

Alberto Vargas
Mauricio Beuchot
José Díaz
José de Teresa
Isabel Cabrera
Carlos Pereda
Edgar González

**Argumentación
y
Filosofía**

Cuadernos Universitarios 25
División de Ciencias Sociales y Humanidades
Departamento de Filosofía
Area de Lógica y Filosofía de la Ciencia

6. ¿Qué es una falacia?

Carlos Pereda

Dos objeciones frecuentes contra un argumento son: el apoyo interno que dan las premisas a la conclusión es insuficiente o las premisas no están externamente apoyadas o, al menos, no están, desde el punto de vista externo al argumento, suficientemente apoyadas. En el primer caso, se trata de un argumento formalmente incorrecto, en el segundo, solemos estar frente a un argumento con, por lo menos, una premisa falsa, por ejemplo, la conclusión:

Sócrates es griego

no recibe apoyo interno de las premisas:

todos los hombres son mortales,
Sócrates es hombre.

En cambio, el argumento:

todos los mexicanos son mortales
Sócrates es mexicano,
por lo tanto, Sócrates es mortal.

Si bien es un argumento formalmente correcto, no obstante, es también un argumento atacable pues su segunda premisa no tiene apoyo externo, es falsa.¹

Incorrección formal y falsedad son términos críticos. También las palabras “falacia”, “falaz” son términos críticos. Afirmar sin embargo en un debate “lo que has dicho es una falacia” o “Pedro es falaz” no critica meramente a un discurso o a una persona, más bien, introduce un acto de censura, eventualmente, de condena. ¿Se comete, entonces, en una falacia una falta más grave que la ausencia de apoyo interno o externo a la conclusión? Aristóteles responde afirmativamente. Las falacias son:

argumentos que parecen ser tales

(Ref. sof. I, 164 a 20).²

¹ Tal vez se ataque que la implicación material es un esquema de buen argumento y, sin embargo, podemos tener una premisa falsa y una conclusión verdadera; frente a esta objeción se puede, básicamente, recurrir a dos actitudes. La primera consiste en reformar la lógica sustituyendo la implicación material por la implicación relevante. Véase el clásico *Entailment* de A. R. Anderson y N. D. Belnap, Princeton, 1975. Desde la segunda actitud, que comparto, se nos recuerda que en la implicación material, como en cualquier conectiva de la lógica clásica, se establecen posibilidades de validez e invalidez de los apoyos internos de un argumento, pero, para juzgar otros aspectos del argumento, se necesita de consideración extralógicas. Por ejemplo, aunque la tabla de la implicación material admite $F \rightarrow V$ y $F \rightarrow F$ los físicos, los historiadores o las amas de casa no hacen mucho uso de esas posibilidades. Todos los buenos argumentos son lógicamente válidos, pero un buen argumento es *algo más* que un argumento lógicamente válido (que un argumento con suficiente apoyo interno).

² Una afirmación similar encontramos en la *Retórica*, II, 25, 1400-35.

La tradición, en ningún caso, se ha alejado de esta respuesta. (Esta vez, el uso tampoco se aparta de la etimología. La palabra castellana “falacia” —y palabras similares como “falacia” en portugués, “fallacia” en italiano, “fallacy” en inglés o “fallace” en francés— proviene del verbo latino *fallo*, engañar. Además, en latín esta palabra se usa de manera casi intercambiable con las voces *paralogismus* —del griego *παρά* contra *λογισμοζ*, razonamiento, argumentación— y *sophisma* —σοφισμα, argucia, truco argumental—. Podemos, pues, partir de la siguiente reconstrucción de falacia:

- (I) El argumento A es una falacia si y sólo si
- (a) A es un mal argumento pero (b) A parecer un buen argumento.

En la reconstrucción (I) hay, por lo menos, tres dificultades a aclarar: por un lado, las expresiones “buen argumento” y “mal argumento” y por otro, el verbo “parecer”. Comienzo discutiendo las dos primeras expresiones, elaborando con cierta atención los conceptos que presuponen.

