

## Falacias

- 4.1 ¿Qué es una falacia?
- 4.2 Clasificación de las falacias
- 4.3 Falacias de relevancia
- 4.4 Falacias de inducción deficiente
- 4.5 Falacias de presuposición
- 4.6 Falacias de ambigüedad

### 4.1 ¿Qué es una falacia?

Cuando las premisas de un argumento no consiguen apoyar su conclusión, decimos que el razonamiento es malo; decimos que el argumento es falaz. En un sentido muy general del término, cualquier error de razonamiento es una *falacia*. Sin embargo, el término, tal como lo utilizan los lógicos, no designa cualquier error de razonamiento, sino errores *típicos*, equivocaciones en el razonamiento cuyo patrón común puede detectarse.

En este sentido más estrecho, cada falacia es un *tipo* de argumento incorrecto. Un argumento en el que ocurre ese *tipo* de error se dice que *comete* una falacia. Diferentes argumentos pueden contener o cometer la misma falacia, esto es, pueden exhibir la misma clase de equivocación en el razonamiento. También puede decirse que un argumento que comete una falacia de cierto tipo es en sí mismo una falacia —porque es un ejemplo de ese error típico de razonamiento—.

Existen muchas clases de equivocaciones en un argumento, pero las falacias revisten un interés especial porque se sabe que son engañosas; cualquiera puede ser engañado por ellas. Por lo tanto, una **falacia** se define como el tipo de argumento que puede parecer correcto, pero que mediante una revisión más minuciosa, se prueba que no lo es. Las trampas que ponen las falacias pueden evadirse cuando se comprenden bien los tipos de errores de razonamiento que provocan.

Pero puede ser difícil determinar, en un pasaje que parece falaz, qué significados pretendía el autor para los términos utilizados. Por lo tanto, la acusación, ¡falacia!, a veces se atribuye injustamente a un pasaje en el que el autor

#### Falacia

Tipo de argumento que puede parecer correcto, pero que contiene un error de razonamiento.

tenía una intención que el crítico pasó por alto, o quizá cuya intención era sólo contar un chiste. Tales complicaciones se deben tener presentes. Nuestros estándares lógicos deben ser elevados, pero nuestra aplicación de éstos a argumentos de la vida cotidiana también debe ser generosa y justa.

## 4.2 Clasificación de las falacias

---

Los tipos de equivocaciones que se cometen en la construcción de silogismos o en el uso de símbolos lógicos (a menudo llamados falacias *formales*) se discuten en otra parte del libro, principalmente en los capítulos 6 y 8. En este capítulo explicamos e ilustramos las *falacias informales*, los tipos de errores de razonamiento que surgen por el mal manejo del *contenido* de las proposiciones que constituyen un argumento.

Para dominar estas falacias es útil agruparlas y clasificarlas; sin embargo, no existe una taxonomía correcta de las falacias. Los lógicos han propuesto varias listas de falacias de diferentes longitudes, en conjuntos diferentes, con nombres diferentes; cualquier clasificación de las falacias está destinada a ser arbitraria en cierto grado. Aquí se presentan las falacias más comunes organizadas en cuatro categorías extensas; se indica tanto su nombre vulgar como su nombre tradicional.

- **Falacias de relevancia:** las más numerosas y comunes; son aquellas en las que las *premisas no son relevantes* para la conclusión extraída, aunque parecen ser relevantes y, por ello, engañan. Discutiremos:
  - R1: Apelación a la emoción (argumento *ad populum*)
  - R2: La pista falsa
  - R3: El hombre de paja
  - R4: Apelación a la fuerza (*argumento ad baculum*)
  - R5: El argumento contra la persona (argumento *ad hominem*)
  - R6: Conclusión irrelevante (*ignoratio elenchi*)
- **Falacias de inducción deficiente:** también son muy comunes; son aquellas en donde la equivocación surge por el hecho de que las premisas del argumento, aunque son relevantes para la conclusión, son *tan débiles e ineficaces* que confiar en ellas es un error garrafal. Discutiremos:
  - D1: El argumento de la ignorancia
  - D2: La apelación inapropiada a la autoridad
  - D3: Causa falsa
  - D4: Generalización precipitada

- **Falacias de presuposición:** son las equivocaciones que surgen porque *se asume demasiado* en las premisas; la inferencia a la conclusión depende de suposiciones no justificadas. Discutiremos:
  - P1: Accidente
  - P2: Pregunta compleja
  - P3: Petición de principio
  
- **Falacias de ambigüedad:** surgen por el *uso equívoco de palabras o frases* en las premisas o en la conclusión de un argumento, algún término fundamental que tiene diferentes sentidos en diferentes partes del argumento. Discutiremos:
  - A1: Equivocación
  - A2: Anfibología
  - A3: Acento
  - A4: Composición
  - A5: División

Un cierto argumento puede considerarse como ejemplo de más de una falacia, porque el error cometido en un argumento puede construirse de maneras diferentes. Mucho depende de la interpretación y del contexto.<sup>1</sup>

### 4.3 Falacias de relevancia

Las **falacias de relevancia** son errores simples; podrían llamarse mejor falacias de *irrelevancia* porque son la consecuencia de una falta de conexión real entre las premisas y la conclusión. Ya que falta esta conexión, las premisas ofrecidas no pueden establecer la verdad de la conclusión extraída. Pero las premisas pueden continuar siendo psicológicamente relevantes para la conclusión y tener algún impacto emocional sobre los lectores o receptores. Cada una de estas falacias tiene un nombre tradicional en latín (o griego) y alguno de estos nombres (*ad hominem*, por ejemplo) se han vuelto parte del discurso cotidiano. Aquí utilizaremos tanto los nombres tradicionales como los modernos.

#### R1. La apelación a las emociones (argumento *ad populum*)

Quizá la falacia más gastada de todas es el argumento *ad populum* (al pueblo). Éste es el mecanismo de todo demagogo y todo publicista —apelar a las emociones de la audiencia—. **Apelar a la emoción** es falaz porque en lugar de la evidencia y un argumento racional, éste depende del lenguaje expresivo y de otros mecanismos pensados para provocar entusiasmo en pro o en contra de una causa. El patriotismo suele ser una causa común alrededor de la cual

#### Falacia de relevancia

Falacia en la que las premisas son irrelevantes para la conclusión.

#### Apelación a la emoción

Falacia en la que el argumento depende de la emoción más que de la razón. También se conoce como argumento *ad populum*.

es fácil exaltar las emociones y como sabemos, en nombre del patriotismo se han perpetrado terribles abusos e injusticias. Un ejemplo clásico puede ser la oratoria de Adolfo Hitler incitando el entusiasmo de su audiencia alemana. El amor a la patria es una emoción honorable, pero apelar a ese amor para manipular y confundir a una audiencia es intelectualmente reprochable, lo que llevó a Samuel Johnson a hacer la observación mordaz: “El patriotismo es el último refugio de los bribones”.

El argumento patriótico puede emplearse cuando la causa nacional está justificada y el autor del argumento no es ningún bribón. Una defensa emocional de las creencias carece de mérito intelectual, pero la conclusión de un argumento malo como éste tal vez sea sustentada por otras premisas de calidad más racional. Aun así, las emociones puras, propuestas como premisas de un argumento, son falaces. El 23 de marzo de 1775, la Cámara de Representantes de Virginia aprobó una resolución por la cual se ponían al servicio de la Guerra Civil las fuerzas de Virginia. El órgano fue alentado a adoptar esta resolución mediante un discurso cuyo contenido emocional pocas veces ha sido superado. Patrick Henry concluyó su célebre arenga con la siguiente apelación:

Si no queremos abandonar vilmente la noble lucha que ya hace tanto tiempo hemos emprendido y que nos hemos jurado no abandonar hasta conseguir el glorioso triunfo de esta contienda, ¡debemos pelear! ¡Repetídslo, señores! ¡Debemos pelear! Apelar a las armas y al Dios de los ejércitos es lo único que nos queda... ¡No es posible batirnos en retirada si no es en la sumisión y la esclavitud! ¡Nuestras cadenas ya han sido forjadas! ¡Sus chasquidos se escuchan en las praderas de Boston! La guerra es inevitable.... ¿Es la vida tan cara o la paz tan dulce como para ser compradas al precio de las cadenas y de la esclavitud? ¡No lo permitas, oh Dios Todopoderoso! Ignoro qué camino han de tomar otros; pero en lo que a mí respecta: ¡dadme la libertad o dadme la muerte!

Se dice que tras escuchar este discurso, la multitud se levantó y gritó: “¡A las armas! ¡A las armas!”

Procede hacer una aclaración aquí. Si la elocuencia del orador es utilizada para convencer a su audiencia de que algunas creencias son verdaderas, el argumento es, en efecto, falaz. Pero si el orador y su audiencia coinciden completamente en sus creencias y lo único que busca éste es instigar a su audiencia a actuar en apoyo a sus creencias mutuas, la emoción de éste puede cumplir un propósito útil. Es preciso hacer la distinción entre las emociones empleadas inadecuadamente como premisas de un argumento y las emociones utilizadas de manera razonable como instigadores de una conducta apropiada. No obstante, esta distinción siempre será problemática porque cuando el orador consigue empujar a la acción, puede decirse que se ha apoyado en las emociones para convencer a la audiencia de la verdad de determinada afirmación —la afirmación de que ha llegado el momento de actuar o la afirmación de que la forma de actuar en pos de la meta común es la que él indica—.

En una controversia, al decidir qué conducta es la apropiada, la apelación a las emociones es inevitablemente motivo de confusión.

La dependencia más evidente en los argumentos *ad populum* se encuentra en los anuncios publicitarios, donde su uso se ha elevado casi al estatus de arte. Los productos anunciados se asocian, explícita o implícitamente, con cosas que anhelamos o que nos estimulan favorablemente. El cereal para el desayuno se asocia con una juventud jovial, habilidad deportiva y buena salud; el whiskey se asocia con el lujo y el éxito, y la cerveza con aventuras emocionantes; el automóvil se asocia con el romance, riqueza y sexo. Los hombres que utilizan el producto anunciado generalmente son bien parecidos y distinguidos, las mujeres sofisticadas y encantadoras, o apenas visten una mínima prenda. Tan astutos y persistentes son los artistas del cacareo de nuestros tiempos, que todos estamos influenciados en cierto grado, a pesar de nuestra determinación para resistirnos. Casi cualquier estrategia imaginable puede utilizarse para dirigir nuestra atención, incluso para penetrar nuestros pensamientos subconscientes. Somos manipulados por incesantes apelaciones a la emoción de todo tipo.

La mera asociación de un producto con un sentimiento o una emoción agradable no es en sí misma ningún argumento, pero comúnmente no está muy lejos de la superficie un argumento *ad populum*. Cuando los anunciantes hacen afirmaciones acerca de sus productos con la intención de ganar nuestra aprobación emocional, y cuando se sugiere que uno debe hacer una compra *porque* el producto en cuestión es “sexy” o “un éxito comercial” o se asocia con dinero y poder, la afirmación implícita de que esta conclusión se sigue de tales premisas es claramente falaz.

Algunos ejemplos de un argumento *ad populum* son descarados. He aquí las palabras exactas de un anuncio en la TV-ABC:

¿Por qué tantas personas se sienten atraídas al Pontiac Grand Prix? Puede ser que tantas personas se sienten atraídas al Grand Prix porque, ¡son tantas las personas que se sienten atraídas al Grand Prix!

La apelación a las emociones es perjudicial en el contexto de las encuestas públicas. Si los que realizan una encuesta no son escrupulosos, pueden dirigir las preguntas de manera intencional para obtener las respuestas que buscan por medio del uso de palabras o frases con conocido impacto emocional. O bien, si son utilizadas sin intención pero sin cuidado, algunas palabras tienen un impacto que puede viciar los resultados de la encuesta. Por ello, en una investigación seria mediante encuestas, las preguntas deben formularse con el mayor cuidado posible para preservar la integridad de los resultados evadiendo términos que tengan carga emocional. Aunque algunas veces es difícil evadir toda contaminación emocional. Como se señaló anteriormente, la mayoría de los estadounidenses apoya la “acción afirmativa”, considerándola

como una política pública diseñada para tratar con justicia a las minorías. Pero la mayoría de los estadounidenses también se oponen en términos generales, a la “preferencia racial” en la admisión a las universidades o en la contratación de trabajadores. El resultado de cualquier encuesta aleatoria en ese escenario dependerá mucho del conjunto de palabras —“discriminación positiva” o “preferencia racial”— que se utilice en la pregunta formulada.

Cuando se confrontan resultados de encuestas en las que se utilizaron palabras diferentes, y éstos también difieren, puede decirse que se hicieron preguntas significativamente diferentes. Quizá. Éste es un problema perenne en la investigación por encuestas. Sin embargo, en un *argumento* la cuestión lógica continúa siendo muy importante: una conclusión defendida con premisas que están dirigidas principalmente a las emociones es un argumento falaz *ad populum*.

Otra variedad de la apelación a la emoción que aparece con mucha frecuencia también tiene nombre propio: el argumento *ad misericordiam*. La palabra latina *misericordiam* significa literalmente un “corazón piadoso”; esta falacia es la apelación emocional a la misericordia.\*

La misericordia suele ser una respuesta humana admirable. La misericordia, se dice a menudo, debe templar a la justicia. Existen casos en los que la clemencia en el castigo está justificada por circunstancias especiales del infractor. En tales casos —en la fase de dictar sentencia en un juicio, por ejemplo— la identificación de esas circunstancias y las razones por las que podrían aplicarse a un delincuente ya convicto se exponen adecuadamente ante el tribunal. Esto no es una falacia. Sin embargo, lo sería si tales consideraciones se incluyeran en un esfuerzo por convencer al jurado de que absuelva a un acusado que es culpable, efectivamente, de los cargos por los que se le acusa. Cuando las premisas de un argumento no son más que una **apelación a la misericordia**, al corazón, el argumento es falaz. Ésta es en realidad una subcategoría especial (pero muy común) del argumento *ad populum*, en el cual los sentimientos a los que se apela son la generosidad, el altruismo y la misericordia.

Un abogado que pretende una indemnización por daños y perjuicios para las lesiones de un cliente, buscará una forma conmovedora de revelar al jurado la discapacidad persistente de su cliente. Un estudio reciente de la Harvard School of Public Health ha mostrado que, cuando los doctores son demandados por negligencia médica, la suma de la recompensa monetaria para los demandantes exitosos depende mucho más de la naturaleza de la discapacidad que sufrieron que del hecho de que en realidad el doctor haya cometido algún error.<sup>2</sup>

#### Apelación a la misericordia

Falacia en la que el argumento se apoya en la generosidad, el altruismo o la piedad, más que en la razón. También se le conoce como argumento *ad misericordiam*.

\*Algunos lógicos dan nombres especiales a otros grupos de argumentos falaces de apelación a la emoción. De este modo, también hay quienes distinguen la apelación a la envidia (*ad invidiam*), la apelación al miedo (*ad metum*), la apelación al odio (*ad odium*) y la apelación al orgullo (*ad superbium*). En todos éstos, el error de fondo es que el argumento se apoya en sentimientos y los toma como premisas.

En los juicios penales, la compasión del jurado no tiene ningún peso en la culpabilidad o inocencia de los acusados; sin embargo, de todas formas se apelará a su compasión. Esta apelación puede hacerse de manera indirecta. Durante su juicio en Atenas, Sócrates se refirió con desdén a otros acusados que se presentaban ante el jurado acompañados por sus hijos o su familia, buscaban clemencia despertando misericordia. Sócrates se expresó así:

Yo, quien probablemente la vida en peligro tengo, no haré nada de eso. La comparación puede tener lugar en la mente [de cada miembro del jurado], y tal vez él esté predispuesto hacia mí, e indignado por ello deposite con ira su voto, porque esté despechado conmigo. Ahora, si alguno entre vosotros así se sintiere, ¡que no estoy diciendo que lo esté!, le respondería justamente así: Amigo mío, soy un hombre, y al igual que otros hombres, de carne y hueso, y no “de madera o piedra” como dice Homero; y tengo familia, sí, e hijos; oh atenienses, tres son, uno es casi un hombre, y otros dos quienes todavía muy jóvenes son; y aun así, no traeré a ninguno de ellos aquí a suplicaros mi perdón.<sup>3</sup>

Existen muchas maneras de conmovier. Aunque muchas veces es exitosa, la apelación a la misericordia es una falacia obvia, ridiculizada en la historia del cuento de un joven acusado de asesinar a su padre y a su madre con un hacha. Confrontado con una evidencia abrumadora en su contra, su abogado pidió clemencia sobre la base de que su cliente ahora era huérfano.

## R2. La pista falsa

La *pista falsa* es un argumento falaz cuya eficacia radica en la *distracción* porque se desvía la atención. Los lectores o escuchas son distraídos por algún aspecto del tema bajo discusión que los aparta de éste. Se les obliga a atender alguna observación o afirmación que puede estar asociada con el tema discutido pero que no es relevante para la verdad de lo que originalmente se debatía. Se ha sembrado una pista falsa en el camino.

El origen de esta falacia es fascinante. Se cree que su nombre original, *red herring* (arenque rojo) en inglés, está inspirado en la práctica de los que trataban de salvar a una zorra perseguida dejando una pista falsa (un arenque ahumado, que tiene un olor penetrante y adquiere un color rojo oscuro) que confundiría a los perros de caza en pos de su presa. En muchos contextos, a cualquier *pista falsa deliberada* se le llama un arenque rojo. En literatura especialmente, y sobre todo en las novelas de suspenso o policiacas, no es raro que el autor introduzca deliberadamente un personaje o un acontecimiento para confundir a los investigadores (o lectores) y de este modo aumentar el suspenso o la complejidad de la trama. Tal vez se sugiera un motivo político o un escándalo sexual —cualquier cosa que pueda distraer la atención del lector puede servir como pista falsa—. En la popular novela y película, *El código DaVinci*,<sup>4</sup> uno de los personajes, un arzobispo católico, es introducido

en la trama de una manera que confunde ingeniosamente al lector. El nombre de este personaje es una broma del autor: el Arzobispo Aringarosa, que significa en italiano arenque rojo.\*

Los argumentos falaces utilizan esta técnica de diversas formas. Los opositores a una medida fiscal apropiada tal vez llamen la atención hacia una novedosa y atractiva forma en que pueden recaudar fondos los estados que favorecen las apuestas. Una defensa de la prosperidad generada por un sistema económico puede ser torcida al condenar enérgicamente la desigualdad económica que permite ese sistema. La desigualdad económica muy bien puede ser excesiva o injusta, pero si la mayoría de los miembros de una comunidad gozan de bienestar económico, ese hecho no es desmentido por la realidad de la enorme brecha entre la riqueza moderada de la mayoría y la enorme riqueza de algunos.

El distinguido columnista en política David Broder ha señalado que en discusiones recientes de la política exterior de Estados Unidos en Oriente Medio, hay quienes han presionado para que Estados Unidos haga alarde de su fortaleza militar como un elemento necesario para establecer su postura internacional. Sin embargo, como lo señala Broder, siempre que hay críticas a la expansión militar, es una “trampa retórica” responder que los “críticos son blandos con el terrorismo”.<sup>5</sup> Una pista falsa clásica.

