

“SI DESEAS APRENDER A USAR Y ABUSAR DE LA LÓGICA, ESTE
LIBRO ES PARA TI”

FALACIAS

LÓGICAS



LAS 59 FALACIAS LÓGICAS
MÁS PODEROSAS

STEVE ALLEN

LAS 59 FALACIAS LÓGICAS MÁS PODEROSAS CON EJEMPLOS Y DESCRIPCIONES SIMPLES DE COMPRENDER

Aprende a ganar tus argumentos mediante el uso y abuso de la lógica

Steve Allen D.

Tabla de contenido

Introducción

[Argumentos](#)

[Argumentos deductivos](#)

[Argumentos inductivos](#)

[¿Qué son las falacias?](#)

[Errores contra falacias](#)

[Cómo leer este libro](#)

Falacias

[Cambio de enfoque \(Enfoque en la persona\)](#)

[Ad hominem abusivo](#)

[Ad hominem circunstancial](#)

[Ad hominem tu quoque](#)

[Ad hominem positivo](#)

[Culpa por asociación](#)

[Falacias de relevancia \(Cambio de tema\)](#)

[Anfibología](#)

[Apelar a la creencia común \(Argumento ad populum\)](#)

[Cortina de humo](#)

[Corte lógico](#)

[Falacia del historiador](#)

[Falacia naturalista](#)

[Mover los postes de la portería](#)

[Argumentos inválidos](#)

[Non sequitur](#)

[Afirmando el consecuente](#)

[Negando el antecedente](#)

[Argumento circular \(Circulus in probando\)](#)

[Racionalización](#)

Argumento de la ignorancia (Argumentum ad ignorantiam)
Apelación al silencio
Alcance limitado
Conversión ilícita
Falacias de distracción
Pendiente resbaladiza
Pregunta compleja (plurium interrogationum)
Falsa dicotomía
Ad hoc
Falacia falacia (Argumentum ad logicam)
Analogía débil
Falacia del psicólogo
Distinción sin una diferencia
Comparación defectuosa
Apelar a la llegada a la luna
Evidencia incompleta
Apelaciones a motivos en lugar de evidencias
Apelar a la emoción
Apelar a la fuerza (Argumentum ad baculum)
Apelar a la desesperación
Apelar a la fe
Apelar a la compasión (Argumentum ad misericordiam)
Apelar a la culpa
Apelar a la persona común
Apelar a la novedad
Apelar a la tradición
Apelar a una falsa autoridad (Argumentum ad verecundiam)
Apelar a una autoridad anónima
Apelación a la ira (Argumentum ad odium)
Apelar al miedo (Argumentum in terrorem)
Apelar a la identidad de grupo
Apelar al cumplimiento

Apelación a la celebridad

Falacias inductivas

Falacia del accidente

Generalización apresurada

Inferencia estadística

Falsa precisión

Falacia lúdica (Ludus)

Falacias causales

Post hoc ergo propter hoc

Cum hoc ergo propter hoc

Pensamiento mágico

Causa muy simplificada

Errores de categoría

Falacia de la división

Falacia de la composición

Conclusión

Introducción

Los argumentos están en todas partes. Enciende el televisor y sin duda te encontrarás con algún político dando una perorata acerca de por qué debes votar por él. Comienzas a ver los comerciales y un anuncio te promete que si utilizas aquel desodorante las mujeres caerán a tus pies. Apagas el televisor para cenar con tu familia y sin duda alguien comenzará a decirte por qué su opinión es la correcta y la tuya la incorrecta.

Tal vez ya seas consciente del poder de la argumentación, y simplemente desees evitar ser engañado por alguien con mayor manejo de la lógica. En este libro encontrarás una larga lista de ejemplos reales de usos y abusos de la lógica. Todo el mundo, desde nuestros parientes hasta nuestros compañeros de trabajo, tiene un gran interés en convencernos de teorías que pueden ser falsas, o que van en contra de nuestros propios intereses ¿Cómo vas a ser capaz de mantener a estas personas a raya si no eres capaz de darte cuenta de que estás siendo engañado?

Siempre he pensado que los argumentos son como un juego de ajedrez, hay reglas y un sinnúmero de movimientos que puedes hacer, algunos más estratégicos que otros. Los peores jugadores son los que usan trucos baratos y cometen equivocaciones evidentes, y por lo tanto son derrotados fácilmente al no tener una buena comprensión de las reglas y tácticas. Si he aprendido algo en mis últimos 10 años de experiencia, es que los argumentos no son diferentes. Sin una buena comprensión de las reglas y tácticas, es probable que lo hagas mal y seas derrotado.

Aprender las reglas y las tácticas de la argumentación es una habilidad esencial de la vida, como aprender a escribir y leer. Es cierto, hasta ahora has podido sobrevivir sin ser un maestro de la argumentación, pero si lo fueras tu vida probablemente mejoraría sustancialmente. Esta habilidad te ayudará a encontrar respuestas a preguntas de importancia política, económica, académica y personal. Fundamentalmente, estas preguntas generan posiciones opuestas y con frecuencia derivan en discusiones. No es de extrañar que las respuestas más aceptadas provengan de aquellas personas con mayor comprensión de la argumentación.

Como puedes ver, los argumentos son parte de nuestra vida diaria y el problema es que muchos de esos argumentos son en realidad muy malos. En un buen argumento la conclusión sigue a las premisas. En un mal argumento esto no ocurre. Algo ha salido mal y las premisas son irrelevantes para la conclusión, o la conclusión es mucho más amplia de lo que permiten las premisas, o, peor aún, la inferencia trazada requiere violar las reglas básicas de la lógica. Pero aquí está la cosa: la experiencia demuestra que los malos argumentos siguen siendo eficaces. A pesar de que sus conclusiones no se derivan de sus premisas, las personas no los detectan y creen en ellos. Por lo tanto, la gente tendrá creencias falsas y perniciosas, porque han sido engañados por argumentos defectuosos. Este libro te ayudará a estar en guardia contra tales argumentos. Te ayudará a

reconocerlos, usarlos y te enseñará algunas refutaciones para cuando los enfrentes.

Al igual que con otras habilidades en la vida, reconocer cuando se cometen abusos de la lógica con el tiempo se convierte en una segunda naturaleza. Y al igual que con cualquier otra habilidad, necesitamos comenzar con un manual de instrucciones antes de llegar a ser competentes.

Aunque es imposible establecer reglas claras sobre cómo refutar a cada argumento que enfrentes, la lectura de este libro te dirá qué falacias debes buscar y te proporcionará consejos útiles para contrarrestar los argumentos de tu oponente.

La mejor manera de dominar completamente las falacias lógicas es por medio de la práctica. Debes permanecer vigilante y pensar constantemente en los argumentos que encuentres, y luego tratar de resolver lo que pueda estar mal.

Esta es una habilidad que definitivamente vale la pena desarrollar. Simplemente hay demasiados argumentos malos por ahí, y su efecto no es en absoluto insignificante. Nos llevan a creer ideas perniciosas y falsas, y perpetúan decisiones terribles, tanto a nivel individual como colectivo. El dominio de esta habilidad puede tomar tiempo y esfuerzo, pero el libro que estás sosteniendo en tus manos es sin lugar a dudas el mejor lugar posible para comenzar.

Argumentos

Aunque este libro está escrito de una forma sencilla, es necesario presentar algunos conceptos que podrían ser nuevos para ti y que juegan un rol importante en el razonamiento y en la comprensión e identificación de falacias.

Cuando escuchamos la palabra “argumento” tendemos a pensar en argumentos confrontacionales entre dos o más personas, con dimes y diretes, actitud defensiva y emociones negativas. Este es un tipo de argumento, pero no es el tipo de argumento en que nos enfocaremos en este libro.

En sentido general, un argumento es un intento de persuadir a alguien a que te dé la razón y acepte una conclusión dada.

Hacemos y escuchamos argumentos todos los días y tan a menudo que ni siquiera los reconocemos. Constantemente estamos siendo bombardeados con estrategias persuasivas para llevarnos a conclusiones sin ser conscientes de ello. Algunas veces la persuasión es muy sutil, algunas veces incluye razones y en otras la conclusión sólo se asume. Para el propósito de este libro, sólo necesitamos poder reconocer los argumentos cuando los escuchamos o los hacemos.

Usamos el término “argumentador” y “oponente” o “audiencia” para representar a la persona que hace el argumento y a la persona o personas que están considerando el argumento, respectivamente. Ten en cuenta que un argumentador y el oponente/audiencia puede ser un candidato político, tu pareja, un niño, o cualquier persona con una capacidad racional de comunicación.

Un argumento está conformado por premisas y una conclusión. A las premisas también les podemos llamar razones, evidencia de apoyo o reclamaciones. Dicho de otra manera, un argumento consta de una declaración que se presenta como conclusión, y las demás declaraciones se presentan como pruebas, evidencias o motivos de dicha conclusión.

Un argumento tiene una y sola una conclusión. Si no hay una conclusión, entonces no hay argumento.

Por supuesto, alguien podría presentar una conclusión sin pruebas, por lo que también es necesario que un argumento tenga pruebas, evidencias o razones que apoyen la conclusión. Estas evidencias se conocen como premisas. Un argumento siempre tendrá al menos una premisa, pero no hay límite para la cantidad máxima de premisas permitidas. Si no hay evidencias o razones, entonces no hay argumento.

Algunas veces incluso las declaraciones de hechos pueden ser consideradas argumentos, o para ser más precisos, se pueden transformar a argumentos. Por ejemplo:

“Las personas necesitan comida para vivir.”