Cualquier argumentar tiene una de las siguientes dos relaciones con algún problema: con argumentos o se procura *resolver* problemas o *formularlos* —a partir de dificultades o conflictos no suficientemente articulados—. Para referirme a las acciones de formular y resolver problemas, o al menos, de procurar hacerlo, usaré el concepto más general de *tratar* problemas. Argumentar es, pues, una manera de tratar problemas cuando diferentes creencias entran en desacuerdo. De ahí que si no se tiene un problema cuyo trato se busca, no se puede disponer de la operación llamada “argumentar”. Ciertos enunciados con apariencia de argumentos, pero sin esa función, no son

argumentos. Solemos confirmar estos negativamente: cuando, por ejemplo, en una discusión, exclamamos: "Sigo las distintas fases de tu argumento pero no me doy cuenta qué es lo que se quiere con él, no veo a qué se está apuntando", en realidad, no acabamos de entender la argumentación, no sabemos de qué se discute. No importa que los problemas se reduzcan a una pregunta delimitada sobre una creencia nimia o resulten de antagonismos entre conjuntos de creencias en torno a una cuestión considerada muy relevante; comprender una argumentación incluye detectar el problema que esa argumentación quiere tratar, en el sentido de que no es posible comprender una respuesta ignorando la pregunta que se responde. Escribo, por eso, la primera condición de la reconstrucción de argumentar como una cláusula contrafáctica:

A es un argumentar sobre las creencias C si A es una acción tal que:

(1) de plantearse un problema con respecto a C, A podría tratarlo.

Se objetará: ¿y, digamos, los ejemplos de argumentos que aparecen en un texto de lógica y que no se refieren a ningún problema, acaso no son argumentos? Respuesta: lo siguen siendo en el mismo sentido en que las ruedas colgadas como adorno en una pared continúan siendo ruedas. Hay que agregar, sin embargo: yo no habría aprendido correctamente el concepto de rueda si sólo me hubiese enfrentado a ruedas colgadas de la pared; una carencia similar aquejaría a quien tuviera únicamente noticia de los argumentos a través de un manual de lógica.

Pero, regresemos a las condiciones de argumentar. Alguien confiesa: "Súbitamente, el en sí de un paseo y por lo tanto,

subió de nuevo la inflación este mes". Supongamos que tenemos la posibilidad de preguntarle a esa persona qué quiere decir con la expresión "el en sí de un paseo" y ella responde "no sé, no entiendo". Y si todavía insistimos acerca de la relación que se está proponiendo entre el enigma acerca del "en sí del paseo" y el alarmante "subió de nuevo la inflación este mes" y la persona vuelve a respondernos que tampoco entiende esas expresiones pero que no puede dejar de repetir las, no diríamos que esa persona está argumentando. Se trata, tal vez, del resultado de un condicionamiento, acaso de una "seducción"; en cualquier caso, no hay argumentar si ni siquiera se busca entender las premisas con que se opera. Segunda condición:

A es una acción de argumentar:

(2) si las premisas y sus relaciones, y las relaciones con la conclusión respectiva, se constituyen con algún grado de inteligibilidad.

Es útil recordar que el concepto de argumentar forma parte de una trama de conceptos como: justificar, conocer, explicar, aceptar, demostrar, probar, fundamentar, predecir, defender, atacar, ofrecer garantías, respaldar, convencer, dar razones, excusar, conceder. Una trama de conceptos presenta algunas de las direcciones en las que podemos explorar un concepto. Ciertos conceptos de la trama nombran propósitos eventuales de una argumentación: argumentamos para conocer, explicar, convencer, predecir, atacar. Por ahora, sin embargo, me interesan en la trama sólo aquellos conceptos como respaldar, justificar, probar y ofrecer garantías (quizás también el concepto de fundamentar, pero, por excesivamente cargado de resonancias, lo dejaré de lado).

