo que separa el pensamiento alucinatorio del pensamiento discretamente operatorio. Pero nosotros creíamos, queríamos creer (...) Se había puesto en marcha un mecanismo colectivo de confianza que hizo que la gente quisiera creer más allá de la evidencia de que estábamos perdiendo. Por eso creo que los lectores son tan cómplices como los productores. (Escudero, 1996, 29 de agosto: La información fue a la guerra. *Clarín*, 4)

En determinados contextos sociales se insertan una serie de mentiras admitidas, consentidas. Con ellas generalmente se miente pero no se engaña. Lo pactado en forma tácita es, precisamente, no decir lo cierto, y mediante éste pacto se logra una cierta paz social.

En todo acto de habla puede haber engaños presupuestos. Pero ese presupuesto en algunos casos es lícito, y en otros no: salimos ya del campo lingüístico, para entrar en el moral. En el engaño consensuado el sujeto engañado sabe que el enunciado del discurso ajeno no coincide con los hechos, pero por algún mecanismo interior actúa «como si» hubiera coincidencia entre ellos.

«No es que los enunciados reproduzcan las formas de los hechos; es que nos acostumbramos a pensar los hechos del modo como los han configurado los enunciados» (Eco, 1988:147).

Consciente en algún nivel del engaño, el sujeto *consiente* el engaño, por causas diversas, adhiriendo generalmente a lo que Eco (1986:201) llama «retórica consoladora».

¿Qué sucede en el plano jurídico cuando un individuo manifiesta tomar conciencia de un engaño que según las reglas de la sensatez debió serle evidente desde tiempo atrás? Las fronteras son aquí muy difusas, y el planteo se aplica también a grupos de individuos.

Ante los casos de corrupción detectados en Brasil en el año 2005, el expresidente Fernando Enrique Cardozo dijo en una entrevista radial:

1 Para un estudio más detallado del engaño consensuado en referencia al campo político, cfr. nuestro artículo «Codiscurso político y engaño consensuado» en *Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales* (1995), 289-299. Santa Fe: UNL.



QUINO (22 DE SEPTIEMBRE DE 2002), REVISTA VIVA.

No es posible que hayan hecho tantas cosas equivocadas y que nadie se haya dado cuenta. ¿Es posible que el presidente Lula nunca haya visto nada? Si no vio nada ¿cómo puede haber llegado a presidente? (Esna, 2005, 25 de agosto. Lula dijo que no va a suicidarse y que no lo echarán ni renunciará. *La Nación*, 2)

Este planteo, que encierra un «dilema negativo», fue una demostración de la tesis que usaría la oposición en la campaña para las elecciones de octubre de 2006: si Lula sabía, fue permisivo con la corrupción; si no sabía, fue inepto porque no sabía qué ocurría en su gobierno.

### Wishful thinking como forma de engaño consensuado

La expresión en lengua inglesa *wishful thinking* («hacerse ilusiones», «soñar despierto»), hace referencia a creer que las cosas son como queremos que sean. Que porque algo puede salir bien, necesariamente saldrá bien, sin meditar en las implicancias del tema. Confunde lo meramente posible con lo que es probable o seguro. El razonamiento se focaliza en los aspectos favorables de un hecho, menoscabando (o directamente no tomando en cuenta) el resto de las alternativas, entre las cuales las hay desfavorables.

Algunos autores analizan a *wishful thinking* como una forma de falacia, manejo falaz o razonamiento falaz.

Nuestra propuesta es analizarlo también como una forma de autoengaño o engaño consensuado (cfr. cap. 9). En su versión extremada, tiene su modelo en la persona «delirante», aquella que confunde deseos con la realidad, o sea, que ha perdido la capacidad diacrítica.

«Habitualmente encadenamos las ensoñaciones según el modelo popularizado en el cuento de “La lechera”, lo que nos lleva a construir argumentos basados en una serie de relaciones causa-efecto que concluye en un final remoto e innecesario, pero atractivo», dice García Damborenea (2000).

El encuentro entre dos sujetos vinculados por el *wishful thinking* puede ser muy provechoso para una de las partes. Y provocar también un impacto en el campo jurídico.

Como ejemplo, puede citarse el caso de las empresas llamadas «piramidales».

En las financieras, se pasa a ser miembro pagando una suma que teóricamente se rescata con creces si se logra captar a otras personas que hagan lo mismo.

Otra variante es la de reventa de productos de diversa índole (cosméticos, de limpieza, dietarios, etcétera), para lo cual A debe hacer una inversión inicial (imputable a la adquisición de productos), y asumir la responsabilidad de captar nuevos adherentes, conseguir nuevos miembros que a su vez aporten dinero. Esta última es una condición indispensable para que A pueda rescatar el dinero invertido, cosa que no necesariamente se logra. El punto de partida fue A, soñando despierto con una riqueza instantánea, haciéndose ilusiones desmedidas.

### La reserva mental

Aunque parezca extraño, se pueden realizar manejos falaces emitiendo enunciados certeros.

¿De qué manera? Mostrando sólo una parte de la verdad.

Es lo que se conoce como «reserva mental», manejo del lenguaje que puede llegar a convertirse en falaz, según la situación en que se dé.

«Declarar que "voy a Andújar", por donde he de pasar para ir a Madrid, en lugar de declarar "voy a Madrid", para así eludir la posibilidad de que se nos adhieran indeseables que van a Madrid, es una forma de mentir sin dejar de decir lo cierto», expresa Castilla del Pino.

La reserva mental es una cuestión que tiene implicancias...

- técnicas (que hacen a su eficacia)
- éticas (que hacen a su justificación ante la conciencia del propio sujeto que acude a ella).<sup>2</sup>

Clásica es la historia, ejemplo del casuismo, en la que preguntado un fraile, con las manos introducidas en las mangas del hábito, si había visto pasar a alguien a quien se perseguía y al que deseaba proteger, para evitar la mentira —y con ello el pecado— y no obstante proteger al perseguido, respondió: «Por aquí no ha pasado», al mismo tiempo que con las manos hacía el movimiento, invisible para el interlocutor, de señalamiento del paso. (Castilla del Pino:158)

El jesuita Francisco Suárez, en el siglo XVII, decía respecto a la restricción mental: «*vel saltem quae si voce exprimeretur & cum alia parte oratores conjungeretur, congruum & verum sensum efficeret*» (que la restricción que él concibe sea tal que si se expresara mediante palabras y conjunta con la otra parte del discurso, forme un sentido conforme y verdadero) (Castilla del Pino: 135).

El siguiente párrafo literario ilustra acerca de un joven apodado «Chapete». Un buen alumno... en materia de reserva mental. La escena transcurre en un colegio español, a mediados del siglo XX.

Era la fiesta del Santo Patrono y el Colegio refulgía con iluminaciones especiales (...) el Padre Rector lucía sobre el pecho la insignia de la Hermandad de Ex Cautivos, que en éstas solemnidades se colocaba siempre, porque había pasado muchos meses en la cárcel, durante la dominación roja. Y eso que la primera vez que pudo ser detenido, en agosto del 36, eludió el problema practicando una muestra de la *reserva o restricción mental*, que desde entonces citaba siempre en clase como ejemplo. Ya que unos milicianos de la UGT le pararon por la calle y examinaron su documentación y le preguntaron:

—¿Eres jesuita?

Y el Padre Rector, muy serenamente, contestó que no. Y según explicaba a los alumnos, no había mentido, ya que a la sazón la Compañía de Jesús estaba disuelta en España por la República y, consiguientemente, no podía haber, legalmente hablando, jesuitas en el país. Se trataba, por tanto, de la aplicación práctica de la *reserva o restricción mental*, que permite decir lo que no es

<sup>2</sup> El lector interesado en profundizar el tema de la reserva mental, y fundamentalmente su justificación moral y religiosa, puede acudir a Santo Tomás de Aquino en *Summa Teologica*. Cfr. en Tomo III, Cuestión CX, especialmente los artículos II («¿La mentira se divide suficientemente en ofensiva, jocosa y perniciosas?») y III («¿Toda mentira es pecado?»).

cierto, sin faltar a la verdad. Cosa que aprovechó el astuto Chapete cuando el mismo Padre Rector le dijo en clase de Religión:

—Me fiaré de su palabra. ¿Ha copiado usted el examen escrito? Contestó él que no y así era, puesto que llevaba previamente escritas todas las respuestas posibles a las posibles preguntas, con lo cual no había, ciertamente, copiado, sino sustituido los folios y dentro de la *más pura interpretación de la reserva o restricción mental*, su respuesta era impecable. Gracias a lo cual obtuvo un «9» y adelantó once puestos en la clase, quedándose el cuarto. (Vizcaino Casás, 1979:22, las cursivas nos pertenecen)

Un cuentista norteamericano narra el testimonio rendido, ante los estrados judiciales, por una anciana y distinguida dama sureña.

Aproximadamente a la medianoche de cierto día se había cometido un crimen. El acusado, Lance McGowan, alegaba haber estado, ese día y hora, en la casa de la señorita Abigail Ardsley, a la cual se llamó a atestiguar.

—¿Estuvo este hombre en su casa la noche del cinco de enero?

—Efectivamente, estuvo —replica la señorita Abigail Ardsley.

—¿Hay un reloj en la sala de estar donde usted recibió al acusado? —dice el juez Goldstein.

—Hay uno —dice la dice la señorita Abigail Ardsley—. Un reloj de gran tamaño. Es un reloj de pie.

—¿Observó usted —pregunta el juez Goldstein—, y recuerda en este momento la hora que indicaba ese reloj cuando el acusado salió de la casa?

—Sí —contesta la señorita Abigail Ardsley—. Observé ese detalle. En mi reloj eran las doce en punto. Exactamente las doce en punto.

(...)

Naturalmente, favoreció mucho a Lance que la señorita Abigail Ardsley no explicara al tribunal que cuando ella reaccionó de la impresión que le causó hallar el cadáver de su enamorado, detuvo todos los relojes de la casa a la hora en que lo vio por última vez, de modo que durante cuarenta y cinco años en esa casa son siempre las doce. (Runyon, 1962:175-184. «La casa de la anciana dama»)

Castilla del Pino considera que situaciones como ésta reflejan una «seudo paradoja» (estar en lo cierto y mentir, estar en el error y decir la verdad). Se miente con enunciados certeros. El enunciado de la anciana dama era certero. Sin embargo ella se las ingenió para correr un velo sobre la verdad que se quería dilucidar, y dejar al mismo tiempo su conciencia bien tranquila. Obviamente, su intención era ayudar al acusado.

En una escena del filme *Tomates verdes fritos* una de las protagonistas y un empleado, ambos sospechosos de asesinato, comparecen ante el juez.

Llaman a testificar a su favor al Pastor de la congregación religiosa local, el cual debe prestar juramento de decir verdad sobre una Biblia. En el momento de jurar, le dice al juez: «Si no le importa, Su Señoría, yo he traído mi propio libro».

Obsérvese que no dice «He traído mi propia Biblia» sino «He traído mi propio libro».

En el final de la escena, el espectador advierte que el libro sobre el cual el sacerdote prestó juramento de no faltar a la verdad era un ejemplar de *Moby Dick*. Un papel cubría la portada.

El sacerdote emitió un enunciado certero («traje mi propio libro»). El testimonio rendido no fue veraz, pero su conciencia quedó (suponemos) relativamente tranquila, ya que no cometió perjurio, falta más grave que una simple mentira.

Es interesante analizar el soporte material de esta situación. Nadie requirió que el pastor precisara qué libro había traído, porque toda su persona emanaba dignidad, inspiraba confianza: modales, gestos, ropa, antecedentes personales, etcétera. La misma dignidad emanaba de la anciana señorita Abigail Ardsley, toda una dama.

Al catalogar el hecho ¿diremos que se trató sólo de un caso de «reserva mental»? ¿O diremos que la reserva mental fue el pasaporte para un manejo falaz?



REVISTA HUMOR (243).

El tema se relaciona con la interpretación literal de una palabra o expresión. Si ello implica o no un manejo falaz de la cuestión, es asunto de matices. Todo es materia de ponderación, y las zonas grises aparecen a cada momento.

Cuando en una oficina se retacea información acerca de los requisitos a cumplimentar para realizar un trámite, o la información resulta ambigua, al punto que se llega a sospechar que se desea inducir a la contratación de algún gestor ¿podríamos decir que los empleados practican una especie de reserva mental?

El manejo falaz de «la agenda oculta» al cual nos referiremos más adelante ¿guarda relación con la reserva mental, o no?

### Eufemismos

Los diccionarios de la lengua definen al eufemismo como «manifestación suave o decorosa de ideas cuya recta y franca expresión sería dura o malsonante» (RAE), o «expresión atenuada de una noción cuya expresión directa tendría algo de desagradable o chocante» (Petit Robert).

Es una fórmula retórica mediante la cual, sin transgredir la verdad ni la certeza, se trata de adecuar los términos para que no resulte antipática.

Los límites entre el eufemismo y el engaño disfrazado son también difusos.

En la provincia de Santa Fe, en 1888, existían 22 107 ranchos, sobre una población rural de 23 072 agricultores, que sumaban, con sus familiares, 115 241 habitantes.

El director del Censo General de la Provincia de Santa Fe, en su informe, decía: «Las casas de madera, paja y ripio, es decir, las cabañas o ranchos, y las habitaciones de la clase menesterosa, apenas se han duplicado».

Dice el historiador santafesino Gastón Gori: «En materia de viviendas el censo general de la provincia de Santa Fe de 1888 adopta una fraseología pudorosa. A los ranchos los llama "casas de madera, paja y ripio", en vez de decir "postes, paja y barro"» (1958:69).

Lo que Gastón Gori denomina «fraseología pudorosa» es lo que nosotros denominamos eufemismo.

Luego del bombardeo de Pearl Harbour, el presidente Roosevelt ordenó que los japoneses e hijos de ellos que habitaban el territorio de Estado Unidos fueran internados en «campos de concentración». En el lenguaje oficial, la expresión se sustituyó por el eufemismo «centros de recepción» (cfr. diario *La Nación*, 28 de septiembre de 2001, p. 26). Similar eufemismo utilizó el régimen nazi, sustituyendo «campos de concentración» por «centros de trabajo» y fórmulas similares. Porque al eufemismo se lo puede conectar con una estrategia falaz, la de «descripción laudatoria», o «laudativización», sobre la que volveremos más adelante (sobre lo que volveremos en el capítulo 6).