Por lo general, esto no es un argumento. Sin embargo, podríamos reformular esta declaración a una forma de argumento más reconocible. Por ejemplo, “Si dejas de comer, entonces morirás.” O incluso podríamos dividirla en varios sub argumentos, por ejemplo, “exactamente qué es la comida”, “qué significa vivir”, etc.

En general, los filósofos consideran que los argumentos son de dos tipos: deductivos o inductivos. Un argumento deductivo es un argumento tal que las premisas proporcionan un apoyo completo para la conclusión. Un argumento inductivo es un argumento tal que las premisas proporcionan (o se supone que proporcionan) algún grado de apoyo (pero menos que el apoyo completo) para la conclusión.

Es importante mencionar que el apoyo brindado por las premisas a la conclusión es una cuestión de lógica y, curiosamente, no tiene nada que ver con si las premisas son realmente verdaderas o no. Hablaremos de esto más adelante.

Argumentos deductivos

La deducción es una forma de razonar y argumentar en que la conclusión proviene necesariamente desde las premisas. Veamos un ejemplo clásico:

Premisa 1: Todos los seres humanos son mortales.

Premisa 2: Sócrates es un ser humano.

Conclusión: Sócrates es mortal.

Si las premisas son ciertas, entonces la conclusión debe ser cierta. Esto es lo que hace que un argumento sea deductivo. Esto también se conoce como un argumento formal.

Si las premisas de un argumento deductivo apoyan adecuadamente la conclusión, el argumento es válido. En términos técnicos, un argumento deductivo válido es aquel en el que si todas sus premisas son verdaderas, entonces su conclusión también es verdadera. Este es un argumento sólido. De la misma manera, un argumento deductivo es válido si una o más de sus premisas son falsas, y la conclusión también es falsa.

Si un argumento deductivo tiene todas sus premisas verdaderas, pero aun así la conclusión puede ser falsa, entonces se trata de un argumento deductivo inválido. Los argumentos inválidos siempre son defectuosos y se conocen como una falacia formal o una falacia deductiva.

Se puede probar la validez de los argumentos deductivos usando una variedad de métodos, tales como Diagramas de Venn, tablas de verdad y pruebas lógicas. Si bien estos métodos son interesantes (adecuados para algunas personas), no serán cubiertos en este libro.

Argumentos inductivos

Aquellos argumentos en que la conclusión está basada simplemente en probabilidades, se consideran argumentos inductivos. Estos argumentos normalmente se construyen a través del razonamiento inductivo, el cual es el proceso de extraer conclusiones generales desde instancias específicas. Por ejemplo:

Premisa 1: El sol ha salido todos los días hasta ahora.

Conclusión: Por lo tanto, el sol saldrá mañana.

Debido a que es muy poco probable que el sol explote esta noche, la conclusión es muy probable. Por lo tanto, se trata de un argumento inductivo o informal.

Los argumentos inductivos se evalúan de manera diferente a los argumentos deductivos. Si las premisas de un argumento inductivo apoyan adecuadamente la conclusión, entonces se trata de un argumento fuerte. Un argumento inductivo es aquel en que si las premisas son verdaderas, es probable que la conclusión sea verdadera.

Una característica de la lógica inductiva es que incluso un argumento inductivo fuerte puede ser falso, incluso cuando todas las premisas sean verdaderas. Sin embargo, esto no hace que todo razonamiento inductivo sea falaz (aunque técnicamente todo argumento inductivo es inválido). Una falacia inductiva se produce cuando las premisas de un argumento no apoyan adecuadamente la conclusión. En la mayoría de las falacias esto ocurre porque las premisas que se ofrecen tienen poca o ninguna conexión lógica con la conclusión.

¿Qué son las falacias?

Ya hemos usado el término “falacia” de muchas formas. Una falacia es un error en el razonamiento. Un argumento falaz es uno que incluso puede parecer correcto, pero al examinarlo demuestra no serlo. Incluso si las premisas y la conclusión son todas correctas, un argumento puede seguir siendo falaz si el razonamiento utilizado para llegar a esa conclusión no es lógicamente válido.

Las falacias se pueden clasificar en dos tipos principales: formales e informales.

Una falacia formal es aquella en la que el argumento es falso simplemente porque su estructura es defectuosa. Estos argumentos siempre deben ser rechazados, porque violan las reglas fundamentales de la lógica. Por ejemplo, si alguien dice: “Todos los perros tienen cuatro patas. Mi gato tiene cuatro patas. Por lo tanto, mi gato es un perro”, se trata de una falacia formal.

Una falacia informal es algo más complicada. Es aquella en que la conclusión no sigue de las premisas, pero no debido a la estructura lógica del argumento, sino por el contenido de las premisas y de la conclusión. Este tipo de falacias son más difíciles de diagnosticar y de refutar, porque hay que mirar no sólo el contenido de las premisas y la conclusión, sino también el uso que se hace del argumento. Por ejemplo, si alguien afirma: “Hay hombres en la luna, porque hay hombres en la luna”, su argumento es lógicamente válido. La conclusión de hecho deriva de las premisas, pero esto ocurre simplemente porque las premisas son idénticas a la conclusión. Se trata de un argumento circular y, por lo tanto, es inútil. Pero eso no quiere decir que debes rechazarlo. No existe una regla dura y rápida que diga que debes rechazar los argumentos de este tipo, más bien, tienes que comprobar su validez caso por caso.

A continuación veremos las tres maneras en que usaremos este término a lo largo del libro.

Argumentos falaces: Los argumentos falaces contienen uno o más errores no factuales en su forma (Un error no factual es algo que no está basado en hechos).

- “Al igual que las mujeres tienen el derecho a hacerse un tatuaje, también tienen el derecho al aborto” (analogía débil).

Razonamiento falaz: Cuando un individuo usa un razonamiento erróneo (o incluso no usa la razón) al evaluar o crear un argumento, reclamación, proposición o creencia.

- “Yo solía estar de acuerdo con el aborto, pero ahora que este relator me hizo llorar mostrándome una foto de un feto abortado, estoy en contra del aborto” (apelar a la emoción).

Falacia táctica: Intentar deliberadamente que tu oponente o audiencia use el razonamiento falaz para aceptar las verdaderas reclamaciones de tu argumento.

- “Todo lo que necesito hacer es mostrar a la audiencia esta foto de un feto abortado, y serán como masilla en mis manos. Haré que pasen por alto su razonamiento y su pensamiento crítico y que sólo escuchen a sus emociones” (apelar a la emoción).

Las falacias son peligrosas, porque no siempre son fáciles de detectar, especialmente para la mente no entrenada, ya que eluden nuestras facultades críticas, volviéndonos personas fáciles de persuadir por todo tipo de razones erróneas (son una especie de ilusión óptica para nuestra mente). Sin embargo, la mayoría son fácilmente detectables. Por ejemplo:

“No te dejes el bigote, porque Hitler usaba bigote. Por lo tanto, si lo haces, serás como Hitler.”

Después de leer este libro probablemente podrás identificar una docena de falacias en el argumento anterior. El error en el razonamiento debería ser aparente (compartir una característica física con un dictador fascista no te hace un dictador fascista).

Las falacias pueden ser cometidas por el autor del argumento, por la audiencia que interpreta el argumento, o por ambos.

Errores contra falacias

A veces cometemos falacias de manera inadvertida, involuntaria e inocentemente, sin la intención de engañar a nadie. En este caso podemos decir que se trata sencillamente de un error.

Si digo que el sol está a 20 kilómetros de la tierra y tiene el tamaño de una pelota de playa, no estaría cometiendo una falacia, sólo estaría siendo un idiota. Los errores factuales no son falacias.

La prueba para determinar si alguien está cometiendo un error es muy simple. Después del error se debe señalar explícitamente a la persona el problema con su razonamiento, y observar si corrige honestamente su pensamiento.

En otras palabras, si la persona inventa una nueva racionalización para su pensamiento, podemos concluir que la persona estaba usando la falacia para su ventaja y no cometiendo un simple error.

Cómo leer este libro

Aunque este libro tiene la función de ser un libro de referencia, espero que lo leas una vez de inicio a fin. A medida que progresas el libro irás aprendiendo ciertos términos clave que son necesarios para las falacias posteriores. De esta manera, si lees las falacias en orden, los términos y conceptos necesarios se irán revelando a medida que avances.

Aunque podría parecer una enorme cantidad de falacias, he hecho mi mejor esfuerzo para seleccionar las más comunes y enseñarlas de la manera más simple posible. Las falacias son sabiduría.

También he categorizado las falacias según sus características. En internet podrás encontrar muchos intentos de categorizar las falacias, pero en este libro te presento la categorización que considero es más fácil de comprender.

Finalmente, las falacias son explicadas con la siguiente estructura:

Nombre de la falacia: Cada falacia comienza con el nombre más común por la que es conocida, seguido por su nombre en latín (si es que existe). Luego listo los nombres alternativos por la que también se conoce la falacia.

Las descripciones son breves y al punto, entregando la información que necesitas para entender la falacia.

Ejemplos: He incluido ejemplos cotidianos para representar cada falacia, y cuando la falacia lo requiere, uso ejemplos extremos para hacerla más evidente. Este es un buen momento para aclarar algo. Los ejemplos son sólo eso. En ningún caso quiero expresar una opinión o convencerte de algo.

Al leer las falacias en este libro, ten presente que no existe ninguna organización “oficial” ni gobernante de falacias. Por lo tanto, probablemente verás otros nombres y definiciones ligeramente diferentes en otras fuentes. Los trucos intelectuales y trampas que los humanos usamos tan comúnmente (o caemos presa) se pueden describir desde diferentes puntos de vista y en una variedad de diferentes términos. En este libro nos ocupamos solamente de aquellos más comunes o más fácil de reconocer.

