

## TEMA 10: ARGUMENTACIONES FALACES

### Sesión 1: Argumentación falaz por irrelevancia de las premisas

\* En el tema anterior estudiamos algunos errores que podemos cometer fácilmente al hacer argumentos deductivos. Como ya los conocemos, en adelante será más difícil que caigamos en ellos y además podremos detectarlos en los argumentos de los demás. ¿Sabría decirme alguien qué tenían en común los cuatro errores que estudiamos?

- Se referían todos a argumentos deductivos o lógicos.
- Todos hacían el argumento "inválido" en su forma.
- Todos suponían, de uno u otro modo un error en la "forma" del argumento.

(Felicitarse a los alumnos que ofrezcan el tipo de respuestas que se proponen. No obstante, continuar como se indica en cualquier caso:).

\* Como recordaréis, los cuatro errores que vimos sólo se daban en los argumentos lógicos o deductivos. La razón es que en todos los casos el error se encontraba en algún aspecto de la "forma" del argumento, la cual como ya sabéis es esencial en los argumentos deductivos. Precisamente por afectar a la forma del argumento se les denomina errores formales. Pero también se cometen frecuentemente otros errores que no se deben a formas incorrectas sino a otros tipos de fallos en la argumentación, y que pueden afectar también a la de tipo inductivo. De hecho, algunos de estos fallos sólo afectan a los argumentos inductivos, los cuales, como sabemos, no poseen formas definidas y características. Otros pueden darse por igual en los argumentos deductivos e inductivos, aunque también es en estos últimos en los que aparecen con más frecuencia. Este tema vamos a dedicarle, pues, a estos nuevos errores o fallos en la argumentación, también con el propósito de estar prevenidos contra ellos. Y como de costumbre vamos a hacerlo analizando y valorando algunos textos.

(Entregar a cada alumno una copia de los textos que se incluyen como Apéndice al final del tema y que constituirán el material de base para su desarrollo. Luego continuar:).

\* Leed atentamente el primer texto que aparece en las hojas que os he entregado. Se trata de una pequeña conversación que mantienen un padre y su hijo.

(Dar unos segundos para que cada uno lea y reflexione por sí mismo el texto. Luego pedir a dos que representen los papeles del diálogo leyendolo en voz alta. A continuación reproducimos el texto en cuestión:).

\*\*\*\*\*

1).

P- Me ha dicho tu profesor de matemáticas que no vas muy bien en su asignatura.

H- Bueno, sólo he suspendido un examen y seguramente lo aprobaré en la recuperación.

P- ¡Claro que lo aprobarás en la recuperación! Y tú sabes muy bien por qué razón ¿verdad?;

¿qué pasará si no apruebas todo en Junio?

H- Sí, ya sé; me lo has repetido muchas veces: no me dejarás ir al Campamento este verano.

P- Exacto, y me parece que tú tienes muchas ganas de ir a ese Campamento, ¿verdad? Pues ya sabes lo que hay.

\*\*\*\*\*

\* Bien, ¿creéis que el padre en este diálogo está intentando convencer de algo a su hijo?

- Sí, de que apruebe todo en Junio.

\* ¿Y utiliza para ello algún argumento?

- Sí.

- No.

\* Bueno, veamos: ¿con qué razones le intenta convencer?

- Le recuerda lo que le pasará si no aprueba todo.

- Le amenaza con no dejarle ir al Campamento.

(Hasta aquí las respuestas que se proponen son muy probables. No obstante, si se diera alguna incompatible con el discurso propuesto corregirla antes de continuar).

\* Bien, entonces como el padre sí intenta convencer al hijo de algo y le ofrece una razón para ello, en principio podemos aceptar que está argumentando. Vamos a especificar claramente su argumento en la pizarra. ¿Cuál sería la premisa o razón con la que el padre intenta convencer a su hijo?

\* ¿Y cual sería la conclusión o aquello de lo que le intenta convencer?

(Sean cuales sean las respuestas, corregirlas o reformularlas de modo que en la pizarra queden reflejadas como sigue:).