No cualquier respaldo es, sin embargo, aceptable en una argumentación. Los respaldos, garantías o justificaciones a usar tienen que estar dados por apoyos cognoscitivos, esto es, por apoyos expresables en enunciados capaces de ser verdaderos o falsos. De esta manera, la tercera condición de la reconstrucción exige:

(3) se ofrecen apoyos cognoscitivos, internos y externos, al enunciado propuesto para tratar al problema que procura tratar al argumento A (la conclusión del argumento).

En la anterior reconstrucción, las tres condiciones son constitutivas desde el momento en que son las condiciones necesarias —¿pero suficientes?— que constituyen lo que es argumentar. Sin embargo, sucede algo particular con estas condiciones: no necesitamos su satisfacción, basta la presencia de su presunción, para que podamos hablar de argumentar. “Presencia de una presunción” significa en este caso: “expresión de una pretensión, que en principio, esto es, en ausencia de razones específicas en contra, *hay* que aceptar, lo que no implica que esta pretensión podría no cumplirse”. Por eso, las condiciones (1), (2) y (3), además de constitutivas, son condiciones regulativas, ya que el grado en que un argumento es bueno o malo depende de en qué medida se cumplen las pretensiones expresadas con las presunciones (1), (2) y (3).

Disponer de un lenguaje significa, ante todo, capacidad de juicio para, de situación en situación, comunicar; por ejemplo, dar una orden, narrar una historia, hacer una promesa o formular un argumento, y no sólo, como se sugiere a veces, generar un conjunto de oraciones gramaticales. (Cuando se habla de lenguajes en cuya relación sería dis-

cutible atribuir función comunicativa —pensemos en aquellos en algún sentido formalizados, como la notación lógica o química—, éstos son, sin embargo, derivados o, al menos, se vinculan necesariamente con los que sí comunican. Se conoce: el lenguaje natural es, en última instancia, metalenguaje de cualquier otro). No reduciéndose las condiciones para comunicar a condiciones gramaticales, sino determinando éstas más bien un aspecto de aquéllas, la pregunta es entonces, cuáles serían esas condiciones que constituyen lo que es un lenguaje, y cómo se especifican en varias clases de comunicación, digamos, cuando se formula un argumento. O preguntando más específicamente: ¿de qué manera las condiciones (1), (2) y (3) especifican a nivel de argumento, condiciones generales que constituyen la comunicación?

Con la condición (1), se introduce la presunción de que el argumentar tiene relación con el problema que se propone tratar, lo que es una manera particular de expresar la presunción general de relevancia que articula toda comunicación.

Con la condición (2) nos enfrentamos a la presunción de que el argumentar es inteligible, una especificación de la presunción general de comprensión.

A su vez, la condición (3) expresa la presunción de que tenemos respaldos tanto internos como externos de la conclusión expresada, condición que aplica al argumentar la presunción general de verdad.

A la pregunta ¿qué es argumentar? se le puede, entonces, responder:

A es un argumentar sobre las creencias C si A tiene como presunciones la satisfacción de las condiciones (1), (2) y (3).

No debe sorprender, por otra parte, que el contenido de las presunciones (1), (2) y (3) corresponde a los tres componentes del significado según Frege: sentido, referencia, fuerza. Una teoría del sentido es una teoría de la comprensión, una teoría de la referencia es una teoría de la verdad, una teoría de la fuerza es parte de una teoría del valor. Y aunque el concepto general de significado no es de Frege, cualquier distinción acerca de cómo funcionan dos expresiones o dos enunciados, puede hacerse frecuentemente, a partir de estos componentes.³ Por ejemplo nuestra comprensión de los enunciados “todavía están velando al muerto” y “todavía están velando al difunto” es distinta, pues si bien en ambos enunciados el compo-