Falacias

Las falacias son tan numerosas, que se comprenden mejor cuando se clasifican en categorías con características claramente identificables. Sin embargo, esta clasificación de falacias en términos de lógica es un tema controversial. No existe una taxonomía correcta para falacias. Los expertos en lógica han propuesto listas de categorías que varían considerablemente entre una y otra (en longitud y en nombres para las falacias). Cualquier clasificación de este tipo es arbitraria en algún grado. De todas maneras, mi objetivo es proporcionarte un esquema comprensivo con las falacias más comunes.

Cambio de enfoque (Enfoque en la persona)

Las falacias en esta sección tienen el objetivo de cambiar el tema enfocándose en la persona que hace el argumento en lugar de discutir las razones para creer o no en la conclusión.

Ad hominem abusivo

Un ataque personal se comete cuando una persona sustituye las pruebas en contra de un argumento por comentarios abusivos para atacar a la otra persona. Esta línea de razonamiento es falaz porque el ataque se dirige a la persona que hace la reclamación y no a la reclamación en sí misma. Recuerda que el valor y la veracidad de una reclamación son independientes de la persona que hace la reclamación.

Sin embargo, no todos los ad hominem son falaces. En algunos casos, las características de un individuo pueden incidir en la veracidad de sus afirmaciones. Por ejemplo, si alguien ha demostrado ser un mentiroso patológico, entonces lo que diga puede ser considerado como poco fiable. Pero en cualquier caso, este tipo de ataques son débiles, ya que incluso los mentirosos patológicos podrían decir la verdad en algún momento.

En general, lo mejor es centrar la atención en el contenido y no en la persona que hizo la reclamación. Es el contenido lo que determina la veracidad de la reclamación y no las características de la persona que hace la reclamación.

Ejemplo:

Cicerón fue un orador romano de orígenes humildes que se elevó hasta convertirse en un político preeminente, abogado y orador público de su época. Sin embargo, a pesar de su brillantez, la élite aristocrática gobernante a veces desacreditaba a Cicerón precisamente por su origen modesto. Encontramos un ejemplo de este desdén en la disputa de Cicerón con Metelo Nepote que, al discutir con Cicerón en un tribunal, preguntó en repetidas ocasiones a Cicerón, “*¿Quién es tu padre?*.”

Metelo Nepote no podía discutir contra el caso de Cicerón, así que lo atacó por sus orígenes humildes. Los ataques a la raza, clase o género del hablante son ejemplos especialmente atroces de los argumentos ad hominem.

Un argumento ad hominem es simplemente irrelevante. No contribuye en nada al propio argumento original, sólo dice algo sobre la persona (aunque dice más sobre la persona que abusa del ad hominem).

En un mundo ideal no habría necesidad de una defensa. Si el oponente tiene que recurrir a ataques personales, debe quedar claro que no tiene nada que decir en contra del argumento en sí. Pero por desgracia, no vivimos en un mundo ideal y los ataques ad

hominem son muy eficaces.

Como defensa a un ataque ad hominem, basta con indicar que la respuesta es irrelevante. También puedes replicar con un ad hominem, pero sabiendo que te estás rebajando al mismo nivel de tu oponente. En este caso vale la pena señalar la respuesta de Cicerón a la pregunta de Metelo Nepote.

Metelo Nepote: *“Cicerón, ¿Quién es tu padre?”*

Cicerón: *“Metelo, en tu caso tu madre ha hecho bastante difícil que puedas responder a esta misma pregunta.”*

Ejemplo:

“Esta teoría sobre una potencial cura para el cáncer ha sido presentada por una doctora que es una conocida feminista lesbiana. No veo por qué debemos permitir que alguien como ella hable en la conferencia mundial sobre el cáncer.”

Ejemplo:

“Dices que la tierra gira alrededor del sol, pero eres un borracho y un mujeriego.”

Ejemplo:

“Roberto nos quiere convencer de que el origen de la vida fue un accidente. Roberto no cree en Dios y ha pasado más tiempo en la cárcel que en la iglesia, por lo que la única información que consideraría escuchar de alguien como él es cómo no ser apuñalado en un baño lleno de delincuentes.”

Quizás sea cierto que Roberto no cree en Dios y que ha pasado más tiempo en la cárcel que en la iglesia, pero todo eso es irrelevante para su argumento sobre el origen de la vida.

Ejemplo:

“Andrea Dworkin ha escrito varios libros hablando sobre el daño que causa la pornografía a la mujer. Pero Dworkin es fea y amarga, así que ¿Por qué deberíamos escucharla?”

La apariencia y carácter de Andrea Dworkin, que el argumentador ha caracterizado tan poco generosamente, no tienen nada que ver con la fuerza de su argumento, así que usarlos como evidencia es falaz. Claramente se trata de una falacia ad hominem.

Cuando otras personas te ataquen personalmente, tómalo como un cumplido a la calidad de tu argumento. Esto es usualmente un signo de desesperación de tus oponentes.

Ad hominem circunstancial

Un ad hominem circunstancial es una falacia en la que se intenta atacar una

reclamación afirmando que la persona que hace la demanda lo está haciendo simplemente por interés propio. Esto es una falacia, porque los intereses de una persona no tienen que ver con la veracidad o falsedad de la afirmación que se hizo. Aunque es cierto que los intereses de la persona le proporcionarán motivos para apoyar ciertas solicitudes, es una falacia usar este hecho como prueba en contra del argumento.

Ejemplo:

Muchos padres en Gran Bretaña y Estados Unidos se niegan a vacunar a sus hijos contra enfermedades infecciosas mortales, temiendo que la vacunación dañe a los niños, causando autismo y enfermedades intestinales. Cuando se les mostró la abrumadora evidencia que muestra que las vacunas no tienen estos efectos adversos, por lo general apelaron al interés económico de las empresas farmacéuticas ignorando la evidencia. Esta táctica es común en los teóricos de la conspiración.

Como con cualquier *ad hominem*, este tipo de argumento es simplemente irrelevante. No ataca al argumento en sí mismo, sino sólo a su proponente.

Ejemplo:

“Tú no eres mujer, por lo que no puedes opinar sobre el aborto.”

Ad hominem tu quoque

También conocido como inconsistencia personal.

Tu *quoque* significa “tú también.” Esta falacia es cometida cuando se indica que el argumento es falso porque la persona que hace el argumento no está actuando consistentemente con lo que declara.

Ejemplo:

Imagina que tus padres te han explicado por qué no debes fumar, y te han dado muchas buenas razones: el daño a tu salud, el costo, y así sucesivamente. Tú respondes: *“No aceptaré tu argumento, porque solías fumar cuando tenías mi edad. ¡Tú también lo hiciste!”*

El hecho de que tus padres hayan hecho lo que están condenando no tiene nada que ver con la validez de sus argumentos (el fumar perjudica su salud y es muy caro), por lo que tu respuesta es falaz.

Ejemplo:

Cecilia: *“No deberías comer tanta grasa. Se ha comprobado científicamente que la grasa es peligrosa para la salud.”*

Roberto: *“Tú comes hamburguesas y frituras todo el tiempo, así que no debe ser cierto.”*

Ejemplo:

El primer ministro del Reino Unido, David Cameron, lanzó una iniciativa para dar consejos a los padres sobre la crianza de los hijos. Sin embargo, algunas personas señalaron que Cameron no era el mejor padre. Después de todo, él había dejado una vez su hijo en el baño de un restaurant. El argumento decía: *“David Cameron piensa que hay demasiados malos padres en Gran Bretaña, pero una vez olvidó a su hijo en el baño de un restaurant, ¿Quién es él para criticar?”*

Al igual que todos los argumentos ad hominem, esto es imlemente irrelevante. El carácter del proponente no afecta la verdad de un argumento. Incluso cuando el propio proponente se involucra en el comportamiento en cuestión, no significa que esté equivocado al cuestionar ese comportamiento. Sólo porque el padre fuma no significa que esté equivocado cuando dice que fumar es malo.

Esta falacia es muy común debido a nuestra fuerte necesidad de mantenernos consistentes, por ejemplo:

“¿Por qué deberíamos escuchar tu propuesta a favor del nuevo estacionamiento en la ciudad, si el año pasado te opusiste rotundamente a la idea?”

La falacia tu quoque es muy fácil de usar, porque todos somos inconsistentes de vez en cuando y muy pocas personas tienen un pasado inocente. Puedes argumentar que cualquier persona que haya cambiado de opinión ha demostrado que se ha equivocado en el pasado, y en esta ocasión también puede estar equivocado. Si no puedes encontrar nada que desacredite a tu oponente, también puedes usar este hecho para intentar socavar sus argumentos, por ejemplo *“Si todos tenemos debilidades ¿Por qué esta persona no las tiene? Seguramente no está siendo totalmente sincera.”*

Veamos el siguiente ejemplo, en el que con un poco de sutileza se utiliza la falacia tu quoque para socavar una acusación al desacreditar al acusador.

“Y ahora volvamos a la acusación de la señora Cavalo, que dice que yo engañé deliberadamente a esta sociedad poniendo por delante los intereses de la empresa en cuestión. Les debo recordar que esta acusación proviene de la señora Cavalo, quién se mantuvo muy silenciosa cuando su yerno se benefició de nuestra decisión sobre el excedente de tierras en el pasado. Deben estar de acuerdo conmigo en que difícilmente una fuente así tiene derecho a hacer tales acusaciones.”