Otro ejemplo reciente surgió durante el debate en el Congreso de Estados Unidos para la legislación diseñada originalmente para obligar a las corporaciones a proteger los fondos acumulados que habían sido reservados para las pensiones de sus empleados. Un legislador, que aparentemente buscaba proteger a sus donadores corporativos, inició el debate con el punto irrelevante de que existe una seria necesidad de brindar una mejor asesoría a las personas jubiladas acerca de cómo invertir sus pensiones. Sin duda la hay. Pero un comentarista astutamente observó: “¿Y qué tiene eso que ver con el despilfarro que hacen los empleadores de los fondos de retiro de sus empleados? Es una pista falsa... La pista falsa del Sr. Smith reemplaza un gran escándalo nacional con un escándalo menor en una atractiva envoltura retórica.”<sup>6</sup>

De nuevo: en el año 2006 en Duke University tres estudiantes deportistas fueron acusados de violación; las acusaciones eran plenamente infundadas y pronto fueron retiradas. Cuando el fiscal fue acusado de falta de ética profesional, los ánimos en la Universidad se caldearon. Una representante del cuerpo académico de Duke, al escribir en el periódico local, defendió al fiscal y a algunos otros miembros del cuerpo académico que lo habían apoyado. En el curso de su defensa ella sostuvo que el verdadero “desastre social” en el caso de la violación en Duke era que “18 por ciento de la población estadou-

\*En el mundo de las finanzas, a un folleto informativo emitido para atraer inversionistas en una compañía que está a punto de cotizar en la bolsa, el cual informa mucho sobre ésta pero no el precio de sus acciones, también se le llama arenque rojo.



nidense vive por debajo de la línea de pobreza” y que los estadounidenses tampoco cuentan con “un sistema de atención de la salud nacional o un sistema de cuidado del niño accesible”.<sup>7</sup>

### R3. El hombre de paja

Es mucho más fácil ganar una pelea contra un hombre de paja que contra uno de carne y hueso. Si al oponernos a un punto de vista exponemos la posición de nuestro adversario como una fácil de destruir, el argumento es desde luego falaz. Este argumento comete la falacia del *hombre de paja*.

Pudiera pensarse que esta falacia es una variedad de la pista falsa, debido a que también distrae la atención de la disputa real. Sin embargo, en este caso la distracción es de una índole particular: es un intento de cambiar el conflicto de su complejidad original hacia un conflicto diferente, entre partes diferentes a la de la disputa original. Tan común es esta forma de distraer la atención, que el patrón de argumento que se apoya en él recibe desde hace mucho su propio nombre: el argumento del hombre de paja.

En controversias de naturaleza política o moral, un argumento exitoso casi invariablemente requiere algunas distinciones razonables y matizadas, y tal vez, algunas excepciones descritas sucintamente. La posición extrema en cualquier disputa —la afirmación de que una determinada conducta está *siempre* equivocada, o *siempre* justificada— muy probablemente será difícil si no imposible de defender. Por ello, a menudo es un recurso falaz sostener que lo que se quiere derrotar es algo indefendible porque tiene un carácter categórico o absoluto. Tal vez se logre la victoria ante este adversario ficticio, pero se habrá destruido tan sólo a un hombre de paja.

Alguien que exhorta a ampliar la autoridad de una administración centralizada puede ser acusado falazmente de querer transformar al Estado en una suerte de “*big brother*” cuyo alcance llegará a cada rincón de la vida privada de los ciudadanos. Ese “*big brother*” muy probablemente no será más que un “hombre de paja”. Alguien que insta al gobierno central a devolverles la autoridad a los gobiernos locales puede ser tachado, con una falacia similar, como el enemigo de una administración eficiente y efectiva, y también este argumento es muy probablemente un hombre de paja. En general, los argumentos del hombre de paja a menudo suponen que la posición atacada adopta el punto de vista más extremo posible —que todo acto o política de cierto tipo debe ser rechazado—. Es fácil ganar este argumento, pero sus premisas no son relevantes para la conclusión propuesta originalmente. El argumento del hombre de paja a menudo presenta una objeción o crítica genuinas, y la objeción puede ser sensata, pero está dirigida hacia un objetivo nuevo e irrelevante.

El argumento del hombre de paja plantea un riesgo especial a sus proponentes. Si en una controversia, un crítico presenta a su oponente de una manera que es claramente más extrema y más irrazonable de lo que está justificado a la luz de lo que han dicho o escrito, los lectores o los miembros

de la audiencia muy probablemente se darán cuenta de la exageración y responderán de una manera muy distinta de lo que se esperaba. Los lectores (o la audiencia) tal vez se percaten de lo irrazonable del retrato y se sientan ofendidos por lo injusto de éste. Todavía más, conscientes de la distorsión, los lectores o escuchas pueden sentirse impulsados a asumir la postura intelectual de la parte atacada y formularán en su mente la respuesta justa al ataque falaz. Las personas neutrales que se esperaba persuadir, de este modo pueden transformarse en adversarios debido a este argumento falaz. Todo argumento falaz presenta algún riesgo de este tipo; la falacia del hombre de paja lo invita con una fuerza especial.

#### R4. Apelación a la fuerza (argumento *ad baculum*)

La **apelación a la fuerza** para lograr la aceptación de alguna conclusión parece a primera vista una falacia tan obvia que no necesita discutirse en lo absoluto. El uso de una amenaza o de “métodos rudos” para coaccionar a los oponentes parecería ser un último recurso, un recurso útil cuando fallan la evidencia o los métodos racionales. “La fuerza hace la razón” no es un principio sutil.

La amenaza de la fuerza no necesita ser física, por supuesto. Dos profesores de leyes de la universidad estatal de Boise recientemente publicaron (en una revista especializada de derecho de la Universidad de Denver) un artículo severamente crítico sobre la Boise Cascade Corporation, uno de los fabricantes más grandes del mundo de productos de papel y madera. Más tarde, la Universidad hizo pública una “fe de erratas” en la que señalaba que “el artículo había sido retirado por su carencia de rigor académico y falsos contenidos”.

¿Por qué retiraron el artículo? ¿Amenazó Boise Cascade a la Universidad con una demanda? “Bien”, dijo el abogado general de la universidad, “‘amenazar’, es una palabra interesante. Sólo digamos que nos señalaron que las objeciones que nos hicieron podían ser susceptibles de procesamiento legal”. La Universidad recibió una copia subrayada del artículo en cuestión del abogado general de Boise Cascade, con una carta que decía: “Se me ha instruido para proceder legalmente en contra de la Universidad de Denver si cualquiera de las áreas subrayadas en el documento son publicadas por la Universidad de Denver a través de cualquier medio”.<sup>8</sup>

Aunque existen ocasiones en las que las apelaciones *ad baculum* (literalmente, “garrote en mano”) se utilizan más sutilmente. El argumentador puede no amenazar directamente y, sin embargo, puede transmitir una amenaza velada o una posible amenaza en una forma pensada para ganar el asentimiento (o al menos el apoyo) de aquellos en peligro. Cuando el procurador general de la administración del presidente Ronald Reagan estaba bajo un fuerte ataque de la prensa por su mal comportamiento, el jefe del gabinete de la Casa Blanca en aquel entonces, Howard Baker, inició una junta del gabinete diciendo:

#### Apelación a la fuerza

Falacia en la que en el argumento se recurre a amenazar con la fuerza; la amenaza puede estar velada. También se conoce como argumento *ad baculum*.

El presidente reitera su confianza en el procurador general y yo tengo confianza en el procurador general, y ustedes deben tener confianza en el procurador general porque trabajamos para el presidente y porque así son las cosas. Y si alguien tiene un punto de vista, motivo, ambición o intención diferente, puede hablarme al respecto, porque tendremos que discutir su estatus.<sup>9</sup>

Alguien puede decir que nadie puede ser engañado por un argumento de esta clase, la parte amenazada puede *comportarse* apropiadamente pero no está obligada, al final, a aceptar la *verdad* de la conclusión en la que se insiste. A esto respondieron los representantes del fascismo italiano del siglo xx, que la persuasión real puede venir a través de diferentes instrumentos, de los cuales, la razón es uno y la macana es otro. Pero una vez que el oponente ha sido persuadido realmente, sostienen, el instrumento de persuasión puede olvidarse. El punto de vista fascista parece guiar a muchos gobiernos del mundo actual, pero el argumento *ad baculum* —apoyarse en el garrote o en la amenaza de la fuerza en cualquiera de sus formas— es inaceptable de acuerdo con la razón. La apelación a la fuerza es el abandono de la razón.

## R5. El argumento contra la persona (argumento *ad hominem*)

De todas las falacias de relevancia, el **argumento *ad hominem*** está entre las más perjudiciales, en parte porque dicho argumento es muy común y en parte porque tal argumento es injusto para el adversario, le ocasiona un daño personal sin que se evidencie la falacia.

La frase “*ad hominem*” se traduce como “contra la persona”. Un argumento *ad hominem* es aquel en el que el ataque se dirige, no contra la conclusión, sino contra una persona que defiende la conclusión en disputa. Este ataque personalizado puede conducirse en dos formas diferentes; por esta razón, distinguiremos dos formas principales del argumento *ad hominem*: el ofensivo y el circunstancial.

### A. Argumento *ad hominem* ofensivo

En una discusión acalorada, alguien puede estar tentado a menospreciar la calidad personal del oponente, a negar su inteligencia o su raciocinio, a cuestionar su entendimiento, su seriedad o incluso su integridad. Pero la calidad personal de un adversario lógicamente es irrelevante para la verdad o falsedad de lo que asevere la persona o para la corrección del razonamiento empleado. Una propuesta puede descalificarse como poco valiosa porque es apoyada por “radicales” o “reaccionarios”, pero tales alegatos, aun siendo plausibles, no son relevantes para el mérito de la propuesta misma.

Sin embargo, la ofensa personal puede ser psicológicamente persuasiva porque puede inducir la desaprobación de un defensor, y por extensión injustificada en la mente de quien escucha, la desaprobación, también, de lo que se

**Argumento *ad hominem***  
Falacia en la que el argumento se apoya en el ataque a la persona que adopta una postura; un ataque *ad hominem* puede ser abusivo o circunstancial.

ha defendido. Por ejemplo, la jueza Constance Baker Motley, una activista experimentada del movimiento de los derechos civiles, defiende la acción afirmativa con un ataque *ad hominem* a sus críticos. En un texto escribe:

Los que se resisten [a los programas de acción afirmativa] niegan que son racistas, pero la verdad es que su motivación real es el racismo, una creencia en la inferioridad inherente de los afroamericanos y de la gente con un origen racial mezclado.<sup>10</sup>

Pero el mérito (o demérito) de los argumentos sobre la acción afirmativa no se esclarece denigrando la calidad personal de los que toman partido por la causa que uno rechaza.

El *ad hominem* ofensivo tiene muchas variantes. El oponente puede ser denigrado (y sus afirmaciones pueden ser consideradas como poco valiosas) porque tiene alguna inclinación política o religiosa: un “papista” o un “ateo”, un miembro de la “derecha radical” o de la “izquierda radical”, etcétera. Una conclusión puede censurarse porque ha sido defendida por personas que se cree que son de mala reputación, o porque su defensor ha sido asociado estrechamente con personas de mala reputación. Sócrates fue condenado por irreverente en su famoso juicio, en parte, debido a su larga asociación con personas que se sabía habían sido desleales a Atenas y de conducta rapaz. Y no hace mucho, cuando Clyde Collins Snow fue tachado de racista por las conclusiones a las que llegó como científico forense, él contestó:

Mi trabajo dedicado a la investigación de los desaparecidos, la tortura y ejecución extrajudicial de víctimas de derechos humanos en muchos países me ha hecho blanco de la crítica pública y la indignación oficial. Hasta la fecha, sin embargo, ninguno de mis críticos me ha llamado racista. Entre mis detractores se cuentan apologetas de la brutal junta militar argentina, representantes del ejército del general Pinochet en Chile, el ministro de Defensa de Guatemala y voceros del gobierno serbio. Como vemos, el Sr. Goodman [el acusador de Snow] se encuentra entre compañía interesante.<sup>11</sup>

La acusación de *culpable por asociación* es una forma común de abuso *ad hominem*.

### **B. Argumento ad hominem circunstancial**

Las circunstancias de alguien que hace (o rechaza) una afirmación no tienen más peso en la verdad de lo que se afirma que el que tiene la calidad de la persona. El error cometido en la forma *circunstancial* de una falacia *ad hominem* es utilizar las circunstancias personales como premisa de un argumento en contra.

Así, puede argüirse falazmente que la *congruencia* obliga a un oponente a aceptar (o rechazar) alguna conclusión sólo por la índole del empleo, nacionalidad, filiación política u otras circunstancias de esta persona. Puede su-

gerirse injustamente que un cura debe aceptar una proposición dada porque su negación sería incompatible con las Escrituras. O puede exigirse que los candidatos políticos deben apoyar cierta política porque es postulada explícitamente en la plataforma de su partido. Tal argumento es irrelevante para la *verdad* de la proposición en cuestión; simplemente insiste en que las circunstancias de una persona requieren su aceptación. Los cazadores, acusados de salvajismo innecesario contra animales indefensos, algunas veces replican señalando que sus críticos comen la carne de ganado inofensivo. Tal réplica es un claro *ad hominem*; el hecho de que un crítico coma carne está muy lejos de probar que es correcto para un cazador matar animales por diversión. El término latino *tu quoque* (que significa “tú también”, o en términos más coloquiales “mira quién habla”) a veces se utiliza para designar esta variante de argumento *ad hominem* circunstancial.

Mientras las circunstancias de un oponente pueden no ser el tema en un argumento serio, llamar la atención sobre ellas puede ser psicológicamente efectivo para ganar el asentimiento de otros o para persuadirlos. Pero no importa cuán persuasivo pueda parecer, un argumento de esa clase es esencialmente falaz.

Los argumentos *ad hominem* circunstanciales a veces son utilizados para sugerir que la conclusión de un oponente debería rechazarse porque su juicio está distorsionado, que es dictado por su situación especial más que por el razonamiento o por la evidencia. Pero un argumento que es favorable para algún grupo merece discusión por sus propios méritos; es falaz atacarlo simplemente sobre la base de que es presentado por algún miembro de aquel grupo y, por lo tanto, sólo sirve a sus propios intereses. Los argumentos en favor de un arancel proteccionista (por ejemplo) pueden ser malos, pero no son malos porque sean presentados por un fabricante que se beneficia de tales aranceles.

Un argumento de esta clase, llamado **pozo envenenado**, es particularmente perverso. El incidente que dio nombre al argumento ejemplifica la fuerza del mismo. El novelista y clérigo británico Charles Kingsley atacó al famoso intelectual católico John Henry Cardinal Newman argumentando que: las afirmaciones del cardenal Newman no eran de fiarse porque, como sacerdote católico romano (alegó Kingsley), la primera lealtad de Newman no era hacia la verdad. Newman replicó que este ataque *ad hominem* hacía imposible para él y, de hecho, para todos los católicos exponer sus argumentos, ya que cualquier cosa que pudieran decir para defenderse sería socavada por otros alegando que, después de todo, la verdad no era su preocupación principal. Kingsley, dijo el cardenal Newman, ha envenenado el pozo del discurso.

Entre las variedades del argumento *ad hominem* ofensivo y circunstancial existe una conexión clara: el argumento circunstancial puede considerarse como un caso especial del ofensivo. Cuando un argumento *ad hominem* acusa explícita o implícitamente al oponente de incongruencia (en sus creencias, o entre lo que profesan o lo que hacen), eso es claramente también un tipo de abuso u ofensa. Cuando en un argumento *ad hominem* circunstancial se acusa

**Pozo envenenado**  
Un tipo de ataque *ad hominem* que interrumpe la conversación racional.

a los oponentes de falta de honradez en virtud de su pertenencia a un grupo, ésa es una acusación de *prejuicio* en defensa del interés personal, y claramente, también es una ofensa.

En este punto procede hacer una aclaración importante. Los argumentos *ad hominem* son falaces (y a menudo injustos para el adversario) porque un ataque contra una persona generalmente no es relevante para los méritos objetivos del argumento que ha propuesto la persona. Sin embargo, existen algunas circunstancias en las cuales realmente es razonable tener dudas sobre alguna conclusión *poniendo en tela de juicio el testimonio* de alguien que hace una aseveración que (de ser cierta) podría apoyar la conclusión en cuestión. En un proceso penal, por ejemplo, es aceptable, y a menudo efectivo, llamar la atención de un jurado sobre la poca confiabilidad de un testigo, y al hacer eso restar valor a las aseveraciones sostenidas en su testimonio. Para hacer esto se pueden exhibir las contradicciones en el testimonio ofrecido y mostrar que al menos parte de lo que se ha aseverado es falso. Esto puede lograrse mostrando (no meramente aseverando) que el testigo mintió; es un *ad hominem* ofensivo, pero en este contexto es un contraargumento apropiado. El testimonio también se puede socavar exhibiendo los grandes beneficios que podría traer al testigo aceptar su testimonio, lo que significaría ponerlo en tela de juicio por las circunstancias. Éstas son, estrictamente hablando, consideraciones *ad hominem* y, sin embargo, no son falaces por el contexto especial en el que se utilizan, y por las reglas convencionales para la evaluación de testimonios conflictivos.

Pero incluso en estas circunstancias especiales, un ataque sobre la persona de un testigo no establece la *falsedad* de lo que se ha aseverado. Revelar un patrón de un pasado deshonesto o de hipocresía, o exhibir una inconsistencia con un testimonio anterior, puede poner en duda, justificadamente, la confianza del interlocutor, pero la verdad o falsedad del hecho aseverado puede establecerse sólo con evidencia que pese directamente en la aseveración y no sólo sobre alguna persona que la niegue o asevere. En cada caso se debe preguntar: ¿el ataque sobre la persona es relevante para la verdad o falsedad de lo que está en discusión? Cuando el ataque no es relevante en lo absoluto a los méritos de la aseveración, como suele suceder, el argumento *ad hominem* realmente es falaz.

## **R6. Conclusión irrelevante (*ignoratio elenchi*)\***

Los argumentos son falaces cuando sus premisas apoyan una conclusión diferente de la que pretenden establecer. Las premisas van en una dirección y la conclusión en otra; el argumento *pierde el punto*. El razonamiento en una

---

\*A esta categoría se le han asignado una variedad de nombres alternativos, como *conclusión irrelevante* y *refutación errada*.

**ignoratio elenchi** (literalmente significa “prueba errada” o “refutación errada”) puede parecer del todo plausible; sin embargo, está equivocado porque no defiende la conclusión en disputa, sino alguna otra.

Un programa social de una clase particular puede fomentarse con base en objetivos sociales de largo alcance sobre los que el programa en cuestión no logra incidir realmente. Una enmienda controvertida al código de impuestos puede defenderse por la necesidad de reducir el déficit presupuestal, cuando la objeción real contra él es qué tan justa es la medida específica propuesta. Una medida especial propuesta para apoyar a cierta industria, por ejemplo la agricultura, puede defenderse con premisas que muestran la necesidad de la asistencia, pero no apoyan el tipo o la cantidad de la asistencia que la medida disputada proveería. En la controversia sobre el desarrollo de un nuevo y muy costoso sistema de armamento, las premisas del argumento ofrecido perderán el punto si simplemente subrayan la necesidad de una defensa nacional fuerte. Los objetivos establecidos en términos muy generales —seguridad nacional, un presupuesto equilibrado— son fáciles de respaldar; las preguntas difíciles serían probablemente si esta medida particular promovería el fin buscado, y si lo haría tan efectivamente como sus alternativas. Dejar de lado estas preguntas con generalizaciones atractivas sobre los fines de más largo alcance o diferentes, es cometer el *ignoratio elenchi*.