³ M. Dummett introdujo el concepto genérico de significado en *Frege, Philosophy of Language* (2a. ed., London, 1980). Dummett restringe demasiado, sin embargo, este concepto; para él, una teoría del significado es una teoría de la comprensión, por eso, enumera como componentes del significado el sentido, el tono y la fuerza. Prefiero con una teoría de la comprensión pensar sólo una teoría del *sentido* y reservar, en cambio, la expresión “teoría del significado” para una teoría más general acerca de cómo funciona el lenguaje que incluya, como componentes del significado, además del sentido y la fuerza, también a la referencia. Dummett señala: “La posesión de referencia por una palabra o expresión consiste en una asociación entre ella y algo en el mundo —algo de un tipo lógico apropiado, de acuerdo con la categoría lógica a la cual pertenece la palabra. Aducir que la referencia no es un ingrediente del significado es, por lo tanto, aducir que en nuestro entender una palabra o expresión nunca consiste, incluso en parte, meramente en nuestro asociar algo en el mundo con la palabra o expresión” (*op. cit.*, p. 93). La dificultad radica en que para Dummett “elucidar el entendimiento del lenguaje, esto es, de lo que es conocer los significados de las palabras y expresiones en el lenguaje, es, al mismo tiempo, elucidar cómo funciona el lenguaje” (*op. cit.*, p. 92). Considero que esta identificación es fatal. En cualquier caso, no podemos prescindir del concepto de referencia al “elucidar cómo funciona el lenguaje”.

nente cognitivo del sentido es el mismo, el “color” del sentido no lo es. También difiere el enunciado: “Yo escribí *don Quijote*”, dicho por Cervantes o dicho por mí: cada uno de esos enunciados tiene una referencia propia, o lo que es lo mismo, estos enunciados difieren en su valor de verdad. Los conceptos de sentido y referencia no alcanzan, sin embargo, para construir una teoría del significado, una teoría acerca de lo que implica hablar un lenguaje, y por lo tanto, acerca de cómo funciona el lenguaje. Estos conceptos, aunque habilitan para entender el procedimiento de cómo se asocian ciertas expresiones con ciertos objetos, no permiten aclarar, por ejemplo, por qué se dicen ciertos enunciados en ciertos momentos, y qué consecuencias tiene ello. Sin el concepto de fuerza no es posible dar cuenta de la diferencia, digamos, entre una afirmación en tanto comprobación y una afirmación dando a entender un orden, o entre hacer una afirmación en un discurso científico y en una novela, o entre una afirmación que solucione un problema y otra que, simplemente, desvíe la atención de ese problema.

A partir de esta reconstrucción de argumentar es posible introducir los conceptos de argumento y de argumentación como sus resultados: el argumentar genera argumentos, y un conjunto de argumentos que buscan tratar a un problema o a varios conforma una argumentación.

A los conceptos desarrollados de argumentar, argumento y argumentación podemos llamarlos “epistémicos” y tal vez se objete que son innecesariamente complejos. Además ¿qué razones hay para sustituir al concepto “proposicional” de argumento, a saber, un argumento como cierta secuencia de enunciados tal que unos enunciados llamados “premisas” respaldan lógicamente a un enunciado llamado “conclusión”?

Pienso que un buen argumento según el concepto proposicional, no es condición suficiente de lo que se considera un buen argumento, tanto en la vida cotidiana, como en la investigación científica. Un buen argumento, desde el punto de vista proposicional, sólo es parte de una de las condiciones necesarias (la condición 3) de la que, habitualmente, juzgamos un buen argumento. Pero, ni en la vida cotidiana ni en la investigación científica, se dirá que alguien ha dado un buen argumento cuando éste, por ejemplo, no tiene nada que ver con el problema que se está tratando. Sin embargo, las reconstrucciones de argumentar, de argumento y de argumentación eran sólo un rodeo para elucidar lo que es un buen y un mal argumento. ¿Qué hemos ganados?

