

¿Qué son las falacias?

Los argumentos son formas de razonar que sirven para sostener la verdad de una conclusión. Si los construimos mal su finalidad no se alcanza y si empleamos argumentos falsos a sabiendas tampoco.

A todas las formas de razonar que encierran errores o persiguen fines espurios, las llamamos **falacias**. Este término procede del latín *fallatia*, que significa engaño, y lo empleamos como sinónimo de **sofisma**, palabra que acuñaron los griegos para designar el argumento engañoso. Aunque existe una gran variedad de falacias todas coinciden en un aspecto: adoptan la apariencia de un argumento e inducen a aceptar una proposición que no está debidamente justificada.

Muchas veces nos engaña nuestro juicio, pero otras es la habilidad de nuestro interlocutor lo que nos lleva a engaño. Así que es conveniente estar atentos.

Comenzaremos distinguiendo entre **falacias formales y no formales**.

Entre las formales, las más conocidas son las siguientes:

a) **Falacia de la afirmación del consecuente**. Se comete cuando extraemos consecuencias precipitadas. Su esquema formal es $((p \rightarrow q) \wedge q) \rightarrow p$. Un ejemplo podría ser: “Si entreno todos los días durante dos horas, entonces estaré en forma; estoy en forma; por lo tanto, he entrenado todos los días durante dos horas”.

¿Cómo puede ser una falacia una afirmación tan razonable y sana? Porque no es tan razonable como parece. La forma correcta sería la siguiente: “Si entreno todos los días durante dos horas, entonces estaré en forma; entreno dos horas todos los días durante dos horas; por lo tanto, estoy en forma”. Su esquema formal es $((p \rightarrow q) \wedge p) \rightarrow q$

Compara ambos esquemas formales, ¿aprecias las diferencias? Por cierto, la forma correcta de razonar se llama *Modus Ponens*.

b) **Falacia de la negación del antecedente**. Su esquema formal es: $((p \rightarrow q) \wedge \neg p) \rightarrow \neg q$. Un ejemplo podría ser: “Si entreno todos los días durante dos horas, entonces estaré en forma; no entreno todos los días durante dos horas; por lo tanto, no estoy en forma”.

De nuevo parece que estamos ante una afirmación razonable. Pero no lo es. La forma correcta de razonar es: “Si entreno todos los días durante dos horas, entonces estaré en forma; no estoy en forma; por lo tanto, no entreno todos los días durante dos horas”. Su esquema formal es: $((p \rightarrow q) \wedge \neg q) \rightarrow \neg p$.

De nuevo te invito a comparar ambos esquemas formales y a fijarte en sus diferencias. La forma correcta de razonar se llama *Modus Tollens*.

A continuación vamos a exponer las falacias no formales, es decir, aquellas cuya no validez no se debe a la incorrección de su forma sino a otros motivos. Se les llama también falacias materiales porque su incorrección se debe a una falta de atención a la materia o asunto que se aborda en el argumento.

a) **Falacia *ad hominem***. Literalmente significa “argumento dirigido contra el hombre”. Se comete cuando en lugar de presentar las razones adecuadas para refutar una opinión determinada, se censura a la persona o personas que la sostienen. Por ejemplo: “Los ecologistas sostienen que el calentamiento global tendrá serias consecuencias para la humanidad. Siempre están alertando a la humanidad contra todo tipo de amenazas. Les encanta ser agoreros”.

Como es fácil apreciar, se comete una falacia porque en lugar de ofrecer razones se exagera, se descalifica y no se proporciona ninguna evidencia en contra de las consecuencias del calentamiento global.

b) Falacia *ad baculum*. “*Ad baculum*” significa “al bastón” Se comete cuando se persuade por la fuerza o abusando del poder y no por la razón. Por ejemplo: “Puedes opinar como quieras, pero si no estás de acuerdo con lo que pensamos nosotros hay otras empresas que estarán deseosas de oír tu opinión”.

Es frecuente utilizar este tipo de falacia cuando faltan los argumentos racionales y se tiene cierto poder.

c) Falacia *ad populum*. El término “*ad populum*” significa tanto “a un conjunto de personas” como “al pueblo”. Se comete cuando en lugar de presentar pruebas, datos o argumentos racionales se apela a los sentimientos y emociones del auditorio para que adopte el punto de vista del hablante. Suelen utilizarlo los políticos y las firmas comerciales. Por ejemplo: “¿Quieres seguir conduciendo tu viejo coche o conducir un coche más acorde con tu personalidad, tu nivel de vida y tu encanto personal?”