¿Por qué a veces somos engañados por estos argumentos? Muchas veces triunfan porque distraen nuestra atención. Se sabe que la audiencia comparte cierto entusiasmo. El defensor transfiere ese entusiasmo a un fin específico que es apoyado falazmente. Si el *ignoratio elenchi* está enmarcado en un lenguaje emocional, ese aspecto *ad populum* ocultará aún más el error. Pero incluso cuando el lenguaje es frío y neutral, es un *ignoratio elenchi* cuando su verdadera fuerza es una conclusión diferente de la conclusión que pretende defender.

Puede decirse que cada falacia de relevancia es en cierto sentido un *ignoratio elenchi*, porque puede decirse con justa razón que en cada falacia de relevancia las premisas pierden el punto. Pero el término *ignoratio elenchi* es utilizado principalmente cuando se pierde el punto de manera sustantiva, no simplemente con un ataque *ad hominem* o una apelación *ad populum*.

El término **non sequitur** (que significa literalmente “no se sigue”) a menudo también se aplica a las falacias de relevancia, y especialmente a la *ignoratio elenchi*. Un *non sequitur* es un argumento en el cual la conclusión simplemente no se sigue de las premisas. Como candidato a la presidencia de Estados Unidos, George W. Bush señaló que estaba planeando otorgar el indulto (en su autoridad como gobernador de Texas) a un hombre que había sido condenado por asesinato y estaba programado para ser ejecu-

#### Conclusión irrelevante (*ignoratio elenchi*)

Tipo de falacia en la que las premisas apoyan una conclusión diferente de la que se propone.

#### Non sequitur

“No se sigue”; a menudo se aplica a las falacias de relevancia, puesto que la conclusión no se sigue de las premisas.

tado. Pero se le preguntó, ¿por qué telegrafió su intención antes de tomar una decisión final? Contestó:

Creo que éste es un caso en donde me es importante enviar una señal sobre lo que puedo hacer porque éste es un caso en donde estamos frente a la inocencia o culpabilidad de un hombre.<sup>12</sup>

Pero el término *non sequitur* se aplica con mayor frecuencia cuando la distancia entre las premisas y la conclusión es considerablemente amplia. Abraham Lincoln señaló en un discurso en 1854, que “un gran y burdo *non sequitur* es a veces el doble de peligroso que una falacia bien pulida”.<sup>13</sup> Incluso existen ocasiones cuando lo que parece ser un *non sequitur*, al reflexionar un poco, puede verse que no lo es. Considere este informe de un “fiasco legal” histórico.

El prisionero se declaró culpable. Luego dijo que había cometido un error y el juez le permitió cambiar su declaración a inocente. El caso fue juzgado. El jurado lo absolvió. “Prisionero”, dijo el juez Hawkins, “hace unos minutos se declaró usted un ladrón. Ahora, el jurado dice que usted es un mentiroso. Por consiguiente, queda usted en libertad”<sup>14</sup>

#### CUADRO SINÓPTICO

##### Falacias de relevancia

###### **R1. Apelación a las emociones (*ad populum*)**

Falacia informal en la que el apoyo otorgado a cierta conclusión es una apelación inapropiada a lo que comúnmente se cree, o a las emociones de la audiencia: patriotismo, misericordia o sentimientos similares.

###### **R2. La pista falsa**

Falacia informal que se comete cuando se utiliza alguna distracción para llamar la atención y confundir.

###### **R3. El hombre de paja**

Falacia informal en la que se incurre cuando se falsea o se distorsiona la posición del adversario y es esa posición distorsionada la que se convierte en el blanco de ataque.

###### **R4. Apelación a la fuerza (*ad baculum*)**

Falacia informal en la que se utiliza una apelación inapropiada a la fuerza o a la amenaza de fuerza para apoyar la verdad de cierta conclusión.

(continúa)



**R5. Argumento contra la persona (*ad hominem*)**

**Ofensivo:** falacia informal en la que se dirige un ataque hacia una característica de un oponente más que a los méritos de su postura.

**Circunstancial:** falacia informal en la que se dirige un ataque a las circunstancias especiales de un oponente más que a los méritos de su postura.

**R6: Conclusión irrelevante (*ignoratio elenchi*)**

Falacia informal que se comete cuando las premisas de un argumento propuestas para establecer una conclusión en realidad están dirigidas hacia otra conclusión.

**EJERCICIOS**

**A.** Identifique y explique las falacias de relevancia en los siguientes pasajes:

- \*1.** Una organización nacional llamada En Defensa de los Animales presentó una protesta en 1996 contra la supuesta crueldad hacia los animales que se venden vivos o muertos en los mercados chinos en San Francisco. Patricia Briggs, quien formuló la queja ante la Comisión Protectora de los Animales de esa ciudad, dijo: “Ha llegado el turno de los crustáceos. Ustedes creen que la gente no se preocupa por las langostas porque no son juguetonas y peludas, y tienen ese aspecto de tontas y no vocalizan, pero les sorprendería saber a cuánta gente les importan”. A lo que la propietaria de Ming Kee Game Birds, donde se venden aves de corral, Astella Kung, respondió: “¿Qué hay de los indigentes? ¿Por qué los protectores de animales no utilizan su energía para proteger a esa gente? ¡No tienen hogar! ¡Tienen hambre!”

—“Cuisine Raises Debate on Cruelty and Culture”,  
*The New York Times*, 26 de agosto de 1996.

- 2.** Nietzsche era en lo personal más filosófico que su filosofía. Su discurso sobre el poder, la crueldad y la soberbia inmoralidad era la manía de un joven estudiante inofensivo y de un inválido constitucional.

—George Santayana, *Egotism in German Philosophy*.

- 3.** Como un guerrero armado, como un caballero medieval, James G. Blaine marchó hacia el vestíbulo del Congreso estadounidense, arrojó su lanza y arremetió contra las frentes descaradas de todo aquel que difama a su patria y pisotea su honor.

Para el Partido Republicano, abandonar ahora a este valiente hombre es peor que si un ejército tuviera que abandonar a su general en el campo de batalla.

—Robert G. Ingersoll, discurso de nominación en la Convención Nacional Republicana, 1876.

4. Sin embargo, ahora importa muy poco qué diga o haga el rey de Inglaterra; ha pasado perversamente por encima de toda obligación moral y humana, se ha llevado naturaleza y conciencia bajo sus pies, y por un espíritu de insolencia y crueldad constante y constitucional se ha merecido un odio generalizado.

—Thomas Paine, *Common Sense*, 1776.

- \*5. Clarence Darrow, renombrado abogado penalista, dirigió una astuta moción ante un jurado de este modo:

Ustedes, gente del pueblo, piensan que todos nosotros, gente de la ciudad, somos todos deshonestos, pero nosotros, gente de la ciudad, pensamos que ustedes, los granjeros, son todos deshonestos. No hay uno de ustedes en quien yo confiaría en una negociación, porque no dudarían en dejarme en la calle. Pero cuando se trata de mostrar compasión por una persona en problemas, preferiría confiar en ustedes, gente del pueblo, que en la gente de la ciudad, porque ustedes llegan a conocer mejor a la gente y logran ser mejores amigos.

—Irving Stone, *Clarence Darrow for the Defense*, 1943.

6. Tenía siete años de edad cuando la primera campaña electoral, que yo recuerde, se llevó a cabo en mi distrito. En aquel entonces todavía no teníamos partidos políticos, así que el anuncio de esta campaña fue recibido con muy poco interés. Pero el sentir popular se enardeció cuando se divulgó que uno de los candidatos era “el Príncipe”. No hubo necesidad de agregar que era cristiano ni su apellido para darse cuenta de qué príncipe se trataba. Era el propietario del enorme latifundio producto de la ocupación arbitraria de los vastos terrenos recuperados en el siglo pasado con la desecación del lago Fucino. Cerca de ocho mil familias (es decir, la mayoría de la población local) aún son empleadas hoy en el cultivo de las catorce mil hectáreas de la propiedad. El Príncipe se dignaba solicitar a “sus” familias su voto para que así él pudiera convertirse en su diputado ante el Parlamento. Los administradores de la propiedad, quienes trabajaban para el Príncipe, hablaban con frases impecablemente liberales: “Naturalmente”, decían, “naturalmente, ninguno será forzado a votar por el Príncipe, está sobrentendido; de la misma forma que nadie, naturalmente, puede forzar al Príncipe a permitir que gente que no votó por él trabaje en sus tierras. Éste es un periodo de verdadera libertad para todo el mundo; ustedes son libres pero también el Príncipe lo es”. El anuncio de estos

principios “liberales” produjo una consternación general y comprensible entre los campesinos. Porque, como fácilmente puede adivinarse, el Príncipe era la persona más odiada en esa región del país.

—Ignazio Silone, *The God that Failed*, 1949.

7. De acuerdo con R. Grunberger, autor de la *Historia social del Tercer Reich*, los editores nazis acostumbraban enviar el siguiente aviso a los lectores alemanes que dejaban que se venciera su periodo de suscripción: “Nuestro periódico definitivamente merece el apoyo de cada alemán. Continuaremos enviándole ejemplares del mismo y esperamos que usted no quiera exponerse a las lamentables consecuencias en el caso de cancelación”.

8. Radosh [Prof. Ronald Radosh] experimentó una conmoción metafísica en 1973 durante un viaje radical a Cuba cuando su pequeño grupo de turistas revolucionarios fue llevado a uno de los hospitales mentales de Castro y vieron un pabellón lleno de pacientes que acababan de ser sometidos a una lobotomía. Se perturbó lo suficiente como para hacer escuchar su preocupación al guía de turistas estadounidense, quien lo miró profundamente por un momento y dijo: “Ron, tenemos que entender la diferencia entre las lobotomías capitalistas y las socialistas”.

—Peter Collier, “The Suppression of Ronald Radosh”,  
*The Weekly Standard*, 10 de junio de 1996.

9. También admito que existe gente para la cual incluso la realidad del mundo externo [es] un problema serio. Mi respuesta es que no me dirijo a *ellas*, pero supongo que existe un mínimo de razón en mis lectores.

—Paul Feyerabend, “Materialism and the Mind-Body Problem”,  
*The Review of Metaphysics*, 1963.

- \*10. Cuando íbamos llegando a ese punto de la discusión, y a todos fue patente que la definición de justicia había sido trastocada hasta acabar en el extremo contrario, Trasímaco, en lugar de contestar, me preguntó: “Dime, Sócrates, ¿no tuviste una nodriza?” “¿Qué?”, le dije, “¿no sería mejor que me contestaras y no hacerme estas preguntas?”

“Es”, dijo, “porque te dejó siendo un mocoso, cuando lo que necesitabas era que te hubieran limpiado bien las narices y ni siquiera aprendiste a diferenciar las ovejas del pastor”.

—Platón, *La República*.

11. En su texto *While Europe Slept: How Radical Islam is Destroying the West from Within* (2006), Bruce Bawer sostiene que “al apaciguar una

ideología [musulmana] totalitaria, Europa 'pone en peligro su libertad'. Lo políticamente correcto, escribe, impide a los europeos defenderse, lo que tiene como resultado una "pasividad autodestructiva, debilidad frente a la tiranía y una inclinación refleja a apaciguar". En una reseña del libro en *The Economist* se observa que Bawer "debilita su argumento al tender una red tan grande", y otro lector, Imam Fatih Alev, comenta del punto de vista de Bawer que "es una idea elaborada hablar de esta gran diferencia entre los valores occidentales y los valores musulmanes".

—"Clash Between European and Islamic Views, in Books"  
*The New York Times*, 8 de febrero de 2007.

12. Para saber absolutamente que Dios no existe se necesita un conocimiento infinito. Pero para tener un conocimiento infinito habría que ser Dios. Es imposible ser Dios y un ateo al mismo tiempo. Los ateos no pueden probar que Dios no existe.

—"Argumento Against Atheism",  
[http://aaron\\_mp.tripod.com/id2.html](http://aaron_mp.tripod.com/id2.html) (2007).

13. Durante la Primera Guerra Mundial, el gobierno británico inculcó deliberadamente un sentimiento antigermánico en su pueblo con propaganda política. Enseguida se muestra un ejemplo de ésta:



Fuente: Wilson, David (siglo xx). The Bridgeman Art Library International.  
 Colección privada/The Bridgeman Art Library.

**B.** Cada uno de los siguientes pasajes puede ser criticado plausiblemente por los que concluyan que contiene una falacia, pero cada uno será defendido por quienes niegan que el argumento es falaz. Discuta los méritos de cada argumento y explique por qué concluye que contiene o no contiene una falacia de relevancia.

- \*1. El ex presidente de General Electric, Jack Welch, fue desafiado en una reunión de accionistas por una monja que sostenía que GE debía hacerse cargo de la limpieza del río Hudson, donde por muchos años se habían acumulado los agentes contaminantes de las plantas de GE. Welch negó rotundamente la responsabilidad de la compañía, diciendo: “Hermana, tiene que detener esta conversación. Usted le debe a Dios el estar del lado de la verdad aquí”.

—Elizabeth Kolbert, “The River”, *The New Yorker*, 4 de diciembre de 2000.

2. El feminismo de género es imposible de falsear: carcome y digiere toda contraevidencia, transmutándola en evidencia confirmatoria. El hecho de que la mayoría de la gente, incluida la mayoría de las mujeres, no vea el sistema dominante y pertinaz del poder masculino, sólo muestra qué tan a fondo han sido socializadas para perpetuarlo. Entre más mujeres rechacen la perspectiva feminista de género, más prueba esto que son esclavas del sistema androcéntrico. Nada ni nadie puede refutar la hipótesis del sistema masculino para quienes... lo ven tan claramente “en todas partes”.

—Christina Sommers,

*Proceedings of the American Philosophical Association*, junio de 1992.

3. Cuando se vislumbró que la Revolución de los Estados Unidos era algo probable, algunos estadounidenses buscaron la reconciliación con Inglaterra; Thomas Paine se opuso firmemente a la reconciliación y así escribió en *Common Sense* (1776):

... todos aquellos que abrazan la doctrina de la reconciliación pueden incluirse entre las siguientes descripciones. Hombres interesados, que no son confiables; hombres débiles que no pueden ver; hombres prejuiciosos que no verán, y cierto grupo de hombres moderados que piensan mejor del mundo europeo de lo que éste se merece; y esta última clase, por un error de juicio, será la causa de más calamidades para este continente que las otras tres juntas.

4. “Pero observo”, dijo Cleantes, que “por lo que a ti, Filo, se refiere, así como a todos los escépticos especulativos, tu doctrina y tu práctica tan en desacuerdo están en los puntos más abstrusos de la teoría como en las cuestiones de la vida cotidiana”.

—David Hume, *Diálogos sobre la religión natural*.

- \*5. Un boletín de prensa de la National Education Association (NEA) comienza con el siguiente enunciado: “Nuestros profesores consideran los grupos pequeños como el elemento más importante para hacer un buen trabajo, según lo indica una encuesta de la NEA”... Pero la NEA, por supuesto, está interesada en tener tantos maestros en las escuelas como sea posible. Por ejemplo, en un sistema escolar de 3000 alumnos con 30 alumnos asignados a cada grupo, el cuerpo docente sería de aproximadamente 100 maestros, pero si el tamaño del grupo se redujera a 25, el número total de maestros se incrementaría a 120. Y en una época de menos alumnos cada año, ésta es una manera de mantener a los profesores en la nómina pública...

Es muy poco afortunado que una organización con la reputación profesional de que goza la NEA se conduzca atendiendo a sus propios intereses.

—Cynthia Parsons, *Christian Science Monitor Service*.

6. Yo por mi parte advierto a todo aquel que escuche las palabras de este libro profético: “Si alguno se atreviere a añadir algo, Dios echará sobre él todas las plagas descritas aquí. Y si alguno quitare algo a las palabras de este libro profético, Dios le quitará su parte del árbol de la vida y lo excluirá de la Ciudad Santa, que son descritos en este libro.

—Apocalipsis 22: 18-19.

7. Anito: “Sócrates, creo que estás muy dispuesto a hablar mal de los hombres: si quisieras hacerme caso, te aconsejaría que fueses más cuidadoso. Quizá no exista ciudad alguna en la que no sea fácil hacer más mal que bien a los hombres, y éste es, por supuesto, el caso de Atenas, como creo que lo sabes”.

—Platón, *Menón*.

8. El historiador griego Tucídides, en su *Historia de la guerra del Peloponeso*, refiere la siguiente invitación de los atenienses a los representantes de la pequeña isla de Melos, para que se unieran a Atenas en su guerra contra Esparta:

Ustedes saben también como nosotros, que bajo la lógica de la naturaleza humana, la justicia sólo existe donde existe equilibrio de fuerzas, aunque es la fuerza la que determina lo que puede pelear el fuerte y conceder el débil.

...Sus armas más poderosas son esperanzas aún sin cumplir, aunque las armas de las que disponen son un tanto inadecuadas para resistir las fuerzas ya organizadas en su contra... Consideren que están tomando una decisión para su país, un país cuya fe pende de una sola decisión correcta o incorrecta.

9. En ese libro melancólico, *El futuro de una ilusión*, el doctor Freud, uno de los últimos grandes teóricos de la clase capitalista europea, expresa con gran claridad la imposibilidad de la fe religiosa en el hombre educado contemporáneo.

—John Strachey, *The Coming Struggle for Power*.

- \*10. La trampa clásica para cualquier revolucionario siempre es: “¿Cuál es tu alternativa?”. Pero incluso si se pudiera proporcionar al interrogador un plan detallado, no significa que pudiera utilizarlo; en la mayoría de los casos no es sincero en querer saberlo.

—Shulamith Firestone,  
*The Dialectic of Sex: The Case for Feminist Revolution*.

## 4.4 Falacias de inducción deficiente

Algunos errores comunes en el argumento surgen porque las premisas —aunque pueden no ser totalmente irrelevantes— son *inadecuadas* para justificar la conclusión. Éstas son las **falacias de inducción deficiente**.

### D1. El argumento por ignorancia (argumento *ad ignorantiam*)

Es falaz argumentar que una proposición es verdadera simplemente porque no se ha probado que es falsa. Es igualmente falaz argumentar que una proposición es falsa simplemente porque no se ha probado que es verdadera. Sabemos muy bien que muchas proposiciones verdaderas aún no se ha probado que sean verdaderas, y que muchas proposiciones falsas aún no se han probado que sean falsas y, por lo tanto, es evidente que nuestra ignorancia acerca de cómo probar o desaprobado una proposición no establece su verdad o su falsedad.

En las ciencias, la apelación falaz a la ignorancia surge cuando se sostiene que aquello para lo que no hay evidencia es falso sólo por esa razón; pero puede ser que la evidencia esperada no pueda obtenerse, o (quizá porque está muy lejana en espacio o en tiempo) que la evidencia es físicamente inaccesible. En la pseudociencia no es poco común escuchar que alguna proposición (sobre fenómenos psíquicos, por ejemplo) es verdadera porque aún no se ha establecido su falsedad concluyentemente.

