

Errores clásicos de argumentación

(Museo del horror de las falacias colombianas)

*Alfonso Cabanzo
Filósofo
Universidad del Rosario
Universidad de la Salle*

Un debate es una reunión de diferentes personas en donde se exponen sus diferentes puntos de vista sobre un tema en particular, un problema, por ejemplo, con el objetivo de llegar a un acuerdo sobre la mejor manera de, por ejemplo, solucionar el problema planteado. Ahora bien, la aceptación de una idea depende de muchas cosas: de si nos gusta, de si concuerda con lo que nosotros mismos pensamos, en fin. Considero que el criterio más importante para aceptar o no una idea, es si es verdadera o falsa. Por ejemplo, si alguien afirma que la tierra es redonda, no importa qué tanto me gusta la idea de que sea plana, si esta persona aporta pruebas suficientes a favor de su idea, tendré que aceptarla, puesto que si no lo hago quedaré como un terco (por decir lo mínimo). Ahora bien, ¿cómo determinamos si han sido aportadas pruebas suficientemente fuertes como para obligarme a abandonar mis ideas o cambiar mis puntos de vista? Por ejemplo, una prueba de la redondez de la tierra sería que alguien me llevara en un viaje hacia el oriente del planeta, para terminar llegando por el occidente. En ese caso la prueba sería irrefutable. De hecho, luego de la expedición de Magallanes no quedó lugar a dudas: todos estamos en capacidad de emprender tal aventura para verificar la verdad de sus afirmaciones.

Pero en otros ámbitos no tenemos qué hacer grandes esfuerzos para suministrar tales pruebas. La matemática nos ha dado siempre un modelo de lo que significa demostrar algo:

Por ejemplo, dado que

$$1 + 1 = 2$$

$$2 + 1 = 3$$

$$3 + 1 = 4$$

y que

$$a + (b + c) = (a + b) + c$$

podemos probar la verdad de

$$2 + 2 = 4$$

En efecto, en la fórmula

$$3 + 1 = 4$$

reemplazamos el 3 por $2+1$ para obtener

$$(2 + 1) + 1 = 4$$

Luego aplicando la distributividad de la suma tenemos que

$$2 + (1 + 1) = 4$$

Y en la fórmula anterior reemplazamos $1 + 1$ por su igual, esto es, 2, para finalmente demostrar que

$$2 + 2 = 4$$

En nuestra forma cotidiana de hablar también solemos pedir y exponer pruebas para sustentar nuestros puntos de vista, de manera más o menos clara, como en matemáticas. Por ejemplo, si quiero probar que Juan es más viejo que Pedro, puedo ofrecer como prueba el hecho de que Juan es más viejo que Marcos y así mismo que Marcos es más viejo que Pedro.

Estaré usando una serie de reglas generales, como la distributividad de la prueba matemática anterior, para aplicarla a un caso especial, donde hemos definido previamente de quiénes estamos hablando. En este caso usamos una regla como

“Si A es mayor que B, y B es mayor que C, entonces A es mayor que C”, que es un caso especial de la Transitividad.

Actualmente existe un debate acerca de la utilidad de analizar los argumentos mediante estructuras matemáticas. Se habla de “la nueva retórica”, de que las pruebas matemáticas tienen un carácter sui generis de cual carecen otros aspectos de nuestra vida, pero lo que subyace a esta posición, creo, es una ignorancia de lo que hace tal disciplina. Es el miedo a la dificultad de esta materia, inculcado en nosotros desde pequeños, la que nos hace “despreciarla” o verla como algo complicado, y por tanto, *innecesario* para revisar nuestros argumentos. No hay tal. Si todos usáramos técnicas como estas en nuestros debates, como soñaba Leibniz, la discusión sería más rica y fecunda que si simplemente usamos técnicas para *convencer* o *persuadir*.

A lo que queremos probar, lo llamamos *conclusión*, y a lo que usamos para probar lo llamamos usualmente *premisa*. Este conjunto de frases lo llamamos *argumento*: Si aceptamos las premisas como verdaderas y hemos usado una estructura lógica correcta, resultará que la verdad de las premisas se transmitirá la conclusión.

Así pues, hay dos maneras en que pueden fallar los argumentos: o bien su estructura no es del todo correcta, o bien, su estructura es correcta, pero no se parte de premisas adecuadamente sustentadas.

Hay, por supuesto, muchas maneras en que se puede cometer el primer error. En Colombia, en particular, podemos hacer un *museo del horror* de dichas faltas.