-----  
Sólo si apruebas todo en Junio te dejaré ir al Campamento.  
Tú quieres ir al Campamento de verano.

-----  
Luego, aprobarás todo en Junio.  
-----

\* Este es el argumento que hace el padre para convencer a su hijo de que apruebe. ¿Sabrías decirme de qué tipo de argumento se trata?

- Bicondicional.

(Si no lo recuerdan hacer preguntas más analíticas hasta que lo reconozcan:

"¿La primera premisa expresa una cosa bajo condición de otra?"

"¿Y como hemos llamado a los argumentos en que esto ocurre?", etc.).

\* Y decidme: ¿desde el punto de vista lógico es correcto?, ¿es un argumento válido?

(Si no se reconociese que es válido llevarles a apreciarlo recordando las formas válidas del bicondicional: "p, luego q" y "q, luego p". Obviamente es esta última forma la implicada).

\* Bien. Parece que atendiendo a la lógica no hay problema. ¿creéis entonces que se trata de un auténtico argumento y que como tal es correcto y aceptable?

(Probablemente asentirán todos o casi todos; continuar entonces con el comentario que sigue:).

\* O sea, que si os ocurriese lo mismo o parecido con vuestro propio padre, diríais que es muy razonable y que debéis aprobar todas la asignaturas por la buena razón que os ofrece. ¿No es así?

(Seguramente este nuevo planteamiento no será aceptado sin reservas. Si alguien ya aludiese al la irrelevancia de la razón ofrecida en cuanto a su contenido, felicitarlo; pero de todos modos, continúese procediendo como sigue:).

\* Para que un argumento sea aceptable los contenidos de las premisas y de la conclusión ¿deben estar relacionados?, ¿deben referirse al mismo tema o asunto?

- Sí, claro.

\* Muy bien. Evidentemente si no se da tal relación las premisas no supondrían un verdadero apoyo para la conclusión, serían "irrelevantes"; es decir, no tendrían nada que ver con la conclusión y por consiguiente no podrían apoyarla ni siquiera en el caso de que el argumento fuese lógico y correcto en su forma. ¿estáis de acuerdo?

(Seguramente este punto resultará comprensible y aceptable para todos. Asegurarse de ello, no obstante, si se aprecian dudas. Para clarificarlo puede ponerse un ejemplo extremo:

"¿Podríamos apoyar la conclusión de que la tierra gira alrededor del sol dando la razón, por ejemplo, de que en la tierra se fabrican automóviles?").

\* Bien, pues ahora fijáos en nuestro argumento. ¿Diríais que la razón que apunta el padre sobre no permitir ir al campamento a su hijo, tiene que ver con aprobar o dejar de aprobar las asignaturas?; ¿en la realidad están relacionados tales contenidos?

- No.

\* Naturalmente, una cosa no tiene que ver con la otra. Es el padre quien impone la relación porque le puede resultar útil para que se cumpla su deseo de que el hijo apruebe. Pero si éste

aprueba realmente, ¿será porque verdaderamente le ha convencido el razonamiento de su padre o sencillamente para evitar el castigo de quedarse sin Campamento en el verano?

- Para evitar el castigo.

\* Luego lo que el padre apunta como razón de apoyo, no es una auténtica razón. En vez de ofrecer verdaderas razones a su hijo, ¿qué es lo que realmente hace?

- Lo amenaza con un castigo.

(Si no se ofrece una respuesta en estos términos, sugerirla o reformularla así. Luego continuar:).

\* Las amenazas, en las que se advierte de algo desagradable si no se hace o cumple alguna cosa, no son razones válidas en un argumento correcto. Los argumentos que emplean este tipo de premisa no son auténticos argumentos; se está cometiendo un fallo tan usual, que ya los antiguos lo distinguieron en sus tratados de lógica; lo llamaron FALACIA "AD BACULUM". "Falacia" significa error o fallo y "ad baculum" significa al bastón. Desde luego el nombre es apropiado, puesto que se refiere al error de los argumentos en los que sólo se alude a la fuerza o poder de alguien o algo como razón para que se haga o crea determinada conclusión. En nuestro caso, el padre sólo se refiere a su poder para dejar al hijo sin Campamento, si no lo satisface. Apelar a la fuerza puede ser muy convincente, pero como razón o premisa en un argumento es totalmente irrelevante y no pertinente a la conclusión.