Un **argumento por ignorancia** confrontó a Galileo cuyo telescopio rudimentario le descubrió, sin lugar a dudas, las montañas y valles de la Luna. Pero aquellos que estaban comprometidos con la perfección esférica de la luna como una verdad teológica no se dejaron persuadir. Esta perfección (enseñada durante mucho tiempo por Aristóteles y sus discípulos) fue defendida

#### Falacia de inducción deficiente

Falacia en la que las premisas son muy débiles o ineficaces para justificar la conclusión.

#### Argumento por ignorancia

Falacia en la que una proposición se sostiene como verdadera sólo porque no se ha probado que es falsa, o falsa sólo porque no se ha probado que es verdadera. También se conoce como argumento *ad ignorantiam*.

por los críticos de Galileo, quienes sostuvieron que lo que parecían ser irregularidades en la superficie de la Luna en realidad debían estar llenas de una sustancia cristalina invisible, haciéndola, de este modo, una esfera perfecta. Esta hipótesis preserva la perfección de la Luna, y Galileo, ¡no pudo probar que era falsa! Expuso el argumento *ad ignorantiam* presentando otro igualmente falaz. Sugirió que también podían existir montañas cristalinas tan invisibles a nosotros como el relleno cristalino, que se erigían por encima de aquella envoltura cristalina invisible que rodea la Luna. Sus críticos no pudieron probar la falsedad de esta nueva hipótesis.

Aquellos que se oponen con fuerza a algún cambio importante, a menudo se sienten tentados a argüir en contra de ese cambio porque aún no se ha probado que sea viable o seguro. A menudo es imposible ofrecer tal prueba por adelantado, y comúnmente lo que lleva a esta objeción es la ignorancia mezclada con temor. Esta apelación a menudo toma la forma de preguntas retóricas que sugieren, pero no aseveran rotundamente, que los cambios propuestos están llenos de un peligro desconocido.

Los cambios en las políticas públicas pueden ser apoyados, así como resistidos, mediante una apelación a la ignorancia. Cuando el gobierno federal de Estados Unidos concedió una exoneración que permitía a Wisconsin reducir los beneficios adicionales que se estaban dando a las madres solteras que gozaban de asistencia social por tener más de un hijo, se le preguntó al gobernador de Wisconsin si existía alguna evidencia de que las madres solteras estuvieran teniendo más hijos simplemente con el fin de obtener el ingreso adicional. Su respuesta, *ad ignorantiam*, fue ésta: “No, no se tiene. En verdad no se cuenta con esa información pero tampoco hay evidencia de lo contrario”.<sup>15</sup>

En algunas circunstancias, por supuesto, el hecho de que no se haya tenido cierta evidencia o resultados, aún después de que se han buscado insistentemente en las formas pensadas para descubrirlos, puede tener una fuerza argumentativa sustancial. Por ejemplo, los nuevos fármacos que están bajo prueba, por seguridad normalmente se administran a roedores u otros sujetos animales por tiempos prolongados; la ausencia de cualquier efecto tóxico en los animales se considera como evidencia (aunque no evidencia concluyente) de que el fármaco probablemente no es tóxico para los seres humanos. La protección al consumidor a menudo depende de evidencia de este tipo. En circunstancias como ésta confirmamos, no en la ignorancia, sino en el conocimiento o en la convicción de que si es probable que surja el resultado en cuestión habría surgido en alguno de los casos de prueba. Este uso de la incapacidad para probar la verdad de algo supone que los investigadores son muy hábiles, y que muy probablemente habrían descubierto la evidencia buscada si fuera posible. En ocasiones se cometen errores trágicos en este ámbito, pero si el estándar que se establece es demasiado alto —si lo que se requiere es una prueba concluyente de inocuidad que nunca podrá ofrecerse— se privará a los consumidores de tratamientos médicos valiosos, tratamientos que incluso pueden salvar vidas.



Del mismo modo, cuando una investigación de seguridad no proporciona evidencia de la conducta inapropiada de la persona investigada, sería equivocado concluir que la investigación nos ha dejado en la ignorancia. Una investigación meticulosa puede demostrar apropiadamente que está “libre de culpa”. No sacar una conclusión, en algunos casos, es tanto una falta de razonamiento correcto como lo sería sacar una conclusión incorrecta.

La apelación a la ignorancia es usual y a menudo adecuada en los juicios penales, cuando una persona acusada, según la legislación estadounidense y el derecho británico, se presume inocente hasta que se pruebe su culpabilidad. Se adopta este principio porque se reconoce que el error de condenar al inocente es mucho más grave que el de absolver al culpable —y de este modo, la defensa en un caso penal puede sostener legítimamente que si la parte acusadora no ha probado culpabilidad más allá de la duda razonable, el único veredicto posible es inocente—. La Suprema Corte de Estados Unidos refrendó enérgicamente este estándar de prueba en las siguientes palabras:

El estándar de la duda razonable... es un excelente instrumento para reducir el riesgo de condenas apoyadas en errores de hecho. Este estándar ofrece sustancia concreta para la presuposición de inocencia —ese principio elemental y axiomático fundamental cuya aplicación es la base de la administración de nuestra justicia penal—. <sup>16</sup>

Pero *esta* apelación a la ignorancia tiene éxito sólo donde se tiene que asumir la inocencia en ausencia de la prueba de lo contrario; en otros contextos, tal apelación es en efecto un argumento *ad ignorantiam*.

## D2. La apelación inapropiada a la autoridad (argumento *ad verecundiam*)

En el intento de formarse una opinión propia sobre una pregunta difícil o complicada, es completamente razonable guiarse por el juicio de un experto reconocido. Cuando argumentamos que determinada conclusión es correcta con base en que una autoridad experta ha llegado al mismo juicio, no cometemos una falacia. De hecho, tal recurso a la autoridad es necesario para la mayoría de nosotros en muy diversas materias. Por supuesto, el juicio de un experto no constituye una prueba concluyente; los expertos difieren e incluso si están de acuerdo pueden *errar*; pero la opinión de un experto es desde luego una manera razonable de apoyar una conclusión.

La falacia de **apelación inapropiada a la autoridad** *ad verecundiam* surge cuando se hace una apelación a partes que no tienen una autoridad legítima en la materia en cuestión. De este modo, en un argumento sobre moral, apelar a las opiniones de Darwin, una destacada autoridad en biología, sería falaz, como lo sería apelar a las opiniones de un gran artista como Picasso para llegar a un acuerdo en una discusión económica.<sup>17</sup> Pero debe tenerse

### Apelación inapropiada a la autoridad

Falacia en la que la conclusión se basa en el juicio de una supuesta autoridad que no tiene legitimidad para reclamar su conocimiento como experto en la materia en cuestión. También se le conoce como argumento *ad verecundiam*.

cuidado al determinar en qué autoridad es razonable confiar y a cuál rechazar. Aunque Picasso no era un economista, su juicio podría plausiblemente tener algún peso en una discusión concerniente al valor económico de una obra maestra artística; y si el papel de la biología en cuestiones morales estuviera en discusión, Darwin podría, en efecto, ser una autoridad adecuada.

Los ejemplos más flagrantes de apelaciones indebidas a la autoridad aparecen en los anuncios “testimoniales”. Se nos incita a conducir un automóvil de una marca determinada porque un golfista o un jugador de tenis famoso afirma la superioridad de esa marca; se nos incita a tomar una bebida de cierta marca porque alguna estrella de cine o del fútbol expresa su gusto por ella. Si la verdad de una proposición se asevera con base en la autoridad de alguien que no tiene competencia especial en ese ámbito, se comete la falacia de la apelación inapropiada a la autoridad.

Éste parece ser un error ingenuo que es fácil de evitar, pero existen circunstancias en las que la apelación falaz es tentadora y, por lo tanto, peligrosa intelectualmente. He aquí dos ejemplos: en el ámbito de las relaciones internacionales, en el que las armas de fuego y la guerra tristemente tienen un papel principal, una opinión u otra comúnmente se apoya apelando a aquellos cuya competencia especial recae en el diseño técnico o la construcción de armas. Físicos como Robert Oppenheimer o Edward Teller, por ejemplo, tal vez tuvieran competencia para ofrecer juicios autorizados en cuanto a cómo pueden funcionar (o no) ciertas armas; pero su conocimiento en este ámbito no les confiere una sabiduría especial en la determinación de objetivos políticos más amplios. Apelar al juicio sólido de un físico eminente para determinar la conveniencia de ratificar algún tratado internacional sería un argumento *ad verecundiam*. Del mismo modo, admiramos la profundidad y lucidez de una gran obra literaria, por ejemplo las novelas de Alejandro Solzenitzin o Saul Bellow, pero recurrir a sus juicios para determinar al verdadero culpable en algún conflicto político sería una apelación *ad verecundiam*.<sup>18</sup>

Muchas personas se presentan a sí mismas, o son presentadas por otros, como “expertos” en uno u otro campo; sin embargo, determinar qué autoridad es verdaderamente confiable como para depender de ella a menudo es un asunto difícil. Suponga que queremos saber si alguna proposición,  $p$ , es verdadera. Suponga que alguna persona,  $A$ , supuestamente es un experto en  $p$ , o en proposiciones como  $p$ , y  $A$  dice que  $p$  es verdadera. ¿Cuáles son las condiciones en las que lo dicho por  $A$  en verdad ofrecen una buena razón para aceptar la verdad de  $p$ ? Depende mucho de lo que  $p$  asevere y de la relación entre  $A$  y proposiciones como  $p$ . La pregunta que se debe responder es: ¿Es  $A$ , en virtud de su conocimiento, experiencia, estudios o circunstancias generales, más capaz que nosotros, que estamos discutiendo el asunto, de juzgar si  $p$  es verdadera o no lo es? Si es así, el juicio de  $A$  tiene un valor como evidencia para nosotros con respecto a la verdad de  $p$ ; aunque, por su puesto, el juicio de  $A$  puede ser una evidencia débil, quizá contrarrestada por otras con-

sideraciones y quizá sobrepasada por el testimonio de otros que también tienen más conocimiento sobre  $p$  que el que tenemos nosotros.

El argumento *ad verecundiam* es una apelación a alguien que no tiene legitimidad para reclamar autoridad. Incluso alguien que esté legitimado para reclamar autoridad bien podría resultar equivocado, por supuesto, y más tarde podríamos lamentar nuestra elección de expertos. Pero si los expertos que elegimos se merecen su reputación sobre el conocimiento que tienen de cosas como  $p$  (cualquier cosa que sea  $p$ ), no sería una falacia confiar en ellos incluso si están errados. Nuestro error se convierte en un error de razonamiento (una falacia) cuando nuestras conclusiones están basadas en el veredicto de una autoridad que no tiene legitimidad racional como experto en la materia.<sup>19</sup>

### D3. Causa falsa (argumento *non causa pro causa*)

Es obvio que cualquier razonamiento que depende de tratar como causa de alguna cosa o suceso lo que en realidad no es su causa, debe estar gravemente equivocado. Pero a menudo estamos tentados a suponer, o somos llevados a suponer, que entendemos alguna relación de causa y efecto específica cuando de hecho no es así. La naturaleza de la conexión entre causa y efecto, y cómo es que determinamos si esta conexión está presente o ausente, son problemas fundamentales de la lógica inductiva y el método científico. Estos problemas se discuten con detalle en la Parte III de este libro. Presuponer una conexión causal que no existe en realidad es un error común; en latín el error se llama falacia de *non causa pro causa*; nosotros la llamamos simplemente la falacia de la **causa falsa**.

El que la conexión causal supuesta sea realmente errónea, puede ser, a veces, discutible. Se ha argumentado que algunos miembros del cuerpo docente universitario son indulgentes al calificar porque temen que calificar rigurosamente podría causarles bajas evaluaciones por parte de sus estudiantes y eso podría dañar sus carreras. Se dice que el resultado de este temor es la “inflación de calificaciones” gradual. Un catedrático universitario escribió lo siguiente:

Los formularios de evaluación del curso [llenados por los alumnos] son requeridos ahora en muchas instituciones y los resultados influyen en los salarios. Cuando me integré a la Universidad de Michigan hace 30 años, mi salario era mayor que el de cualquier miembro del departamento de antropología activo hoy en día. Mis estándares para calificar no han seguido una tendencia hacia la inflación. Las quejas de los estudiantes sobre sus calificaciones se han incrementado y ahora mi salario ocupa el último lugar de la lista de académicos.<sup>20</sup>

**Causa falsa**  
Falacia en la que algo que en realidad no es una causa se trata como causa. También se conoce como *non causa pro causa*.

¿Cree que el autor de este pasaje comete la falacia de la causa falsa?

En ocasiones suponemos erróneamente que un suceso es causado por otro por la cercanía en tiempo con la que ocurre con respecto a éste. En las culturas primitivas estos errores eran algo común; invariablemente el sol reaparecería después de un eclipse si se habían tocado los tambores durante la oscuridad —aunque sabemos que es absurdo suponer que tocar los tambores era la causa de la reaparición del sol—. La simple sucesión temporal no establece una conexión causal. Esta variedad de causa falsa se llama la falacia **post hoc ergo propter hoc**: “después de tal cosa; por lo tanto, debido a tal cosa”.

Incluso gente muy preparada en ocasiones comete esta falacia. Un crítico ridiculizó el razonamiento de un miembro del Congreso de Estados Unidos y escribió:

Me estoy cansando de afirmaciones como las del republicano Ernest Istook, Jr. —“Mientras las oraciones abandonan las aulas, entran las armas de fuego, las armas blancas, las drogas y las pandillas”— con la implicación sin sustento de que existe una conexión causal entre estos hechos... También podríamos decir que, “Después de que echamos a Dios de las escuelas, pusimos al hombre en la Luna”. Los estudiantes pueden necesitar o no más fe, pero el Congreso sin duda podría usar más la razón.<sup>21</sup>

Errores de este tipo son muy comunes. Se culpa de las condiciones climáticas inusuales a algún fenómeno celestial no relacionado que las precede; una infección causada realmente por un virus se piensa que es causada por un viento frío o por mojarse los pies, y así sucesivamente. Tal vez ningún ámbito es más vulnerable a este tipo de argumentos que el de los crímenes y castigos. A este respecto, la siguiente observación en una carta a *The New York Times* es característica:

**Post hoc ergo propter hoc**

“Después de tal cosa; por lo tanto, debido a tal cosa”; tipo de falacia de causa falsa en la se presume que un evento ha sido causado por otro evento que sucedió antes que él.

La pena capital en Estados Unidos nos ha dado la tasa de criminalidad más alta y el mayor número de prisioneros por cada 100,000 habitantes en el mundo industrializado.<sup>22</sup>

La falacia *post hoc ergo propter hoc* es fácil de detectar cuando es flagrante, pero incluso los mejores científicos o estadistas ocasionalmente llegan a conclusiones erróneas por ella.

**Pendiente resbaladiza**

Tipo de falacia de causa falsa en la que se asume que el cambio en una dirección particular llevará inevitablemente a un cambio desastroso en la misma dirección.

La causa falsa también es la falacia que se comete cuando se argumenta erróneamente contra alguna propuesta con base en que cualquier cambio en una dirección determinada seguro llevará a más cambios en la misma dirección y así, a graves consecuencias. Dar este paso, puede decirse, nos coloca en una pendiente resbaladiza hacia el desastre y a este razonamiento, por lo tanto, se le llama la falacia de la **pendiente resbaladiza**. Pero el que las consecuencias temidas de hecho se den no está determinado por el primer paso en una dirección dada; la sugerencia de que un cambio en esa dirección provocará

una catastrófica reacción en cadena generalmente no está justificada, aunque tal argumento suele invocarse en defensa del *status quo*. Lo que se necesita determinar es qué es, de hecho, lo que probablemente causará (o no) los resultados temidos.

Considere el siguiente ejemplo: una objeción común a la legislación del suicidio asistido es que una vez que se otorgue un permiso formal a los médicos para actuar de una manera moralmente discutible, los médicos se dejarán llevar a cometer más y mayores inmoralidades del mismo tipo o similares. De acuerdo con este argumento, debe evitarse el primer caso de clemencia porque nos dejaría inseguros en una pendiente tan resbaladiza que nuestro primer paso hacia abajo podría no ser el último. A este argumento respondió un crítico mordaz:

El argumento de la pendiente resbaladiza, aunque influyente, es difícil de manejar racionalmente. Sugiere que una vez que permitamos a los médicos acortar la vida de los pacientes que lo soliciten, ellos podrían matar y, de hecho, matarían a pacientes que representan una carga pero que no quieren morir. Esta sugerencia no está justificada...

Los médicos suelen prescribir fármacos que en dosis mayores a las prescritas podrían matar al paciente. Nadie teme que las dosis reales prescritas puedan llegar a utilizarse en dosis letales. Nadie objeta esas prescripciones por temor a una "pendiente resbaladiza". Autorizar a los médicos a acortar la vida de los pacientes que soliciten tal asistencia no confiere autorización para acortar la vida de los pacientes que quieren prolongarla, así como la autorización quirúrgica para remover la vesícula biliar no implica la autorización para remover el corazón del paciente.<sup>23</sup>

El supuesto de que moverse en una dirección determinada, por más prudencia que se tenga, con seguridad producirá el terrible resultado de moverse en la misma dirección hacia el exceso, es la falacia de la pendiente resbaladiza.

Pero existen circunstancias en las que el primer paso en una dirección nueva establece un precedente que hace que un movimiento adicional en esa dirección sea más fácil de lograr. Esto puede ser bueno o malo. Oponiéndose a una nueva legislación que castigaría más severamente los crímenes si estuvieran motivados por el odio racial, un crítico escribió:

No debe existir una categoría separada para los crímenes de odio. Un homicidio es un homicidio; una paliza es una paliza. Debemos procesar a la gente por los crímenes que cometen, no por el porqué los cometieron. Si empezamos a categorizar los crímenes por su motivación, nos estamos lanzando por una pendiente muy resbaladiza.<sup>24</sup>

Algunos argumentos de este tipo tienen mérito, puesto que el precedente puede influir en la toma de decisiones subsiguiente. Esta pendiente resbaladiza

es en efecto una falacia, pero la mera acusación de que se ha cometido la falacia no prueba que el argumento en cuestión sea fallido.

#### D4. Generalización precipitada (accidente inverso)

En la vida cotidiana nos apoyamos en los enunciados acerca de cómo son generalmente las cosas y sobre cómo se comporta generalmente la gente. Pero las afirmaciones generales, aunque fundamentales en el razonamiento, tienen que ser revisadas cuidadosamente; la universalidad de su aplicación nunca debe aceptarse o asumirse sin justificación. La **generalización precipitada** es la falacia que se comete cuando sacamos conclusiones acerca de *todas* las personas o cosas de una clase determinada con base en el conocimiento solamente de uno (o de unos cuantos) de los miembros de esa clase. Todos conocemos personas que han hecho generalizaciones erróneas acerca de ciertas compañías o gobiernos debido a una sola experiencia. Los estereotipos sobre la gente que proviene de ciertos países o culturas están ampliamente extendidos y comúnmente son erróneos; las generalizaciones precipitadas acerca de culturas extranjeras pueden ser demasiado desagradables y son buenos ejemplos del salto, falaz, a las generalizaciones precipitadas con base en muy poca evidencia.