Por lo pronto, es necesario tener en cuenta que con las expresiones “buen argumentar” y “mal argumentar” designamos los polos de una escala (incluso, tal vez, de una métrica), esto es, un argumentar posee varios grados de bondad o maldad epistémica según la medida en que se cumplan las pretensiones expresadas en las condiciones (1), (2) y (3). En la caracterización de “buen argumentar” hay que introducir, por eso, la variable “en la medida M” (sin aludir *necesariamente* con esta expresión a un concepto preciso, fijo o general):

A es un buen argumentar sobre las creencias C en la medida m, si A es una acción tal que en la medida m, cumple con las condiciones (1), (2) y (3).

En consecuencia, estamos frente a un mal argumentar o, por extensión, frente a un mal argumento en la medida m, cuando se produce el no cumplimiento en la medida m de una o varias de las siguientes presunciones:

- (1) tratar el problema que se propone,
- (2) hacerlo de manera inteligible, y
- (3) ofrecer el apoyo que se dice ofrecer.

Cuando no se cumplen estas presunciones, y teniendo en cuenta qué condiciones generales de la comunicación ellas especifican, diremos, en el primer caso, que un argumento es malo por *falta de relevancia*, en el segundo, por *falta de comprensión*, en el tercero, por *falta de verdad*. Todas estas faltas no producen, sin embargo, necesariamente, falacias. Por ejemplo, ya vimos, que no cualquier falta de verdad hace de un argumento una falacia:

Todos los mexicanos son mortales
Sócrates es mexicano
por lo tanto, Sócrates es mortal

es, sin duda, un argumento cuya segunda premisa debe ser criticada. Pero no es una falacia; según la reconstrucción tradicional, para cometer una falacia no basta con que un argumento sea malo, ese mal argumento tiene que ser malo de manera tal que pueda parecer bueno. Atendamos, pues, al concepto de parecer argumental.

Al comienzo de *Las refutaciones sofísticas*, Aristóteles presenta esta capacidad de simular de los malos argumentos y la compara con otras simulaciones:

Que algunos razonamiento son razonamiento genuinos, mientras que otros tan sólo lo son en apariencia, siendo así que en realidad no lo son, es evidente. Pues lo que sucede en otras esferas de cosas, debido a la semejanza que hay entre lo que es genuino y lo que es aparente, eso mismo ocurre entre los argumentos. Hay gentes, en

efecto, que poseen buenas condiciones y cualidades físicas, mientras que otras gentes solamente parecen tenerlas, y ello porque saben dar brillo a su apariencias y las cargas de atavíos, como ocurre en los coros tribales, también hay gentes que son bellas porque poseen realmente la belleza, mientras otras hay que tienen las apariencias de la hermosura, porque se adornan y llenan de atavíos; así ocurre también con las cosas inanimadas: algunas de ellas, en efecto, son realmente plata y oro, mientras que otras no lo son, aunque parezcan serlo a nuestros ojos; por ejemplo, los objetos hechos de litargirio amarillo parecen ser de oro. De la misma manera el silogismo y la refutación unas veces son reales, y otras veces no lo son, sino que parecen reales debido a la inexperiencia de los hombres. Los que carecen de experiencia, en efecto, son iguales a los que avistan las cosas a distancia. (*Las refutaciones sofisticas*, I, 164 20-165 5).

La discusión aristotélica del parecer argumental es ambigua e incluso, confunde. Los ejemplos sobre el "parecer" humano sugieren un parecer en tanto engaño cuidadosamente articulado o parecer₁. En cambio, los ejemplos de los metales tienden a sugerirnos que se habla de una ilusión accidental, de una mirada descuidada o parecer₂. Elaborando un poco el contraste entre parecer₁ y parecer₂ en relación a la condición (b) de la reconstrucción (1) podemos decir que el enunciado:

— el argumento A parece₁ un buen argumento significa que el argumento A constituye una trampa en un debate, el efecto de la puesta en funcionamiento de cierto mecanismo que necesariamente tiende a producir esa simulación; el parecer₁ resulta pues, de la estructura misma del argumento y articula una disposición a engañar; el parecer₁ es una propiedad de los argumentos.