\* ¿Podéis ponerme otros ejemplos en los que a vosotros mismos os hayan tratado de convencer, no con auténticas razones sino por la fuerza, es decir, empleando la falacia "ad baculum"?

(Dedicar unos minutos a que los alumnos expongan sus propias experiencias con esta falacia. Es tan frecuente, que seguramente todos podrán presentar algún caso que les haya ocurrido con sus padres, maestros u otras personas con autoridad sobre ellos. Por otro lado, los ejemplos que presenten indicarán si se ha comprendido bien la falacia y podrán hacerse las correcciones y aclaraciones pertinentes. Luego continuar como sigue:).

\* Bien, por lo que veo todos habéis tenido alguna mala experiencia con esta falacia. Como hemos dicho, se trata de una falacia, de un fallo, porque en el argumento se presentan razones o premisas que en realidad no son relevantes a la conclusión que se obtiene; eran simples amenazas y no razones. Pero también debemos cuidarnos de otras falacias que se cometen por lo mismo: por emplear razones irrelevantes a la conclusión. Fijáos, por ejemplo, en el segundo texto.

(Pedir a un alumno que lo lea en voz alta).

\*\*\*\*\*

2).

Nuestro voto debe ser un rotundo "sí". Debemos permitir que se construya en nuestro pueblo la central nuclear. ¿Es que vamos a rechazar el progreso?; ¿qué dirán de nuestra inteligencia en

los pueblos vecinos?. Y además, ¿cómo podemos negarle el futuro a nuestros hijos!. Tal vez hoy a nosotros nos cueste un poco tomar la decisión, pero mañana ellos nos lo agradecerán sin reservas.

\*\*\*\*\*

\* Esto podría ser parte del discurso de un alcalde a sus convecinos. ¿Diríais que este alcalde está argumentando?, ¿está tratando de convencer de algo a la gente?

- Sí, de que voten a favor de la construcción de una central nuclear.

\* ¿Y qué razones ofrece para ello?

(Reformular o corregir las respuestas que se den de modo que puedan escribirse en la pizarra del modo que sigue:).

-----

- Que en tanto que supone un progreso, si lo rechazan los pueblos vecinos pensarán que no son inteligentes.
- Y que en el futuro lo agradecerán las nuevas generaciones.

-----

\* Bien; veamos si estas razones son adecuadas en la argumentación del alcalde. Primero decidme: ¿creéis que puede convencer al pueblo con ellas?

(Seguramente habrá algunos que opinen que sí y otros que no. En ambos casos pedir justificación. Los que opinen que no son convincentes las razones del alcalde es posible que lo justifiquen refiriéndose de uno u otro modo a la irrelevancia de las razones. E incluso los que opinan al contrario puede que apunten alguna reserva en este mismo sentido. En cualquiera de los casos felicitar al alumno; pero de todos modos seguir preguntando:).

\* ¿Las razones que ofrece el alcalde son directamente relevantes a la conclusión?; ¿pueden convencer racionalmente a la gente o por otros motivos que no tienen que ver con el razonamiento?

(Dejar que reflexionen y expongan sus ideas a este respecto. Después clarificar el punto como sigue:).

\* Fijáos: en las razones del alcalde se habla de la inteligencia, se habla de los hijos y de su agradecimiento. ¿Estas cosas creéis que provocarán algún sentimiento o emoción en los oyentes o las tomarán con toda tranquilidad?

(Es probable que acepten este valor emocional de los aspectos mencionados. Si no fuera así, no obstante, explicarles brevemente cómo en realidad son cosas que normalmente afectan desde el punto de vista sentimental o emocional. Tras ello continuar:).

\* ¿Y os parece que estos aspectos emocionales tienen por qué estar realmente asociados al hecho de la construcción de una central nuclear?

- No, son razones irrelevantes que no suponen un verdadero apoyo a la conclusión de que es conveniente votar la construcción de la central.