En este caso la falacia tu quoque ocurre porque no se intenta tratar con el tema en discusión, sino que se introduce un nuevo tema en el que la otra persona está involucrada. Sin embargo, los antecedentes de la persona no tienen nada que ver con la veracidad o falsedad de sus argumentos, y tampoco alteran sus evidencias.

Ad hominem positivo

Una ad hominem “estándar” es una falacia en la que se rechaza una reclamación sobre la base de algunos hechos negativos irrelevantes sobre el autor o la persona que presenta la reclamación. Un ad hominem positivo se produce cuando una reclamación es aceptada sobre la base de un hecho irrelevante sobre el autor o la persona que presenta la reclamación o argumento.

Por lo general esta falacia consiste en dos pasos. En primer lugar, se dice algo positivo (pero irrelevante) sobre el carácter de la persona que hace la reclamación. En segundo lugar, esto se toma como evidencia de la reclamación en cuestión.

La razón por la cual un ad hominem (de cualquier tipo) es una falacia, es que el personaje, circunstancias o acciones de una persona no tienen relación con la verdad o falsedad de la afirmación que se hizo.

Ejemplo:

“Rafael es un hombre agradable y muy atento. Se ve muy apasionado por lo que dice. Por lo tanto, debe estar en lo correcto cuando dice que debemos comprar oro.”

Ejemplo:

Sandra: *“Lo que dijo fue ridículo. ¿Por qué creer en él?”*

Janet: *“Porque es un hombre encantador ¿Cómo puede estar equivocado?”*

Sandra: *“Bueno, tienes razón.”*

Ejemplo

“Tenía algunas dudas sobre él, pero luego me di cuenta de que llevaba un traje caro. Además, tenía ese acento tan especial. No hay manera de que pueda estar mintiendo acerca de esta oferta, por lo que estoy segura de que será una gran inversión.”

Culpa por asociación

Esta falacia se comete cuando se ataca un argumento lanzando comentarios sobre personas u organizaciones asociadas con su proponente o con el propio argumento.

Ejemplo:

En el año 2008, Barack Obama (entonces candidato presidencial estadounidense) fue criticado por aparecer con el pastor Jeremiah Wright, cuyos sermones contenían comentarios polémicos sobre el 11 de septiembre y la guerra Irak. Hillary Clinton, Bill O'Reilly y Mark Steyn criticaron a Obama por esto, asociándolo con los dichos del pastor.

Una variación muy específica de esta falacia es “Argumentum ad Hitlerum”, que

tiene la siguiente forma general:

- 1) Hitler (o algún otro nazi, o los nazis en general) aceptan X.
- 2) Por lo tanto, X es falso o incorrecto.

Esto es una falacia por la razón obvia de que el mero hecho de que Hitler aceptara una reclamación (o actuara de una manera determinada) no demuestra que la reclamación (o acción) sea incorrecta. Si Hitler creía que $1+1=2$, no demuestra que ese razonamiento fuera incorrecto.

Ejemplo:

Raquel: *“Entonces ahora eres vegetariano.”*

Luis: *“Sí, lo estoy intentando.”*

Raquel: *“Sabías que Hitler era vegetariano, ¿Verdad?”*

Luis: *“¿En serio?”*

Raquel: *“Sí. También odiaba el consumo de tabaco.”*

Luis: *“Rápido, ¡Consígueme un poco de tocino y un paquete de cigarrillos!
¡Repudio mis nuevos hábitos!”*

Falacias de relevancia (Cambio de tema)

Las falacias de relevancia son las más numerosas y más frecuentes. En estas falacias se utiliza una palabra o frase con poca claridad para generar ambigüedad o se cambia de tema directamente.

Anfibología

Esta falacia se produce cuando se extrae una conclusión de una premisa o premisas que son ambiguas debido a su estructura gramatical. La anfibología es un tipo específico de ambigüedad causada por la estructura gramatical. En pocas palabras, algo es ambiguo cuando tiene dos o más significados y el contexto no deja claro lo que se pretende expresar.

Por ejemplo, *“Michelle tiene una linda piscina en casa, pero tiene hongos.”*

Aquí se quiere decir que ¿Es la piscina la que tiene hongos? ¿O es Michelle quién necesita ir al médico?

El uso de la anfibología es uno de los recursos más usados por los oráculos y los adivinos con intenciones de engañar. Este truco permite que los profetas puedan interpretar sus predicciones en cualquiera de los dos sentidos. El ejemplo más famoso es gracias al rey Croesus de Lidia (entre el 560 y el 546 a.C.), como se muestra en el siguiente ejemplo, el cual ilustra cómo una persona puede caer presa de la falacia al sacar la conclusión que a él le favorece a partir de una premisa ambigua.

Ejemplo:

Rey Croesus: *“Oráculo, si voy a la guerra contra Ciro, el Rey de Persia, ¿Qué ocurrirá?”*

Oráculo de Delfos: *“Si Croesus fuese a la guerra contra Ciro, destruiría un gran imperio.”*

Rey Croesus: *“¡Excelente! Después de destruir a Ciro haré muchas ofrendas a los dioses.”*

Lo que ocurrió después fue que las fuerzas Persas derrotaron a Croesus en Capadocia, en la batalla del río Halis. De esta manera se cumplió el vaticinio: Croesus fue a la guerra y destruyó su propio imperio Lidio.

Apelar a la creencia común (Argumento ad populum)

Se comete esta falacia cuando se justifica una proposición sobre la base de la supuesta opinión que tiene la gente en general.

Ejemplo:

“Los matrimonios gay son inmorales. ¡El 70% de las personas encuestadas lo piensa así!”

Ejemplo:

“Una encuesta demostró que el 25% de las personas mayores de 18 años creen en la astrología, es decir, creen en que la posición de las estrellas y planetas afectan su vida. Esto representa a más de 75 millones de personas. Por lo tanto, ¡debe haber algo de verdad en la astrología!”

Evidentemente la popularidad de la creencia en la astrología no está relacionada con la veracidad de sus declaraciones.

Ejemplo:

“No lances una cría de cocodrilo por el inodoro. Todo el mundo sabe que va a crecer y saldrá a morder a la gente en el trasero.”

Este tipo de argumento requiere una premisa suprimida: “Si todo el mundo cree que algo es cierto, tiene que ser verdad.” Pero este principio es falso. Las personas son falibles, ya sean individuos o grupos. Recuerda que todos se rieron de Cristóbal Colón cuando dijo que el mundo era redondo. Por lo tanto, no hay que creer algo automáticamente sólo porque la mayoría de la gente lo cree.

Ejemplo:

Hasta finales del siglo XVI la mayoría de las personas creía que la tierra era el centro del universo. Obviamente, esto no es cierto. El modelo geocéntrico fue un modelo basado principalmente en la fe y no en las observaciones, cálculos o razonamientos. Fueron personas como Galileo, Copérnico y Kepler quienes se negaron a seguir esta creencia común y descubrieron una verdad no tan obvia para el resto de la humanidad. La historia ha demostrado que quienes se niegan a creer ciegamente las creencias comunes son quienes cambian el curso de la historia.

La mejor defensa en contra de esta falacia consiste en mostrar buena evidencia de que la mayoría de la gente se equivoca. Por ejemplo, podrías invocar la opinión de un experto que afirma que la creencia popular es falsa o podrías ofrecer evidencia que contradice la opinión de la mayoría.

Recuerda que la “sabiduría de las masas” es a menudo sinónimo de “locura colectiva”.

Cortina de humo

Una cortina de humo es una falacia en la que se intenta re direccionar el argumento hacia otro asunto más fácil de responder. Esta especie de razonamiento tiene la siguiente forma:

- 1) El tema A está en discusión.
- 2) Se introduce el tema B bajo la falsa apariencia de ser relevante para el tema A.
- 3) Se abandona el tema A y se discute el tema B.

Ejemplo:

Claudia: *“Es moralmente incorrecto que engañes a tu esposo. ¿Por qué harías algo así?”*

Luisa: *“Pero ¿Qué es la moral exactamente?”*

Claudia: *“Es un código de conductas compartido por las culturas.”*

Luisa: *“¿Pero quién creó ese código?”*

En este caso Luisa ha desviado exitosamente la conversación desde su comportamiento sexual hacia una discusión sobre la moralidad.

Corte lógico

También conocida como objeciones triviales. Es una variación de la falacia cortina de humo.

Esta falacia consiste en usar las herramientas técnicas de la lógica de una manera inútil y pedante para enfocarse en los detalles triviales en vez de concentrarse en el asunto principal. Pon atención a esta falacia, porque después de leer este libro te darás cuenta que la cometes muy a menudo.

Ejemplo:

Juan: *“Pablo ¿Me puedes ayudar a empujar mi automóvil para sacarlo del camino mientras espero a que llegue la grúa?”*

Pablo: *“¿Por qué quieres sacarlo del camino? ¿Por qué no sólo lo dejas ahí?”*

Juan: *“Porqué en ese lugar está obstaculizando el tráfico.”*

Pablo: *“Muchas cosas obstaculizan el tráfico. ¿Acaso sientes la necesidad de hacer algo con todas ellas?”*

Juan: *“No, pero esto es mi culpa.”*

Pablo: *“¿En serio lo es? ¿Cuál es la causa directa de que tu automóvil no funcione?”*

Juan: “*¿Me ayudarás a empujar o no?*”

Puedes ver que Pablo está evitando la solicitud de ayuda al intentar buscar un punto de vista más profundo y filosófico del problema. Aunque Pablo pueda tener buenos puntos, en esta situación son triviales e irrelevantes.