Una anécdota o una sola instancia puede, en efecto, ser apoyo relevante para una regla o teoría general. Pero cuando se trata como una demostración de esa teoría, la generalización no está bien fundamentada; la inducción es defectuosa. He aquí un ejemplo: comer alimentos fritos tiende a elevar el nivel de colesterol. Un solo caso en el que esto no ocurre difícilmente es suficiente para demostrar que esos alimentos son saludables. El dueño de un expendio de “pescado y papas fritas” en Inglaterra defendió falazmente el carácter sano de su cocina de alimentos fritos con este argumento:

Tomemos como ejemplo a mi hijo Martyn. Él ha comido pescado y papas fritas toda su vida. Se acaba de hacer una prueba de colesterol y su nivel es inferior al promedio nacional. ¿Qué mejor prueba puede haber que el hijo de un vendedor de pescado y papas fritas?<sup>25</sup>

#### Generalización precipitada

Falacia en la que uno pasa descuidadamente de casos individuales a la generalización. También se le conoce como falacia de accidente inverso.

Los alimentos o fármacos que son inocuos en un contexto pueden ser dañinos en otros. Pasar de un solo caso, o de muy pocos casos, a una generalización a gran escala acerca de todos o la mayoría de los casos, es un razonamiento falaz, pero es muy común y a menudo tentador. También se le llama la *falacia de accidente inverso* porque es el reverso de otro error común, conocido como la *falacia de accidente*, en la que las generalizaciones son utilizadas mal de otra forma. En seguida pasamos a ello.



## CUADRO SINÓPTICO

## Falacias de inducción deficiente

**D1. El argumento por ignorancia (*ad ignorantiam*)**

Falacia informal en la que la conclusión se apoya en una apelación ilegítima a la ignorancia, como cuando se supone que algo es probable que sea verdadero porque no podemos probar que es falso.

**D2. La apelación inapropiada a la autoridad (*ad verecundiam*)**

Falacia informal en la que la apelación a la autoridad es ilegítima porque la autoridad a la que se apela no tiene legitimidad específica como experto en el tema en cuestión.

**D3. Causa falsa**

Falacia informal en la que el error surge de aceptar como causa de algo, algo que en realidad no lo es.

**D4. Generalización precipitada**

Falacia informal en la que un principio que es verdadero para un caso particular se aplica, por descuido o deliberadamente, al grueso de los casos.

## 4.5 Falacias de presuposición

Algunos errores en el razonamiento cotidiano son la consecuencia de hacer una *suposición injustificada*, a menudo sugerida por la forma como se formula el argumento. Esta suposición puede ser deliberada o ser sólo un descuido. Pero el resultado es que el lector, el escucha e incluso el autor del pasaje, pueden asumir la verdad de una proposición no probada o injustificada. Cuando esa proposición dudosa, oculta en el argumento, es fundamental para el apoyo de la conclusión, el argumento es malo y puede ser muy engañoso. Los argumentos que dependen de estos saltos injustificados se llaman **falacias de presuposición**.

En los argumentos falaces de este tipo las premisas pueden ser, en efecto, relevantes para la conclusión extraída, pero esa relevancia probablemente se deriva de la suposición tácita de algo a lo que no se ha dado soporte y que, incluso, puede ser insostenible. La presuposición a menudo pasa desapercibida. Por lo tanto, para sacar a la luz esta falacia comúnmente es suficiente con llamar la atención hacia la presuposición o supuesto clandestino, y a lo dudoso en éste o a su falsedad. Se incluyen tres falacias comunes en esta categoría.

**Falacias de presuposición**

Falacia en la que la conclusión depende de un supuesto tácito dudoso, injustificado o falso.

## P1. Accidente

Las circunstancias alteran los casos. Una generalización que es verdadera en muchos casos puede no aplicarse en un caso determinado (o en alguna subcategoría de casos) por buenas razones. Las razones por las que las generalizaciones no se aplican en esos casos tienen que ver con circunstancias especiales, también llamadas circunstancias “accidentales”, de ese caso o de esos casos. Si estas circunstancias accidentales son ignoradas y asumimos que la generalización se aplica universalmente, cometemos la **falacia de accidente**.

En la sección precedente explicamos la falacia de *accidente inverso*, o *generalización precipitada*, el error de pasar descuidada o apresuradamente a una generalización que no es apoyada por nuestra evidencia. *Accidente* es la falacia que surge cuando pasamos descuidada o injustificadamente de una generalización a algunos particulares que de hecho no cubre.

La experiencia nos enseña que incluso generalizaciones que son ampliamente aplicables y muy útiles es probable que tengan excepciones, por lo que debemos estar alerta. Por ejemplo, existe el principio general en derecho de que las pruebas basadas en rumores —afirmaciones hechas por terceros fuera de la corte— pueden no ser aceptadas como evidencia en la corte; ésta es la llamada “regla del rumor” y es una buena regla. Pero cuando la persona cuyos comunicados orales se presentan está muerta o cuando la parte que informa el rumor en la corte lo hace en conflicto con sus mejores intereses, esa regla puede no aplicar. En efecto, no existe casi ninguna regla o principio general que no tenga excepciones plausibles, y es probable que incurramos en una argumentación falaz si razonamos bajo el supuesto de que alguna regla se aplica con un alcance universal.

## P2. Pregunta compleja

Una de las falacias de presuposición más comunes es ésta: hacer una pregunta de tal manera que se presuponga la verdad de una conclusión oculta en esa pregunta. La pregunta en sí misma puede ser retórica; no se busca genuinamente una respuesta. Pero al plantear seriamente la pregunta, introduciendo de este modo la presuposición subrepticamente, a menudo se logra el objetivo, de manera falaz, del que cuestiona.

Así, un ensayista preguntó recientemente:

“Con toda la histeria, todo el miedo, tanta ciencia falsa, ¿será posible que el calentamiento global generado por el hombre sea el fraude más grande nunca antes perpetrado al pueblo de los Estados Unidos?”<sup>26</sup>

### Falacia de accidente

Falacia en la que se aplica incorrectamente una generalización a un caso particular.

Tal afirmación supone que mucha de la evidencia que apoya el calentamiento global no es confiable o es “falsa”. O bien, el propietario de una vivienda puede preguntar, en cuanto a un incremento propuesto sobre el impuesto a



la propiedad: “¿Cómo puede esperarse que la mayoría de los votantes, quienes alquilan y no tienen bienes inmuebles y no tienen que pagar el impuesto, se preocupen si el gravamen fiscal de otros se torna aún más injusto? —asumiendo ambos, que el gravamen fiscal propuesto es injusto y que aquellos que rentan y no son propietarios de casas no son afectados por el incremento en el impuesto sobre la propiedad—. Ya que supuestos como éste no se aseveran abiertamente, el que pregunta evade la necesidad de defenderlos directamente.

La **pregunta compleja** a menudo es un recurso engañoso. El interlocutor puede plantear alguna pregunta para luego contestarla o sugerir enérgicamente la respuesta con la verdad de la premisa que ha quedado oculta en la pregunta y es simplemente asumida. Un corresponsal pregunta: “Si la boyante economía de Estados Unidos depende de que la gente haga uso del crédito al consumidor más allá de sus medios, creando de este modo pobreza, ¿de verdad tenemos una economía sana?”.<sup>27</sup> Pero el papel y los resultados del crédito al consumidor todavía tienen que ser analizados.

Un crítico de la investigación en genética oculta sus supuestos en esta pregunta: “¿Cuáles son las consecuencias de reducir el acervo genético del mundo a patentes de propiedad intelectual, controladas por un puñado de empresas de las ciencias de la vida?”.<sup>28</sup> Las “consecuencias” sobre las que se pregunta en realidad nunca se discuten; sólo son un instrumento con el que pueden asustar al lector los supuestos de la pregunta —que es probable que el acervo genético del mundo pronto se reduzca a la propiedad intelectual patentada y que un puñado de empresas pronto controlarán este acervo genético—. Pero establecer la plausibilidad de estas amenazas requiere mucho más que hacer preguntas diseñadas para presuponerlas.

La aparición de una pregunta en una columna editorial o en un encabezado a menudo tiene la intención de sugerir la verdad de los supuestos no enunciados abiertamente sobre los que está construida: ¿ACEPTÓ SOBORNO EL JUEZ? Esta técnica es una marca común de lo que se llama “periodismo amarillista”. Y en un debate, siempre que una pregunta se acompañe por la exigencia agresiva de que se tiene que contestar “con un sí o con un no”, existe una razón para sospechar que la pregunta es “tendenciosa”, que es injustamente compleja.

¿Acaso el distinguido senador cree que el pueblo estadounidense realmente es tan ingenuo que aprobará cualquier medida provisional?

Esta “pregunta”, por supuesto, no puede responderse con un “Sí”. Pero esconde varios supuestos que no se demuestran: que lo que se propone es una “medida provisional”, que es inadecuada y que el pueblo estadounidense la rechazaría.

El error de fondo en la falacia de la pregunta compleja también es la base de un problema común en el procedimiento parlamentario. Los grupos parla-

**Pregunta compleja**  
Falacia en la que se hace una pregunta de manera que presupone la verdad de alguna proposición oculta en la pregunta.

mentarios a veces enfrentan una moción que, aunque aparentemente no es su intención ser compleja, lo es de manera encubierta. En tales circunstancias existe la necesidad, antes de la discusión, de simplificar las cuestiones que enfrenta el grupo. Esto explica la situación privilegiada, en el procedimiento parlamentario regido por el *Robert's Rule of Order*\* o manuales similares, de la moción de *dividir la pregunta*. Por ejemplo, una moción de que el grupo “aplaze por un año” alguna acción sobre un tema controvertido, puede dividirse sabiamente en las preguntas sobre si posponer la acción y, si esto se hace, entonces, determinar la duración del plazo. Algunos miembros pueden apoyar el aplazamiento en sí, sin embargo encuentran el periodo de un año intolerablemente largo; si no se le da prioridad a la oportunidad de dividir la pregunta, es posible que el grupo sea manipulado para decidir una moción que, debido a su complejidad, no puede decidirse de manera que capte realmente la voluntad del grupo. El presidente de la mesa, quien debe promover un debate enteramente racional, puede solicitar la moción de dividir la pregunta antes de iniciar la discusión fundamental.

Ejemplos flagrantes de la falacia de pregunta compleja surgen en diálogos o careos en los que una parte formula una pregunta compleja, una segunda parte responde la pregunta y, entonces, la primera parte extrae una inferencia falaz que está basada en la respuesta. Por ejemplo:

ABOGADO:	Los datos parecen indicar que sus ventas se incrementaron como resultado de estos anuncios engañosos. ¿Es correcto?
TESTIGO:	¡No es así!
ABOGADO:	Pero usted admite, entonces, que sus anuncios eran engañosos. ¿Cuánto tiempo ha estado incurriendo en prácticas como ésta?

Cuando una pregunta es compleja y todos sus supuestos van a ser negados, tienen que negarse individualmente. La negación de un solo supuesto puede llevar a suponer la verdad de otro. En derecho, a esto se le ha llamado “la carga negativa”. He aquí un ejemplo de un conocido proceso por homicidio:

P:	Lizzie, ¿no tomaste un hacha y golpeaste a tu madre cuarenta veces, y entonces, golpeaste a tu padre cuarenta y un veces cuando te viste ante la posibilidad de comer un guisado frío de cordero?
A:	No es verdad. Ese día íbamos a comer fondue de coles de Bruselas.

---

\*Reglas del procedimiento parlamentario.

### P3. Petición de principio (*petitio principii*)

Cometer **petición de principio** es asumir la verdad de lo que uno intenta probar en el intento de probarlo. Éste puede parecer un error tonto, evidente para todos, pero qué tan obvio o tonto sea el error depende, en gran medida, del modo como se formulen las premisas del argumento. El lenguaje utilizado en ellas a menudo oscurece el hecho de que oculta en una premisa asumida se encuentra la conclusión misma. Esta falacia se ejemplifica con el siguiente argumento, presentado hace tiempo por el lógico Richard Whately: “Permitir a todo hombre una libertad de expresión ilimitada siempre tiene que ser, en general, ventajoso para el Estado; porque es propicio para los intereses de la comunidad que cada individuo disfrute de una libertad, completamente ilimitada, de expresar sus sentimientos”.

En ocasiones incurrimos en este error cuando, en el intento por establecer nuestra conclusión, nos damos a la búsqueda de premisas que solucionen el problema. Desde luego, la conclusión misma, encubierta por otras palabras, ¡sin duda solucionará el problema! La mayoría de las falacias, como se señaló anteriormente, desde cierto punto pueden verse como falacias de relevancia, pero la *petitio principii* no. Las premisas del argumento, en este caso, no son irrelevantes; desde luego que prueban la conclusión, pero lo hacen de manera trivial. Una *petitio principii* siempre es técnicamente válida —pero también, siempre es inútil—.

Éste es otro de esos errores que a menudo pasan desapercibidos por quienes los cometen. El supuesto oculto en las premisas puede oscurecerse porque se confunden o no se reconocen ciertos sinónimos, o mediante una cadena de argumentos entrelazados. Toda *petitio* es un *argumento circular*, pero el círculo que se ha construido puede, si es largo o confuso, pasar desapercibido.

Personas de gran inteligencia en ocasiones son atrapadas por esta falacia, como lo ejemplifica un tema muy controversial en la historia de la filosofía. Los lógicos han intentado por mucho tiempo establecer la confiabilidad de los procedimientos inductivos estableciendo la verdad de lo que se ha llamado el “principio de inducción”. Según este principio, las leyes de la naturaleza funcionarán mañana como han funcionado hoy; que en lo básico la naturaleza es esencialmente uniforme, y que, por lo tanto, podemos confiar en la experiencia pasada para guiar nuestra conducta en el futuro. “Que el futuro será esencialmente como el pasado” es la afirmación en cuestión, pero esta afirmación, nunca puesta en duda en la vida cotidiana, resulta ser muy difícil de probar. Algunos pensadores han afirmado que ellos podrían probarla mostrando que, cuando en el pasado se ha confiado en el principio de inducción, siempre se ha encontrado que este método ha sido de ayuda para alcanzar nuestros objetivos. Preguntan: “¿Por qué concluir que el futuro será como el pasado?”; y responden: “Porque siempre ha sido como el pasado”.

Pero como David Hume lo señaló, este argumento común es una *petitio*, comete petición de principio. Porque el punto a discutir es si la naturaleza

#### Petición de principio

Falacia en la que la conclusión se enuncia o se asume dentro de una de las premisas. También se conoce como *petitio principii* o como argumento circular.

*continuará* comportándose regularmente; que lo haya hecho así en el pasado no puede ser prueba de que lo *hará* en el futuro, a menos que se asuma el mismo principio que aquí se cuestiona: que el futuro será como el pasado. Y así Hume, admitiendo que en el pasado el futuro ha sido como el pasado, plantea la pregunta contundente por la que los filósofos aún discuten: ¿Cómo podemos saber que los futuros futuros serán como los futuros pasados? *Puede* que lo sean, por supuesto, pero no podemos *asumir* que lo serán para *probar* que lo serán.<sup>29</sup>



#### CUADRO SINÓPTICO

##### Falacias de presuposición

###### **P1. Accidente**

Falacia informal en la que se aplica una generalización a casos individuales que ésta no regula.

###### **P2. Pregunta compleja**

Falacia informal en la que se hace una pregunta de forma que se supone la verdad de alguna proposición oculta en la pregunta.

###### **P3. Petición de principio (*Petitio principii*)**

Falacia informal en la que la conclusión de un argumento se enuncia o asume en una de las premisas.

#### EJERCICIOS

Identifique y explique cualquier falacia de inducción deficiente o de presuposición en los siguientes pasajes.

- \*1. A mi generación se le enseñaron los peligros de las enfermedades sociales, cómo se contraen y el valor de la abstinencia. En nuestras escuelas no nos enseñaron sobre la anticoncepción. No nos repartieron condones como muchas escuelas de la actualidad lo hacen. Y ni una sola de las jóvenes en ninguna de mis clases, ni siquiera en la universidad, quedó embarazada fuera del matrimonio. No fue sino hasta que la gente empezó a enseñar a los niños sobre los anticonceptivos que comenzaron nuestros problemas con el embarazo.

—Frank Webster, “No Sex Education, No Sex”,  
*Insight*, 17 de noviembre de 1997.

2. En una campaña nacional por correo en 1992 en la que se solicitaban fondos para PETA (People for the Ethical Treatment of Animals), se incluía una encuesta en la que las preguntas tenían que contestarse con un sí o un no. Dos de las preguntas planteadas son éstas:

“¿Se da cuenta de que la mayoría de la dolorosa experimentación con animales no tiene ninguna relación con la supervivencia humana o con la eliminación de enfermedades?”

“¿Está consciente de que las pruebas de productos en animales no mantienen a los productos inseguros fuera del mercado?”

3. Si desea una vida llena de placeres sexuales, no estudie en la universidad. Un estudio que se publicará el próximo mes en la revista *American Demographics* muestra que la gente con más educación tiene la menor cantidad de sexo.

—*The Chronicle of Higher Education*, 23 de enero de 1998.

4. No hay nada sorprendente en que la acupuntura pueda aliviar el dolor y la náusea. Probablemente también se encontrará que funciona para la ansiedad, el insomnio y en la comezón, porque todas éstas son condiciones en las que los placebos funcionan. La acupuntura funciona mediante sugestión, un mecanismo cuyos efectos en los seres humanos son bien conocidos.

El peligro de utilizar estos métodos de placebo es que serán aplicados por gente inadecuadamente capacitada en medicina, en casos donde no se ha llevado a cabo el trabajo preliminar tan esencial y donde no se ha establecido el diagnóstico correcto.

—Fred Levit, M.D.,

“Acupuncture is Alchemy, Not Medicine”,

*The New York Times*, 12 de noviembre de 1997.

- \*5. En una película que presenta al famoso comediante francés Sacha Guitry, unos ladrones discuten sobre la repartición de siete perlas producto del rescate de un rey. Uno de ellos le da dos al hombre que tiene a su derecha, luego dos al hombre que tiene a su izquierda. “Yo”, dice, “me quedaré con tres”. El hombre a su derecha dice: “¿Cómo que te quedarás con tres?” “Porque soy el líder”. “Ah. ¿Pero cómo es que tú eres el líder?” “Porque tengo más perlas”.

6. “...Siempre me ha parecido que mirar la Luna nueva por encima del hombro izquierdo es una de las mayores tonterías que puede cometer un hombre. Hank Bunker, el viejo, lo hizo una vez y presumía de ello; y antes de que pasaran dos años bebió y se cayó de la torre, y quedó tan aplastado que parecía un papel, y tuvieron que enterrarlo entre

dos puertas, a manera de ataúd. Al menos eso es lo que dicen, porque yo no lo vi. Mi padre me lo contó. Como sea, el hecho es que eso resulta de mirar la Luna de esa forma, como un tonto.”

—Mark Twain,  
*Las Aventuras de Huckleberry Finn*, 1885.