Evadir la cuestión:

El primer error típico es el de evadir la cuestión. Por ejemplo, en un debate se plantea la cuestión de si un lote de aviones regalados por el gobierno español debe ser aceptado. La ministra de Defensa afirma que:

Ministra: Los aviones españoles deben ser aceptados, puesto que necesitamos aviones para nuestra fuerza aérea.”

¿Dónde está el error? La cuestión no es si necesitamos aviones. Eso se sabe desde el principio. La cuestión es si son justamente *esos aviones españoles* los que debemos aceptar. Una forma de contra-argumentar la afirmación de la ministra sería, por ejemplo, cuestionarnos acerca de si esos aviones no saldrán más caros. Por ejemplo, ¿en qué años fueron fabricados? ¿Es fácil conseguir los repuestos, y, son baratos? ¿Quién hará el mantenimiento? Supongamos, por ejemplo, que las máquinas dejaron de ser fabricadas hace mucho, y el mantenimiento sólo lo hacen los españoles a un costo muy elevado, al igual que los repuestos. Los aviones saldrán más costosos de lo que se pensaba en un principio.

El argumento de la ministra persuade, generalmente, porque se parte de premisas ciertas, aunque estas no van dirigidas a probar la conclusión presentada:

Dado que Sócrates es hombre y los hombres son mortales, se sigue que... Sócrates es buen filósofo.

¿Cómo evitar ser engañado por este argumento inválido? Generalmente el interlocutor va a tratar de escaparse hacia un tema polémico, urgente o necesario, pero que evita centrar la atención en la validez de la prueba que se está presentando. Cuando esto pase, recuérdelo a su interlocutor (o recuerde usted mismo si es quien evade el tema) cómo espera probar lo que se está afirmando a partir de lo que se dice. Pregunte por la *relevancia* de lo afirmado.

Argumento ad hominem

Tiene que ver con el de ignorar la cuestión porque busca centrar la atención en otra cosa, no en la conclusión. En este caso, en el interlocutor que ofrece el argumento y no la prueba, y no en el argumento mismo. Así, por ejemplo, puede decirse lo siguiente. Juan acusa:

Juan: Usted, Pedro, está inhabilitado para ejercer política, puesto que está siendo investigado por peculado.

Pedro: Usted, Juan, no tiene autoridad moral para hacer la acusación, puesto que sus parientes también están siendo investigados por delitos similares.

En este caso Pedro comete la falacia *ad hominem* ya que ataca a Juan, pero no desvirtúa su argumento. Aun siendo cierto que la familia de Juan esté siendo investigada, ello *no prueba que la acusación a Pedro sea falsa: Pedro puede estar siendo investigado*, que es, de hecho, el punto del debate. Si Juan le sigue el juego diciendo algo como “es falso, mi familia no está siendo investigada” perderá el debate, puesto que Pedro habrá logrado desviar la atención hacia otro tópico.

Ejemplos típicos de esta falacia son las respuestas del presidente Uribe ante las denuncias del senador Petro en un debate en el congreso: ante la acusación según la cual el presidente tenía relaciones cercanas con parientes que estaban vinculados con paramilitares, la respuesta de Uribe fue “usted es un terrorista de civil, usted quemó el Palacio de Justicia”. La discusión inmediatamente se centró en si el M-19 había o no quemado el Palacio, y se dejó de lado la discusión sobre si había tales vínculos o no. Ello puede explicar por qué el presidente nunca pierde popularidad: siempre desvía el debate que, de llevarse hasta sus últimas consecuencias, lo haría quedar mal. Recordemos que, en política la imagen lo es todo.

Para contrarrestar esta estrategia es fácil mostrar que a pesar del insulto sigue siendo vigente el argumento:

Señor presidente, usted desvirtúa mi argumento diciéndome terrorista de civil. Ahora, ¿si yo dijera “la Tierra es redonda” mis palabras serían falsas porque soy un terrorista de civil? No. De la misma forma, las acusaciones no dejan de ser sólidas porque yo sea un terrorista de civil.

Falacia del origen

Esta es una forma de “insultar” al oponente, o bien de derivar un contraargumento a partir del origen de teoría que se quiere refutar. Por ejemplo:

Pedro: El cristianismo es malo, *puesto* que se origina en un error de traducción, ya que en la profecía hebrea se habla de una “doncella (mujer joven) que dará a luz un hijo”, y en la traducción al griego, lengua en la que se escribió el Nuevo Testamento, se habla de una *virgen* que dio a luz a un hijo.