En el ámbito bélico, pensemos en la expresión «ataque preventivo»; en el reemplazo de «masacre de civiles» por «daños colaterales», de «tortura» por «métodos especiales de investigación».

«Usted encontrará una adecuación en el abono básico mensual de cable de su factura a partir de este mes» suena mejor que «aumentamos el costo del abono».

En ciertas empresas, cuando un empleado pierde su trabajo, la medida le es anunciada en el transcurso de una «entrevista de desvinculación», eufemismo que reemplaza a la expresión «Está despedido».

También en el ámbito laboral, con la globalización, aparecen los eufemismos.

La flexibilización del mercado de trabajo es un eufemismo que significa dar mayores facilidades para que los empresarios puedan disponer o prescindir de la fuerza de trabajo de acuerdo con sus intereses: la mayor o menos flexibilidad depende del grado de libertad del empresario para rescindir unilateralmente el contrato laboral y del grado de autonomía para fijar las condiciones del contrato en base a la negociación. La transformación de la regulación laboral desde los años noventa ha sido tan radical que algunos autores se han llegado a plantear si no estaremos asistiendo a la «muerte» del derecho del trabajo. (Estévez Araújo, 2006:120, las cursivas nos pertenecen)



## LA VERDAD EN EL DERECHO

### La verdad en segundo plano

Hay ocasiones en las cuales el mismo Derecho dispone que la verdad ceda su lugar privilegiado, por diversas razones: equidad, conveniencia, eficacia, etcétera.

#### 1) El recurso de la ficción

En virtud de él, por preocupaciones de equidad, para evitar que el formalismo jurídico entrañe consecuencias socialmente inaceptables, un jurado califica «falsamente» los hechos que ha tenido que conocer. Así, por ejemplo, se habla del reconocimiento *facto* de firma.

Para el acto del reconocimiento se decretará una audiencia. La citación del que haya de llevar a cabo el reconocimiento se efectuará en el domicilio real de éste, con no menos de tres días de anticipación y con el apercibimiento de que si no compareciere sin justa causa o no concurriere a la que nuevamente se determine cuando ésta exista, se tendrá por reconocido el documento en las sentencia. También, se notificará el decreto en el domicilio legal, en la forma ordinaria. (Artículo 176, Código Procesal Civil y Comercial de Santa Fe)

El reconocimiento de la firma importa el reconocimiento del cuerpo del instrumento privado (artículo 314, Código Civil y Comercial de la Nación).

O se dice que la Embajada de Estados Unidos en Japón, o un barco de bandera norteamericana en alta mar, están en suelo americano.

«Mas no es éste el único caso en que el Derecho concede mayor importancia a otros valores distintos a la verdad, no obstante estar indisolublemente ligado el respeto a la verdad con uno de los valores fundamentales del Derecho como lo es la *seguridad jurídica*». (Perelman, 1988:189)

- 2) La mentira solo se penará si el testigo se comprometió *bajo juramento* a decir la verdad, toda la verdad y nada más que la verdad.

Los testigos prestarán juramento o afirmación antes de declarar y serán interrogados, aunque las partes no lo pidan, por las generales de la ley y por su nombre, edad, estado, profesión y domicilio. También, darán siempre la razón de sus dichos, que deberá serles exigida por el juez en caso que la omitieren. (Artículo 209, Código Procesal Civil y Comercial de Santa Fe)

- 3) Hay relaciones de confianza, amor y respeto, que el Derecho presume existentes entre parientes próximos, las cuales se anteponen a la obligación de decir verdad.

No podrán ser presentados como testigos contra una de las partes, el cónyuge aunque esté separado, los parientes y afines en línea recta o en segundo grado de la colateral y los tutores, curadores o pupilos, salvo: 1ro. Cuando hubieren sido agentes o testigos instrumentales de un acto jurídico y la declaración versare sobre éste. 2do. Cuando la declaración versare sobre nacimiento, matrimonio, divorcio o defunción de los miembros de su familia. (Artículo 217, Código Procesal Civil y Comercial de Santa Fe)

- 4) Hay personas obligadas al secreto por razón de su profesión.

Los abogados, procuradores, médicos, sacerdotes, farmacéuticos y parteras podrán rehusarse a prestar declaración sobre hechos que se les hubieran comunicado confidencialmente en el ejercicio de su profesión o ministerio. (Artículo 216, Código Procesal Civil y Comercial de Santa Fe)

- 5) La presunción de inocencia garantiza al inculpado el derecho al silencio («Nadie puede ser obligado a declarar contra sí mismo»)

El Derecho norteamericano, quinta enmienda mediante, extiende este derecho inclusive al testigo bajo juramento, si por causa de su testimonio corre el riesgo de incriminarse a sí mismo (*self incrimination*).

- 6) En algunos casos, el que da a conocer la verdad puede ser culpable por ello.

El artículo 222 del Código Penal (texto conforme Ley 26394) reprime a quienes revelaren secretos políticos o militares concernientes a la seguridad, a los medios de defensa o a las relaciones exteriores de la Nación:

Será reprimido con reclusión o prisión de uno a seis años, el que revelare secretos políticos, industriales, tecnológicos o militares concernientes a la seguridad, a los medios de defensa o a las relaciones exteriores de la Nación. En la misma pena incurrirá el que obtuviere la revelación del secreto. Si la revelación u obtención fuese cometida por un militar, en el ejercicio de sus funciones el mínimo de la pena se elevará a tres años y el máximo de la pena se elevará a diez años

Será reprimido con prisión de uno a cuatro años el que públicamente ultrajare la bandera, el escudo o el himno de la Nación o los emblemas de una provincia Argentina.

- 7) La lógica judicial, dice Perelman, se centra sobre la idea de adhesión y no sobre la de la verdad. El abogado trata de ganar la adhesión del Juez, y sólo la podrá obtener mostrando que tal adhesión está justificada, que la aprobarán las instancias superiores y la opinión pública.

«Para conseguir sus fines, el abogado no partirá de unas verdades (los axiomas), hacia otras verdades a demostrar (los teoremas), sino de unos acuerdos previos hacia la adhesión a obtener» (1988:229).

El Derecho convalida, entonces, situaciones en las cuales se privilegian valores distintos a la verdad. Pero en estos casos habría una tácita «notificación previa», como diría Ekman, por parte del Derecho, de su intención de no priorizar la verdad.

El problema se presenta cuando no se debiera dejar de lado la verdad, y sin embargo el discurso de alguna de las partes es falazmente mendaz o manipulador.

### La verdad en primer plano

Descontando los casos referidos en el punto anterior, diremos que en el campo jurídico la verdad debe tener prioridad, en beneficio de los valores justicia y seguridad.

«La efectividad de un argumento no depende de la verdad de las aserciones», dice Alf Ross, «sino del hecho de que sea creída por el oponente».

Ahora bien, si una de las partes se encuentra en desventaja —por el motivo que fuere— y por ello no puede percibir que la otra no dice verdad o lo manipula de algún modo, se destruye el equilibrio. En tal relación no hay equiparación. Se aprovecha la indefensión de una de las partes.

Sin equivalencia se deja de lado el valor justicia. En el discurso los aportes de las partes debieran estar equilibrados. Si no es así, se genera una situación de injusticia.

Y si quienes deben velar por el mantenimiento de la justicia no advierten —o fingen no advertir— los manejos falaces, dejan desprotegidos a quien confía en ellos para la defensa de sus derechos. Se resiente en consecuencia el valor seguridad.

El Derecho siempre tendrá que valorar las relaciones entre verdad, justicia y seguridad. El respeto a la verdad está ligado a ambos valores. Salvo excepciones, no puede convalidar el desequilibrio.

## 2 Algunos criterios de clasificación de falacias

La mayoría de los autores consideran a la clasificación de falacias útil sólo a efectos didácticos, y para identificar algunas estrategias argumentativas engañosas.

Ocurre con las falacias como con los dioses del panteón greco-romano: son tantas y con parentescos tan embrollados que cualquier intento de clasificación resulta inútil. Desde que Aristóteles redactara sus *Refutaciones Sofísticas* hasta hoy, no han aparecido dos libros sobre esta materia que recogieran el mismo ordenamiento. Es mucho más fácil clasificar insectos, porque plantean menos problemas conceptuales y están mejor definidos. Los fallos argumentales, por el contrario, son escurridizos y ubicuos: un mismo error puede constituir varios sofismas a la vez. (García Damborenea, 2000:2)

Coincidimos con la opinión referida. Hecha esta salvedad, reseñaremos algunos criterios de clasificación.

### SEGÚN EL CARÁCTER DE LOS CRITERIOS DE CORRECCIÓN QUE INFRINJAN

Es el utilizado por Manuel Atienza.

- 1) Formales
- 2) Materiales
- 3) Pragmáticas
  - 3.1. Desde el punto de vista retórico
  - 3.2. Desde el punto de vista dialéctico

Coincidente con la definición de falacia que dio Aristóteles («Un argumento que parece bueno sin serlo»), puede decirse que lo esencial de las falacias es el elemento de engaño, de apariencia, *que puede ser intencional o no por parte del que argumenta* (después de todo, dice Atienza, el que construye un discurso ideológico puede no tener la intención de engañar, porque participa sinceramente de una visión del mundo, aunque deformada).

Por eso, las falacias se generan no sólo por intereses siniestros, sino también por dificultades cognitivas de los seres humanos, por la incapacidad para comprender la complejidad del mundo.

El concepto de argumento «falaz» presupone que hay argumentos «buenos», «correctos», y por lo tanto, hay criterios de corrección.

Existen diversas situaciones en las cuales es necesario argumentar, según el tipo de problema que se intente resolver. Puede hablarse entonces de tres concepciones de la argumentación: formal, material, y pragmática.

Las falacias, dice el autor, suponen que se infringe alguna regla de la argumentación, de cada concepción de la argumentación.

Las clasifica entonces, de acuerdo con ello, en formales, materiales, y pragmáticas, retóricas y dialécticas (Atienza, 2006: 107-108).

No olvidemos que para este autor la noción de falacia es eminentemente contextual: su análisis exige un tratamiento conjunto, que tenga en cuenta todas las dimensiones de la argumentación, así como el contexto de uso (como se vio en el capítulo 1).

### Falacias formales

Una falacia formal tiene lugar cuando parece que se ha utilizado una regla de inferencia válida, pero en realidad no es así.

Ejemplo: la falacia de «generalización apresurada» o «accidente inverso», que analizaremos en el capítulo tercero.

Las falacias formales, dice Atienza, son relativamente fáciles de detectar y de clasificar, porque existen reglas de inferencia claras, al menos si nos movemos en el terreno de la lógica deductiva estándar. Estas falacias son falacias únicamente si se presupone que la argumentación transcurre en forma exclusiva (o preferente) en el plano formal.

### Falacias materiales

Una falacia *material* tiene lugar cuando las premisas se construyen de un modo incorrecto. Tal, las falacias de «ambigüedad», que veremos en detalle en el capítulo 3.

«Las falacias materiales suponen la transgresión de alguna regla metodológica, es decir, de las reglas que establecen qué puede servir como premisa de un argumento, cómo ha de interpretarse, qué peso debe dársele, etcétera».

### Falacias pragmáticas

En las falacias pragmáticas se engaña infringiendo una de las reglas de comportamiento de quienes argumentan.

Suponen la infracción de una norma (según los casos, dialéctica o retórica).

Se comete una falacia pragmática desde el punto de vista retórico cuando se usa, con alguna eficacia persuasiva, un procedimiento contrario a las reglas de la buena retórica (usando a la palabra «buena» en el sentido técnico).

Ejemplo: el *argumentum ad verecundiam*, uso abusivo del argumento de autoridad, que veremos en el capítulo tercero.

Se comete una falacia pragmática desde el punto de vista dialéctico cuando se infringe, de un modo no manifiesto, una de las reglas del debate.

Ejemplo: la falacia conocida como *ignoratio elenchi* (conclusión inatinerente, ignorancia del asunto), que veremos en el capítulo 3.

Es posible, y frecuente en la práctica, dice Atienza (108 *in fine*), que se den situaciones complejas, «ó sea, que un argumento sea falaz por alguna combinación de elementos formales, materiales y pragmáticos».

### SEGÚN EL TIPO DE PROBLEMAS A RESOLVER PARA FINALIZAR LA CONTROVERSID

Los argumentos esgrimidos pueden ser: a) irrelevantes; b) insuficientes; c) dudosos. Partiendo de ello, podemos hablar de estos problemas:

- a) Dificultades en el inicio de la discusión.
- b) Deficiencias en la organización de la discusión.
- c) Negarse a la obligación de presentar razones.
- d) Presentación de razones inadecuadas.
- e) Fallas en la explicitación de los supuestos de la argumentación.
- f) Deficiencias en el uso de los esquemas argumentativos.

Veremos ahora por qué se producen y cuáles se reconocen dentro de cada grupo.

### Dificultades en el inicio de la discusión

Se producen por el uso de expresiones con doble significado. En consecuencia lo que se expresa puede ser entendido de distintas maneras (ambigüedad).

- 1) Anfibología.
- 2) Acento o énfasis.
- 3) Equivocación.
- 4) Hipostatización.
- 5) Composición y división.
- 6) Vaguedad.

### Deficiencias en la organización de la discusión

Una discusión crítica requiere ponerse de acuerdo acerca de lo que se va a discutir, qué punto de vista se va a discutir y quién tiene la responsabilidad de defenderlo.

- 7) Distorsionar el punto de vista.
- 8) Desplazar la carga de la prueba.
- 9) Apelar al temor (*ad baculum*).
- 10) Descalificación.
  - a. Falacia genética.
  - b. Ataque personal directo (*ad hominem*).
  - c. Ataque personal circunstancial o indirecto.
  - d. Culpable por asociación.
  - e. Inconsecuencia (*tu quoque*).
  - f. Envenenar el pozo.

### Negarse a la obligación de presentar razones

Una vez establecido un punto de vista, se busca evadir la obligación de presentar razones. Esta estrategia suele llevarse a cabo mediante el uso de mecanismos lingüísticos.