7. El ex senador de Oregon Robert Packwood se enfadó tanto con el principal periódico del estado, el Portland *Oregonian*, que como respuesta a una solicitud de una cita de ese periódico, dijo esto: “Desde que dejé de hablar con el *Oregonian*, mi negocio ha prosperado más allá de lo esperado. Y asumo que ha prosperado porque no hablo con el *Oregonian*. Por lo tanto, continuaré con esa política. Gracias”.

—*The New York Times*, 7 de febrero de 1999.

8. No existe tal cosa como un conocimiento que no pueda llevarse a la práctica, porque tal conocimiento no es en verdad conocimiento en absoluto.

—Wang Yang-Ming, *Apuntes de lo transmitido por el maestro*.

9. En 1960 esta gran nación tenía las mejores escuelas públicas en el mundo. Después de 35 años y de invertir miles de millones de dólares de fondos federales, nuestras escuelas públicas figuran entre las más malas del mundo industrializado. ¿Qué ocurrió? El gobierno federal se entrometió en la educación pública. Ahora tenemos el mayor número de analfabetas funcionales en el mundo industrializado.

—Ross Perot, 14 de septiembre de 1996, en un discurso dirigido a la Coalición Cristiana en Washington, DC, durante la campaña presidencial de 1996.

- \*10. Hiroyuki Suzuki fue antes un miembro del Sakaume gumi, una familia de delincuentes independientes en Japón conocida por su participación en el juego. La esposa del Sr. Suzuki, Mariko, se rompió la rótula y cuando Mariko fue a la iglesia el siguiente domingo, el ministro colocó sus manos en la rodilla rota de ésta y dijo que estaba curada. La mujer salió de la iglesia caminando ese día. El Sr. Suzuki consideraba la religión de su mujer como una pérdida de tiempo absurda, pero quedó fascinado por la recuperación de la rodilla de su esposa. “En el juego”, dijo, “se utilizan dados. Los dados están hechos de hueso. Si Dios pudo curar su hueso, pienso que probablemente podría ayudar a mis dados y hacerme el mejor tirador de dados de todo Japón.” Las habilidades de juego del Sr. Suzuki mejoraron, permitiéndole pagar sus deudas. Ahora él dice que su lealtad está con Jesús.

—Stephanie Strom, “He Watched Over His Rackets”,  
*The New York Times*, 22 de junio de 1999.

## 4.6 Falacias de ambigüedad

El significado de las palabras o frases puede cambiar como resultado de la falta de atención, o puede ser manipulado deliberadamente durante el curso de un argumento. Un término puede tener un sentido en una premisa, pero otro muy diferente en la conclusión. Cuando la inferencia extraída depende de estos cambios es, desde luego, falaz. Errores de este tipo se llaman **falacias de ambigüedad** o, a veces, “sofismas”. El uso deliberado de estos trucos normalmente es burdo y se detecta fácilmente, pero en ocasiones la ambigüedad puede ser oscura, el error accidental, la falacia sutil. Aquí se distinguen cinco variedades.

### A1. Equivocación

La mayoría de las palabras tienen más de un significado literal, y la mayor parte del tiempo no tenemos dificultad en mantener esos significados aparte poniendo atención al contexto y utilizando el buen sentido cuando se lee o escucha. Sin embargo, cuando se confunden varios significados de una palabra o frase —accidental o deliberadamente—, se utiliza la palabra equivocadamente. Si hacemos eso en el contexto de un argumento, cometemos la **falacia de equivocación**.

En ocasiones la equivocación es obvia y absurda, y es utilizada en una línea o pasaje gracioso. La narración de Lewis Carroll de las aventuras de Alicia en *A través del espejo* está repleta de equivocaciones brillantes y divertidas. Una de ellas es como sigue:

“¿A quién pasaste en el camino?”, continuó el Rey, extendiendo su mano al mensajero por algo de heno.

“A nadie”, dijo el mensajero.

“Muy bien”, dijo el Rey; “esta joven dama también lo vio. Así que, por supuesto, Nadie camina más lento que tú”.

La equivocación en este pasaje es, de hecho, muy sutil. Como primero se utiliza aquí, la palabra “nadie” simplemente significa “ninguna persona”. Pero luego se hace referencia a ella utilizando un pronombre (“él”), como si esta palabra (“nadie”) *nombrara* a una persona. Y cuando posteriormente se escribe la misma palabra con mayúscula y simplemente se utiliza como nombre (“Nadie”), supuestamente nombra a una persona que tiene una característica (no haber sido pasada por el camino) derivada del primer uso de la palabra. La equivocación, en ocasiones, es la herramienta del ingenio y Lewis Carroll fue un lógico muy ingenioso.\*

#### Falacias de ambigüedad

Falacias causadas por un cambio o confusión de significados dentro de un argumento. También se conoce como *sofisma*.

#### Falacia de equivocación

Falacia en la que dos o más significados de una palabra o frase se utilizan en diferentes partes de un argumento.

\*Este pasaje de *Alicia en el País de las Maravillas* muy probablemente inspiró a David Powers, quien cambió formalmente su nombre a Absolutamente Nadie y se presentó como candidato independiente para vicegobernador del estado de Oregon. Su lema de campaña fue: “Hola, soy Absolutamente Nadie. Vota por mí”. En las elecciones generales de 1992 consiguió el 7 por ciento de la votación.

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

Existe una ambigüedad en la frase “tener fe en” que ayuda a que tener fe parezca respetable. Cuando un hombre dice que tiene fe en el presidente, está asumiendo que es obvio y sabido por todos que hay un presidente, que el presidente existe, y está confirmando su confianza en que el presidente hará un buen trabajo en general. Pero, si un hombre dice que tiene fe en la telepatía, no quiere decir que confía en que la telepatía hará un buen trabajo en general, sino que cree que la telepatía realmente ocurre algunas veces, que la telepatía existe. De este modo, la frase “tener fe en x” algunas veces significa tener confianza en que x, quien se asume o sabe que existe, realizará un buen trabajo, pero otras veces significa creer que x existe. ¿Qué quiere decir en la frase “tener fe en Dios”? Significa ambiguamente ambos; y la evidencia de lo que quiere decir en un sentido recomienda lo que quiere decir en el otro sentido. Si existe un Dios todopoderoso y bueno es evidentemente razonable creer que él hará el bien. En este sentido, “tener fe en Dios” es una exhortación razonable. Pero insinúa el otro sentido, a saber, “creer que existe un Dios todopoderoso y bueno, sin importar la evidencia”. De este modo lo razonable de confiar en Dios, si existe, se utiliza para hacer parecer razonable también creer que existe.<sup>30</sup>

Un tipo de equivocación merece atención especial. Éste es el error que surge del mal uso de términos “relativos”, que tienen significados diferentes en contextos diferentes. Por ejemplo, la palabra “alto” es un término relativo; un hombre alto y un edificio alto están en categorías muy diferentes. Un hombre alto es alguien que es más alto que la mayoría de los hombres, un edificio alto es uno que es más alto que la mayoría de los edificios. Ciertas formas de argumento que son válidas para términos no relativos, fracasan cuando son sustituidas por términos relativos. El argumento: “Un elefante es un animal; por lo tanto, un elefante gris es un animal gris”, es absolutamente válido. La palabra “gris” es un término no relativo. Pero el argumento: “Un elefante es un animal; por lo tanto, un elefante pequeño es un animal pequeño”, es ridículo. El punto aquí es que “pequeño” es un término relativo: un elefante pequeño es un animal muy grande. La falacia es de equivocación con respecto al término relativo “pequeño”. Sin embargo, no toda equivocación de los términos relativos es tan obvia. La palabra “bueno” es un término relativo y con frecuencia se comete equivocación con él cuando se argumenta; por ejemplo, que tal y cual es un buen general y podría, por lo tanto, ser un buen presidente, o es un buen especialista y, por lo tanto, tiene que ser un buen maestro.

#### Falacia de anfibología

Falacia en la que una combinación imprecisa o inapropiada de palabras se puede interpretar en más de una forma; el argumento contiene una premisa basada en una interpretación, mientras que la conclusión depende de una interpretación diferente.

### A2. Anfibología

La **falacia de anfibología** ocurre cuando se argumenta a partir de premisas cuya formulación es ambigua debido a su construcción gramatical. La palabra



“anfibología” se deriva del griego, su significado en esencia es “los dos al mismo tiempo” o “ataque por los dos lados”. Un enunciado es anfíbolo cuando su significado es indeterminado debido a la manera poco precisa o extraña en la que se combinan sus palabras. Un enunciado anfíbolo puede ser verdadero bajo una interpretación y falso bajo otra. Cuando se enuncia como premisa con la interpretación que lo hace verdadero y se extrae una conclusión de ella en la interpretación que lo hace falso, entonces, se ha cometido la falacia de anfibología.

Al dirigir la política electoral, la anfibología puede engañar y también confundir. En la década de 1990 cuando el congresista Tony Coelho asistió a la Cámara de Representantes como un demócrata por California, se rumora que dijo: “Las mujeres prefieren demócratas a hombres”. Los enunciados anfíbolos construyen premisas peligrosas, pero rara vez se encuentran en discursos serios.

Lo que los gramáticos llaman construcciones gramaticales “equívocas”, a menudo presentan anfibología de un tipo sorprendente, como en “El granjero se voló los sesos después de despedirse afectuosamente de su familia con una escopeta”. Y los chismes en *The New Yorker* hacen una broma sarcástica de autores y editores que descuidadamente pasan por alto la anfibología:

El doctor Salick donó, junto con su esposa, Gloria, \$4.5 millones al Queens College para el centro.

*Gloria es deducible de impuestos.*<sup>31</sup>

### A3. Acento

Un argumento puede resultar defectuoso, e inválido, cuando el cambio del significado dentro de él surge de cambios en el *énfasis* dado a sus palabras o a sus partes. Cuando una premisa depende para su significado aparente de cierto énfasis, pero se extrae una conclusión de ella que depende del significado de las mismas palabras enfatizadas de manera diferente, se comete la **falacia de acento**.

Considere, como ejemplo, los diferentes significados que pueden darse al enunciado:

No debemos hablar *mal* de nuestros amigos.

Por lo menos cinco significados distintos, ¿o más?, pueden darse a estas siete palabras, dependiendo de cuál de ellas se enfatice. Cuando se lee sin ningún énfasis preciso, el mandato es absolutamente sensato. Sin embargo, si de él se extrae la conclusión de que deberíamos sentirnos libres de hablar mal de al-

#### Falacia de acento

Falacia en la que se utiliza una frase para transmitir dos significados diferentes dentro de un argumento, y la diferencia se basa en los cambios del énfasis que se da a las palabras dentro de la frase.

guien que *no* es nuestro amigo, esta conclusión se sigue sólo si la premisa tiene el significado que adquiere cuando se enfatiza su última palabra. Pero cuando la última palabra del enunciado se enfatiza, ya no se acepta más como norma moral; tiene entonces un significado diferente y es, de hecho, una premisa diferente. El argumento es un caso de la falacia de acento. Y también lo sería el argumento que extrajo de la misma premisa la conclusión de que somos libres de *obrar* mal con nuestros amigos sólo si no lo decimos, y, de igual manera, con las otras inferencias falaces que se sugieren a sí mismas.

Una frase o pasaje con frecuencia puede entenderse de manera correcta sólo en su contexto, que aclara el *sentido* en el que se pensó. La falacia de acento puede construirse en general para incluir la distorsión producida por sacar de su contexto un pasaje citado, colocándolo en otro contexto, y ahí extraer una conclusión que nunca habría podido ser extraída en el contexto original. Este asunto de andar descontextualizando a veces se hace con picardía deliberada. En la campaña presidencial de 1996, el candidato presidencial demócrata, Al Gore, fue citado por un asesor de prensa republicano quien afirmaba que Gore había dicho que “no existe una relación probada entre fumar y el cáncer de pulmón”. De hecho, esas fueron las palabras exactas del Sr. Gore, pronunciadas durante una entrevista televisiva en 1992, pero sólo eran parte de un enunciado. En aquella entrevista, el enunciado completo del Sr. Gore fue que algún científico de la industria tabacalera “*sostendrá con una sonrisa en los labios que no existe una relación probada entre fumar y el cáncer de pulmón...* Pero el peso de la evidencia aceptada por la mayoría predominante de los científicos es, sí, fumar causa cáncer de pulmón”.<sup>32</sup>

La omisión de las palabras “sostendrá con una sonrisa en los labios” y de la convicción expresa de Gore de que el cáncer es causado por fumar, revierte injustamente el sentido del pasaje del que se sacó la cita. El argumento sugerido por la cita abreviada, que contiene la conclusión aparente de que el Sr. Gore en verdad duda sobre la relación causal entre fumar y el cáncer, es un

ejemplo craso de la falacia de acento.

La distorsión deliberada de este tipo no es rara. Una biografía escrita por Thomas DiLorenzo, pretendiendo mostrar que Abraham Lincoln no fue el defensor de la equidad humana que tan ampliamente se ha pensado, cita palabras de Lincoln que parecen mofarse del principio de que “todos los hombres fueron creados iguales”. Lincoln es citado de este modo: “Me apena decir que nunca he visto a dos hombres de quienes esto sea verdad. Pero debo admitir que nunca vi a los hermanos siameses, por lo tanto, no diré dogmáticamente que nunca un hombre vio una prueba de este sabio aforismo”. Di Lorenzo luego observa que este comentario burlón contrasta notablemente con las “palabras seductoras del discurso de Getisburgo, once años después, en el que pretendió reinaugurar la nación bajo la noción de que todos los hombres fueron creados iguales”.<sup>33</sup> Pero DiLorenzo no informa que las palabras citadas fueron una alu-

sión de Lincoln al punto de vista de un clérigo anónimo de Virginia, un punto de vista que él rechazaría inmediatamente después diciendo que “suena raro en la Norteamérica republicana”. La omisión de DiLorenzo de informar el contexto de las palabras citadas hace a su argumento falaz y poco respetable.

La publicidad a menudo recurre al mismo artilugio. Un crítico de teatro que dijo de una nueva obra que está lejos de ser el estreno más divertido en Broadway este año, tal vez descubra que lo citan en un anuncio de la obra diciendo: “el estreno más divertido en Broadway este año”. Para evitar estas distorsiones, así como las falacias de acento que se construyan a partir de ellas, el escritor responsable debe ser escrupulosamente preciso al citar y siempre indicar si las itálicas estaban en el original e indicar (con puntos) si se han omitido pasajes, etcétera.

La manipulación física de textos o imágenes es utilizada de manera muy común para engañar deliberadamente a través del acento. Las palabras sensacionalistas en los encabezados de los reportajes de periódicos, sugieren de manera deliberada conclusiones equívocas a los que miran el texto apresuradamente. Más adelante, en el reportaje el encabezado puede ser acotado por otras palabras con letras mucho más pequeñas. Para no ser engañado por los encabezados de noticias o en contratos, se nos aconseja prestar cuidadosa atención a la “letra pequeña”. En la propaganda política, el uso engañoso de un encabezado sensacionalista o de fotografías recortadas en lo que pretende ser una narración de hechos, se utiliza el acento astutamente para ayudar a sacar conclusiones que el propagandista sabe que son falsas. Una relación de hechos que puede no ser una falsedad total, puede ser una tergiversación por el empleo del acento de maneras que son deliberadamente manipuladoras o deshonestas.

En publicidad, estas prácticas no son nada raras. Un precio extraordinariamente bajo a menudo aparece en letras muy grandes, seguido de “desde” en letra pequeña. Excelentes ofertas en las tarifas aéreas van seguidas de un asterisco con una distante nota al pie de página explicando que el precio está disponible sólo para compras con tres meses de anticipación para vuelos los jueves después de la luna llena, o que tal vez “se aplican restricciones”. Artículos costosos de marcas reconocidas son anunciados a precios muy bajos con una pequeña nota en otro lado del anuncio en la que se lee: “los precios listados son para cantidades limitadas en existencia”. Los lectores son atraídos a la tienda pero es muy probable que no puedan hacer la compra al precio anunciado. En términos estrictos, los pasajes en los que se emplea el acento no son falaces en sí mismos; se interpolan con falacias por la interpretación de una frase que derivada del acento, se toma en cuenta para sugerir una conclusión (por ejemplo, que el boleto de avión o el artículo de lujo pueden comprarse al precio anunciado), la cual es muy dudosa cuando se cae en la cuenta del acento engañoso.

Incluso la verdad literal puede utilizarse, mediante la manipulación del lugar donde se coloca, para engañar a través del énfasis. Indignado con su primer oficial, quien repetidamente se embriagaba durante el cumplimiento de su deber, el capitán de un barco anotó en la bitácora casi todos los días: “El oficial se embriagó el día de hoy”. El oficial enfadado cobró venganza. Un día que el capitán estaba enfermo y él tuvo la bitácora, el oficial registró: “El capitán estuvo sobrio el día de hoy”.

#### A4. Composición

El término **falacia de composición** se aplica a dos tipos muy relacionados de argumentos equivocados. El primero puede describirse como **razonar de manera falaz a partir de los atributos de las partes de un todo a los atributos del todo en sí**. Un ejemplo muy claro sería argumentar que, puesto que cada parte de cierta máquina es ligera de peso, la máquina “como un todo” es ligera de peso. El error aquí queda manifiesto cuando se reconoce que una máquina muy pesada puede consistir en un número muy grande de partes ligeras. Sin embargo no todos los ejemplos de falacias de composición son tan obvios. Algunos son engañosos. Uno puede escuchar que se argumenta seriamente que, puesto que cada escena de cierta película es un modelo de perfección artística, la película como un todo es artísticamente perfecta. Pero esto es tanto una falacia de composición como lo sería argumentar que, puesto que cada barco está listo para la batalla, la flota entera tiene que estar lista para la batalla.

El otro tipo de falacia de composición es muy paralelo al que se acaba de describir. Aquí, la falacia es **razonar a partir de los atributos de los elementos individuales o miembros de un grupo de atributos a los atributos del grupo o a la totalidad de estos elementos**. Por ejemplo, sería falaz argumentar que debido a que un autobús utiliza más gasolina que un automóvil, entonces todos los autobuses utilizan más gasolina que todos los automóviles.

Esta versión de la falacia de composición propicia una confusión entre el uso “distributivo” y el uso “colectivo” de los términos generales. De este modo, aunque los estudiantes universitarios no pueden inscribirse en más de seis clases diferentes cada semestre, también es verdad que los estudiantes universitarios se inscriben en cientos de clases diferentes cada semestre. Este conflicto verbal se resuelve fácilmente. En un sentido distributivo puede ser verdad que los estudiantes universitarios, cada uno de ellos puede inscribirse en no más de seis clases cada semestre. A esto se le llama el uso distributivo del término “estudiantes universitarios”, porque aquí se habla de los estudiantes universitarios tomados *individualmente*. Pero es verdad que los estudiantes universitarios, tomados colectivamente, se inscriben en cientos de clases diferentes

##### Falacia de composición

Falacia en la que se extrae equivocadamente una inferencia de los atributos del todo a partir de los atributos de sus partes.

cada semestre. Éste es un uso colectivo del término “estudiantes universitarios” en el que se habla de los estudiantes universitarios en conjunto, como una totalidad. De este modo, distributivamente los autobuses utilizan más gasolina que los automóviles, pero colectivamente los automóviles utilizan más gasolina que los autobuses, porque existen muchos más de ellos.