Aunque sea cierto este error, no se prueba con ello que “el cristianismo” en general sea malo. Lo mismo puede decirse de otras doctrinas: el hecho de que los primeros liberales franceses hayan pasado por la guillotina a miles de personas no prueba que las *tesis, los argumentos* de estas personas, sean inválidos, ni que sus teorías no puedan ser aplicables en la actualidad (aquellas que no tienen que ver con guillotinar personas). Así mismo, el hecho de que Gandhi haya hablado mal de los negros no prueba que sus doctrinas sobre la no-violencia sean inválidas. Esto es lo mismo que decir, por ejemplo, que por el hecho de que la penicilina haya sido descubierta tras dejar invadir por error un cultivo de bacterias, esta droga no sirva para nada.

Tanto los argumentos *ad hominem*, como la *falacia del origen* buscan no sólo desviar la atención del debate sino ganar la adhesión del público. Por ejemplo, si en un juicio penal hay un testigo clave, cuyo testimonio condenará al acusado, lo más probable es que el abogado defensor tratará de *destruir* la reputación de testigo: mostrará que es *comunista, terrorista, que ha estado en prisión* o cualquier otra cosa que lo haga parecer culpable. Si el juez no está atento puede caer en la trampa: que el testigo sea un ex convicto no prueba *inmediatamente* que esté mintiendo. Por ello es necesario basar un caso en pruebas más sólidas que un testimonio: hacer creer que una investigación científica es errada siempre es más difícil que lograr que el público crea que quien habla es un mentiroso. En la época del “terrorismo global” basta con lanzar la acusación.

Generalización y particularización

A pesar de que tengamos un cierto número de casos particulares verdaderos, no podemos sin más generalizarlos para aplicarlos a todos los casos. Por ejemplo, aun cuando sea cierto que algunos latinos sepan

bailar, no se sigue de allí que todos sepan hacerlo. Así mismo, que alguna generalización sea cierta no permite que se pueda aplicar sin más a un caso particular. Por ejemplo, si John es inglés, y es cierto que los ingleses son puntuales, no se sigue necesariamente que John sea puntual. Una variante retórica de estos errores la presenta Schopenhauer en su libro “Dialéctica Erística”. Consiste en generalizar la tesis del oponente en un debate para que sea fácilmente refutable. Así, si alguien dice

Marcos: Juan y Pedro, los representantes de Ciudad Gótica, vendieron sus votos: por ello deben ser expulsados del partido *Colombia Honesta*.

Mateo: Usted afirma que quienes viven en Ciudad Gótica vendieron sus votos, y puesto que Juan y Pedro viven en ese sector, vendieron sus votos. Pero Felipe es de Ciudad Gótica y no vendió sus votos, por tanto lo que usted dice es falso.

Nótese que el argumento de Mateo trata de demostrar que la premisa de Marcos es falsa, y lo hace presentando una generalización que éste jamás usó, puesto que refutarla es sencillo: presentar una persona que viva en Ciudad Gótica y no haya vendido su voto. Pero ello en absoluto prueba que la premisa de Marcos sea falsa, puesto que *se han cambiado sus palabras*.

La estrategia contraria consiste en tomar una afirmación del adversario que vale más o menos de manera general y refutarla apelando a un caso particular que no viene al caso:

María: Los latinos bailamos mejor que los europeos.

Pedro: Pero mira a Chucho, él es latino y baila muy mal.

La afirmación de María vale de manera general; un contraejemplo no la hace falsa porque Chucho *no es representativo* de todos los latinos. Hay herramientas matemáticas que ayudan a sustentar premisas generales, tales como la estadística. Ahora, hay que tener cuidado con dichas generalizaciones: que el 20% de las personas Colombianas tengan dos hijos no quiere decir que en un salón donde hay diez colombianos, un par de ellos tengan dos hijos. Siempre hay que tener en cuenta el trasfondo frente al cual se hacen dichas afirmaciones.

Petición de principio

Este tipo de error aparece cuando se introduce como premisa aquello que se debe demostrar. Por ejemplo, en el debate sobre el aborto se comete:

María: El aborto es un homicidio, luego debe ser prohibido.

Judas: Las mujeres tienen derecho a decidir sobre su cuerpo, por tanto el aborto debe ser permitido.

Evidentemente el perdedor del aborto es Judas, puesto que admitió la premisa de María, con lo cual queda como “defensor” del homicidio, algo indefendible. El problema es que María ha introducido como premisa de lo que se debe demostrar: que el embrión es una persona con plenos derechos.