- 11) Explicación del significado.
- 12) Circularidad (*petitio principii*).
- 13) Epítetos circulares.
- 14) Fundamento sospechoso.
- 15) Premisas falsas.
- 16) La gran mentira.
- 17) Premisas contradictorias.
- 18) Premisas dudosas.
- 19) Presentar el punto de vista como evidente por sí mismo.
- 20) Ponerse a sí mismo como evidencia.

### Presentación de razones inadecuadas

Las razones pueden ser aceptables en ciertos contextos específicos pero son irrelevantes en la situación en juego porque agitan emociones que no son relevantes para lo que se argumenta.

- 21) Apelar a las masas (*ad populum*).
- 22) Apelar a la piedad (*ad misericordiam*).
- 23) Apelar a la autoridad (*ad verecundiam*).
  - a. Apelar a la autoridad de una persona.
  - b. Apelar a la autoridad de muchos (falacia de consenso).
  - c. Apelar a la autoridad de un grupo selecto (apelar a lo esnob).
  - d. Apelar a la tradición.

### Fallas en la explicitación de los supuestos de la argumentación

El suponer, sin mayor análisis, la validez de ciertos supuestos lleva a presentar conclusiones que se apoyan en evidencia insuficiente.

- 24) Instancia falsa.
- 25) Racionalización.
- 26) Falsa bifurcación (falso dilema).
- 27) Pregunta compleja.
- 28) Defensa parcial.
- 29) Apelación a los prejuicios.

### Deficiencias en el uso de los esquemas argumentativos

Los tipos argumentativos se basan en una relación específica: las argumentaciones sintomáticas se basan en una relación de concomitancia, las instrumentales en una relación causal, las analógicas en una comparación.

Si la relación no se verifica adecuadamente, la argumentación resulta insuficiente aunque «imite» la estructura de argumentos razonables. Esto puede darse por deficiencias en:

- a. La presentación de una argumentación sintomática.
  - 30) Generalización apresurada (*secundum quid*).
- b. La presentación de una argumentación instrumental.
  - 31) Causa falsa (*quod hoc, propter hoc*).
  - 32) Pendiente resbaladiza (*slipery slope*).
- c. La presentación de una argumentación analógica.
  - 33) Falsa analogía.
  - 34) Un error corrige otro error (*two wrongs*).

Nota: este punto fue elaborado tomando como base la página web [www.plataforma.uchile.cl/fg/semestre2/2003/razona/modulo2/clase4/doc/argumen.doc](http://www.plataforma.uchile.cl/fg/semestre2/2003/razona/modulo2/clase4/doc/argumen.doc), la cual fue levantada.

### CRITERIO UTILIZADO EN ESTE TRABAJO

Sin desconocer lo atinado de las clasificaciones expuestas, optamos, por una cuestión práctica, por analizarlas agrupándolas en formales y no formales.

Las falacias «formales», dijimos, se analizan en conexión con ciertos esquemas de inferencia válidos, con los cuales presentan alguna semejanza. Están constituidas por razonamientos en los cuales se cometen infracciones contra algunas reglas lógicas.

Podemos entonces estimar la corrección de cualquier silogismo de forma típica observando si se violan o no tales reglas lógicas. Si lo hacen, el silogismo no es válido y encierra falacias de distinto tipo.

No nos adentraremos en su tratamiento, que ha sido materia de muchas y calificadas obras. Entre tantos autores que se refieren al tema, citaremos a Irving Copi (1992:224-234), el cual proporciona seis reglas lógicas que en su criterio debe cumplir un razonamiento silogístico para ser válido.

Como lo estipulamos desde el comienzo, nos ocuparemos en este libro solamente de las falacias no formales, errores de razonamiento en los cuales podemos caer, ya por inadvertencia o falta de atención al tema, ya porque nos engaña alguna ambigüedad en el lenguaje usado para formular el discurso.

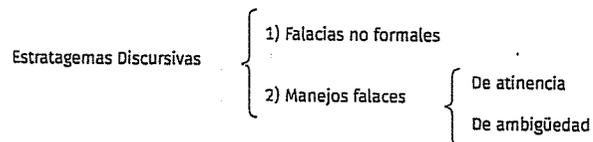
Son aquéllas cuyas premisas carecen de conexión lógica con respecto a sus conclusiones, siendo por tanto incapaces de establecer su verdad.

Es imposible lograr una clasificación definitiva y una enumeración exhaustiva de las falacias no formales. Siempre habrá matices especiales en cada caso concreto y situaciones en donde se combinan distintos tipos.

Lo importante es estar en condiciones de detectarlas, con prescindencia de una estricta ubicación taxonómica.

Seguiremos el criterio que habla de dos tipos de falacias no formales: las de atinencia, atinencia o relevancia, y las de ambigüedad.

Recapitulando:



Las falacias «de atingencia, de atinencia o de relevancia» son persuasivas a despecho de su incorrección lógica, por la función expresiva, destinada a provocar actitudes que probablemente inclinen a la aceptación, en lugar de brindar razones para la verdad de las conclusiones que pretenden imponer.

Las falacias «de ambigüedad», llamadas también «de claridad», aparecen en razonamientos cuya formulación contiene palabras o frases ambiguas, cuyos significados oscilan y cambian de manera más o menos sutil, en el curso del razonamiento.

Por «ambigüedad» entenderemos aquella característica de ciertos términos que no poseen un campo de referencia único, sino dos o más, «construidos en forma de una zona central a la que se añade un círculo de incertidumbre» (Ross, 1963:112).

La clasificación que abordaremos tiene un valor indiciario. Es útil agruparlas de algún modo. Pero no siempre, ante un caso concreto, se lo puede encuadrar, *stricto sensu*, dentro de tal o cual tipo.

Falacias no formales y manejos falaces (FnF y MF) tienen una estructura reticular, y generalmente se apoyan mutuamente (un manejo falaz se puede o no vehiculizar a través de una falacia no formal). Suelen retroalimentarse.

#### ENUMERACIÓN DE FALACIAS FRECUENTES, POR ORDEN ALFABÉTICO

El listado que sigue enumera algunas falacias por orden alfabético. El autor es Ricardo García Damborenea, y el trabajo completo, en versión pdf, puede ser consultado en diversos sitios web, entre ellos: [www.usoderazon.com/contenido/ARCAPDFcompleto.pdf](http://www.usoderazon.com/contenido/ARCAPDFcompleto.pdf), existente al momento de la edición de este libro.

Nos hemos limitado a reproducir el «Índice» (pp. 102/103), agrupándolas según la letra inicial, sin adentrarnos en el análisis de cada tipo de falacia. Algunas coinciden con las falacias «clásicas», a otras las incorporamos en esta investigación, en capítulos siguientes. Nos pareció interesante, desde el punto de vista funcional, tanto la enumeración en sí como el criterio de ordenación alfabético.

Aquí no vamos ni siquiera a esbozar una clasificación. Nos limitaremos a exponer las falacias más frecuentes en orden alfabético para facilitar su consulta. Las falacias con que tropezamos habitualmente se pueden atribuir a cuatro fuentes o tipos de error, de los que derivan todas: 1. Abandonar la racionalidad. 2. Eludir la cuestión en litigio. 3. No respaldar lo que se afirma. 4. Olvidos y confusiones. (García Damborenea, 2000:2)

Algunas de las falacias enumeradas son derivadas. El autor habla de «madres de falacias».

El *Olvido de alternativas* es la madre de numerosas falacias, y se da con muchísima frecuencia, por ejemplo en las generalizaciones y disyunciones. La *Confusión de conceptos* es otra madre de falacias, y deriva de errores que se comenten al diferenciar ideas como esencia y accidente, regla y excepción; todo y parte, absoluto y relativo, continuo y cambio, de lo que surgen las falacias del Accidente, del *Secundum quid*, de Composición y del *Continuum*.

(...)

Con mucha frecuencia un mismo error puede ser clasificado en diversos modelos de falacias. Determinado ataque personal, por ejemplo, pudiera considerarse como falacia *Ad Hominem*, *Ad Consequentiam*, *Ad Verecundiam*, *Ad Populum*, *Pista Falsa*, *Sofisma Patético* o apelación al *Tu Quoque* (3)

#### A.

ACCIDENTE, falacia del. AFIRMACIÓN GRATUITA, falacia de la. AFIRMAR EL CONSECUENTE, falacia de. Ver CONSECUENTE. AMBIGÜEDAD, falacia de la. ANALOGÍA, falacia de la falsa. ANTECEDENTE, falacia del. APLICACIÓN, falacia por mala: Ver *SECUNDUM QUID*. ATAQUE PERSONAL, falacias del. AUTORIDAD, falacia de la falsa.

#### B.

*BACULUM*, *Argumentum ad*. BARBA, falacia de la: Ver *CONTINUUM*.

#### C.

CALVO, falacia del. Ver *CONTINUUM*. CARGA DE LA PRUEBA: Ver ELUDIR LA CARGA. CARRO, falacia de subirse al. CASO ESPECIAL, falacia del: Ver EMBUDO. CASUÍSTICA, falacia de la. CAUSA, falacia de la falsa. CIRCULO VICIOSO, falacia del: Ver PETICIÓN DE PRINCIPIO. COMPOSICIÓN, falacia de. CONCLUSIÓN DESMESURADA, falacia por. CONCLUSIÓN EQUIVOCADA, falacia por: Ver *NON SEQUITUR*. CONSECUENTE, falacia del. *CONSEQUENTIAM*, falacia ad. *CONTINUUM*, falacia del. CUESTIÓN, falacia de eludir la: Ver ELUDIR LA CUESTIÓN. CUESTIÓN COMPLEJA, falacia de la: Ver PREGUNTAS MÚLTIPLES.

#### D.

DESEOS, falacia de confundirlos con la realidad. DILEMA, falacia del falso. DISYUNCIÓN, falacia de la falsa. DIVISIÓN, falacia de la. DOMINÓ, falacia del: Ver PENDIENTE RESBALADIZA.

E.

ELUDIR LA CARGA DE LA PRUEBA, falacia de. ELUDIR LA CUESTIÓN, falacia de. EMBUDO, falacia del. EMOCIONES, apelación a las: Ver PATÉTICO. ENVENENAR EL POZO: Ver *HOMINEM*. EQUÍVOCO, falacia del: Ver AMBIGÜEDAD. ESPANTAPÁJAROS, falacia del: Ver MUÑECO DE PAJA.

F.

FUERZA, recurso a la: Ver *BACULUM*.

G.

GENERALIZACIÓN, falacia por mal uso de una: Ver *SECUNDUM QUID*. GENERALIZACIÓN PRECIPITADA, falacia por. GENÉTICA, falacia.

H.

*HOMINEM*, falacia ad.

I.

*IGNORANTIAM*, falacia ad. 53  
*IGNORATIO ELENCHI*: Ver ELUDIR LA CUESTIÓN.

J.

JUGADOR, falacia del

L.

LEALTAD, apelación a la.

M.

MANIQUEO, falacia del: Ver MUÑECO DE PAJA. MIEDO, apelación al: Ver *BACULUM*. *MISERICORDIAM*, falacia ad. MONTÓN, falacia del: Ver *CONTINUUM*. MULTITUD, apelación a la: Ver POPULISTA. MUÑECO DE PAJA, falacia del.

N.

NEGAR EL ANTECEDENTE, falacia de: Ver ANTECEDENTENON SEQUITUR, falacias del.

O.

OLVIDO DE ALTERNATIVAS, falacias por.

P.

PATÉTICO, sofisma. PENDIENTE RESBALADIZA, falacia de la. *PERSONAM*, falacia ad: Ver *HOMINEM*. PETICIÓN DE PRINCIPIO, falacia por. PISTA FALSA, falacia de la. POPULISTA, falacia. *POST-HOC*, falacia del: Ver *CAUSA-POPULUM*, falacia ad: Ver POPULISTA. POZO, Envenenar el: Ver *HOMINEM*. PREGUNTAS MÚLTIPLES, falacia de las. PRESUPOSICIÓN, falacia por: Ver PREGUNTAS MÚLTIPLES.

R.

REVERENCIA, apelación a la: Ver *VERECUNDIAM*.

S.

*SECUNDUM QUID*, falacia del. SILENTIO, falacia del falso.

T.

TERROR, argumento ad: Ver *BACULUM*. *TU QUOQUE*, recurso al.

V.

VALORACIONES IRRELEVANTES, falacia de las: Ver *CONSEQUENTIAM*.  
*VERECUNDIAM*, falacia ad  
VERGÜENZA, apelación a la: Ver *VERECUNDIAM*.

W.

*WHISFULL THINKING*. Ver DESEOS.

### 3 Algunas falacias no formales de atinencia o relevancia

Recordemos lo dicho anteriormente: las falacias «de atinencia, de atinencia o de relevancia» son persuasivas a despecho de su incorrección lógica, por la función expresiva, destinada a provocar actitudes que probablemente inclinen a la aceptación, en lugar de brindar razones para la verdad de las conclusiones que pretenden imponer.

#### ARGUMENTUM AD BACULUM (APELACIÓN A LA FUERZA)

Se apela a la fuerza o a la amenaza de la fuerza para provocar la aceptación de una conclusión, en vez de proporcionar argumentos válidos en favor de ésta. Los comunicadores sociales deben prestar atención a este tipo de falacia, puesto que se conecta con el tema de la libertad de prensa y las presiones —mas o menos sutiles— que pueden llegar a ejercerse sobre el periodismo.



Cuando se juzgó el llamado «Caso Carrasco»; soldados que debían declarar en sede judicial manifestaron que un superior les recomendó: «Declaran cortito y sencillo. El que tarde mucho se va a tener que quedar en el cuartel y no sale de franco» (cfr. *Clarín*, 1995, 5 de diciembre; 37, sección «Información general»).

Esta frase debe ser interpretada en función del contexto y la situación. ¿Qué impacto psicológico tendría sobre los soldados la posibilidad de permanecer aislados, un fin de semana, en un ámbito en donde ya se había producido la muerte de un compañero?

Si la inquietud de quien formuló la recomendación hubiera sido de tipo técnico-jurídica, la segunda parte —para resultar atinente— debería haberse formulado en términos tales como «el que tarde mucho va a entorpecer a la justicia, porque dilatará el proceso, confundirá a los jueces». Enfoque interesante: determinar qué contenido debían dar los destinatarios del mensaje a la expresión «cortito y sencillo», o cuánto era «tardar mucho» (esto nos conecta con la ambigüedad, que veremos luego).