Veamos otro ejemplo:

Mecánico: “*Tu auto necesita nuevos neumáticos.*”

Cliente: “*Tienes interés financiero en venderme neumáticos. ¿Por qué te debería creer?*”

Mecánico: “*Porque tú me trajiste el automóvil para que lo revise.*”

Cliente: “*Compré el automóvil en este lugar.*”

Mecánico: “*¿Entonces deberíamos olvidarnos del tema de los neumáticos?*”

Cliente: “*Yo nunca sugerí eso. ¿Acaso estas intentando usar psicología inversa para que compre los neumáticos?*”

Este tipo de falacia es cometida fácilmente por personas con tendencias “paranoicas” que sienten que todo el mundo está en su contra.

Falacia del historiador

Esta falacia se atribuye a David Hackett Fischer y se produce cuando se asume que las personas en el pasado vieron los eventos con la misma información, o con la misma perspectiva, como los vemos hoy.

Por ejemplo, supongamos que Alicia se casa con Gonzalo y que la relación parece estar bien hasta que él se vuelve peligrosamente violento. En este caso sería una falacia juzgar a Alicia por haberse casado, como si entonces supiera lo que sólo ahora descubrió sobre el comportamiento de Gonzalo.

Para utilizar el mismo ejemplo, si Alicia tenía evidencia adecuada de que Gonzalo era un hombre violento, entonces uno no cometería una falacia al afirmar que Alicia tomó una mala decisión cuando se casó con él.

Tampoco es una falacia ser crítico de una persona por lo que razonablemente debería saber. Por ejemplo, si Alicia no sabía que Gonzalo era un psicópata, porque se casó con él después de conocerlo sólo durante una semana, sería razonable argumentar que ella tomó una mala decisión.

Ejemplo:

Carmen: “*¿Sabías que Pamela y Tomás se van a divorciar?*”

Daniel: “¿Por qué?”

Carmen: “Bueno, se enteró que Tomás perdió su trabajo y...”

Daniel: “¿Y ella sólo lo abandonará porque Tomás le dijo que lo despidieron? Tomás es un gran tipo y estoy seguro de que va a conseguir un nuevo trabajo. Confío en él.”

Carmen: “No. Él no le dijo que perdió su trabajo, pero de alguna manera Pamela se enteró que lo despidieron porque lo encontraron manteniendo una relación extra marital con su secretaria.”

Daniel: “¡Pamela debería haber sabido que no tenía que casarse con ese perdedor!”

Falacia naturalista

Esta falacia ocurre cuando la conclusión expresa lo que debería ser, basado únicamente en lo que actualmente es más natural. Es una falacia muy común y las personas difícilmente ven el problema en este tipo de razonamiento, el cual tiene la siguiente forma:

- 1) X está de acuerdo a la naturaleza.
- 2) Por lo tanto, X es moralmente correcto.

Ejemplo:

“La homosexualidad es un error, porque en la naturaleza el sexo se usa para reproducción.”

No podemos hacer juicios morales basados en la naturaleza, a menos que tengamos la filosofía “moral” para hacerlo. Déjame demostrarlo con el siguiente ejemplo:

“Las enfermedades son parte de la naturaleza, por lo tanto, es moralmente incorrecto interferir con la naturaleza y tratar con medicinas a las personas enfermas.”

Siempre vamos en contra de la naturaleza, por lo que no es lógico usar a la naturaleza como línea base moral en algunas situaciones e ignorarla en las situaciones que no nos conviene.

Mover los postes de la portería

Esta falacia ocurre cuando la evidencia en contra de una reclamación es rechazada, insistiendo injustificadamente en que se proporcionen diferentes pruebas (normalmente mayores pruebas). Esto es análogo a mover un poste de la portería tras recibir un gol, y

luego insistir en que el gol anterior no cuenta.

La falacia se produce cuando el rechazo de la prueba se realiza de una manera que no está justificada. Por lo general, esto se hace simplemente para “proteger” la afirmación de la crítica.

Existe otra versión de esta falacia, que consiste en ir cambiando el argumento hasta finalmente “tener la razón.”

Ejemplo:

Gary: *“La llegada del primer hombre a la luna fue falsificada. Si fuera real las sondas posteriores habrían tomado fotos del lugar del alunizaje y de los restos.”*

Alexis: *“Bueno, las hay. La NASA publicó las fotos hace un tiempo.”*

Gary: *“Bueno, no me cabe duda de que la NASA debió modificar las imágenes usando Photoshop.”*

Alexis: *“Ese tipo de modificaciones se pueden comprobar fácilmente, ya sabes.”*

Gary: *“La tecnología de la NASA es realmente buena. Pueden engañar incluso a los expertos.”*

Alexis: *“Bueno, ¿Y qué pasa con los Rusos? Si los Estados Unidos hubieran fingido el alunizaje, los rusos lo habrían revelado al mundo.”*

Gary: *“Los rusos son unos ingenuos. Siempre creen las mentiras de Estados Unidos.”*

Alexis: *“Por el amor de Dios, ¿Y qué contaría como prueba? ¿Qué pasaría si tú mismo fueras capaz de ir a la luna y ver el módulo de alunizaje?”*

Gary: *“Tampoco lo creería. Lo podrían plantar ahí antes de que yo llegue.”*

Alexis: *“Me rindo.”*

Gary: *“¡Yo gano!”*

Ejemplo:

Raquel: *“Hasta ahora no he vacunado a mi hijo, porque las vacunas causan autismo.”*

Juan: *“No parece que eso sea cierto.”*

Raquel: *“Si lo es. El mercurio que se utiliza como conservante para las vacunas causa autismo.”*

Juan: *“Bueno, el mercurio fue retirado de las vacunas hace años y no se observó ningún cambio estadísticamente significativo.”*

Raquel: *“Bueno, en realidad son las toxinas en las vacunas las que causan autismo.”*

Juan: *“Eso ha sido investigado a fondo y no se ha encontrado ninguna relación de causalidad, pero no tienes por qué creer en mi palabra, así que echa un vistazo a los estudios disponibles.”*

Raquel: *“Esos estudios están viciados. Sin duda fueron patrocinados por las empresas que venden vacunas.”*

Argumentos inválidos

En esta sección se describen las falacias que se producen como consecuencia de los argumentos no válidos.

Non sequitur

Esta falacia es también conocida como tesis irrelevante.

El término “non sequitur” traducido del latín significa literalmente “no se sigue.” Esta falacia se produce cuando se saca una conclusión a partir de evidencia que en realidad no apoya esa conclusión. Esto se produce normalmente cuando la evidencia presentada parece estar vagamente conectada a la conclusión de una manera lógica, pero en realidad no lo está. Es esta conexión o aparente relevancia la que atrae a la “víctima” a aceptar la conclusión (la víctima de la falacia también puede el mismo autor de la falacia).

Ejemplo:

“Me preocupan los informes sobre el excesivo consumo de alcohol por parte de los estudiantes universitarios. De acuerdo con las estadísticas que he visto, alrededor del 19% de los estudiantes universitarios son bebedores compulsivos y esto los conduce a problemas que van desde el bajo rendimiento académico hasta los embarazos no planificados. Ya que las personas beben en respuesta a la presión excesiva, esto demuestra que los profesores están poniendo a sus estudiantes bajo demasiada presión y, por lo tanto, necesitan para hacer sus clases más fáciles.”

Ejemplo:

“Las altas tasas de impuestos para las empresas a menudo implican salarios más bajos, lo que significa que la gente tiene menos dinero para gastar. En estos tiempos de dificultades económicas, la revitalización de la economía requiere que las personas gasten más dinero. Por lo tanto, la solución obvia es abolir todos los impuestos a las empresas.”

Afirmando el consecuente

Esta falacia es cometida por las personas que creen que cuando se trata de lógica, el orden de los factores no altera el producto. En términos coloquiales, esta falacia es cometida por quienes “confunden los caballos con la carreta”, o por quienes ignoran que “hay varias formas de matar un gato”. Esto quedará más claro a continuación.

En una construcción del tipo “si, entonces”, la parte del “si” es el antecedente, y la parte del “entonces” es el consecuente. Lo correcto es afirmar el antecedente para probar el consecuente, pero no viceversa. Por ejemplo:

“Si lanzo un huevo, el huevo se rompe. El huevo está roto, así que lo debí lanzar.”

El autor de esta declaración cometió una falacia al afirmar el consecuente (“el huevo está roto”) para probar el antecedente (“lancé el huevo”). Afirmar el consecuente es falacioso porque un evento puede ser producido por diferentes causas. En el ejemplo, hay muchas otras razones por las que un huevo puede estar roto (otra persona lo lanzó, se le cayó a alguien, la gallina lo rompió, etc.).

Los juzgados están llenos de ejemplos de esta falacia debido a las evidencias circunstanciales. Cuando no hay testimonios de testigos, se apela las acciones conocidas que podrían haber causado el delito, por ejemplo: *“Si mi cliente hubiera planificado el asesinato, habría incrementado la póliza de seguros de su esposa. Sin embargo, no incrementó la póliza de seguros.”*

Ejemplo:

Homero Simpson, preocupado por el problema inexistente de la presencia de osos en su ciudad, establece una patrulla de osos. Con el paso de los días observa con satisfacción: *“No hay ningún oso a la vista. La patrulla contra osos funciona de maravillas.”*

El problema con el razonamiento de Homero es que la creación de la patrulla de osos no explica la verdadera razón de por qué no hay osos en la ciudad.

La defensa en contra de este tipo de falacias consiste simplemente en señalar la falacia usando algún ejemplo que demuestre la invalidez de este argumento.