Ambigüedades

Una estrategia muy usada, ya no para desviar el debate propiamente dicho, pero sí para engañar, consiste en cambiar el sentido de los términos usados en la discusión. Este ejemplo ilustra el punto:

Marcos: Todos los seres humanos son egoístas: son incapaces de darle algo a los demás.

Tomás: ¿Qué me dices de las personas voluntarias, que hacen trabajo social?

Marcos: Aun ellos son egoístas: buscan que les reconozcan su trabajo para sentirse bien consigo mismos.

En este caso el significado de “egoísta” es cambiado a medida que se desarrolla la conversación con el fin de demostrar la conclusión a la que quiere llegar. Esta tiene la misma estructura que la famosa broma “Dios es amor, el amor es ciego, por tanto, Dios es ciego”. Aquí el término “ciego” tiene dos significados diferentes, uno en la premisa, y otro en la conclusión.

Generalmente esta trampa se usa alterando poco a poco el sentido de los términos hasta que se termina aceptando la conclusión sin darse cuenta de que el punto original se ha cambiado. Se debe estar atento para no caer, y dejar en claro desde el primer momento el sentido de las palabras que se están usando.

Por otro lado suele usarse la técnica contraria: Evite que cambien el sentido de sus palabras, o que lo acusen de ello. Por ejemplo,

Juan: María es pila, entró a Oxford.

Pedro: No, el que sea pila no prueba que haya entrado a Oxford.

Juan: Estoy diciendo que todo el que entra a Oxford es pila.

Pedro: ah, eso es distinto, cambió el sentido de la frase para probar su punto.

Realmente no se ha cambiado el punto. La primera frase puede describirse como “María es pila *porque* entró a Oxford”. Es decir, la justificación de su inteligencia es justamente que ha sido aceptada en esta Universidad. Decir “todo el que entra a Oxford es pila” es decir lo mismo, pero en otro orden; en efecto, el argumento queda como sigue: Todo el que entra a Oxford es pila, María entró a Oxford, por lo tanto es pila. Es equivalente a la primera frase. Así que centrar la discusión afirmando que ha habido un cambio de sentido en las palabras es evadir la cuestión.

Apelación al pueblo, la misericordia y la fuerza.

Que la mayoría de personas piensen que algo es cierto, no prueba que ello sea así:

José: Todos creemos que la tierra es plana, luego la tierra es plana.

Pedro: Profe, debo sacar 50 en el parcial, porque si no, me echan de la casa.

José: Deben aprobar el proyecto, o les quitaré sus recursos.

Cada uno de estos pequeños argumentos muestra claramente por qué no se sigue la conclusión de sus premisas: la tierra es redonda con independencia de lo que las personas creen, sacar 50 en un examen tiene que ver con si se sabe o no se sabe, y determinar si un proyecto es aprobado o no depende de si es bueno. Este tipo de falacias apelan a nacionalismos o creencias religiosas fanáticas; a la piedad o bondad de cada ser humano, y al temor. Su uso se relaciona con el abandono de cualquier pretensión de objetividad y de racionalidad.

Conclusión.

Caracterizar las formas en que el ser humano se equivoca es difícil, por no decir imposible. Hay que estar atento para no cometer estos errores. Por otro lado, aparentemente las discusiones hoy en día en los diferentes ámbitos parecen ser muy técnicas: cifras, estadísticas, ecuaciones... pero esta tendencia sólo muestra que los especialistas buscan asegurar sus argumentos de manera que sea fácil encontrar contraejemplos en caso de estar equivocados, para encontrar leyes lo más generales y confiables posibles. No quiere decir que todo lo que se presente bajo un aspecto “matemático” sea irrefutable. Por ejemplo, puede presentarse un estudio

que revela un grado de violencia mayor entre los latinos que entre los europeos: en un experimento un latino mata a tres personas, mientras que el europeo mata a dos. El porcentaje de asesinatos del latino será del 30%, mientras el del europeo será del 20%. ¿Significa esto que el latino es un 10% más violento que el europeo? Seguramente no. Hay cosas que no se pueden medir. Las mediciones de este tipo deben ser siempre situadas en un contexto. Una persona del común, aunque no sepa estadística, puede darse cuenta de que se están usando herramientas matemáticas simplemente para realizar generalizaciones poco fundadas, definiendo términos de manera ambigua o circular. Ello no significa que las teorías estén mal. Ello significa que hay que, como decía descartes, *desconfiar* de aquello que nos dicen, pues si hemos sido engañados una vez, podríamos ser engañados de nuevo.