Si tengo todas las cualidades que se mencionan y mi viejo coche anda bien, no necesito cambiar. Si no tengo las cualidades que se mencionan, ¿un coche nuevo podrá proporcionármelas?

d) Falacia *ad misericordiam*. Muy parecida a la anterior. Quien la comete intenta persuadir a alguien para que realice una acción, o deje de realizarla, y para ello apela a la piedad. Por ejemplo: “Si no me aprueba esta asignatura, no podré presentarme a la prueba de PAU y tal vez no pueda seguir estudiando”.

Obviamente, los profesores y profesoras no aprueban y suspenden por capricho sino porque tienen los resultados de uno o varios exámenes que los alumnos realizan, normalmente, a lo largo del curso académico.

e) Falacia *ad verecundiam*. Literalmente “apelación a la autoridad”. Se comete cuando se recurre al sentimiento de respeto que se tiene hacia una autoridad para conseguir el asentimiento hacia una conclusión. Por ejemplo, cuando un buen deportista anuncia un producto, la calidad del producto se hace depender de la palabra del deportista; sin embargo, suele suceder que lo que se pretende vender nada tiene que ver con la actividad del deportista. “Este tinte es el mejor para el pelo, lo afirma la campeona mundial de tenis”.

Esta falacia se llama también “argumento de autoridad” porque defiende la verdad de una proposición basándose en la autoridad de quien la dice. ¡Porque lo digo yo!

f) Falacia *ad ignorantiam*. Afirma la verdad de una proposición porque no se ha demostrado su falsedad o viceversa. A veces, incluso, afirma la verdad de una proposición porque se ignora lo contrario. Desde esta posición se puede afirmar que “Las hadas existen porque nadie ha probado que no existan” y que “Las hadas no existen porque nadie ha probado que existan”. Estas falacias suelen cometerse en temas relativos a fenómenos extrasensoriales donde no hay pruebas claras en pro o en contra.

Es evidente que nuestra ignorancia para demostrar o refutar una proposición no basta para establecer su verdad o falsedad.

g) Falacia *petitio principii*. Literalmente por petición de principio; conocida también como “círculo vicioso”. Se comete cuando se toma la conclusión que queremos probar como premisa del razonamiento. Por ejemplo: “El partido político de los de Arriba es mejor que el de los de Abajo. Lo dicen todos los que entienden de política. Precisamente porque entienden de política saben que los de Arriba son mejores”, o esta otra: “La porcelana se rompe con facilidad porque es frágil”.

h) Falacia por datos insuficientes. Se comete cuando se presentan las premisas como si aportaran una base segura para la conclusión, cuando realmente no es así. Esto sucede cuando se produce una generalización inadecuada, cuando faltan pruebas o cuando se recurre a una falsa causa. Por ejemplo, cuando se considera que algo es verdad porque son muchos los que lo afirman o cuando dos hechos que se presentan juntos se consideran relacionados causalmente: “Si quieres encontrar un objeto perdido, hazle tres nudos a un pañuelo”

Solemos incurrir en estas falacias cuando nos olvidamos de alternativas o pruebas.

i) Falacia por falso dilema. Se comete cuando se reducen a dos el número de alternativas, a menudo opuestas. Por ejemplo: “Dado que el universo no ha podido crearse de la nada, sólo una fuerza inteligente ha podido crearlo”.

j) Falacia por descalificar la fuente. Se comete cuando se menosprecia un argumento antes de valorarlo (incluso antes de exponerlo) utilizando un lenguaje emotivo. Por ejemplo: “Ninguna persona razonable piensa que ...”, o bien “Eres demasiado inteligente para dejarte engañar por ...”.

k) Falacia por ambigüedad. Se producen cuando una misma palabra se utiliza en las premisas y en la conclusión con significados diferentes. Por ejemplo: “La información es poder y el poder es algo que corrompe. Por lo tanto, la información corrompe”. La falacia por ambigüedad más conocida se denomina **anfibología**.

l) Falacia de la pendiente resbaladiza. Consiste en atribuir una serie de consecuencias desafortunadas a una situación o circunstancia con el fin de evitarla a toda costa. Es fácil reconocerla porque predice un futuro catastrófico pero no lo justifica en modo alguno las afirmaciones que hace. Por ejemplo: “Si ahora no recortamos gastos en Sanidad no podremos cobrar las pensiones cuando nos jubilemos”.

m) Whisful thinking (hacerse ilusiones). Cometemos esta falacia cuando consideramos sólo las posibilidades favorables, ignorando o menospreciando el resto de alternativas. Básicamente consiste en confundir los deseos con la realidad. Por ejemplo: “Espero aprobar todas las asignaturas en junio. Hasta ahora no lo he hecho porque no me he esforzado lo suficiente. Pero estoy decidido y sé que lo lograré”

Muchas experiencias ponen de manifiesto que solemos pensar de manera ilusoria y, al hacerlo así, tomamos decisiones equivocadas. Unas veces por un exceso de confianza y otras por no buscar los medios adecuados.