El *argumentum ad baculum*, combinado con el uso abusivo de la autoridad, es una poderosa arma destructiva. Prueba de ello, los múltiples casos de abuso infantil, que tienen un trasfondo de amenazas proféticas, general-mente, por quien además goza de algún tipo de autoridad (familiar, religiosa, etcétera).

#### ARGUMENTUM AD HOMINEM

Básicamente, se llama así todo argumento que, en lugar de refutar las afirmaciones de un adversario intenta descalificarlo personalmente. Se ataca al argumentador, no a su argumento.

Hay distintos tipos de *Argumentum ad hominem*. Siguiendo a Van Eemeren y Grootendorst, hablaremos de tres variantes: *abusiva*, *circunstancial* y *tu quoque*.

En la práctica están muy conectados y se dificulta diferenciarlos. Incluso hay autores que consideraran que el *argumentum ad hominem* no constituye estrictamente una falacia. En tal sentido puede consultarse el artículo «Por que no hay falacia en el argumento *ad hominem*», de David Hitchcock (Marafioti, Santibañez Yáñez, 2010:117–130).

1 Se conoce como «Caso Carrasco» al proceso judicial llevado a cabo para esclarecer la muerte de Omar Carrasco, soldado conscripto cuya desaparición se produjo en el Grupo de Artillería 161 del Ejército Argentino, con asiento en Zapala, en el año 1994.

### **Argumentum ad hominem ofensivo (variante «abusiva»)**

En vez de refutar lo que afirma el contrario, se ataca al hombre que hace la afirmación. Hay un ataque personal directo, «en el cual la parte contraria es representada como estúpida, deshonesta, poco digna de confianza o negativa en algún otro sentido» (Van Eemeren y Grootendorst, 2001:171). Este razonamiento persuade a través del proceso psicológico de la *transferencia*, provocando una actitud de desaprobación hacia una persona. La conexión es psicológica, no lógica.

Schopenhauer, en su «estratagema 38» lo llama *argumentum ad personam*, diciendo que supone abandonar por completo el objeto en discusión, suplantándolo por el ataque a la persona del adversario.

Ejemplo: desde la última década del siglo XX, hubo quienes trataron de menoscabar la persona de Albert Einstein sacando a la luz aspectos negativos de su comportamiento hacia parte de la familia (entre ellos su primera esposa, Milena Maric).

Hay distintos planos a considerar en una persona. Respecto a Einstein, específicamente, sus méritos científicos pertenecen a un plano; su comportamiento familiar es otra cosa.

La historia personal de Gauss es ajena por completo a la validez de su prueba de que toda ecuación tiene una raíz, así como la validez de la teoría de las mareas de Galileo es independiente de los motivos personales que lo llevaron a formularla. Las pruebas a favor de una teoría física son los hechos físicos relevantes con respecto a ella, no los motivos personales que indujeron a su autor a interesarse por tales cuestiones. (Cohen y Nagel, 1990:219)

En los últimos tiempos, en opinión de los autores citados *ut supra*, este procedimiento recibió gran impulso por parte del «psicoanálisis popular»: se refuta cualquier argumento inventando alguna explicación sicogenética acerca de cómo o por qué su defensor llegó a sostener tal idea, explicación que no favorece a dicho sujeto.

Es el clásico caso de quien denuncia la trasgresión de alguna norma, y la defensa del presunto trasgresor se concentra en investigar la vida del denunciante, a efectos de encontrar algún aspecto negativo.

Ciertos autores denominan a este tipo de falacia «falacia genética». Pero debe tenerse presente que no hay coincidencia terminológica al respecto, y por «falacia genética» se entiende, en general, otro tipo de falacia. La importancia de este punto hará que volvamos sobre él (en el capítulo 3).

### **Argumentum ad hominem circunstancial**

Se establece una relación entre las creencias de una persona y las circunstancias que lo rodean. Las argumentaciones no ofrecen prueba satisfactoria de la verdad de sus conclusiones, sino que están apoyadas en circunstancias especiales en que se encuentra el contendiente, al que se acusa de contradicción o prejuicio. Se intenta socavar la posición del oponente sugiriendo que actúa motivado por intereses propios, disfrazados.

Un ejemplo se conecta con la expresión «sangrar por la herida». En un libro referido a la violencia ejercida sobre la mujer, la autora expresa que muchos critican su obra, aduciendo que, como debió vivir episodios de violencia conyugal en carne propia, «sangra por la herida», «es resentida», como si ello bastara para descalificar una producción intelectual: por el contrario, hay temas a los cuales se comprende mejor si se los vivió (cfr. Ferreira, 1992:13).

Los argumentos *ad hominem* pueden trasladarse al plano jurídico, por ejemplo al descalificar testigos o denunciados con argumentos del tipo: «Cómo va a denunciar un crimen, si él cometió el delito de estafa».

Si cuestionáramos como testigo presencial de un crimen a una persona no vidente y con incapacidad para oír, el argumento podría tener peso. Pero la condición de estafador no invalida la posibilidad de tomar conocimiento de algún delito y denunciarlo. Conectar ambos argumentos es un manejo de falta de atingencia.

### **Argumentum tu quoque**

La expresión latina *tu quoque* significa «tú también», y se hizo célebre a partir del episodio del asesinato de César, cuando éste, viendo a su hijo adoptivo Brutus entre los conjurados, le preguntó, según los cronistas: «Bruto ¿tú también, hijo mío?».

Pretende poner de manifiesto una contradicción: el oponente ataca un punto de vista que anteriormente ha defendido, o viceversa. Se descalifica un argumento porque quien lo propone no se comporta de acuerdo con él («Papá ¿cómo me vas a decir que el cigarrillo es malo si vos fumás?»).

A esta falacia algunos la describen con la expresión «envenenar la fuente»: objetar la prédica de un ecologista en contra de la caza de animales silvestres, aduciendo que el ecologista es carnívoro; frases por el estilo de «cómo me va a pedir que no fume, si usted también contamina con el escape de su auto», reflejan esta falacia.

Hay quienes hablan de «inconsecuencia».

No solamente operan sobre personas, sino también sobre países. Reflejo de este razonamiento en el ámbito internacional lo constituyen frases como «Francia no puede pedir que se respeten los derechos humanos, si hace detonar artefactos nucleares en Mururoa».

### ARGUMENTUM AD IGNORANTIAM (POR LA IGNORANCIA)

Sostiene que una proposición es verdadera sin proporcionar fundamentos, porque no se logró demostrar su falsedad, o viceversa, que es falsa, porque no se demostró su verdad.

Jesucristo era célibe. Los textos confiables no dicen que tuviera esposa.

Es mentira que Jesucristo hubiera estado casado, porque nadie demostró tal cosa.

Jesucristo estaba casado. Nadie demostró lo contrario.

Hablando ante el Senado en 1950, Joe McCarthy anunció que había penetrado en el «secreto de la cortina de hierro de Truman». Tenía ochenta y un casos de personas del Departamento de Estado, a quienes él consideraba comunistas. Del caso cuarenta, dijo: «No tengo mucha información sobre este caso, excepto la afirmación general de la agencia de que no hay nada en los archivos que hable en contra de sus posibles vinculaciones comunistas». (Copi, 1992:100, citando a Richard Rovere)

Si bien esta posición es falaz en la mayoría de los contextos, no lo es en el judicial: se es inocente hasta demostrar la culpabilidad del acusado. En el ámbito administrativo se conecta con pruebas a cargo de la Administración.

### ARGUMENTUM AD MISERICORDIAM (LLAMADO A LA PIEDAD)

Consiste en apelar a la conmiseración, a inspirar lástima, para conseguir que se acepte una determinada conclusión.

Este argumento abona manejos falaces encaminados a lograr un trato especial, procurando excitar la compasión del destinatario del discurso.

Un clásico en materia de *argumentum ad misericordiam* proyectado a lo judicial se encuentra en la defensa que de sí mismo hace Sócrates.

Comienza en estos términos:

Pero tal vez alguno de vosotros pueda indignarse, al recordar que, en luchas más sencillas que ésta, rogué e imploré desesperadamente a los jueces, presentando incluso a sus hijos, para que se les compadeciera, y yo ahora no me comporto así, aun cuando el peligro es mayor. Tal vez alguno, al comprenderlo, se sienta herido en su orgullo, y dé, airado, su voto contra mí. Si alguno de vosotros piensa así —aunque no lo creo— me parece justo comunicarle: (...).

Preanuncia el recurso a la piedad:

*también yo, amigo, tengo familiares, y —como dice Homero— no nací ni de un roble, ni de una piedra, sino de un ser humano: tengo parientes (...)*

Recurso que a continuación introduce frontalmente:

y tres hijos, uno adulto y dos más niños.

Aunque niegue apelar a la piedad:

*Pero de ningún modo los traeré aquí para implorar clemencia. (Platón, 1983:49-50, las cursivas nos pertenecen)*

Como vimos, ya lo hizo.

Hay un matiz que debe ser advertido: también se procura, indirectamente, excitar los sentimientos de culpa de la contraparte o persona que se desea manipular. Volvemos al segundo argumento expuesto por los infractores a la Ley santafesina 4830, caso que analizamos en capítulo 1 al diferenciar «mentira» de «manejo falaz»:

2. (...) sr. director que solicito se me aplique la multa mínima teniendo en cuenta especialmente la difícil situación económica por la que atraviesa mi negocio sr. director tengo 3 criaturas y uno que viene en camino y ahora me cuesta mucho porque no soy cazador, soy comprador y tengo que avonar esos animales que se llevaron, no se que hacer. (Transcripción textual del párrafo final del descargo del infractor)

### ARGUMENTUM AD POPULUM

Consiste en el intento de ganar el asentimiento popular para una conclusión, despertando las pasiones y el entusiasmo de la multitud.

No se exponen argumentos claros y convincentes relacionados con el fin propuesto. Se obtiene la adhesión al mismo apelando a la parte afectiva de los destinatarios del mensaje. Normalmente se complementa con «estimulantes»: música, imágenes, y otros. Se lo detecta en el comportamiento de los demagogos, los propagandistas, etcétera.

¿Cómo puede ser que engañen?

Sucede que no siempre son tan obvias. La falacia puede distraer la atención. El orador puede despertar una actitud de aprobación, para sí y lo que

dice. Esta actitud tenderá a ser transferida a su conclusión final, más por asociación psicológica que por implicación lógica.

Las campañas políticas abundan en ejemplos de este tipo, con diversos soportes materiales, que permiten manejos falaces. Así, hay candidatos que se presentan acompañados por su familia, que adecuan su vestimenta, o su *look* para resultar simpáticos a un público específico, etcétera.

Hay también formas de persuasión que no están ligadas al lenguaje: una marcha de protesta, una procesión fúnebre, el flamear de banderas, el izar de una bandera, el aplauso, el repicar de campanas, el llanto de una mujer, etcétera. Estos y muchos otros fenómenos no lingüísticos cumplen, cada uno a su manera, su función propia de transmitir emoción, que puede ser utilizada para fines persuasivos. La homogeneidad religiosa y política de una comunidad se obtiene, en gran medida, mediante ceremonias, cuya función es fortalecer y estimular la unidad emocional del grupo. (Ross, 1963:305)

#### ARGUMENTUM AD VERECUNDIAM (APELACIÓN A LA AUTORIDAD)

Se apela a una autoridad en cuestiones que están fuera del ámbito de su especialidad. Sostiene maliciosamente la validez de una afirmación por la autoridad personal de quien la ha formulado. No se trata de quienes son autoridades en el campo especial de su competencia.

El argumento manipula el sentido de la modestia del destinatario, el infundado respeto intelectual que muchas veces generan personas prestigiosas. Por supuesto que siempre es indispensable apelar a autoridades (a los especialistas). La falacia se produce cuando la autoridad rebasa los límites de su competencia.

Se distinguen dos casos:

- El de la autoridad manifestada directamente por el interlocutor, informador o fuente de afirmaciones. A este tipo lo trabajaremos en profundidad en el punto siguiente (*Argumentum ad verecundiam a me*, apelación a la autoridad autorreferencial).
- El de la autoridad citada por el interlocutor con el fin de apoyar sus afirmaciones (Plantin, 1998:145).

A una clase más específica de este tipo de autoridad, que llamaremos *Argumentum ad verecundiam defunctus vita* (apelación a la autoridad de los muertos), nos referiremos en el punto 8.

Un modo corriente de «blindar» un argumento, destinado a sentar posición en cualquier campo, consiste en apelar a la autoridad indiscutible de ciertos libros religiosos, de los cuales, se dice «no nos es permitido dudar»:

No es permitido opinar que ni en el Evangelio ni en alguna Escritura canónica se afirma algo falso, ni que los sagrados escritores dijeron mentiras, puesto que perecería la certeza de la fe, que descansa en la autoridad de la Sagrada Escritura. (Tomás de Aquino, 1880:III, cuestión CX, art. 2)

Sucede que al decir «autoridad» podemos estar refiriéndonos a autoridades humanas (personas que pueden o no ser expertas en un tema), pero también a lo que Christian Plantin llama «autoridad difusa de los grandes actores anónimos con autoridad»: la opinión pública, la sabiduría popular, la ciencia, el pueblo, etc., hasta llegar a Dios (¿Cuál? ¿El Dios de quién?).

En el siglo XIX la escuela histórica alemana confería autoridad para crear Derecho al «espíritu del pueblo» (*volkgeist*). En el siglo siguiente, una ley alemana declaraba punible todo lo que mereciera castigo según «el sentimiento sano del pueblo» (cfr. capítulo 7).

Se vincula con este tipo de falacia la «argumentación por el modelo». El «modelo» es un arquetipo o punto de referencia, un ejemplo que por su perfección se debe seguir o imitar. En el *argumentum ad verecundiam* hay referencia a una autoridad que por su prestigio avala lo que se pretende; vale decir, sirve como «modelo».

La Modernidad brindó «modelos» para distintos campos, que en los países colonizados por países europeos fueron impuestos de ser necesario a sangre y fuego, mediante argumentos viciados y manejos falaces. La defensa del sistema colonial adoptó en ocasiones formas muy sutiles, con apoyatura teológica, biológica y de otras clases.