Este segundo tipo de falacia de composición puede definirse como la inferencia inválida de que lo que puede predicarse *distributivamente* con verdad de un término, también puede predicarse *colectivamente* del término con verdad. Así, las bombas atómicas arrojadas durante la Segunda Guerra Mundial hicieron más daño que el que hicieron las bombas ordinarias, pero sólo distributivamente. El asunto se invierte cuando se consideran colectivamente los dos tipos de bombas, porque se arrojaron muchas más bombas convencionales que atómicas. Ignorar esta distinción en un argumento permitiría la falacia de composición.

Estas dos variedades de composición, aunque paralelas, son verdaderamente distintas debido a la diferencia entre una mera colección de elementos y un todo construido de estos elementos. Por consiguiente, un mero grupo de partes no es una máquina; una mera colección de ladrillos tampoco es una casa ni un muro: una totalidad, como una máquina, una casa o un muro tiene sus partes organizadas o arregladas en cierta forma definitiva. Y puesto que las totalidades organizadas y las meras colecciones son distintas, también lo son las dos versiones de la falacia de composición, una que procede inválidamente de la totalidad a sus partes, la otra que procede inválidamente de las colecciones a sus miembros o elementos.

## A5. División

La **falacia de división** es simplemente el inverso de la falacia de composición. En ella está presente la misma confusión, pero la inferencia va en la dirección opuesta. Como en el caso de la falacia de composición, pueden distinguirse dos tipos de falacia de división. **El primer tipo de división consiste en argumentar falazmente que lo que es verdadero para una totalidad también tiene que ser verdadero para sus partes.** Argumentar que, puesto que cierta empresa es muy importante y el Sr. Doe es un funcionario de esa empresa, entonces el Sr. Doe es muy importante, es cometer la falacia de división. Esta primera variedad de la falacia de división podría cometerse en cualquier argumento al pasar de la premisa de que cierta máquina es pesada o complicada o valiosa, a la conclusión de que ésta o cualquier otra parte de la máquina tiene que ser pesada o complicada o valiosa. Argumentar que un estudiante tiene que tener una habitación grande porque está ubicada en una residencia estudiantil grande, sería otro ejemplo del primer tipo de falacia de división.

**Falacia de división**  
Falacia en la que se infieren de manera errónea los atributos de las partes a partir de los atributos del todo.

**El segundo tipo de falacia de división se comete cuando se argumenta a partir de los atributos de una colección de elementos a los atributos de los elementos en sí.** Argumentar que, puesto que los estudiantes universitarios estudian medicina, derecho, ingeniería, odontología y arquitectura, por lo tanto, cada uno o incluso todos los estudiantes universitarios estudian medicina, derecho, ingeniería, odontología y arquitectura, sería cometer el segundo tipo de falacia de división. Es verdad que los estudiantes universitarios, colectivamente, estudian toda esta diversidad de temas, pero es falso que los estudiantes universitarios, distributivamente, lo hagan. Instancias de esta falacia de división a menudo parecen argumentos válidos, puesto que lo que es verdad distributivamente para una clase es sin duda verdadero para todos y cada uno de los miembros. De este modo, el argumento:

Los perros son carnívoros.  
 Los galgos de caza son perros.  
 Por lo tanto, los galgos de caza son carnívoros.

es perfectamente válido. Otro argumento muy parecido a éste es el siguiente:

Los perros con frecuencia se encuentran en las calles.  
 Los galgos de caza son perros.  
 Por lo tanto, los galgos de caza con frecuencia se encuentran en las calles.

el cual es inválido, comete la falacia de división. Algunos ejemplos de la falacia de división obviamente son bromas, como cuando el ejemplo clásico de argumentación válida:

Los humanos son mortales.  
 Sócrates es humano.  
 Por lo tanto, Sócrates es mortal.

se parodia mediante la falacia:

Los indios norteamericanos están desapareciendo.  
 Ese hombre es un indio norteamericano.  
 Por lo tanto, ese hombre está desapareciendo.

La vieja adivinanza: “¿Por qué las ovejas blancas comen más que las negras?”, surge de la confusión que implica la falacia de división, porque la respuesta: “Porque existen más ovejas blancas”, trata colectivamente lo que parece ser una referencia distributiva en la pregunta.

La falacia de división, que emerge de un tipo de ambigüedad, se parece a la falacia de accidente (discutida en la sección 4.5), la cual emerge de una presuposición injustificada. De la misma manera, la falacia de composición, que también se deriva de la ambigüedad, se parece a la generalización precipitada que se llama “accidente inverso”. Pero este parecido es superficial. Una explicación de las diferencias entre los dos pares de falacias será útil para comprender los errores cometidos en las cuatro.

Si al mirar una o dos partes de una máquina grande, infiriéramos que debido a que están bien diseñadas, cada una de sus diversas partes está bien diseñada, cometeríamos la falacia de accidente inverso o de generalización precipitada, porque lo que es verdadero sobre una o dos partes sin duda puede no serlo para el todo. Si examináramos cada parte y halláramos que cada una está hecha cuidadosamente y a partir de este hallazgo inferimos que la máquina entera está hecha cuidadosamente, también seguiríamos un razonamiento falaz, porque por más cuidadosamente que hayan producidas las partes, pudieron haber sido *ensambladas* torpe o descuidadamente, pero aquí la falacia es una de composición. En el accidente inverso, uno argumenta que algún miembro atípico de una clase tiene un atributo específico y que, por lo tanto, todos los miembros de la clase tienen, distributivamente, ese atributo; en la composición, uno argumenta que, puesto que cada uno de los miembros de la clase tiene ese atributo, la clase *en sí misma* (colectivamente) tiene ese atributo. La diferencia es enorme. En el accidente inverso, todas las afirmaciones son distributivas, mientras que en la falacia de composición, la inferencia equivoca va de una afirmación distributiva a la colectiva.

De igual manera, las falacias de división y accidente son dos falacias distintas; su parecido superficial esconde el mismo tipo de diferencia subyacente. En la división, se argumenta (equivocadamente) que, puesto que la clase misma tiene determinado atributo, cada uno de sus miembros también lo tiene. De este modo, es una falacia de división concluir que, debido a que un ejército como totalidad está cerca de ser invencible, cada una de sus unidades está cerca de ser invencible. Pero en la falacia de accidente se argumenta (también equivocadamente) que, debido a que alguna regla se aplica en general, no existen circunstancias especiales en las que podría no aplicarse. Así, se comete la falacia de accidente cuando se insiste en que una persona debe ser multada por ignorar el señalamiento de “prohibido nadar” y saltar al agua para salvar a alguien de ahogarse.

A diferencia de las falacias de accidente y accidente inverso, las falacias de composición y división son falacias de *ambigüedad*, que son resultado de los múltiples significados de los términos. Dondequiera que las palabras o frases utilizadas puedan significar una cosa en una parte del argumento y otra cosa en otra parte, y esos significados diferentes sean confundidos deliberada o accidentalmente, se puede esperar que el argumento sea falaz.



## CUADRO SINÓPTICO

## Falacias de ambigüedad

**A1. Equivocación**

Falacia informal en la que se han confundido dos o más significados de la misma palabra o frase.

**A2. Anfibología**

Falacia informal que surge de la manera imprecisa, torpe o equívoca en la que se combinan las palabras, conduciendo a posibles significados alternativos de un enunciado.

**A3. Acento**

Falacia informal cometida cuando un término o frase tiene un significado en la conclusión de un argumento diferente del significado que tienen en una de las premisas; la diferencia surge principalmente de un cambio en el énfasis dado a las palabras utilizadas.

**A4. Composición**

Falacia informal en la que erróneamente se extrae una conclusión de los atributos de las partes de la totalidad a partir de los atributos de la totalidad misma.

**A5. División**

Falacia informal en la que se extrae una conclusión errónea a partir de los atributos de la totalidad a los atributos de las partes como un todo.

Siempre que las palabras o frases utilizadas puedan significar una cosa en una parte del argumento y otra cosa en otra parte, y siempre que esos significados diferentes sean confundidos deliberada o accidentalmente, se puede esperar que el argumento sea malo.

## EJERCICIOS

**A.** Identifique y explique las falacias de ambigüedad que aparecen en los siguientes pasajes.

- \*1.** ...el universo es de forma esférica... porque todas las partes constitutivas del universo, esto es, el Sol, la Luna y los planetas, aparecen en esta forma.

—Nicolás Copérnico, "La nueva concepción del universo", 1514.



2. Robert Toombs tiene fama de haber dicho, justo antes de la Guerra Civil: “Podríamos derrotar a esos yanquis con tallos de maíz”. Cuando después de la guerra se le preguntó qué había salido mal, tiene fama de haber dicho: “Es muy simple. Esos malditos yanquis se negaron a pelear con tallos de maíz”.

—E.J. Kahn, Jr., “Profiles (Georgia)”,  
*The New Yorker*, 13 de febrero de 1978.

3. Seguir adelante con una estructura salarial ordenada apropiadamente es la primera condición para controlar las negociaciones competitivas; pero no hay razón alguna para que el proceso deba detenerse ahí. Lo que es bueno para cada industria apenas puede ser malo para la economía en su conjunto.

—Edmond Kelly, *Twentieth Century Socialism*, 1910.

4. Ningún hombre aceptará consejo, pero todo hombre aceptará dinero: por lo tanto el dinero es mejor que los consejos.

—Jonathan Swift.

- \*5. He buscado en toda esta zona un manual de instrucciones sobre cómo tocar la concertina sin éxito. (Sra. F.M., Playa Mirto, S.C., *Charlotte Observer*).

No necesitas instrucciones. Sólo empréndelo con audacia.

—*The New Yorker*, 21 de febrero de 1977.

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

—John Stuart Mill, *Utilitarismo*.

7. Si el hombre que “nabos”, grita  
No grita cuando su padre riuera,  
Prueba es que nabo  
En vez de padre tuvo.

—Sra. Piozzi, *Anecdotes of Samuel Johnson*.

8. Fallaci le escribió: “Eres una periodista mala porque eres una mujer mala”.

—Elizabeth Peer, “The Fallaci Papers”, *Newsweek*, 1 de diciembre de 1980.

9. Hazel Miller descubrió una Curruca que come gusanos en Concord, mientras caminaba a lo largo de la rama de un árbol, cantando, bien visible.

(*New Hampshire Audubon Quarterly*)

Ésa es nuestra Hazel, segura de sí misma, feliz y con una pizca de exhibicionista.

—*The New Yorker*, 2 de julio de 1979.

- \*10.** La base de la lógica es el silogismo, que consta de una premisa mayor, una menor y una conclusión, de este modo:

*Premisa mayor:* sesenta hombres pueden hacer un trabajo sesenta veces más rápido que un solo hombre;

*Premisa menor:* un hombre puede cavar un hoyo para poste en sesenta segundos; por lo tanto, *Conclusión:* sesenta hombres pueden cavar un hoyo para poste en un segundo.

Esto puede llamarse el silogismo aritmético, en el que, al combinar lógica y matemáticas obtenemos una doble certeza y somos doblemente bendecidos.

—Ambrose Bierce, *El Diccionario del Diablo*, 1911.

**B.** Cada uno de los siguientes pasajes puede ser criticado plausiblemente por alguien que concluya que contiene una falacia, pero cada uno de ellos será defendido por alguien que niegue que el argumento es falaz. Discuta los méritos del argumento en cada pasaje y explique por qué concluye que contiene (o no) una falacia de ambigüedad.

- \*1.** Viendo que el ojo, la mano y el pie y cada uno de nuestros miembros tiene una función obvia, ¿no deberíamos creer que de alguna forma un ser humano tiene una función más allá de estas funciones particulares?

—Aristóteles, *Ética nicomaquea*.

- 2.** Al comentar la exhibición de unas espléndidas fotografías de las pruebas nucleares de mediados del siglo XX en Nevada, un observador escribió lo siguiente en octubre de 2003:

Aunque son muy espectaculares, las imágenes en “A través de la lente” no se comparan con lo que vi desplegarse sobre el desierto de Nevada en 1952. Yo fui uno de los muchos periodistas que presenciaron las pruebas, junto con cientos de tropas maniobrando en el desierto. Sentimos el calor devastador antes de escuchar la detonación. Entonces la vimos: una orquídea salvaje magníficamente sensual, hermosa más allá de lo creíble, de dimensiones espectaculares que se propagaba rápidamente y de colores espléndidos.

Traigo conmigo lo que estoy convencido es un recuerdo de aquel día: una cicatriz en mi brazo derecho que me quedó después de la extirpación de un melanoma.

—Wes Pederson, “A Blast with Lasting Impact”,  
*The New York Times*, 28 de octubre de 2003.

3. La única prueba que puede ofrecerse de que un objeto es visible, es que la gente verdaderamente lo vea. La única prueba de que un sonido es perceptible, es que la gente lo escuche; y lo mismo puede decirse de otras fuentes de nuestra experiencia. De esta manera, entiendo, la única evidencia que es posible tener de que algo es deseable, es que la gente verdaderamente lo desee.

—John Stuart Mill, *Utilitarismo*, cap. 4, 1863.

4. Thomas Carlyle dijo de Walt Whitman que pensaba que es un gran poeta porque proviene de una gran nación.

—Alfred Kazin, “The Haunted Chamber”,  
*The New Republic*, 23 de junio de 1986, p. 39.

- \*5. El Sr. Levy alardea mucho de su *bona fide* para el puesto [de ministro de las escuelas públicas de la ciudad de Nueva York]. Pero existe un hecho incómodo: sus dos hijos asisten a una elitista escuela privada en el Upper East Side de Manhattan. El Sr. Levy... debería llevar a su hija y a su hijo a una escuela pública. No niego a ningún padre el derecho a inscribir a su hijo en una escuela privada. Mi esposa y yo consideramos varias escuelas privadas antes de enviar a nuestros hijos a una escuela pública en Manhattan. El Sr. Levy está declarando básicamente a las escuelas públicas como no aptas para sus propios hijos.

—Samuel G. Freedman, “Public Leaders, Private Schools”,  
*The New York Times*, 15 de abril de 2000.

6. Todo fenómeno en el universo está saturado de valores morales. Y, por lo tanto, podemos llegar a afirmar que el universo para los chinos es un universo moral.

—T.H. Fang, *The Chinese View of Life*.

C. Identifique y explique las falacias de relevancia o de inducción deficiente, o las falacias de presuposición o de ambigüedad tal como ocurren en los siguientes pasajes. Explique por qué, en el caso de algunas, es posible argumentar que lo que parece por principio ser una falacia, no lo es cuando el argumento se interpreta correctamente.

- \*1. John Angus Smith, dirigiéndose a un agente encubierto, ofreció canjear su arma de fuego, una automática, por dos onzas de cocaína que planeaba vender con ganancia. Al ser detenido, Smith fue acusado de “utilizar” un arma de fuego “durante y en relación con... un delito de narcotráfico”. Comúnmente la condena por este cargo resultaría en una sentencia de cinco años de prisión; sin embargo, si el arma de fuego es, como en este caso, “una ametralladora u otra arma automá-

tica”, la sentencia obligatoria es de 30 años. Smith fue condenado y sentenciado a 30 años de prisión. El caso fue apelado ante la Suprema Corte de Estados Unidos.

El juez Antonin Scalia argumentó que, aunque Smith ciertamente intentó canjear su pistola por drogas, ése no era el sentido de “utilizar” estipulado por la ley. “En la búsqueda del significado estatutario se da a términos no técnicos su significado cotidiano... hablar de ‘utilizar un arma de fuego’ es hablar de utilizarla para su propósito característico, como un arma. Si se te pregunta si utilizas un bastón, señaló, la pregunta es si caminas con un bastón, no si exhibes el bastón de mango plateado de tu abuelo en el vestíbulo”.

La jueza Sandra O'Connor replicó que se puede hacer algo más que caminar con un bastón. “El uso más infame de un bastón en la historia de Estados Unidos no tiene nada que ver con caminar, en absoluto: la paliza (en 1856) al senador Charles Sumner en el Senado de Estados Unidos”.

El juez Scalia replicó que la mayoría de la Corte “no parece comprender la distinción entre cómo puede utilizarse una palabra y cómo se utiliza ordinariamente... Creo que es perfectamente obvio, por ejemplo, que el requisito de falsedad para una condena por perjurio no se cumpliría si un testigo contestara ‘No’ a la pregunta del fiscal de si alguna vez ha ‘utilizado un arma’, aun cuando en una sola ocasión haya vendido el rifle Enfield de su abuelo a un coleccionista”.

La jueza O'Connor triunfó; la condena de Smith fue ratificada.

—*John Angus Smith vs. Estados Unidos de Norteamérica*,  
508 EE.UU. 223, 1 de junio de 1993.

2. Después de decidir vender su casa en Upland, California, el novelista Whitney Stine colocó un anuncio de “se vende” en su jardín. Pero deliberadamente esperó a hacerlo hasta las 2:22 P.M. un jueves. La casa se vendió tres días después por el precio que se pedía, \$238,000 dólares. Y el Sr. Stine acreditó la pronta venta al consejo de su astrólogo, John Bradford, a quien había consultado durante 12 años en la venta de cinco casas.

“Siempre me dice el momento exacto para colocar el letrero de acuerdo con las fases lunares, y las casas siempre se han vendido en pocos meses”, dice el Sr. Stine.

—“Thinking of Buying or Selling a House?  
Ask Your Astrologer”, *Wall Street Journal*, 12 de octubre de 1986.

3. En el certamen de belleza Miss Universo de 1994, se le preguntó a Miss Alabama: ¿Si pudiera vivir por siempre, lo haría? Y, ¿por qué? Ella contestó:

No podría vivir por siempre, porque no debemos vivir por siempre, porque si viviéramos que vivir por siempre, entonces, viviríamos por siempre, pero no podemos vivir para siempre, es el porqué no viviría por siempre.

4. El orden es imprescindible para la justicia porque la justicia puede alcanzarse sólo mediante el orden social y legal.

—Ernest Van Den Haag, *Punishing Criminals*, 1975.

- \*5. La inquisición debe haber estado justificada y debe haber sido benéfica, si pueblos enteros la invocaron y la defendieron, si hombres de las más nobles almas la fundaron y la crearon por separado e imparcialmente, y sus mismos adversarios la aplicaron por su propia cuenta, la pira responde a la pira.

—Benedetto Croce, *Filosofía de la praxis*, 1935.

6. El siguiente anuncio de un gran periódico metropolitano es publicado muy extensamente en el estado de Pennsylvania:

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

7. ...ya que es imposible para un animal o una planta ser indefinidamente grande o pequeño, ninguna de sus partes puede serlo tampoco, o la totalidad sería lo mismo.

—Aristóteles, *Física*.

8. Para beneficio de todos los representantes que no han estado aquí antes de este año, puede ser útil explicar que el asunto ante la Asamblea General es ese perenne asunto llamado “La cuestión soviética”. Es meramente una proposición de propaganda, que se presenta sin un propósito serio de una acción seria, sino únicamente como pretexto para pronunciar varios discursos con vistas a colocarlos en la prensa del mundo. Algunos consideran que esto es una política muy inteligente. Otros, entre los que desea ser incluido este interlocutor, lo consideran una respuesta inadecuada al desafío del momento.

—Henry Cabot Lodge, discurso pronunciado en la Asamblea General de las Naciones Unidas, 30 de noviembre de 1953.