Por el contrario, el enunciado:

— el argumento A parece₂ un buen argumento significa que el argumento A es, simplemente, un mal argumento que, por desconocimiento o distracción, se lo toma por uno bueno, pero no hay nada en el argumento mismo que tienda a provocar el engaño. El parecer₂ resulta de una dificultad psicológica de los sujetos que se ocupan con el argumento A, es, por decirlo así, una propiedad de esos sujetos, y por casualidad, tiene que ver con el argumento en cuestión.

Sólo el parecer₁ o simulación estructural podrá tener peso epistemológico: sólo el parecer₁, por tanto, hace de las falacias una clase especial de malos argumentos.

Pero ¿cuáles de entre las faltas anotadas, faltas de comprensión, de verdad y de relevancia, pueden constituir el parecer₁, la simulación estructural?

Comprensión, verdad y relevancia son presunciones en las que descansa cualquier argumento. Pero entre la presunción de verdad y las presunciones de comprensión y relevancia hay una simetría. La presunción de verdad articula una condición *en* la argumentación, cuando ésta ya está en marcha, las presunciones de comprensión y relevancia son, en cambio, condición *de* la argumentación, y cuando su realización se frustra en algún grado más o menos grave, se producen disturbios en la comunicación.

En una argumentación, dudar de que se realice la presunción de verdad de un argumento es la función primaria de la argumentación. Esta constituye una presunción.

- (a) en algún sentido, explícito, y
- (b) que se expresa con cada afirmación.

De ahí que ciertas faltas de verdad, por ejemplo, contradicción o falsedad empírica, constituyan *faltas directas*,

testimonios de la no satisfacción de una presunción abiertamente presente en cada afirmación.

Puesto que ya en la argumentación presuponemos que no hay faltas de comprensión o relevancia, desde el momento en que la comunicación funciona, sólo secundariamente la argumentación se ocupa también de las faltas de comprensión y relevancia. Estas constituyen, por eso, *faltas indirectas*, faltas que atañen la satisfacción de presunciones: (a) implícita y (b) que no se expresan necesariamente a nivel de cada afirmación, sino a nivel de la comunicación en tanto tal.

En este sentido, las presunciones de comprensión y relevancia poseen un sentido enfáticamente constitutivo: la argumentación desaparece si las presunciones de comprensión y relevancia dejan *totalmente* de cumplirse.

Mientras que las faltas de verdad, al menos habitualmente, configuran, pues, un conjunto de faltas directas, las faltas de relevancia y comprensión son, en cualquier caso, necesariamente indirectas. Las faltas directas están ahí, haciendo frente al primer embate de los argumentos, no pudiendo encubrirse con ningún hábito de la comunicación. En cambio, para poner al descubierto las faltas indirectas necesitamos dejar de lado los sobrentenidos más arraigados y preguntarnos acerca de lo que constituye el marco de referencia argumental, los presupuestos más generales en los que se respalda un discurso.

Los argumentos con faltas directas son malos argumentos; los argumentos con faltas indirectas son también malos argumentos pero parecen buenos, son falacias. Si aceptamos la distinción entre parecer₁ y parecer₂ y entre faltas directas e indirectas podemos ya reformular la reconstrucción (I) de la falacia en la siguiente:

(1*) El argumento A es una falacia si y sólo si

- (a) A posee faltas indirectas y, por eso, (b) A parece un buen argumento.

Cada vez que en la tradición se ha pensado sobre las falacias —incluso en los manuales que no hacen otra cosa que enlistar falacias—, lo que mal o bien se expone y se discute son (aunque a menudo de modo confuso o ignorándolo) los tratamientos que hace Aristóteles de las falacias, junto a un apéndice formado por un grupo de falacias con interés metodológicos o moral y político que se introduce, o al menos, se populariza hacia el siglo XVII con el nombre común de *falacias ad: hominem, ad baculum* . . . Podemos considerar por eso que el corpus aristotélico más las *falacias ad* constituyen los *datos* tradicionales a partir de los cuales hay que extraer los materiales para construir una teoría y una práctica de las falacias.