(Corregir o reformular las respuestas de los alumnos en los términos propuestos y seguir aclarando el punto como sigue:).

\* Fijáos que lo que el alcalde pretende es convencer al pueblo mediante los sentimientos que pueden provocar sus palabras, pero lo que dice no son razones que directamente apoyen la conveniencia de una central nuclear. Como premisas del argumento no son válidas; igual que ocurría en el primer texto, son irrelevantes a la conclusión. Se trata de una nueva falacia de relevancia que suelen utilizar mucho los oradores, los que se dirigen a un grupo de oyentes, a la gente en general o, podríamos decir, "al pueblo". De hecho el nombre latino de este fallo en la argumentación es FALACIA "AD POPOULUM" y se refiere, tal y como acabamos de ver, a los argumentos en los que se intenta convencer provocando determinados sentimientos o emociones en el auditorio en vez de ofrecer razones pertinentes y relevantes a la conclusión. ¿Sabrías decirme alguna actividad o profesión en la que este tipo de falacia se comete con mucha frecuencia?

- En política. En los mítines y discursos políticos.
- En publicidad. Al intentar vender un producto.

(Sugerirlas si no aparecen. Luego continuar:).

\* Bien; entonces tenemos que argumentar "ad baculum", es decir, en razón de la fuerza o poder y argumentar "ad populum", o sea, excitando los sentimientos y emociones de los oyentes, son falacias. ¿Por qué hemos dicho que son falacias o argumentos incorrectos?

- Porque las razones ofrecidas no son pertinentes; son irrelevantes a la conclusión.

(Incidir y clarificar cuanto sea necesario este aspecto. Después continuar:).

\* ¿Creéis que hay algún otro tipo de falacias similares, en las que se argumenta a partir de razones irrelevantes?, ¿podéis decirme algún caso o ponerme algún ejemplo?

(Felicitar las respuestas apropiadas. Luego completar la sesión haciendo referencia a dos nuevas falacias de pertinencia muy frecuentes y que probablemente no habrán mencionado los alumnos. Procedase como sigue:)

\* Bien, yo también voy a indicaros dos nuevas falacias por irrelevancia de las razones. Son también muy frecuentes y seguro que todos habéis tenido alguna experiencia de ellas. Imaginad que alguien dice: "Los rayos de luz siguen una trayectoria curva porque lo dice Einstein, que sabe mucho de estas cosas". ¿Es esto un argumento falaz?, ¿por qué?

- Sí, porque el que lo diga Einstein no asegura que sea verdad.

(Independientemente de la respuesta clarificar como sigue:).

\* Evidentemente, el hecho de que un experto en una materia crea o mantenga algo no es razón suficiente para asegurarlo como cierto en una conclusión. ¿O es que los expertos nunca se equivocan? Desde luego, cuando no disponemos de otros datos es mejor fiarse de los expertos. Pero si utilizamos la opinión de los expertos como razón concluyente sobre algo, estamos cayendo en una nueva falacia. Aquí no es que la razón sea exactamente "Irrelevante"; lo que ocurre es que es "Insuficiente". Cuando además de insuficiente es totalmente irrelevante es cuando se alude a una autoridad o experto que nada tiene que ver con el asunto que se trata. Por ejemplo imaginad que en vez de lo anterior se dice: "Los rayos de luz siguen una trayectoria curva porque lo dice Butragueño". ¿Es relevante la razón de que lo diga Butragueño?

- No porque Butragueño puede que sepa mucho de fútbol pero probablemente no conoce mucho sobre la física de la luz.

(Clarificar en estos términos si los alumnos encuentran dificultad.)

\* Aún hay otra falacia que se parece mucho a esta. Ocurre cuando la razón que se pone para apoyar una opinión es que la mantiene mucha gente o que es lo que siempre se ha creído. ¿Podríaís ponerme algún ejemplo de estos casos?

(Dejar que los alumnos ensayen algún ejemplo. Si encuentran dificultad o los ejemplos no son adecuados, pueden ofrecerse como muestra los siguientes:

"Si vas a comprar un piso es mejor que lo hagas en las afueras de Madrid. Es lo que hace todo el mundo".