En el caso de la patrulla de osos, Lisa Simpson usa el siguiente ejemplo paralelo para mostrar que el razonamiento de Homero está mal: *“Esta roca es repelente de tigres y funciona muy bien. Mira alrededor, no hay ningún tigre.”* Por supuesto, Homero no reconoce que esto también es una falacia, y termina comprando la roca a Lisa.

Uso intencional:

Esta es una falacia muy útil cuando quieres imputar motivos a alguien, especialmente cuando esos motivos no se muestran, pero las acciones se asocian a esos motivos. Por ejemplo: *“Ella es una trepadora y rompe hogares. Ese tipo de mujeres siempre usa vestidos cortos para atraer hombres, igual que ella.”*

Negando el antecedente

Al igual que con la falacia “afirmando el consecuente”, la falacia “negando el antecedente” la cometen aquellas personas a las que no les importa si su cerebro funciona hacia atrás o hacia adelante. Esta falacia no admite la posibilidad de que distintos eventos puedan producir resultados similares.

Esta es una falacia lógica formal con la forma estándar “si/entonces”, y en la cual el

antecedente (lo que viene después del “si”) es no verdadero, entonces se concluye que el consecuente (lo que viene después del “entonces”) es no verdadero. Por ejemplo:

“Si como demasiado, seré gordo. Ya que no como demasiado, no seré gordo.”

Esto es una falacia, ya que no estamos considerando que pueden existir otros eventos que pueden causar el mismo resultado, incluso aunque no ocurra el evento al que se hace referencia. En el ejemplo, una persona puede engordar debido a otros problemas de salud.

Ejemplo:

“Si ladra, entonces es un perro.”

“Este no ladra.”

“Entonces no es un perro.”

Este tipo de falacias pueden ser muy engañosas. Incluso aunque la conclusión fuera válida, el argumento sigue siendo inválido, ya que si no ladra no podemos concluir con certidumbre que no sea un perro (podría ser un perro que está durmiendo, o un perro que no puede ladrar).

Observa que esta es una falacia formal y el argumento es inválido porque la veracidad de las premisas no garantiza la veracidad de la conclusión.

Veamos otro ejemplo:

“Si tengo televisión por cable, entonces he visto Breaking Bad.”

“No tengo televisión por cable.”

“Por lo tanto, nunca he visto Breaking Bad.”

Esta falacia es más obvia que el primer ejemplo. Negar el antecedente (decir que no tengo cable) no significa que debemos negar el consecuente (que no he visto Breaking Bad).

Argumento circular (Circulus in probando)

Esta falacia se produce cuando uno asume la veracidad de lo que busca demostrar en el mismo esfuerzo por demostrarlo. En otras palabras, un argumento es falaz cuando la conclusión se usa para respaldar las premisas utilizadas para llegar a esa conclusión.

Los argumentos de este tipo a menudo se enmascaran en una retórica inteligente, y pueden ser difíciles de detectar porque normalmente suenan bien.

Veamos un ejemplo:

Platón escribió: *“Debemos aceptar las tradiciones de los hombres de antaño, que*

afirman ser la descendencia de los dioses. Eso es lo que dicen, y seguramente tienen razón. ¿Cómo podríamos dudar de la palabra de los hijos de los dioses?”

La conclusión de Platón es que algunos seres humanos antiguos eran los hijos de los dioses. Sus puntos de apoyo para esta conclusión son que (1) ellos mismos lo dijeron, y (2) uno no puede dudar de la palabra de los hijos de los dioses. Ten en cuenta que estas premisas sólo apoyan la conclusión si también asumimos que la conclusión es verdadera.

Racionalización

La racionalización se produce cuando una persona ofrece una razón (o razones) en apoyo de una reclamación, pero no es razón real para la aceptar la reclamación. Normalmente esta falacia es auto infligida para producir un auto engaño, aunque también se puede utilizar para engañar a otros.

El uso más común es cuando una persona presenta una razón loable para justificar una acción cuando la motivación real no sonaría tan bien a oídos de los demás.

Lo que distingue a la racionalización de la mentira pura es que la racionalización requiere un elemento de auto engaño real. Es decir, la persona que racionaliza tiende a aceptar, al menos en algún nivel, la razón profesada como una razón real.

Cuando la gente racionaliza, a menudo le resulta difícil aceptar que lo están haciendo. Después de todo, se están esforzando por convencerse de que su razón es real.

Ejemplo:

Arturo: *“¿Notaste que los precios de la gasolina están subiendo?”*

Víctor: *“Sí, han subido bastante, y por lo mismo he estado conduciendo menos.”*

Víctor: *“Yo me compraré una motocicleta. Tienen un excelente rendimiento de combustible. Y necesito ahorrar dinero.”*

Arturo: *“Buena idea. ¿Entonces venderás tu auto deportivo?”*

Víctor: *“Bueno, no. Lo necesitaré para cuando haya mal tiempo y para cuando necesite transportar algunas cosas.”*

Arturo: *“Tiene sentido ¿Y qué motocicleta te comprarás? Puesto que estás tratando de ahorrar dinero asumo que buscarás la menos costosa.”*

Víctor: *“Esta es la que estoy mirando.”*

Arturo: *“Hmm, esa es una moto deportiva de \$25.000 dólares.”*

Víctor: *“Si, y gasta menos gasolina que mi coche. Voy a ahorrar mucho dinero.”*

Arturo: *“Pero es de \$25.000 dólares...”*

Víctor: *“Mira esto, también pedí este casco autografiado por el campeón actual de la MotoGP. Y este traje de carreras de grado completo y estas botas de cuero de grado superior. Ya lo compré y todo estará aquí en dos semanas.”*

Arturo: *“¿Estás seguro de que ahorrarás mucho dinero con todas esas cosas?”*

Víctor: *“Si. Sólo mira el rendimiento de combustible de la moto. Es mucho mejor que el de mi coche.”*

Ejemplo:

Gabriel: *“¡Feliz cumpleaños mi amor! ¡Te traje el nuevo YBOX 720 y un televisor de alta definición!”*

Cinthia: *“Pero yo no juego videojuegos. Tú lo haces. Pero la televisión me gusta. Puedo ponerla en mi habitación de entrenamiento.”*

Gabriel: *“Hmm, no, la televisión es para el YBOX.”*

Cinthia: *“¿Por qué? ¿Quieres jugar con tu YBOX en mi sala de entrenamiento?”*

Gabriel: *“No. La TV y el YBOX son para mi cueva de hombre.”*

Cinthia: *“¿Cómo? ¿Acaso no era un regalo para mí?”*

Gabriel: *“Bueno, siempre te quejabas de que juego mis videojuegos cuando tú quieres ver la televisión. De esta manera te estoy dando un gran regalo: Voy a estar en mi cueva hombre jugando con mi YBox 720 en el televisor de alta definición, y tú podrás ver la televisión.”*

Cinthia: *“Mi amor, este es el mejor regalo del mundo.”*

Gabriel: *“¡Lo sé! ¡Sabía que este sería el mejor regalo para tu cumpleaños!”*

Argumento de la ignorancia (Argumentum ad ignorantiam)

Un argumento es falaz cuando sostiene que una proposición es verdadera porque no se ha demostrado que es falsa (o falsa porque no se ha demostrado que es verdadera).

Ejemplo:

En 1950, el senador Joseph McCarthy acusó a un empleado del Departamento de Estado de EEUU por sospecha de ser comunista, y dijo: “No hay nada en los archivos que refute sus conexiones comunistas.”

La simple incapacidad de una persona para refutar su culpabilidad no se puede tomar como prueba de su culpabilidad. Tal inferencia no sólo es contraria a los valores de los sistemas de justicia en la mayoría de los países democráticos, sino que también es

irracional.

Veamos otro ejemplo:

“La teoría del Big Bang es una completa y absoluta mentira. Esta teoría ha existido por décadas y nadie ha sido capaz de mostrar alguna prueba concluyente.”

La ausencia de pruebas concluyentes no determina que una teoría o una proposición sea falsa. Sólo se limita a establecer que la teoría o la proposición aún está abierta a debate.

Para defenderte de este tipo de falacias, debes recordarle a tu oponente la distinción fundamental entre la “ausencia de evidencia” y la “evidencia de ausencia”. Sólo porque no hay evidencia para algo no quiere decir que sea falso o verdadero.

Ejemplo:

“¿Por qué no crees que los extraterrestres están entre nosotros? ¿Qué pruebas tienes para demostrar lo contrario?”

¿Cómo refutar la existencia de extraterrestres sin explorar cada rincón del universo para demostrar su ausencia? Si tu oponente no cede, puedes reducir su posición al absurdo y demostrar que su razonamiento permite justificar cualquier cosa. Por lo tanto, si se acepta su argumento, entonces también se debe aceptar que hay duendes en el jardín. Después de todo, él no puede demostrar lo contrario y según su lógica si no se puede refutar algo entonces se debe aceptar.

Apelación al silencio

Esta falacia se produce cuando alguien interpreta el silencio o una falta de respuesta como la prueba para su conclusión. Esto es una falacia porque el hecho de que no se haya respondido u objetado a una reclamación, no es evidencia para la veracidad de esa reclamación.

Ejemplo:

“El autor del artículo nunca respondió mi crítica a su punto de vista sobre la teoría de cuerdas. De su falta de respuesta debo inferir que no tiene nada que decir y ha ganado mi argumento.”