#### ARGUMENTUM AD VERECUNDIAM AD ME

Hemos ideado esta expresión para referirnos a la falacia construida apelando a la autoridad del propio generador del discurso para justificar algo, sin dar argumentos racionales.

Bentham llamó a este sofisma *Ipsedixitismo* (del latín *ipse*: él mismo, y *dixit*: dijo). Otros la denominan «Falacia de la afirmación gratuita».

Se puede incluir entre las falacias de elusión de la carga de la prueba.

Se emplea menos donde cabe el riesgo real de ser replicado con dureza, como ocurre en la vida parlamentaria, pero es muy frecuente donde no existe tal riesgo, como sucede en la prensa escrita, muy especialmente en los editoriales y en las columnas de opinión y, por encima de todo, en las tertulias radiofónicas. Caracteriza la propaganda y la publicidad, en cuyos mensajes importa más la sugestión que las razones. (García Damborenea, 2000:6-7)

Es una variante del *argumentum ad verecundiam*. Nosotros diríamos que es una apelación a la autoridad autorreferencial.

Si A infringe una norma de conducta y B sale en su defensa diciendo algo como...

—Y bueno, no es para tanto, todos (o casi todos) lo hicimos, yo mismo lo hice en algún momento de mi vida...

B comete una falacia de este tipo, tanto mayor cuanto mayor sea su prestigio, dado que:

- 1) La actual infracción de A es un hecho que debe ser juzgado sólo en función del espacio relacional de A.
- 2) La antigua infracción de B es otro hecho, un hecho pretérito, que no convalida ni justifica la infracción actual de A.

Es el caso clásico de los padres que justifican que un hijo se copie en un examen, recordando que él ha hecho lo mismo y que todos o casi todos lo hicieron y hacen.

Cribando fino, vemos que además puede haber en este razonamiento conexiones con la falacia de «generalización apresurada, abusiva, o accidente inverso», si se alega que «todos lo hicimos» (¿cómo se puede saber esto? ¿Qué se entiende por «todos»?).

O bien un *Argumentum ad maiorem auctoritatem* si se expresa que «casi todos» (o sea la mayoría) «lo hicimos». Aun cuando así fuera (volvemos a lo dicho: ¿cómo se prueba?), la opinión de la mayoría, *per se*, no valida un argumento.

Es un punto al que deben prestar atención los educadores en el más amplio sentido. Consideremos esta escena de una novela inglesa. Una docente, Miss Brodie, conversa con sus alumnas:

Tengo que hablarles respecto de la pintura italiana que vi. ¿Quién es el más grande pintor italiano?

—Leonardo de Vinci, señorita Brodie.

—Incorrecto. La respuesta es Giotto, quien es mi favorito. (Spark, 1973:18)

### **ARGUMENTUM AD VERECUNDIAM DEFUNCTUS VITA (APELACIÓN A LA AUTORIDAD DE LOS MUERTOS)**

Con esta expresión por nosotros creada nos referimos a la falacia que consiste en apelar a la autoridad de personas muertas, cuya opinión, teóricamente, coincidiría con la de uno de los coactuantes en el discurso. Resulta obvio que este tipo de falacia constituye la apoyatura de buen número de manejos falaces.

Frases como «Si tu difunto padre te viera», «X se debe estar revolviendo en la tumba», expresan este tipo de manejo. En rigor de la verdad nadie puede decir cómo opinaría o reaccionaría una persona que ya no está en el mundo de los vivos, basándose en ideas presuntamente datadas en la época en que sí lo estaba, puesto que el cambio es de la esencia misma del ser humano.

Falacia/manejo falaz apelando a los difuntos, bien pueden ser trasladados al ámbito político.

### **ACCIDENTE (A DICTO SIMPLICITER AD DICTUM SECUNDUM QUID)**

Consiste en la aplicación de una regla general a un caso particular, cuyas circunstancias especiales harían inaplicable la regla.

Lo que es verdad «en general» puede no serlo cuando aparecen circunstancias que modifican sustancialmente el caso.

Hay una regla general que dice que las promesas deben cumplirse. Bien lo expresa Séneca: para que el hombre esté obligado a hacer lo que prometió se requiere que todas las circunstancias permanezcan invariables. De otra manera ni fue mentiroso en prometer, puesto que prometió lo que tenía en la mente, sobreentendiendo las debidas condiciones, ni tampoco es infiel, no cumpliendo lo que prometió, por cuanto no existen las mismas condiciones. (Tomás de Aquino, 1880: III, cuestión CX, art. III)

Muchas veces se apela a la generalización, desconociendo circunstancias accidentales de tanta importancia que impedirían la aplicación del principio general.

Hay una regla general que nos dice que mentir es malo. La mentira es condenada por una necesidad de confianza mutua que hace a la vida en sociedad. Pero ciertos pensadores sostienen que hay circunstancias especiales —la salvación de una vida, por ejemplo— que pueden predominar sobre esta regla. Así lo reconoce el Aquinate: «luego lícitamente puede el hombre mentir para preservar a uno del homicidio y librar a otro de la muerte» (Tomás de Aquino, 1880: III, cuestión CX, art. III-4a).

En la falacia de accidente, partiendo de consideraciones abstractas se prueba que las reglas implicadas en esos casos son, en general, convenientes.

Es una falacia frecuente entre moralistas, legalistas, educadores y otros teóricos de las ciencias sociales que poseen una mentalidad rigurosa.

Partiendo de una regla social absoluta (moral, legal, educacional, etcétera) tratan de deducir respuestas a problemas humanos específicos.

**ACCIDENTE INVERSO (A DICTO SECUNDUM QUID  
AD DICTUM SIMPLICITER)**

Es llamada también «generalización apresurada» o «generalización abusiva».  
Consiste en considerar casos excepcionales y formular apresuradamente una regla que se pretende válida para todos los casos. Se infiere de pocos casos una ley general.

Tocqueville ofrece un instructivo ejemplo acerca de la falaz tendencia a generalizar a partir del efecto de un cambio institucional implementado en pequeña escala frente a su efecto cuando se lo implementa en gran escala. Al comentar los efectos del matrimonio por amor, una práctica difundida en las democracias, escribe que «nuestros ancestros concebían una opinión singular acerca del matrimonio. Como habían notado que los pocos matrimonios por amor que se concertaban en sus tiempos casi siempre terminaban en tragedia, llegaron a la firme conclusión de que en tales asuntos era muy peligroso confiar en el corazón». Luego señala dos razones para juzgar insostenible dicha opinión. La primera es la *discriminación* negativa: casarse por amor en una sociedad donde esto es la excepción es coquetear con el desastre, pues ir contra la corriente suele crear hostilidad en los demás y amargura en uno mismo. La segunda es una *autoselección* adversa: sólo las personas muy tercas van contra la corriente, y esta característica no suele conducir a matrimonios felices. (Elster, 1991:155)

Hay muchos accidentes de tránsito fatales de los cuales resultan víctimas personas que se desplazan en motos. Si de las estadísticas referentes a tales accidentes se concluye que debiera prohibirse la fabricación de motos, se estaría cometiendo una falacia de este tipo.

Cierto periódico argentino publicó una nota encabezada de este modo:

---

UN LUGAR DE SANTA FE QUE SE HIZO CONOCIDO PORQUE CUATRO JÓVENES FUERON CAPTADAS POR REDES DE TRATA

San Javier, el pueblo que vive de la explotación femenina

Las chicas se prostituyen desde pequeñas con turistas extranjeros

---

- a) Es conocido que en ciertas poblaciones santafesinas se practica el llamado «turismo sexual», pero ¿es correcto decir que todo el pueblo vive de la explotación femenina?
- b) Se generaliza que «las chicas» (¿todas?) se prostituyen desde pequeñas.

- c) Aun admitiendo que algunas niñas y jóvenes se prostituyen, se supone que no lo hacen solamente con turistas extranjeros. De este título se deduciría que los argentinos se abstienen (la culpa recae en «el otro»).
- d) San Javier, población existente ya en la época colonial, no se hizo conocido porque cuatro jóvenes fueron captadas por redes de trata. Su notoriedad es universal y de antigua data (desde siglos pretéritos), como puede ver quien, por ejemplo, se adentre en la investigación histórica.
- e) Hay versiones de que la explotación de personas mediante el turismo sexual no se canaliza solamente a través del sexo femenino.

Hablar sólo de la explotación femenina es «fragmentación». El artículo dice, entre otras cosas:

---

En San Javier, el 70 % de los 18 000 habitantes es pobre. Arriba de esa línea se encuentran los que trabajan para la administración pública, pero el resto hace lo que puede. Algunos consiguen trabajo en las arroceras y otros ruegan por un plan social. En esa pintura, los más jóvenes no tienen horizonte hacia dónde mirar.

---

De este párrafo se deduce que los pobladores de San Javier que no son pobres, o son empleados públicos, o «hacen lo que pueden».

«Hacer lo que se puede» significa para este artículo trabajar en las arroceras, o rogar por obtener planes sociales.

Sin desconocer los problemas económicos que afectan a la zona, es evidente que en San Javier hay personas que tienen otros medios de vida (productores agropecuarios, comerciantes, etcétera).

Hay otras imprecisiones. Se dice:

---

En San Javier, el 70 % de los 18 000 habitantes es pobre.

---

El 70 % de 18 000 es 12 600. O sea que hay 12 600 personas pobres y 5400 que no son pobres.

Pero como dice el artículo, de esos 5400 (el 30 % que no es pobre) algunos son empleados públicos, otros trabajan en las arroceras, otros ruegan por obtener planes sociales.

Hay que concluir entonces que todos los sueldos de la Administración Pública, todos los salarios de las arroceras (cualquiera sea la tarea que se desempeñe) y todos los montos de los planes sociales se traducen en sumas de dinero que permiten estar por encima de la línea de pobreza.

Pero si según el artículo «se ruega por planes sociales», se supone que no todos los conseguirán.

Aquellos que no los consiguieron estarán por debajo de la línea de pobreza. Con lo cual no estarán incluidos en el 30 % que no es pobre.

Hay por consiguiente manifiestas contradicciones y confusiones en un solo párrafo.

El manejo estadístico es confuso (ver en «falacias de ambigüedad», la de «división»).

Este tipo de falacia se vincula con lo que algunos llaman «provincianismo» (Weston, 1999:134): se comete un error por universalizar un hecho local.

Paradójicamente, en este caso habría que hablar de «porteñismo» en lugar de «provincianismo», o resignificar la palabra «provincianismo» (perdura un «imaginario provinciano»).

La «generalización apresurada» también aparece en la llamada «falacia de la edad de oro», expresada en el dicho popular: «Todo tiempo pasado fue mejor».

Todo tiempo tuvo aspectos positivos y negativos, pero la «falacia de la edad de oro» puede ser utilizada para justificar indirectamente, por ejemplo, la cristalización del Derecho. Para un abordaje cinematográfico de esta falacia sugerimos ver el filme *Medianoche en París*, de Woody Allen.

## CAUSA FALSA

Son razonamientos que tratan de establecer una conexión causal erróneamente.

Por el hecho de que un acontecimiento anteceda a otro, se pretende que aquél haya sido la causa de éste.

El mero hecho de la coincidencia o la sucesión temporal no basta para establecer ninguna conexión causal. Ejemplo: «Apareció un cometa y en seguida hubo una revolución en América del Sur». No se puede relacionar los dos hechos, afirmando que cuando uno ocurre, el otro deberá igualmente suceder. Por más ridículo que sea este sofisma, siempre ocurre. (Teles, 1976:201)

Existen supersticiones que se apoyan en este tipo de razonamiento.

Entre argentinos descendientes de saboyanos era común esta creencia: «El que se ríe en viernes llora en domingo». Más de una vez quien creyera en tal afirmación se habrá sentido culpable de algún problema o acontecimiento doloroso acaecido —o del cual se tuvo noticias— en un día domingo, atribuyéndolo a que osó reírse dos días antes...

Para representar esta falacia se acude a dos expresiones que comentamos a continuación.

## Non causa, pro causa

Es más general. Toma como causa de un efecto algo que no es su causa real.

Le pegué (A) porque me gritó (B)  
A porque B  
La violé (C) porque me provocó (D)  
C porque D

## Post hoc, ergo propter hoc

(«después de esto, luego por causa de esto»)

Se infiere que un acontecimiento es causa de otro simplemente porque fue anterior al segundo.

Me gritó (B), entonces le pegué (A)  
B porque A  
Me provocó (D), entonces la violé (C)  
D porque C

Ejemplos de aplicación de la falacia de causa falsa al plano jurídico se visualizan en argumentos esgrimidos para justificar la violencia ejercida sobre la mujer:

Le pegué porque es gritona  
A porque B  
o  
Porque B, entonces A.

La violé porque es provocativa  
C porque D  
o  
Porque D, entonces C.

Se atribuye a Heródoto la siguiente frase: «Violar mujeres es propio de malhechores, pero preocuparse por las mujeres violadas es cosa de insensatos, porque es evidente que si no hubieran querido no las hubieran violado». Sin entrar a discutir la autoría, cierto es que tal expresión refleja un pensamiento bastante difundido.

### PETITIO PRINCIPII (ARGUMENTO CIRCULAR)

Consiste en tomar como premisa del razonamiento la misma conclusión que se pretende probar. Se da por acordado lo mismo que está en discusión. Se lo denomina también «círculo vicioso».

Es la típica falacia contenida en estudios que llegan a conclusiones por el estilo de «los negros son haraganes porque no estudian, y no estudian porque son haraganes» (cfr. Bowles y Gintis 1976, especialmente capítulos II y III).

El argumento circular es muy utilizado en circunstancias que se conectan con la fe («Para curarte debes tener fe. Si no te curas, es porque no tienes suficiente fe»). Y como la fe es una cuestión de fe...

En el siglo XIX ciertos científicos llegaron a la conclusión de que el cerebro de la mujer era 114,8 gramos más liviano que el del hombre.

El Dr. Paul Broca, profesor de la Facultad de Medicina de París, en 1860 concluía: «Como sabemos que las mujeres son menos inteligentes que los hombres, no podemos sino atribuir esta diferencia en el tamaño cerebral a la falta de inteligencia. Lo cual demuestra que las mujeres son menos inteligentes que los hombres como ya sabemos» (Ferreira, 1992:121). Opina la autora al respecto que si la cuestión era el mayor peso cerebral, el gobierno del mundo les hubiera correspondido a los elefantes, las ballenas, o los dementes, pues los cerebros humanos más pesados han pertenecido a retardados y a locos.