"El aceite de oliva es más sano que los demás. Siempre se ha dicho, así que será verdad".

Lugo cerrar la sesión como sigue:)

\* Como véis, de nuevo en estos casos se ofrecen razones que no son del todo relevantes a la conclusión. El que algo sea muy popular o el que se haya creído tradicionalmente no es suficiente para sacar conclusiones seguras. Todo el mundo puede estar equivocado y la historia está llena de ejemplos de opiniones mantenidas durante mucho tiempo que se han venido abajo con el avance de la ciencia y el conocimiento. Ciertamente, si en un asunto importante no disponemos de más datos que el saber que es tradicional o que es la opinión de la mayoría, con reservas y provisionalmente podremos fiarnos. Pero habrá que buscar más evidencias de que se está en lo cierto, pues de lo contrario otra vez seríamos víctimas de una falacia.

## TEMA 10: ARGUMENTACIONES FALACES

### Sesión 2: Contraargumentación Falaz por Irrelevancia de las Premisas

\* Para comenzar, ¿puede alguien describir y explicar brevemente las falacias que estudiamos ayer?

(Proporcionar la ayuda necesaria de manera que se recuerden a modo de repaso las falacias vistas en la sesión anterior. Luego continuar como sigue:).

\* Bien, esas falacias se cometían en la argumentación, al tratar de convencer con razones o premisas que no eran pertinentes a la conclusión; eran irrelevantes. Pero esto mismo también puede ocurrir con la "contraargumentación". También se puede tratar de contraargumentar sobre la base de razones irrelevantes. Por cierto, antes de nada, ¿alguien puede explicarme lo que es "contraargumentar"?

- Argumentar en contra de algo en vez de a favor.
- Argumentar contra la conclusión obtenida en otro argumento.
- Ofrecer razones que apoyen una conclusión contraria a la obtenida en otro argumento.

(Si es necesario, ayudar a recordar el concepto sugiriéndolo en los términos de las respuestas que se proponen. Luego seguir:).

\* Bien, sabemos pues que un contraargumento es un argumento como otro cualquiera, con la particularidad de que se hace para convencer de la opinión contraria a una ya mantenida. Puesto que esto es así, en realidad al contraargumentar también se pueden cometer perfectamente las falacias que vimos en la sesión anterior. Pero existen algunas falacias que en la medida en que se cometen al intentar rebatir opiniones o conclusiones ya formuladas, podemos considerarlas más específicas de la contraargumentación. Fijáos en el tercer texto:

(Pedir a un alumno que lea el texto:).

\*\*\*\*\*

Luis dice que comparativamente los libros son un producto de consumo mucho más barato que cualquier otro. Pero seguro que no es verdad. Todos sabemos que a Luis le gusta mucho hablar por hablar sin saber realmente de lo que habla.

\*\*\*\*\*

\* Bien, ¿se da aquí alguna contraargumentación?, ¿trata de rebatirse alguna opinión?

- Sí, la opinión de Luis sobre lo barato que resultan los libros frente a otros productos.

\* ¿Y qué razón se ofrece para convencer de que eso es falso?

- El hecho de que Luis no es una persona de fiar porque habla por hablar.

\* ¿Y os parece una razón pertinente?; ¿es relevante al tema de opinión?

(Recoger los distintos pareceres que surjan al respecto pidiendo justificación. Luego aclarar el punto como sigue:).

\* Veamos: supongamos que efectivamente sabemos que Luis dice muchas cosas sin pensarlas y que normalmente no es de fiar. Aun así, ¿pensáis que esto es una razón que apoya la opinión de que los libros no son baratos en realidad?; ¿el que Luis sea o no sea de fiar tiene algo que ver con que los libros sean o no baratos?

(Probablemente esta formulación de la pregunta les llevará a entender que se trata de dos aspectos sin relación alguna. No obstante, explicar el punto como sigue:).

\* Fijáos que de nuevo estamos ante una falacia por emplearse una razón irrelevante al tema de la conclusión u opinión. Porque, ¿a qué ataca verdaderamente el que hace el argumento?, ¿ataca a la opinión de Luis o ataca a Luis directamente?