Por otro lado, no debes olvidar que hay casos en los que la falta de respuesta u objeción efectivamente puede tomarse como evidencia de la veracidad del argumento, pero esto suele requerir el establecimiento de una situación en la que la falta de respuesta indica razonablemente el consentimiento para aceptar la reclamación. Por ejemplo, supongamos que alguien está dirigiendo una reunión en la que un asunto se haya sometido a votación y dice *“Si no hay objeciones, entonces el consenso es que aplicaremos el plan B.”* En este caso no sería una falacia aceptar la afirmación de que el

consenso es aplicar el plan B. Si bien el director de la reunión podría estar equivocado (la gente podría odiar el plan B, pero sólo quieren que la reunión termine), no hay error en el razonamiento.

Alcance limitado

Esta falacia es bastante sencilla y muy común. Ocurre cuando para apoyar una conclusión se proporciona una redefinición de la misma conclusión en vez de evidencias.

Ejemplo:

“Mi computador está averiado porque no funciona.”

Decir que no funciona es otra forma de decir que está averiado, y no explica por qué realmente el computador dejó de funcionar.

Veamos otro ejemplo:

“Las personas a menudo toman decisiones apresuradas, porque no se toman el tiempo para pensar en sus decisiones.”

Aquí nuevamente la explicación dada es sencillamente una redefinición del problema.

Conversión ilícita

Este error se produce cuando alguien hace un uso ilícito de la regla de conversión de la lógica categórica, que es un tipo de lógica deductiva. La explicación en detalle la lógica categórica es un tema que escapa al alcance de este libro, por lo que veremos directamente los modelos y ejemplos para aclarar en qué consiste esta falacia.

Un error en la aplicación de la regla de conversión produce una línea errónea de razonamiento, como lo demuestran los siguientes modelos de inferencia defectuosos:

Modelo falaz 1

- 1) Premisa: Todos los S son P.
- 2) Conclusión: Todos los P son S.

Modelo falaz 2

- 1) Premisa: Algunos S no son P.
- 2) Conclusión: Algunos P no son S.

Modelo falaz 3

- 1) Premisa: % (o “algo”, “pocos”, “la mayoría”, “muchos”, etc.) de S son P.

2) Conclusión: Por lo tanto, % (o “la mayoría”, etc.) de P son S.

Por ejemplo, inferir que *“La mayoría de las personas que hablan inglés son de Inglaterra, porque la mayoría las personas de Inglaterra hablan inglés”* sería un error evidente. Los siguientes son ejemplos de este tipo de conversiones ilícitas.

Ejemplo:

“Muy pocos hombres blancos han sido Presidente de los Estados Unidos. Por lo tanto muy pocos Presidentes de los Estados Unidos han sido hombres blancos.”

Ejemplo:

“Un porcentaje bastante pequeño de accidentes automovilísticos involucran a conductores mayores de 70 años. Por lo tanto, un porcentaje bastante pequeño de los conductores mayores de 70 años están involucrados en accidentes automovilísticos.”

Ejemplo:

“La mayoría de la gente rica son hombres. Por lo tanto, la mayoría de los hombres son ricos.”

Ejemplo:

“La mayoría de los terroristas son personas religiosas. Por lo tanto, la mayoría de las personas religiosas son terroristas.”

Falacias de distracción

Cada una de estas falacias se caracteriza por ser un intento de distraer al oyente de la aparente falsedad de una determinada proposición.

Pendiente resbaladiza

En esta falacia el argumentador afirma que una especie de reacción en cadena por lo general termina en alguna consecuencia grave, pero en realidad no hay suficiente evidencia para esa suposición. El argumentador afirma que si damos un solo paso en la “pendiente resbaladiza”, terminaremos deslizando por todo el camino hasta el fondo. El argumentador asume que no podremos detenernos a medio camino.

Ejemplo:

“La experimentación animal reduce nuestro respeto a la vida. Si no respetamos la vida, seremos cada vez más tolerantes hacia actos violentos como la guerra y el asesinato. Pronto nuestra sociedad se convertirá en un campo de batalla en el que todos temerán constantemente por sus vidas. Será el final de la civilización como la conocemos. Para evitar esta terrible consecuencia, debemos terminar con los experimentos en animales ahora mismo.”

Incluso si creemos que la experimentación con animales reduce el respeto por la vida y nos hace más tolerantes a la violencia, aún es posible que nos detengamos en algún momento antes de llegar hasta el final de la civilización. En este argumento no se han dado suficientes razones para aceptar la conclusión del argumentador de que debemos terminar con la experimentación animal ahora mismo.

Al igual que la falacia post hoc, la falacia de la pendiente resbaladiza puede ser difícil de identificar. Veamos otro ejemplo:

“Si no apruebo el curso de inglés, no podré graduarme. Si no me gradúo, no seré capaz de conseguir un buen trabajo, y probablemente terminaré en un trabajo temporal o vendiendo hamburguesas.”

Consejo:

Comprueba las cadenas de consecuencias en tus argumentos, en las que dices “si A, entonces B, y si B, entonces C”, y así sucesivamente. Asegúrate de que estas cadenas son razonables.

Pregunta compleja (plurium interrogationum)

Plurium interrogationum se traduce del latín como “de muchas preguntas.” La falacia se comete cuando muchas preguntas se combinan en una sola, y se requiere una

respuesta del tipo “sí” o “no”, y la persona que responde no tiene la oportunidad de responder a cada pregunta por separado. Por ejemplo:

“¿Dejaste de golpear a tu esposa?”

En este caso si la respuesta es “sí”, admites que has estado golpeando a tu esposa. Si la respuesta es “no”, admites que la sigues golpeando.

Veamos otro ejemplo:

“¿Por qué el libre mercado es mucho más eficiente que la regulación gubernamental?”

Esta pregunta presupone que el libre mercado *es* más eficiente que la regulación gubernamental, lo que puede no ser cierto. Con el fin de evitar esta falsa suposición, bastaría con dividir la pregunta como sigue: *“¿El libre mercado es más eficiente que la regulación gubernamental? Si así fuera, entonces ¿Por qué?”*

Veamos otro ejemplo:

“¿Tus ventas aumentaron drásticamente después de esa publicidad engañosa?”

Esta pregunta presupone que los anuncios eran engañosos. Ya sea cierto o no, cualquier respuesta de “sí” o “no” podría sugerir que se utilizó publicidad engañosa.

Falsa dicotomía

En una falsa dicotomía, el argumentador establece la situación de tal manera que parece que sólo hay dos opciones. El argumentador entonces elimina una de las opciones, así que parece que nos quedamos con sólo una opción: la que el argumentador quería que escogiéramos (pero a menudo hay muchas opciones diferentes).

Ejemplo:

“Este edificio se encuentra en mal estado. O lo demolemos y construimos un nuevo edificio, o seguimos arriesgando la seguridad de los estudiantes. Obviamente no deberíamos arriesgar la seguridad de nadie, así que debemos demoler el edificio.”

El argumento no menciona la posibilidad de que podamos reparar el edificio o encontrar alguna manera de proteger a los estudiantes de los riesgos en cuestión, por ejemplo, si sólo unas pocas habitaciones están en mal estado tal vez no debemos celebrar clases en esas habitaciones.

Consejo:

Examina tus propios argumentos. Si estás diciendo que tenemos que elegir entre sólo dos opciones, ¿Es realmente así? ¿O hay otras alternativas que no se han mencionado? Si hay otras alternativas, no las ignores, sino que explica por qué deben ser descartadas.

Ad hoc

A veces estamos tan desesperados por tener la razón, que mantenemos ciertas creencias, independiente de la evidencia presentada que demuestra lo contrario. Como resultado, comenzamos a crear excusas para intentar justificar por qué nuestras creencias siguen siendo verdaderas, independientemente de no tener evidencia real de lo que estamos diciendo.

Ejemplo:

Andrea: *“Estoy segura de Jorge quiere salir conmigo.”*

Daniela: *“Pero él sale con Pamela desde hace 4 meses.”*

Andrea: *“Él sólo sale con ella para ponerme celosa.”*

Daniela: *“Se comprometieron la semana pasada.”*

Andrea: *“Bueno, eso demuestra que tengo razón.”*

Aunque Andrea se sienta un poco defraudada, se niega a aceptar la evidencia de que ella no fue la elegida por Jorge. Como resultado, creó una razón ad hoc en un intento por sostener su declaración inicial.

Cuando sospeches que alguien está usando esta falacia, simplemente pregunta “¿Qué evidencia tienes para apoyar eso?”

Falacia falacia (Argumentum ad logicam)

Esta falacia ocurre cuando alguien infiere que una afirmación es falsa porque se cometió un error lógico para “apoyar” esa afirmación. La forma de este razonamiento es la siguiente:

- 1) Se cometió la falacia F para argumentar a favor de la afirmación A.
- 2) Por lo tanto, la afirmación A es falsa.

Esto es una falacia (y es un tanto irónico), porque la verdad o falsedad de una afirmación no puede deducirse únicamente por la calidad del razonamiento. Si alguien ha cometido una falacia, entonces ha cometido un error en su razonamiento, pero no implica que su conclusión sea falsa. Una cosa es cometer un error en el razonamiento y otra bastante distinta es que los hechos sean falsos.

Esto queda especialmente claro cuando se comete una falacia deductiva (un argumento deductivo inválido):

- 1) La capital de los Estados Unidos está ubicada en los Estados Unidos.

2) Washington DC está en los Estados Unidos.

3) Conclusión: Washington DC es la capital de los Estados Unidos.

Este es un ejemplo en el que se comete un error en el razonamiento, pero la conclusión es verdadera. Por lo tanto, debe quedar claro que un razonamiento pobre no implica una conclusión falsa.