En este mundo postmoderno, hay manejos falaces que reflejan el argumento circular:

Los inmigrantes «clandestinos» son víctimas propiciatorias para la explotación económica, ya que en los supuestos, sorprendentes, en los que los Estados reconocen a estos inmigrantes derechos laborales (como el derecho a percibir cuando menos el salario mínimo), ellos no pueden hacer efectivos sus derechos por miedo a volverse «visibles». Pues para interponer una reclamación contra el patrón que le explota, el inmigrante indocumentado debe salir de la clandestinidad y presentarse ante la Administración, con lo que pone en conocimiento de la misma su situación irregular. (Estévez Araújo, 2006:157)

### LA PREGUNTA COMPLEJA O MÚLTIPLE

Consiste en la formulación de una pregunta aparentemente simple, que se supone obtendrá una respuesta directa. Esta respuesta requeriría, en realidad, que previamente se hubiera formulado otra pregunta, y que la misma hubiese sido contestada.

Son preguntas que suponen que se ha dado ya una respuesta definida a una pregunta anterior, pregunta que en realidad ni siquiera ha sido formulada.

¿Por qué será que las mujeres son emocionales y los hombres racionales?

Antes de formular esta pregunta, debería someterse a examen la/s pregunta/s que se supone/n/s respondida/s: ¿es verdad que las mujeres actúan guiándose por las emociones, y en cambio los hombres se guían por la razón?

En la medida en que toda pregunta solicita una información en lugar de darla, no es una proposición y desde éste punto de vista no puede ser ni verdadera ni falsa.

Pero hemos visto cómo, en virtud de las funciones y usos «mixtos» del lenguaje, muchas veces el significado de las preguntas depende de suposiciones implícitas (cfr. capítulo 1).

En las preguntas complejas o múltiples, las suposiciones implícitas se encuentran potenciadas.

Se infiltran en la pregunta proposiciones falsas con ayuda de las cuales se pretende probar otras. Si se dice «Entonces usted ya no castiga a su mujer», ese «ya» está indicando que hubo una época en que sí la castigó.

La pregunta compleja lleva escondida, implícita, la contestación previa a una pregunta anterior que debiera haberse formulado e, interesadamente, no se formuló.

Se trata de manejos muy utilizados en el ámbito judicial: se introduce, como parte de la pregunta, una proposición falsa.

La respuesta puede ser afirmativa o negativa: poco importa, porque siempre implicará admitir algo.

Esto no sucedería si el punto se planteara directamente, o si la pregunta se desdoblara en las dos (o más) que lleva oculta, y que debieran formularse por su orden.

La pregunta:

—¿Reconoce usted que ya no castiga a su esposa?

Debiera formularse así:

1) —¿Castiga usted a su esposa, o la castigó en algún momento?

Y solo de ser afirmativa la respuesta, entonces:

2) —¿Castiga usted actualmente a su esposa?

### IGNORATIO ELENCHI (CONCLUSIÓN INATINENTE, IGNORANCIA DEL ASUNTO)

Un razonamiento que se supone dirigido a establecer una conclusión particular es usado para probar una conclusión diferente. Se responde a otra cosa de lo que está en cuestión, se inserta en una argumentación alguna materia extraña al asunto.

En realidad, este tipo de argumentación puede ser válido en sí mismo. El problema está en que el tema que se introduce no es relevante para el tratamiento del tema central en cuestión.

«Primo Juancho», un delicioso personaje de la Venezuela de fines del siglo XIX tenía intuitivamente el manejo de *ignoratio elenchi*.

[Primo Juancho] En las discusiones, se llevaba a su contrincante a todo correr por entre los más remotos vericuetos hasta acorralarlo en un punto fijo, y allí vencerlo noblemente, es decir, sin subrayar con exceso su victoria. Si se comenzaba a discutir, por ejemplo, sobre el porvenir del café en Centro América, a los cinco minutos, sin saber cómo, primo Juancho y su contrario se hallaban en Jerusalén, mil años antes del nacimiento de Jesús Cristo. Allí, exaltadísimo, con los dos brazos tendidos al cielo, repiqueteando los gemelos de sus puños y batiendo los faldones de su levita por sobre los muros de Jerusalén, primo Juancho preguntaba de modo muy pertinente a su contrincante:  
—¿Qué influencia predominaba, vamos a ver, en el primitivo templo de Salomón? Los artistas que lo construyeron: ¿fueron fenicios o fueron caldeos? El contrincante lo ignoraba. Primo Juancho, que sí lo sabía, volvía a interrogar ahora con generosa dulzura:  
—Pues si no lo sabes, mi hijo, entonces ¿por qué lo discutes? (De la Parra, 1945:79-80)

Jugando con el mecanismo de la asociación, muchas veces se logra distraer la atención, trasladándola a otro plano.

Es frecuente en debates políticos.

También en el ámbito de la protección al consumidor: al reclamar a algún comerciante por el mal estado de un producto, el vendedor intenta evadir su responsabilidad trasladando el problema a un tercero (el fabricante, el distribuidor, un dependiente) en lugar de dar satisfacción al reclamo. Si el quejoso hace uso de los derechos que le confiere la garantía, esta respuesta no es válida, pero muchas veces impacta y hace desistir (o se gana por cansancio).

El saber común detecta estos manejos, diciendo «me salió con un domingo siete», «salió hablando de bueyes perdidos».

Es la mecánica propia de quien debe dar un examen y no sabe el tema del cual debe hablar. Entonces intenta deslumbrar a los examinados arrancando directamente con otro. Un poco como Licofrón, se dice, hizo cuando, compelido a hablar de la constelación llamada «Lira», y no sabiendo nada de ella, hizo un elogio de la lira como instrumento musical (¿vendrá de allí la expresión «guitarreo», utilizada antaño en Argentina para referirse a quien hablaba de temas que desconocía o conocía apenas, aparentando lo contrario?).

### ARGUMENTUM AD MAIORITATEM

Consiste en sostener que se tiene razón, porque se opina como lo hace la mayoría.

En cierto modo guarda algún tipo de relación con la «apelación a la autoridad» que vimos en el punto anterior, pero tiene la particularidad de que se apoya en una entidad denominada «mayoría».

Años atrás, una marca de jabón de tocador se promocionaba en estos términos: «Nueve de cada diez estrellas de cine usan jabón X». La frase era acompañada por fotografías de actrices cinematográficas.

Con el correr del tiempo, esta frase pasó a ser utilizada como ejemplo de afirmación sin fundamento válido, y fue hasta ridiculizada.

Sin embargo, no resulta difícil hallar similitudes con manejos falaces que impactan en lo jurídico; con seudo argumentos que no tratan de destruir los argumentos del contrario, sino sólo ofrecer falsos fundamentos.

«Esta falacia es utilizada por los que sostienen el discurso pro pena de muerte, partiendo del supuesto de que es una opinión mayoritaria», dice el profesor Roberto Bein. «Como lo opina la mayoría, entonces tengo razón» (Clarín, 2009, 22 de marzo:32).

### STRAMINEUS HOMO (HOMBRE DE PAJA)

Esta falacia consiste en adjudicar al interlocutor palabras que no dijo, argumentos que no utilizó. Aprovechando el desconcierto del oponente, se rebate el argumento, dando la sensación de haber ganado la discusión. Se deforman las tesis del contrincante.

- A) —Se necesita más disciplina
- B) —¡Lo que usted quiere es que vuelva la época de los gobiernos de facto!
  
- A) —Los dueños de animales domésticos debieran hacerse cargo de los deshechos que producen.
- B) —¡Lo que pasa es que usted odia a las mascotas!

Su nombre hace referencia a luchas por divertimento o adiestramiento, en las cuales se contendía contra «hombres de paja», lo cual transformaba el acto en una pantomima (en el sentido de farsa, comedia). Los retóricos hablaban del «combate dialógico»; de allí el recurso a esta analogía. En el mundo anglosajón contemporáneo se lo vincula con el box. *Straw man* refleja la idea de que es más fácil derribar a un adversario indefenso.

En lengua castellana hay una palabra que conviene perfectamente a este tipo de falacia: pelele. El Diccionario de la Real Academia Española define así este término: «Pelele: (De or. inc.) m. Figura humana de paja o trapos que se suele poner en los balcones o que mantee el pueblo en las carnestolendas» (RAE, 2002:1714).

«Se trata de vestir bien el muñeco para que asuste y poder golpearlo hasta que calle», dice García Damborenea.

Una variante para crear un muñeco de paja en el sentido que le estamos dando consiste en rechazar vehementemente algo que nadie ha propuesto.

La expresión se emplea también para otros matices de este tipo de falacia, tales como:

- a) La práctica de refutar una versión restringida («más débil») del argumento. Esto puede ser una herramienta más en la argumentación, reduciendo el alcance de las afirmaciones del interlocutor como parte de una prueba casuística o de una demostración de irrelevancia.
- b) Rebatir las afirmaciones de un interlocutor, aunque se refieran a una sola de las partes en discusión, y tomar ello como prueba de que se han rebatido todas las defensas posibles de las mismas.
- c) Elaborar una imagen caricaturesca que se asemeje en algunos aspectos al interlocutor y emplear las críticas a esta imagen como pruebas de refutación. Puede acudirse al argumento *ad hominem* o a conclusiones *non sequitur* (inferencias no razonables).

En ocasiones se designa a esta falacia como la «falacia del espantapájaros».

En nuestro criterio esta denominación no conviene.

Un espantapájaros puede estar hecho de paja o de otros materiales, y además su función específica, muy acorde con el nombre, es la de espantar pájaros, no la de hacer las veces de rival en una lucha.

Esta es una estratagema en donde se visualiza muy bien lo difuminado de las fronteras entre «falacias no formales» y «manejos falaces».

Se diferencia de la falacia *ad hominem* en que ésta elude las razones para centrarse en el ataque a la persona. La falacia del muñeco de paja ataca una tesis pero antes la altera. (...) Rara vez se deforman los hechos, pues resultan demasiado evidentes para admitir simplificaciones. Lo normal es cebarse en opiniones o en propósitos que siempre son más interpretables o se pueden inventar. (...) Para ello disfraza las posiciones del contrincante con el ropaje que mejor convenga, que suele ser el que recoge los aspectos más débiles o menos populares. (...) Existen dos técnicas para atacar una opinión que no sea realmente la del contrario: a) atribuirle una postura ficticia; b) deformar su punto de vista real. La primera se inventa un adversario que no existe; la segunda lo modifica solo en parte. (García Damborenea, 2000:60-61)

Este modo de obrar violaría el punto III del «código de conducta» que proponen van Eemeren y Grootendorst para quienes pretendan resolver diferencias mediante una discusión (el lector interesado puede consultarlas en Atienza, 2006:265-266).

La regla es muy simple. Dice lo siguiente: «La crítica de una tesis debe versar sobre la tesis realmente sostenida por el interlocutor».

### TRACTATIO ANTEQUAM AD DIFFERENTIA (MANIPULACIÓN ANTICIPADA DE LA DIFERENCIA)

Con esta expresión por nosotros creada nos referimos a la falacia que consiste en manipular para obtener algo sin tener mérito para ello, alegando desde el principio que «seguramente no se atenderá al pedido, porque al peticionante seguramente se lo discriminará por pertenecer a X categoría».

Es una variante muy sutil, un matiz, del *argumentum ad misericordiam* que incluye una conexión con el *argumentum ad baculum* y hasta con el «argumento circular»:

Soy X y me sucede Y.

Necesito (o quiero) S.

Si no acceden a lo que pido los acusaré de no acceder porque me discriminan

porque soy X y porque me sucede Y.

Podríamos vincularlo con la llamada «discriminación positiva o inversa» (no decimos que sean equivalentes, decimos simplemente que se los puede vincular).

«Discriminación positiva» indica una acción para establecer políticas de trato preferencial a grupos históricamente discriminados. Pero esta acción tiene límites.

Las medidas de discriminación inversa deben ser razonables. Se señalan como límites a esta política la búsqueda del equilibrio entre los diferentes sectores, lo que conlleva a no otorgar derechos excesivos en el correlato de contralor rápido y expeditivo. A la vez, evitar que la medida implique una disminución de oportunidades inequitativa a otros, o que trabe la optimización y/o excelencia del servicio, cargo o función; impedir el corporativismo. (Vittadini, 2002:173795, citado en el fallo del año 2002 «Mujeres por la igualdad contra Freddo»)

En ocasiones, por demagogia, por razones de «corrección política», para evitar problemas, sin más ni más se toman medidas de discriminación inversa que no son razonables, precisamente porque funcionó el mensaje subliminal insertado por el sujeto que formula el pedido.

### DILEMA NEGATIVO

Dilema es el nombre que recibe un antiguo argumento presentado en forma de silogismo con «dos filos» o «dos cuernos» y llamado también por ello *sylllogismus cornutus*. Tienen en su conclusión una proposición disyuntiva

cuyos dos miembros son igualmente afirmados. De un modo muy general se llama «dilema» a la oposición de dos tesis, de tal modo que si una de ellas es verdadera, la otra ha de ser considerada como falsa, y viceversa (cfr. Ferrater Mora: 1987, T. 1:203).

En el dilema negativo, ambas opciones son no deseables. Si en una argumentación se refiere que ellas son las únicas posibles cuando no es así, estamos en presencia de una falacia no formal (y su consecuente manejo falaz).

O acá vuelven los milicos, o este país se va al diablo.

Se vincula este tipo de falacia con las que algunos autores llaman «Falacia del falso dilema» y «Falacia por falsa disyunción», que sería una variante.