9. El carácter bélico de todo este alud de propaganda en Estados Unidos es admitido incluso por la prensa estadounidense. Esos objetivos provocativos y calumniosos sin duda inspiraron el discurso de hoy del representante de Estados Unidos, que consiste sólo en calumnias descaradas contra la Unión Soviética, a las que ni siquiera queremos responder porque sería rebajarnos a su nivel... La epopeya heroica de Stalingrado es inmune a la difamación. El pueblo soviético salvó al

mundo en las batallas de Stalingrado de la plaga fascista y esa magnífica victoria que decidió el destino del mundo es recordada con reconocimiento y gratitud por toda la humanidad. Sólo los hombres sin un ápice de vergüenza podrían poner en entredicho la memoria inmaculada de los héroes de esa batalla.

—Anatole M. Baranovsky, discurso pronunciado en la Asamblea General de las Naciones Unidas, 30 de noviembre de 1953.

- \*10.** El catedrático León Kass relata una respuesta singular a una tarea que encomendó a sus alumnos en la Universidad de Chicago. Escriban un ensayo, pidió, acerca de una comida memorable que hayan disfrutado. Un estudiante escribió lo siguiente:

Una vez almorcé con mi tío y un amigo de mi tío. Su amigo alguna vez almorzó con Albert Einstein. Albert Einstein alguna vez fue un hombre de gran espiritualidad. Por lo tanto, por la ley del silogismo, alguna vez almorcé con Dios.

—León Kass, *The Hungry Soul: Eating and the Perfecting of Our Nature*, 1995.

- 11.** Considere los peces diseñados por ingeniería genética. Los científicos esperan que los peces que contienen las nuevas hormonas de crecimiento crezcan más y más rápido que un pez normal. Otros científicos están desarrollando peces que podrían ser introducidos en las frías aguas del norte, en donde no podría sobrevivir ahora. La intención es estimular la producción de pescado para el consumo. Los beneficios económicos pueden ser obvios, pero no los riesgos. ¿Hace esto a los riesgos razonables?

—Edward Bruggemann, “Genetic Engineering Needs Strict Regulation”, *The New York Times*, 24 de marzo de 1992.

- 12.** La teoría del pluriverso en realidad introduce el concepto de un Creador trascendental en casi todos los niveles de su estructura lógica. Dioses y mundos, creadores y criaturas, están interpolados unos en otros, estableciendo un regreso al infinito en el espacio ilimitado.

Este *reductio ad absurdum* de la teoría del pluriverso revela en efecto cuán resbaladiza es esta pendiente. Desde Copérnico, nuestra visión del universo se ha ampliado por un factor de un billón. La perspectiva cósmica se extiende cien mil billones de millas en todas direcciones, esto es un 1 con 23 ceros. Ahora se nos insta a aceptar que incluso esta vasta región es sólo un fragmento minúsculo de su totalidad.

—Paul Davies, “A Brief History of the Multiverse”, *The New York Times*, 12 de abril del 2003.

- 13.** Cuando Copérnico argumentó que la astronomía ptolemaica (que sostenía que todos los cuerpos celestiales giraban alrededor de la Tierra) debería ser reemplazada por una teoría que sostenía que la Tierra (junto con el resto de los planetas) giraba alrededor del sol, fue ridiculizado por muchos de los científicos de la época, incluyendo uno de los más prestigiosos astrónomos de ese tiempo, Clavio, quien escribió en 1581:

Ambos [Copérnico y Ptolomeo] coinciden con los fenómenos observados. Pero los argumentos de Copérnico contienen muchísimos supuestos absurdos. Asume, por ejemplo, que la Tierra se mueve con un movimiento triple... [Pero] de acuerdo con los filósofos, un cuerpo simple como la Tierra únicamente puede tener un movimiento simple... Por lo tanto, me parece que la doctrina geocéntrica de Ptolomeo es preferible a la doctrina de Copérnico.

- 14.** No todos podemos ser famosos, porque no todos nosotros podemos ser bien conocidos.

—Jesse Jackson, citado en *The New Yorker*, 12 de marzo de 1984.

- \*15.** El Dios que te mantiene sobre la boca del infierno, de manera muy parecida a como uno sostiene una araña o un insecto asqueroso sobre el fuego, te aborrece, y terriblemente salta a la menor provocación; su ira hacia ti arde como el fuego; a sus ojos no mereces nada más que ser arrojado al fuego; para él eres diez mil veces más abominable que la serpiente más odiosa y venenosa. Lo has ofendido infinitamente más de lo que un rebelde necio lo hizo a su príncipe; y sin embargo, gracias a sus manos te salvas de caer al fuego a cada instante.

—Jonathan Edwards, "The Pit of Hell" (1741).

- 16.** El misticismo es una de las grandes fuerzas de la historia del mundo. Porque la religión es casi la cosa más importante en el mundo, y la religión nunca permanece por mucho tiempo completamente soslayada por el misticismo.

—John McTaggart, Ellis McTaggart, "Mysticism", *Philosophical Studies*, 1934.

- 17.** Si la ciencia quiere argumentar que no podemos saber qué pasaba por la cabeza de Binti [la gorila] cuando actuó de la forma en que lo hizo, la ciencia también debe reconocer que no puede probar que no pasaba nada. Es por nuestra ignorancia irresoluble, tanto como por nuestro sentimiento de camaradería, que debemos dar a los animales el beneficio de la duda y tratarlos con el respeto que nos conferimos a nosotros mismos.

—Martin Rowe y Mia Macdonald, "Let's Give Animals Respect They Deserve", *The New York Times*, 26 de agosto de 1996.

- 18.** Si se quiere saber si un estado es valiente, se debe voltear a ver su ejército, no porque los soldados sean la única gente valiente en la comunidad, sino porque es únicamente a través de su conducta que puede manifestarse el coraje o la cobardía de una comunidad.

—Richard L. Nettleship,  
*Lectures on the Republic of Plato*, 1937.

- 19.** Si vamos o no a vivir en un estado futuro, siendo como es la pregunta más importante que quizá se pueda hacer, también es la más inteligible que se puede expresar en el lenguaje.

—Joseph Butler, "Of Personal Identity", 1736.

- \*20.** ¿Cuál es más útil, el sol o la luna? La luna es más útil puesto que nos ilumina durante la noche, cuando está oscuro, mientras que el sol brilla sólo durante el día, cuando de todos modos está iluminado.

—George Gamow (inscrito en la entrada al vestíbulo del Planetario Hayden ciudad de Nueva York).

- 21.** Farrakhan, el líder musulmán de color, dijo, citando el ejemplo de Israel, que los estadounidenses afroamericanos también deberían tener derecho a formar una nación propia en el continente Africano, y dijo que planeaba pedir a los líderes africanos "hacerse de un territorio para toda la gente de la diáspora". Señaló que todos los países africanos también deberían conceder la doble ciudadanía a los estadounidenses afroamericanos. "Queremos la doble ciudadanía", dijo, "y puesto que no sabemos de dónde provenimos, queremos la doble ciudadanía en todos lados".

—Kenneth Noble,  
"U.S. Blacks and Africans Meet to Forge Stronger Ties",  
*The New York Times*, 27 de mayo de 1993.

- 22.** En una revista científica de gran reputación apareció la siguiente opinión sobre un daño industrial:

Resumen: mientras que no podemos eliminar inequívocamente otras causas de las deficiencias neuropsiquiátricas observadas en este caso, el hecho de que no se obtuvieran muestras de aire en el lugar de trabajo y tampoco se obtuvieran pruebas ni de sangre ni de orina durante el tiempo de la exposición, nos lleva a concluir que existe evidencia convincente de que la exposición de este paciente en el lugar de trabajo tuvo como resultado daño cerebral.

—"Lead Poisoning in an Oil-Pipeline Maintenance Worker",  
*Archives of Environmental Health*, vol. 50, no. 5, p. 391, 1995.



---

## RESUMEN

---

Una falacia es un tipo de argumento que puede parecer correcto, pero que al ser examinado prueba no serlo. En este capítulo se agrupan las principales falacias informales en cuatro categorías: (1) falacias de **relevancia**, (2) falacias de **inducción** deficiente, (3) falacias de **presuposición**, y (4) falacias de **ambigüedad**. Dentro de cada grupo se nombraron, explicaron y ejemplificaron los tipos de errores de razonamiento más comunes.

### Falacias de relevancia

En éstas, los argumentos equívocos dependen de premisas que pueden parecer relevantes para la conclusión extraída pero que de hecho no lo son. Se identifican seis principales falacias de relevancia:

- R1. Apelación a la emoción (*ad populum*):** cuando el razonamiento correcto es reemplazado por recursos pensados para suscitar entusiasmo y apoyo irracional para la conclusión propuesta.
- R2. La pista falsa:** cuando un razonamiento correcto es manipulado mediante la introducción de un personaje o suceso que deliberadamente desvía la atención y de este modo oculta una inferencia racional.
- R3. El hombre de paja:** cuando se socava un razonamiento correcto por la distorsión deliberada de la posición del adversario.
- R4. Apelación a la fuerza (*ad baculum*):** cuando el razonamiento correcto es reemplazado con *amenazas* directas o insinuadas con el fin de lograr la aceptación de alguna conclusión.
- R5. El argumento *ad hominem*:** cuando se dirige un ataque a la persona del oponente y no a las afirmaciones que de hecho se hacen. Se distinguen dos subtipos: (a) cuando el ataque es directo e intenta difamar o desacreditar al defensor de una postura, se llama un *ad hominem* **ofensivo**; (b) cuando el ataque es indirecto y sugiere que el defensor de alguna postura mantiene esos puntos de vista debido a circunstancias o intereses especiales, se llama un *ad hominem* **circunstancial**.
- R6. Conclusión irrelevante (*ignoratio elenchi*):** cuando las premisas pretenden apoyar una conclusión pero en realidad apoyan a otra.



## CUADRO SINÓPTICO

## Principales falacias informales

**I. FALACIAS DE RELEVANCIA**

- R1 Apelación a la emoción
- R2 La pista falsa
- R3 El hombre de paja
- R4 Apelación a la fuerza
- R5 Argumento *ad hominem*: (a) ofensivo y (b) circunstancial
- R6 Conclusión irrelevante

**II. INDUCCIÓN DEFICIENTE**

- D1 Ignorancia
- D2 Apelación inapropiada a la autoridad
- D3 Causa falsa
- D4 Generalización precipitada

**III. FALACIAS DE PRESUPOSICIÓN**

- P1 Accidente
- P2 Pregunta compleja
- P3 Petición de principio

**IV. FALACIAS DE AMBIGÜEDAD**

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

**Falacias de inducción deficiente**

En éstas, las premisas pueden ser relevantes para la conclusión, pero son demasiado débiles para apoyar la conclusión extraída. Se identifican cuatro categorías principales de inducción deficiente:

- D1. Apelación a la ignorancia (*ad ignorantiam*):** cuando se argumenta que una proposición es verdadera con base en que no se ha probado su falsedad o cuando se argumenta que una proposición es falsa porque no se ha probado su verdad.
- D2. Apelación inapropiada a la autoridad (*ad verecundiam*):** cuando las premisas de un argumento apelan al juicio de una o unas personas que no tienen una autoridad legítima como expertos en el tema en cuestión.

- D3. Causa falsa:** cuando se trata como causa de una cosa aquello que en realidad no es la causa de esa cosa, a menudo basándose (como en el subtipo *post hoc ergo propter hoc*) solamente en una cercana sucesión temporal de los dos sucesos.
- D4. Generalización precipitada (accidente inverso):** cuando se pasa descuidada o rápidamente de uno o muy pocos casos a una afirmación universal o general.

### Falacias de presuposición

En éstas, el error en el argumento surge de confiar en alguna proposición que se supone como verdadera pero no tiene justificación y es falsa o dudosa. Se identifican tres categorías principales.

- P1. Accidente:** cuando se aplica equivocadamente una generalización a un caso individual en el que no procede adecuadamente.
- P2. Pregunta compleja:** cuando se argumenta haciendo una pregunta de manera tal que se presupone la verdad de algún supuesto oculto en la pregunta.
- P3. Petición de principio (*petitio principii*):** cuando se asume en las premisas de un argumento la verdad de lo que uno intenta establecer en la conclusión de ese mismo argumento.

### Falacias de ambigüedad

En éstas, el error en el argumento surge como resultado del cambio en el significado de palabras o frases, de los significados que tienen en las premisas, a significados diferentes que tienen en las conclusiones. Se identifican cinco falacias principales.

- A1. Equivocación:** cuando la misma palabra o frase se utiliza con dos o más significados, deliberada o accidentalmente, en la formulación de un argumento.
- A2. Anfibología:** cuando uno de los enunciados en un argumento tiene más de un significado plausible, debido a la manera imprecisa o torpe en la que se han combinado las palabras en ese enunciado.
- A3. Acento:** cuando surge un cambio de significado dentro de un argumento como consecuencia de los cambios de énfasis dado a las palabras o partes.

- A4. Composición:** esta falacia se comete: (a) cuando se razona equivocadamente a partir de los atributos de una parte a los atributos del todo, o (b) cuando se razona equivocadamente a partir de los atributos de un miembro individual de algún grupo a los atributos de la totalidad de ese grupo.
- A5. División:** esta falacia se comete: (a) cuando se razona equivocadamente a partir de los atributos de una totalidad a los atributos de una de sus partes, o (b) cuando se razona equivocadamente a partir de los atributos de una colección de elementos a los atributos de los elementos individuales dentro de esa colección.

#### Notas del capítulo 4

---

<sup>1</sup> Para una discusión acerca de los métodos para clasificar las falacias, véase: Howard Kahane, "The Nature and Classification of Fallacies", en *Informal Logic*, editado por J.A. Blair y R.J. Johnson (Inverness, CA: Edgepress, 1980). Para un tratamiento teórico más amplio sobre las falacias, véase C.L. Hamblin, *Fallacies* (Londres: Methuen, 1970); y J. Woods y D. Walton, *Argument: the Logic of the Fallacies* (Scarborough, Ont.: McGraw-Hill Ryerson, 1982). Para una lista más detallada de las variedades de falacias, véase W.W. Fernside y W.B. Holther, *Fallacy: The Counterfeit of Argument* (Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1959), quienes nombran y ejemplifican 51 falacias diferentes, o véase D.H. Fischer, *Historian's Fallacies* (New York: Harper & Row, 1979), quien distingue 112 falacias diferentes.

<sup>2</sup> Reportaje en *The New England Journal of Medicine*, 26 de diciembre 1996.

<sup>3</sup> Platón, *Apología*, 34.

<sup>4</sup> Dan Brown, *El código DaVinci* (Nueva York: Random House, 2003).

<sup>5</sup> David Broder, "Deciding What to Do in Iraq Requires Thought, Not Gut Instinct", *The Washington Post*, 12 de enero de 2007.

<sup>6</sup> www.Figarospeech.com, 19 de marzo de 2006.

<sup>7</sup> *The News & Observer*, Raleigh, NC, 5 de enero de 2007.

<sup>8</sup> Peter Monaghan, "A Journal Article is Expunged and Its Authors Cry Foul", *The Chronicle of Higher Education*, 8 de diciembre de 2000.

<sup>9</sup> "White House Orders Silence on Meese", *Washington Post*, 29 de abril de 1988.

<sup>10</sup> Constance Baker Motley, *Equal Justice Under Law* (New York: Farrar, Strauss & Giroux, 2001).

<sup>11</sup> "Kind' Racism", *The Sciences*, junio de 1997.

<sup>12</sup> "Bush Expected to Grant a Stay of an Execution", *The New York Times*, 1 de junio de 2000.

<sup>13</sup> *The Collected Works of Abraham Lincoln*, R.P. Basler, ed., vol. 2, p. 283.

<sup>14</sup> Stephen Tumim, *Great Legal Fiascos* (Londres: Arthur Barker, 1985).

<sup>15</sup> "Wisconsin to Cut Welfare", *Ann Arbor News*, 11 de abril de 1992.

<sup>16</sup> Justice Brennan, texto para la corte, *In re Winship*, 397 U.S. 358, 1970.

<sup>17</sup> Fulton J. Sheen, un obispo católico famoso, señaló que sería tan fatuo para Albert Einstein opinar acerca de Dios como lo sería para Sheen opinar acerca de la teoría de la relatividad. "Ambos", escribió Sheen, "estaríamos hablando sobre algo de lo que no sabemos nada". Citado por Laurence A. Marschall, en *The Sciences*, agosto de 2000.

<sup>18</sup> El nombre fue creado por John Locke, cuya crítica se dirigía principalmente a aquellos que piensan que citar a autoridades conocidas es suficiente para ganar una discusión, para quienes piensan que es “una falta de modestia de otros restarle méritos y poner en duda a la autoridad”, y quienes “llaman insolente a cualquiera que se atreva a oponérseles”. A este argumento John Locke lo llamó *ad verecundiam*, literalmente, una apelación a la *modestia* de aquellos que pudieran ser tan audaces para enfrentarse a la autoridad (J. Locke, *Ensayo sobre el entendimiento humano*, 1690).

<sup>19</sup> Para un análisis más amplio y agudo del argumento *ad verecundiam*, véase Jim Mackenzie, “Authority”, *Journal of Philosophy of Education* 22 (1988).

<sup>20</sup> C. Loring Brace, “Faculty is Powerless”, *The New York Times*, 24 de febrero de 1998.

<sup>21</sup> Douglas E. McNeil, “School Prayer Fallacy”, *The New York Times*, 10 de junio de 1998. Y algunos han sugerido que la inserción en 1954 de las palabras “según las reglas de Dios” en el Juramento de Lealtad fue la causa de muchos de los males sociales que siguieron. Véase Peter Steinfels, “Beliefs”, *The New York Times*, 25 de octubre de 2003.

<sup>22</sup> I. Harvey, “Death Penalty Ethics”, *The New York Times*, 13 de febrero de 1996.

<sup>23</sup> Ernest van den Haag, “Make Mine Hemlock”, *National Review*, 12 de junio de 1995.

<sup>24</sup> Zev Simpsen, “A Murder is a Murder”, *The New York Times*, 3 de mayo de 2002.

<sup>25</sup> John Bedder, informado en “Fried and Salty, Yessir, Matey, but Truly English”, *The New York Times*, 9 de marzo de 1993.

<sup>26</sup> Elizabeth Kolbert, “Talk of the Town”, *The New Yorker*, 17 de noviembre de 2003.

<sup>27</sup> Bárbara Commins, “The Slide into Poverty”, *The New York Times*, 10 de septiembre de 2000.

<sup>28</sup> Jeremy Rifkin, “Issues in Genetic Research”, *The Chronicle of Higher Education*, 3 de julio de 1998.

<sup>29</sup> Véase David Hume, “Dudas escépticas acerca de las operaciones del entendimiento”, en *Ensayo sobre el entendimiento humano*, sec. 4 (1747).

<sup>30</sup> Richard Robinson, *An Atheist's Values* (Oxford University Press, Oxford, 1964), p. 121.

<sup>31</sup> *The New Yorker*, 3 de marzo de 2003.

<sup>32</sup> *The New York Times*, 18 de junio de 1996.

<sup>33</sup> Thomas DiLorenzo, *The Real Lincoln: A New Look at Abraham Lincoln, His Agenda, and an Unnecessary War* (Prima Publishing, 2002).