- A Luis.

\* Efectivamente; únicamente dice que Luis no es una persona en la que se pueda confiar pero de hecho no da ninguna razón relacionada con el tema del costo de los libros y que nos lleve racionalmente a considerar que Luis está equivocado y que no son baratos. Argumenta contra la persona, contra Luis y no contra lo que dice Luis. Por eso esta falacia se denomina "AD HOMINEM", porque el argumento va dirigido directamente contra el hombre y no contra su opinión o creencia. Pero el mismo error se comete cuando el ataque aunque no se haga directamente al hombre, se refiere al alguna de sus circunstancias características. Por ejemplo, imaginad que en vez del argumento anterior se digera: "Luis seguro que no tiene razón cuando dice que los libros son baratos. Es catalán y cualquiera se fia de los catalanes en cuestiones de dinero". Ahora no se ataca directamente a Luis pero tampoco se ofrece una razón relevante al tema. ¿A qué se ataca ahora?

- A los catalanes e indirectamente a Luis por ser catalán.

(Si es preciso, reformular la respuesta en los términos propuestos. Luego continuar:).

\* Ahora en vez de atacar a Luis se ataca al grupo al que Luis pertenece y se hace con el mismo fin de desprestigiar a la persona; lo cual como decimos no constituye una razón relevante al tema que se discute. Por poner otro ejemplo, podría decirse también lo siguiente: "Lo que dice Luis sobre los libros debe ser falso. No olvidemos que es dueño de una librería y, claro, le interesa vender". ¿Se comete aquí de nuevo la falacia "ad hominem"?

- Sí, porque de nuevo se hace referencia a una circunstancia particular de la persona y no a una razón de apoyo relacionada con el asunto de que se trata.

(Corregir o clarificar las respuestas en los términos propuestos. Luego continuar como sigue:).

\* Bien; acabamos de ver tres claros ejemplos de la falacia "ad hominem", es decir, del error

que se comete cuando se argumenta contra la persona y no contra lo que dice. El ataque directo o indirecto a las personas no constituye una razón aceptable. Pero aún hay otras razones irrelevantes que suelen utilizarse con frecuencia en la contraargumentación. Fijémonos en el cuarto texto.

(Pedir a un alumno que lo lea:).

\*\*\*\*\*

No ha podido demostrarse que hayamos sido visitados por seres extraterrestres tripulando eso que llaman OVNIS. Así pues, es claro que tales seres no existen en realidad.

\*\*\*\*\*

\* En este texto claramente se pretende argumentar en contra de la existencia de seres extraterrestres. ¿Le encontráis algún fallo al argumento?

(Dejar que los alumnos expresen sus opiniones y que las justifiquen. Felicitar las referencias adecuadas a la irrelevancia de la razón ofrecida. No obstante, para asegurar una clara comprensión de la misma, continuar procediendo como sigue:).

\* Veamos; ¿cuál es la razón que se aduce para negar la existencia de extraterrestres?

- El que no se ha demostrado su existencia.

\* ¿Y os parece una razón apropiada?

(De nuevo dejar que los alumnos reflexionen y expliquen su postura al respecto. Luego proseguir:).

\* Pensadlo bien y decidme: ¿porque algo no se haya demostrado es necesariamente falso?; ¿el que algo no se conozca en un momento dado es una razón que permita asegurar su falsedad?

(Seguramente todos comprenderán y aceptarán la inconsistencia del planteamiento. No obstante seguir clarificando la cuestión como sigue:).

\* Evidentemente, el que no se haya demostrado la existencia de extraterrestres no es razón para creer que no puedan existir. El que algo no se haya demostrado que es verdad, no demuestra que sea falso. Por tanto un argumento que se apoye en este planteamiento, -como ocurre con el de nuestro ejemplo-, esta cayendo en una nueva falacia por irrelevancia de la razón ofrecida. El nombre latino con el que se conoce es FALACIA "AD IGNORATIAM". Y como su nombre indica se refiere al error de los argumentos en los que se pretende que porque algo se ignora que es verdad, entonces es que es falso.