Se produce una falacia de falso dilema, de la misma forma que en todo argumento disyuntivo, cuando se emplean términos en disyuntiva que no son ciertos, exhaustivos o excluyentes. (...) Los errores posibles son: 1. Puede ser falso el dilema porque sus términos no son exhaustivos (incompletos, olvidan otras posibilidades), o no son excluyentes (no son incompatibles, no obligan a escoger); 2. Pueden ser falsas las premisas condicionales y sus conclusiones. (García Damborenea, 2000:32)

Los falsos dilemas están presentes solapadamente en más temas de lo que parece. Así, la industria cosmética pone en el mercado elementos de maquillaje cuyo vencimiento opera dentro de un plazo relativamente corto. Normalmente una mujer, salvo que comparta sus elementos de maquillaje, no puede agotarlos antes de que venzan. El dilema, escondido que se le presenta a la mujer sería:

Renueve sus productos de maquillaje a corto plazo

o

Los productos de maquillaje, vencidos,  
le provocarán reacciones alérgicas en la piel

¿Por qué no puede ofrecerse una tercera opción, por ejemplo, fabricar productos para maquillaje en porciones más pequeñas? Pues porque las empresas en realidad lo que quieren no es embellecer a la mujer sino obtener más ganancias (ver manejo falaz de la «Agenda oculta» en capítulo 5 acudiendo a un *argumentum ad baculum* (la amenaza de reacciones alérgicas, el deterioro de la piel, etcétera). Y contra este tipo de manejos generalmente no se puede hacer nada (ver nuestras desesperanzadas «Conclusiones»).

### «PENDIENTE RESBALADIZA» O «EFECTO DOMINÓ»

Este tipo de falacia reposa en un manejo de «sugerencias».

Se sugiere que una acción X iniciará una cadena de acontecimientos. Finalmente, estos acontecimientos encadenados «des-encadenarán» un acontecimiento catastrófico, una especie de hecatombe (que a su vez podría replicarse en otros, *ad infinitum*).

La mecánica en sí podría ser válida, pero si se dan por ciertas consecuencias que no son seguras (y en ocasiones ni siquiera probables), si se ofrecen como mecanismos de conexión entre el primer y el último acontecimiento, eventos intermedios que se toman como nuevas premisas sin que sean demostradas, el razonamiento está viciado.

El comienzo puede (o no) ser presentado como inofensivo; pero el punto de llegada siempre es indeseable.

En la República Argentina, este tipo de razonamiento se puso de manifiesto, por ejemplo, al debatirse la instauración de la ley de divorcio.

Se decía que el divorcio, «flagelo de Occidente» (definición con connotaciones ideológicas, ver capítulo 6), de ser legalizado en el país (A), sería un estímulo para que las parejas se divorcieran (B).

El incremento de los divorcios destruiría a la familia tradicional (C).

La destrucción de la familia tradicional conspiraría contra el «tejido social» (D, metáfora, cfr. capítulo 6).

La destrucción del tejido social llevaría al país a la ruina moral (E).

Por lo tanto: A llevaría a E.

O si se prefiere: «E porque A».

Se abusa de la «transición» entre las implicaciones, que se llevan a cabo intuitivamente:

«Si los Estados desarrollan políticas de apoyo a las mujeres que trabajan fuera del hogar cuando tienen hijos (A), se deberán crear más guarderías y jardines maternos (B), se facilitará que los niños queden al cuidado de personas extrañas desde tierna edad (C), esos niños serán formados en valores extraños a los de la familia tradicional (D)».

De un modo no inmediato, esto llevaría a la destrucción de la familia tradicional (E), lo que desembocaría en la ruina moral del país (F).

Por lo tanto: «F porque A».

En este tipo de construcción falaz también podría estar inserta alguna «agenda oculta» (cfr. capítulo 5) variable según la ideología (y los intereses) de los grupos constructores.

Hemos hablado del «engaño consensuado», y del *wishful thinking* («hacerse ilusiones», «soñar despierto») como forma del mismo.

Algunos autores consideran a *wishful thinking* como falacia, y un tipo de falacia opuesta, precisamente, a la de «pendiente resbaladiza» (*slipery slope*). Estamos ante una falacia opuesta a la de «Pendiente Resbaladiza». Al

contrario que ésta, anima mostrando un resultado final irrealmente positivo. Ambas tienen en común el presentar un panorama que distrae de la falta de méritos del tema en discusión. García Demborenea señala que a veces ambas falacias se enfrentan, como ocurre en las campañas electorales.

### FALSA ANALOGÍA

Pretende fundar una conclusión exponiendo dos situaciones diferentes, y alegando que en ellas se verifica la misma relación, cuando no es así.

---

No podemos pretender que los chicos no digan malas palabras, si en la televisión las dicen.

---

El hecho de que los medios de comunicación difundan groserías no excusa la tarea educativa en pro del correcto uso del idioma. Se combina esta falacia con la de uso indebido de la autoridad, confiriéndole a la televisión un papel relevante en cuanto al manejo idiomático.

### ERROR CORRECTIVO

Consiste en considerar que una acción errónea puede ser correcta, porque por su índole está destinada a equilibrar una acción incorrecta anterior.

En inglés se conoce a esta falacia como *Two wrongs*. Una expresión muy común es la que se corporiza en el siguiente dicho:

---

El que roba a un ladrón tiene cien años de perdón.

---

Robar es una acción moralmente reprochable. El hecho de que la víctima de un robo haya robado anteriormente a otro, no cambia las razones para considerar que este segundo hecho está mal. Es un argumento que late, en el fondo, en la historia de Robin Hood. Por esta vía, se puede llegar a justificar hasta un linchamiento, en el caso de que la víctima de la «ley de Lynch» efectivamente hubiera matado a alguien.

## TEMAS CONEXOS

### La «falacia genética»

Ciertos autores expresan que el argumento *ad hominem* ofensivo, que hemos visto en la sección III entre las falacias de atingencia, implica, en ocasiones, una falacia «genética», queriendo significar que se lo conecta con los orígenes de una persona, o con su raza.

Existe otro concepto de «falacia genética».

Se dice que contiene una «falacia genética» el razonamiento que trata de explicar algo, describiendo el proceso que se siguió para llegar al estado en que ese algo se encuentra, y que es justamente lo que se trata de explicar. Por ejemplo:

- Si se intenta explicar la estructura del sistema solar describiendo su formación.
- Si se intenta explicar la estructura de las relaciones humanas de parentesco describiendo simplemente cómo fueron evolucionando a lo largo de la historia.

Para Cohen y Nagel (1990:229), la falacia genética puede adoptar dos formas:

- 1) Confundir un orden lógico con un orden temporal.
- 2) Creer que la historia real de una ciencia, un arte o una institución social puede reemplazar al análisis lógico de su estructura. Esto implica, también, una confusión entre nuestro conocimiento y la índole de aquello que se conoce.

Dada una teoría T, se dice que se comete una falacia genética cuando se intenta explicar el significado, alcance explicativo, etcétera, de T, apelando a las condiciones o circunstancias, generalmente humanas e históricas, que han contribuido a la formulación de T.

La falacia genética es, pues, aquí, una apelación a factores extra teóricos, y a menudo, extra cognoscitivos. (Ferrater Mora, 1987, T.I:313)

Traslademos al plano jurídico este tipo de falacia.

Puede suceder, en ciertos países, que grupos de personas, mediante la fuerza, se adueñen del poder, derrocando a las autoridades legítimamente constituidas.

En ocasiones estos grupos han tenido éxito: la comunidad los aceptó (o no pudo rechazarlos) como autoridad, dejando de reconocer en tal carácter a las anteriores.

¿Puede inferirse de estos hechos que los grupos que se adueñaron del poder estaban facultados para ello?

Podría decirse que una norma de Derecho Internacional general habilita a un individuo o a un grupo de individuos a dictar —y aplicar— un orden

normativo coactivo, siempre que el triunfador consiga controlar la situación, y la comunidad obedezca. Sería el llamado «principio de efectividad» del Derecho internacional consuetudinario.

En realidad, las reglas relativas al reconocimiento de nuevos Estados y nuevos gobiernos:

solo prescriben cómo deben comportarse los demás —los otros Estados, los Tribunales del propio país, quizás los súbditos de éste— frente a los protagonistas de una revolución triunfante y a las órdenes dictadas por estos tras el éxito de la revolución. Pero esas reglas en modo alguno confieren competencias (atribuciones, prerrogativas, etc.) para hacer revoluciones. (Carrió, 1990:273)

Usar estas reglas como normas que legitiman el accionar de ciertos grupos, equivaldría a decir que ellas facultan a hacer revoluciones triunfantes, y no revoluciones fracasadas.

Parafraseando a Genaro Carrió, diríamos que usar las reglas sobre reconocimiento de nuevos Estados o de nuevos gobiernos para fundar la conclusión de que los revolucionarios tienen atribuciones para derrocar al gobierno constituido, es lo mismo que usar las normas que prescriben cómo debemos comportarnos frente a los daños causados por una persona demente —no castigarlo, no hallar moralmente reprochable su accionar— para extraer de ellas la conclusión de que los dementes tienen derecho a dañar.

#### Contraveneno venenoso

A nuestro entender, la apelación indebida a la autoridad (*Argumentum ad verecundiam*, cfr. capítulo 6) tiene su contrapartida en una argumentación falaz de elaboración contemporánea. Signo de los tiempos, la expresión que la designa fue acuñada en el año 1950 por el filósofo Leo Strauss.

Nos referimos al llamado argumento *ad Hitlerum* o *Reductio ad Nazium*. Estas denominaciones constituyen neologismos que han sido catalogadas de «latín macarrónico», y que resultarían hasta graciosas si no fuera por el trasfondo trágico que poseen.

El argumento puede representarse de este modo:

---

Si Hitler apoyó (o los nazis apoyaron) X, entonces X debe ser malo.

---

También podría darse el razonamiento inverso, o «contrarrazonamiento»:

---

Si Hitler atacó (o los nazis atacaron) X, entonces X debe ser bueno.

---

El argumento posee gran peso emocional, dado que para muchas personas (físicas o jurídicas) todo lo que guarde la menor relación con Hitler y el nazismo es aberrante.

Subtipos de esa falacia son los que utilizan la comparación de las intenciones de un oponente con la provocación de un nuevo Holocausto, o comparan a alguien que quiere imponer orden con un miembro de la Gestapo, o lo acusan de «fascista» sin escuchar argumentos.<sup>2</sup>

#### Uso del lenguaje implícito en falacias de relevancia

Apliquemos el rol del lenguaje «implícito» al análisis de ciertos tipos de falacias.

Comenzaremos por ver algunas de relevancia.

##### 1) Argumentos *ad baculum* y *ad hominem*.

Las amenazas y los ataques personales muchas veces son más efectivos si se realizan en términos velados, o de manera indirecta. Algunas veces son tan indirectos, que existe incluso una negación explícita de que la intención sea ejercer presión en la parte contraria o atacarla personalmente. (Van Eemeren y Grootendorst, 2011:174)

##### 2) Hombre de paja: Al protagonista se le puede atribuir un punto de vista exageradamente pertinente, o exageradamente genérico. La «implícitud» puede cumplir un rol respecto a la fuerza comunicativa o al contenido proposicional de un punto de vista. Como se pone en boca del contendiente tesis que éste no ha desarrollado, el antagonista puede jugar la carta de que esto no sea inmediatamente reconocido.

##### 3) *Ignoratio elenchi*: ¿quién reconocerá abiertamente que su argumento se respalda en un punto de vista distinto del punto en discusión?

##### 4) Argumento *ad populum*: ningún demagogo hábil adula frontalmente al público, ya que esto equivaldría a reconocer que, en vez de convencer, se quiere manipular emocionalmente al auditorio.

##### 5) Argumento *ad verecundiam*: nadie se ufanará *abiertamente* de sus cualidades, calificándolas de magníficas y únicas fuentes de toda razón y justicia.

<sup>2</sup> Para quienes se interesen especialmente en el tema, sugerimos consultar sitios web conectados con la expresión *reductio ad Hitlerum* o *reductio ad absurdum*.

- 6) *Petitio principii*: la circularidad de la argumentación no es inmediatamente obvia, porque la correspondencia entre la premisa y el punto de vista permanece implícita y, por lo tanto, velada:

La implícitud puede cumplir un rol importante en varias falacias. Puede relacionarse con la fuerza comunicativa de un punto de vista (*argumentum ad baculum* y *argumentum ad hominem*), el contenido (razonamiento circular y razonamiento inválido) o ambos (hombre de paja y *argumentum ad ignorantiam*). A veces, la implícitud es un fenómeno accesorio (*argumentum ad baculum*); a veces, es una condición importante (hombre de paja) o, incluso, una condición necesaria (distorsionar una premisa implícita) para los efectos de la falacia. (Van Eemeren y Grootendorst, 2011:174)

#### 4 Algunas falacias no formales de ambigüedad

En el capítulo 2 convinimos en focalizarnos en las falacias no formales, de «atinencia» y de «ambigüedad». En el capítulo 3 analizamos las primeras. Pasemos ahora a las segundas.

Las falacias no formales que pasamos a considerar han recibido tradicionalmente el nombre de «falacias de ambigüedad» o «falacias de claridad». Aparecen en razonamientos cuya formulación contiene palabras o frases ambiguas, cuyos significados oscilan y cambian de manera más o menos sutil en el curso del razonamiento y, por consiguiente, lo hacen falaz. Las siguientes son todas falacias de ambigüedad; es útil dividir las y clasificarlas según las diferentes maneras en que pueden presentarse sus ambigüedades. (Copi, 1992:104)

Por «ambigüedad» entenderemos, junto a Alf Ross (1963:111-112) aquella característica de ciertos términos que no poseen un campo de referencia único, sino dos o más, «construidos en forma de una zona central a la que se añade un círculo de incertidumbre».

##### Equívoco

Consiste en confundir los diversos significados que tienen una palabra o frase, y usarla dentro del mismo contexto con distintos sentidos, sin darnos cuenta de ello (o dándonos cuenta, pero aprovechando la situación en nuestro favor).

La mayoría de las palabras tienen más de un significado literal. Si los distinguimos claramente, no hay problema. Pero al confundir los significados, y usar la palabra en un contexto de razonamiento, se comete la falacia del equívoco.



---

Un negro sobre la nieve es un blanco perfecto.  
X será un buen funcionario, porque es un buen amigo.

---

(Indudablemente Aristóteles, con sus ideas acerca de la justicia distributiva aplicada a la adjudicación de cargos y honores, tendría mucho que decir al respecto.)

---

Detrás de todo gran hombre siempre hay una gran mujer.  
Detrás de todo gran hombre siempre hay una gran mujer.  
Este hombre está limpio.

---

Limpio:

- En diccionarios de la lengua, aseado.
- En lunfardo, el malviviente que aún no es conocido por la policía, que no registra antecedentes, que todavía no fue preso.

##### ANFIBOLOGÍA

Se argumenta a partir de premisas cuya formulación es ambigua debido a su estructura gramatical. Un enunciado anfibológico puede ser verdadero en una interpretación y falso en otra.

Un ejemplo clásico de manejos anfibológicos lo proporcionan los oráculos de la antigua Grecia. Se cuenta que un rey destronado consultó acerca de si recuperaría el trono. Recibió como respuesta que lo lograría «al cabo de tres cosechas». El interesado aguardó tres años y atacó al usurpador, con resultados desastrosos. Sin embargo, un nieto suyo recuperó el trono. La expresión «tres cosechas» debió ser interpretada como «tres generaciones».

La anfibología se presta magníficamente a juegos de palabras, como se refleja en este párrafo literario:

Doña Elisa cogió de una de las horquetas de un árbol de mango un cigarro «pooguazú», que pusiera allí esa mañana. Uno de esos cigarros, que le preparaba una campesina del lugar con tabaco «pará», le duraba por lo menos dos días, pues doña Elisa lo tenía un rato en la boca y luego lo dejaba en el borde de una mesa o de la máquina de coser, o en cualquier otro sitio, donde se apagaba. Horas más tarde volvía a encenderlo, y así sucesivamente varias veces al día. (Una vez hizo el voto a la Virgen de que en una semana no fumaría más de un cigarro, pero mandó confeccionar uno más largo que los comunes, y con su costumbre de fumar a ratos, pudo cumplir fielmente su promesa, sin privarse de su gusto en toda la semana). (Casaccia, 1968:144)

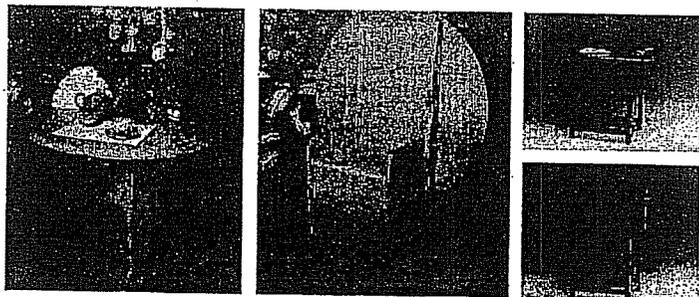
No todo ejemplo de ambigüedad es una falacia.

Los términos unívocos, en realidad, son pocos, como puede constatarse fácilmente viendo cualquier diccionario de la lengua.

La falacia sólo aparece cuando se afirma que ciertas premisas exigen determinada conclusión, siendo ésta afirmación falsa porque no hay una conexión real entre ellas.

Esta falta de conexión está encubierta por el uso de la misma palabra o expresión para referirse a dos cosas distintas.

Dentro de ciertas órdenes monásticas, los monjes no podían poseer en sus celdas más que un solo objeto mobiliario, aparte del lecho. Los muebles que vemos en las fotografías anteriores son copia de cierto modelo llamado «mesa de monje», de los siglos XVII y XVIII: dos y hasta tres funciones (silla, mesa y cofre) podía cumplir un solo mueble...



Muchas personas se alegran por ganar «una estadía» en algún sitio turístico. Luego caen en la cuenta de que en el premio no estaba comprendido el traslado (hasta aquí, podría alegarse que la expresión «estadía» es clara y no alude al viaje en sí); ni las excursiones y a veces ni siquiera la comida, entidades que es razonable vincular con estadía en un centro turístico.

Este tipo de ambigüedad signa nuestra historia desde tiempos muy lejanos.

En 1868, un contingente de inmigrantes de diversa procedencia firmó, en Buenos Aires, documentos con esta cláusula:

Los abajo firmados declaramos que como colonos y en nombre de los demás que figuran en esa lista, recibimos pasaje gratis por cuenta del Gobierno de Santa Fe para ir a la ciudad capital de ella, a disposición de la Comisión de Inmigración.<sup>1</sup>

Lo que no sabían es que a la expresión «pasaje gratis» había que interpretarla en sentido literal. En efecto, el transporte de los equipajes debía ser costeadado por los propietarios, bajo amenazas de ser retenidos (y era todo cuanto poseían en el mundo!) hasta que se efectuara el pago.

## ÉNFASIS

En ella la naturaleza engañosa y carente de validez del razonamiento depende de un cambio o una alteración en el significado, sugerida por un manejo externo.

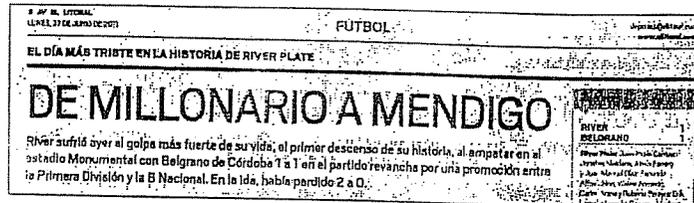
La manera en que los significados cambian depende de las partes del razonamiento que se recalquen o destaquen.

Un vistazo a publicaciones de actualidad permite ver como constantemente se enfatizan palabras, imágenes, etcétera. Hay una expresión muy gráfica para referirse a este manejo: «sacar de contexto». Se puede «sacar de contexto» palabras, imágenes, etcétera, acudiendo a los más diversos recursos: subrayando, ampliando, aislando...

## DE MILLONARIO A MENDIGO

<sup>1</sup> Archivo General de la Provincia, T. 131, legajo 105, fs. 51 vta. Para mayor abundamiento en el tema se puede consultar Battú de Reta (2004:7-16).

¿A qué millonario devenido mendigo nos referimos? ¿Al personaje de la novela *El príncipe y el mendigo* de Mark Twain? ¿A un antiguo potentado en quiebra?



Si se toma la fotografía de un grupo de personas, y se aísla la imagen de dos de ellas, tal vez la situación adquiera un cariz equívoco, cariz que se diluye al contemplar la fotografía originaria. Obsérvese que no es necesario trucar la fotografía. Basta con fragmentarla, con parcializarla.

Confróntese asimismo, para mejor ilustración, de este punto, en el capítulo 7 el párrafo referente a énfasis, extraído de la novela *Los siete minutos*, de Irving Wallace.

Al énfasis puede acudir de muy distintos modos. Piénsese en el manejo que se hace de los entrevistados en ciertos programas televisivos. Que la cámara enfoque preferentemente a algunos en detrimento de otros implica fragmentar al grupo, enfatizando (favorable o desfavorablemente) el comportamiento o las palabras de sus componentes.

## COMPOSICIÓN

Puede manifestarse de dos modos:

- Llevando el razonar, a partir de las propiedades de las partes de un todo, a la propiedad del todo.

A partir del año 2000 aproximadamente, la política europea de inmigración empezó paulatinamente a cambiar. Ahora, los gobernantes sustentan la tesis de la necesidad de abrir las puertas a una inmigración controlada. (...) De la inmigración «ceró» se ha pasado, por tanto, a una política de «cupos». El objetivo de este cambio es regular de forma explícita la importación temporal de trabajadores extranjeros que resulten más baratos y más dóciles que los europeos y estén dispuestos a trabajar más, cobrando menos y en precarias condiciones de seguridad.

Los gobernantes argumentan que, dado el envejecimiento de la población europea, es necesario importar trabajadores jóvenes para asegurar el mantenimiento del sistema de pensiones en el futuro. Este argumento es insostenible,

porque la posibilidad de pagar las pensiones de jubilación no depende el número de trabajadores activos, sino de la producción global. Y aunque cada vez hay menos gente que trabaja, cada vez se produce más. Garantizar las pensiones es un problema que tiene que ver con el modo como se reparte esa riqueza producida socialmente. (Estévez Araújo, 2006:158)

- Partiendo de las propiedades de los miembros o elementos individuales, para pasar a las propiedades poseídas por la totalidad de esos elementos.

Un doctor en medicina y una persona que no haya terminado la carrera no equivalen a una educación universitaria dividida por dos. Igualmente, un hombre que gane cien mil dólares al año y cinco hombres que ganen cuatro mil al año no significa que seis hombres ganen veinte mil dólares al año. El concepto de hombre medio, si bien es conveniente, suele carecer a menudo de sentido. (Wallace, 1970:390)

Esta falacia confunde los sentidos distributivo y colectivo de términos generales.

Es habitual oír comentarios del tipo: «En las villas están todos los borrachos, las prostitutas, los ladrones que alteran a la sociedad. Las estadísticas policiales confirman esta presunción».

«Sin embargo», señala José Miguens, «hay que tener cuidado con eso porque, claro, la gente pobre es la que más va a la cárcel... pero es porque los que tienen mayor posición económica disponen de excelentes abogados que en seguida los sacan de cualquier situación comprometida.»

---

En los pueblos del interior no hay drogas.

---

En primer lugar no puede unificarse a todos los pueblos del interior (falacia de «generalización apresurada»). En segundo lugar, hay pueblos en donde no se ha detectado la presencia de drogas; en cambio en otros sí, y en forma mucho más virulenta que en las grandes ciudades, porque la gente adulta estaba más desprevenida («No, eso no puede ser. ¡Sí acá nos conocemos todos!»). Es suficiente con leer las crónicas policiales para desmentir tal afirmación.

## DIVISIÓN

Es inversa a la composición. Puede llevarse a cabo:

- Argumentando falazmente que lo que es cierto en un todo, debe serlo también en cada una de sus partes. Estos razonamientos eluden considerar que los hombres presentan características distintas estando

en grupo que estando solos; o identifican entidades distintas (una institución con una persona por ejemplo).

X es una empresa importante  
Y trabaja en X  
Y es importante

Aplica este razonamiento el padre de familia interpretado por Marcello Mastroiani en el filme *Siamo tutti bene*. Una de sus hijas trabaja en una empresa telefónica de renombre. Por el solo hecho de verla ingresar al edificio, el padre considera que es una importante ejecutiva.

El hecho de que el Senado romano fuera un cuerpo sabio no prueba que todo individuo perteneciente a él también lo fuera. Tampoco la estupidez de las asambleas, juzgada por sus resoluciones, prueba que sus miembros sean estúpidos. Los hombres presentan características diferentes cuando están en grupo, de las que presentan cuando están solos. (Cohen y Nagel, 1990:215)

- b) Deduciendo de las propiedades de una colección de elementos, las propiedades de los elementos mismos.

Los extranjeros que vienen a cazar a Santa Fe depredan la fauna silvestre.

T es extranjero.

Luego T es un depredador de la fauna silvestre.

Hay ámbitos propicios para que estas falacias sean instrumentadas. Por ejemplo, en los manejos estadísticos (Cfr. Cohen y Nagel, 145-153).

Analizando los nuevos movimientos sociales (NMS), se expresa que a veces el Estado capitalista no trata de resolver o superar las contradicciones, sino que las mantiene en un estado latente, mediante «mecanismos de dispersión», transformando el conflicto social en un conflicto jurídico. Esta función de «desarticulación» se realiza a través de cuatro estrategias, a saber:

- 1) Atomización.
- 2) Tecnificación.
- 3) Represión.
- 4) Exclusión.

Nos detendremos en la primera de ellas, porque importa un manejo falaz de «división».

Atomización: consiste en el trato individual que el sistema jurídico pretende otorgar a un conflicto social. Es decir que intenta convertir un problema

colectivo en el problema de cada uno de sus integrantes y trabajarlo por separado. Por ejemplo, en el caso de una invasión de tierras por parte de una comunidad, efectuar denuncias individuales por usurpación de propiedad privada a cada uno de los miembros del grupo (Duquelsky, 2009:148).

## TEMAS CONEXOS

### El *dissoi logoi*

Hemos hablado del cambio de planos de valoración y del traslado de categorías propias de un campo del conocimiento a otro campo, sin dar aviso de haber efectuado tal traslado.

Una manifestación del primer manejo se da en la doctrina del *dissoi logoi* (razonamientos dobles), propia de un período de la sofística que se introduce en el relativismo:

Así, la enfermedad es un mal para los enfermos, un bien para los médicos. La muerte es un mal para quienes se mueren, un bien para los de las pompas fúnebres y los enterradores. El trabajo del campo: si produce frutos abundantes es un bien para los campesinos, un mal para los comerciantes. Que los buques de carga colisionen y se destruyan es un mal para el armador, un bien para los constructores de navíos. (...) Que la loza se haga añicos, para los otros es un mal, para los ceramistas es un bien. Que los zapatos se desgasten y se rompan, para los otros es un mal, para el zapatero un bien. (AA. VV., 1985:303-304)

El contenido de los términos «bien» y «mal» es fijado desde distintos planos de valoración por cada uno de los sujetos que forman un par: enfermos-médicos, campesinos-comerciantes, armadores-constructores.

Ante un mismo fenómeno nuestra percepción puede ser distinta. Todo depende del ángulo desde el cual emitimos la opinión. La muerte puede ser enfocada desde el ángulo afectivo o desde el ángulo económico; el estado de los zapatos tiene incidencia económica tanto para el dueño como para el zapatero remendón, pero el ángulo de análisis será distinto, según que la reparación deba costearse o cobrarse.

Al no haber definición con respecto a ello, se cae en la ambigüedad, con base en el equívoco (cfr. capítulo 4).

### Lo descriptivo y lo prescriptivo

Conectado con las falacias de ambigüedad hallamos aquél tipo de manejo que consiste en derivar una prescripción de premisas puramente descriptivas.

Se puede argumentar partiendo de premisas que solo contienen palabras descriptivas, y que se manejan con alguna inflexión del verbo «ser», para

arribar a conclusiones en las cuales, por un «pase mágico», se introduce el «deber ser».

Los argumentos de este tipo no son válidos, pero se los puede hacer aparecer como tales, mediante el uso ambiguo de palabras tales como «razonable», «correcto», «autoridad», «justo», «bueno», y otras similares.

Estas palabras pueden ser usadas primero en un sentido puramente descriptivo, e interpretadas luego en un sentido parcialmente descriptivo, y también prescriptivo (cfr. Carrió, 1990:270).

Lo expuesto se aplica a las definiciones estipulativas y a su incidencia en el terreno doctrinario, como se verá en el capítulo 7, al hablar de la doctrina.