Ejemplo:

Sandra: *“Debes creer en Dios porque la biblia dice que Dios existe.”*

Juan: *“Pero ¿Por qué debería creer en la Biblia? Es sólo un libro después de todo.”*

Sandra: *“Porque fue escrito por Dios, así que debes creer cada palabra.”*

Juan: *“Oye, esa es una falacia. Estás usando tu conclusión para probar la misma conclusión. Eso no es un argumento lógico.”*

Sandra: *“¿Qué?”*

Juan: *“Bueno, tu argumento es malo, por lo que tu conclusión tiene que ser falsa.”*

Ejemplo:

Felipe: *“No te puedo prestar mi automóvil, porque se convierte en calabaza a media noche.”*

Emilia: *“Si realmente piensas eso, eres un idiota.”*

Felipe: *“Tu argumento es ad hominem, por lo tanto, no soy un idiota.”*

Aunque es cierto que Emilia cometió una falacia ad hominem al insultar a Felipe (en vez de proporcionar una razón válida de porqué ella difiere de Felipe), esta falacia no es evidencia en contra de la conclusión de su argumento (que Felipe es un idiota).

Ejemplo:

Karen: *“Lo siento, pero si crees que los hombres solían montar en dinosaurios, entonces obviamente no estás bien educado.”*

Carlos: *“En primer lugar, yo tengo un PhD en ciencias de la creación, así que soy una persona muy bien educada. En segundo lugar, tu ataque ad hominem demuestra que estás equivocada, y por lo tanto, los hombres solían montar en dinosaurios.”*

Karen: *“Obtener un PhD durante un fin de semana en un ‘curso’ dictado en un estacionamiento no es precisamente sinónimo o garantía de buena educación, y por otro lado, mi falacia de ninguna manera es evidencia de que los hombres montaron en dinosaurios. Y finalmente, independiente de lo que puedas creer, los picapiedras (Flintstone’s) no eran un documental.”*

Es evidente que la falacia ad hominem de Karen no tiene ninguna relación con la veracidad del argumento que los hombres montaban en dinosaurios.

Analogía débil

Esta falacia también se conoce como argumento falaz analógico, y se produce cuando un argumento analógico no es lo suficientemente fuerte como para apoyar adecuadamente su conclusión. La falacia se produce no por la forma, sino porque el argumento específico no cumple con las condiciones de un argumento analógico fuerte.

Estrictamente hablando, un argumento analógico debe tener tres premisas y una conclusión. Las dos primeras premisas (intentan) establecer la analogía al mostrar que las cosas en cuestión son similares en algunos aspectos. La tercera premisa establece un aspecto adicional sobre una de las cosas y la conclusión afirma que debido a que las dos cosas son iguales en algunos aspectos, también son similares en este aspecto adicional.

A pesar de que la gente presenta sus argumentos analógicos de una manera bastante informal, en general tienen la siguiente forma lógica:

- 1) Premisa 1: X tiene propiedades P, Q y R.
- 2) Premisa 2: Y tiene propiedades P, Q y R.
- 3) Premisa 3: X también tiene la propiedad Z.
- 4) Conclusión: Y también debe tener la propiedad Z.

X e Y son variables que representan lo que está en comparación (por ejemplo, chimpancés y seres humanos). P, Q, R, y Z también son variables, pero que representan propiedades o cualidades (tales como tener un corazón). El uso de tres propiedades (P, Q, y R) es sólo por el bien de la explicación, pero las cosas que se comparan podrían tener muchas más propiedades en común.

El siguiente es un ejemplo de un argumento analógico no falaz presentado en forma estricta:

Premisa 1: Las ratas son mamíferos y poseen un sistema nervioso que incluye un cerebro desarrollado.

Premisa 2: Los seres humanos son mamíferos y poseen un sistema nervioso que incluye un cerebro desarrollado.

Premisa 3: Cuando fueron expuestas al agente nervioso 274, el 90% de las ratas murieron.

Conclusión: El 90% de los seres humanos morirán si se exponen al agente nervioso 274.

La fuerza de un argumento analógico depende de tres factores. Si un argumento analógico no cumple con estos estándares, entonces es débil. Si es lo suficientemente débil, entonces se podría considerar falaz. No hay un punto exacto en el que un argumento analógico se convierte en falaz, sin embargo, las normas proporcionan una base para hacer esta evaluación.

En primer lugar, mientras más propiedades hayan en común, mejor es el argumento. Sin embargo, aunque dos cosas sean muy parecidas en muchos aspectos, todavía existe la posibilidad de que no sean iguales en lo que respecta a propiedad en cuestión. A esto se debe el por qué los argumentos analógicos son inductivos.

En segundo lugar, mientras más relevantes sean las propiedades comunes a la propiedad en cuestión, más fuerte será el argumento. Una propiedad específica, por ejemplo P, es relevante a la propiedad Z si la presencia o ausencia de P afecta a la probabilidad de que Z esté presente. Usando el ejemplo anterior de ratas y seres humanos, las propiedades compartidas son relevantes (mamíferos con sistema nervioso que incluye un cerebro desarrollado). Después de todo, los agentes nerviosos funcionan sobre el sistema nervioso, por lo que la presencia de un sistema nervioso hace que sea más probable que el agente produzca el mismo efecto en ratas y humanos.

En tercer lugar, debe determinarse si X e Y tienen diferencias relevantes. Mientras más relevantes sean esas diferencias, más débil será el argumento. En el ejemplo anterior, los seres humanos y ratas tienen bastantes diferencias, pero la mayoría de estas diferencias probablemente no son relevantes a los efectos de los agentes nerviosos. De todos modos, valdría la pena considerar que la diferencia de tamaño podría ser relevante, ya que con la misma dosis que recibieron las ratas, los seres humanos podrían ser menos propensos a morir.

Ejemplo:

“Las armas son como martillos. Ambas son herramientas con piezas de metal que se podrían utilizar para matar a alguien. Sin embargo, sería ridículo restringir la compra de martillos, por lo que las restricciones a la compra de armas son igualmente ridículas.”

Aunque las armas y los martillos comparten ciertas características, estas características (tener partes metálicas, ser herramientas, y ser potencialmente útiles para la violencia) no son relevantes para decidir si restringir las armas. Por el contrario, restringimos las armas porque su función principal es matar a distancia. Esta es una característica que los martillos no comparten. Así que se trata de una analogía débil, y el argumento es falaz.

Si lo piensas bien, podrías hacer una analogía de algún tipo entre casi cualquier cosa en el mundo, así que el mero hecho de que puedas trazar una analogía entre dos cosas no prueba mucho por sí mismo.

Ejemplo:

“El flujo de electricidad través de los cables es como el flujo de agua a través de las tuberías. El agua fluye más rápido cuesta abajo, así que la electricidad también lo hace, y esa debe ser la razón de por qué las líneas eléctricas están en altura.”

Uso intencional:

La falacia analógica es devastadoramente efectiva cuando se usa en contra de la persona que produjo la analogía. Todos usamos analogías de todo tipo, y lo único que tienes que hacer es esperar a que tu oponente use una, y continuar usándola de una forma más favorable para tu propia línea de argumentos. Con un poco de habilidad, tu oponente se verá forzado a admitir que su propia analogía no fue muy buena y su argumento se debilitará.

Ejemplo:

Presidente: *“Al navegar en nuestro nuevo comité, les puedo expresar mi esperanza de que tengamos un viaje tranquilo y armonioso todos juntos.”*

Empleado: *“Tiene razón señor presidente. Pero recuerde que los remeros por lo general eran encadenados y azotados. Y si el barco se hundía, los remeros se hundían con él. Esto tiene que cambiar.”*

En las organizaciones y empresas es muy común que se usen analogías a las familias para evocar un sentimiento de confianza y tranquilidad, pero esta misma analogía te permitiría argumentar casi cualquier cosa, incluyendo regalar dinero a los miembros de la familia o castigar a los hijos traviesos.

Falacia del psicólogo

Esta falacia ocurre cuando se llega a la conclusión de que otra persona tiene cierta cualidad mental (o cualidades) debido a que la persona que llega a la conclusión proyecta sus propias cualidades en la otra persona. Esta falacia es esencialmente una analogía débil: La persona A saca una conclusión sobre la persona B basado en una suposición infundada de que A y B son iguales.

La falacia recibió su nombre de William James, quién señaló que los psicólogos son particularmente propensos a atribuir sus propios puntos de vista a sus pacientes. Por supuesto, una persona no tiene que ser un profesional de la psicología para cometer esta falacia.

Ejemplo:

“Estoy seguro de que esas personas te ayudarán a sacar el coche de la zanja. Después de todo, tu ayudarías a alguien que estuviera en la misma situación.”

Ejemplo:

David: *“¿Sabías que se acaba de votar una ley que legaliza el matrimonio del mismo sexo?”*

Michael: *“No creo que sea cierto.”*

David: *“En serio. Se fue a votación.”*

Michael: *“¡Es imposible que la aprueben!”*

David: *“¿De verdad? ¿Por qué?”*

Michael: *“Bueno, yo no lo haría. Así que estoy seguro de que el congreso tampoco lo hará.”*

Distinción sin una diferencia

Esta falacia consiste en afirmar que una posición es diferente de otra basándose únicamente en el lenguaje usado para describir ambas posiciones, pero en realidad son exactamente lo mismo.

Ejemplo:

“Debemos juzgar esta situación basado en lo que dice la biblia, y no en lo creemos que dice, o en lo que un teólogo cree que dice.”

En el ejemplo anterior no existe ninguna diferencia en los diferentes casos expuestos en su afirmación, ya que la única forma de leer la biblia es a través de la interpretación, es decir, en lo que creemos que dice.

Comparación defectuosa

Esta falacia consiste en comparar una cosa con otra que no tiene ninguna relación, para hacer que se vea más o menos deseable de lo que realmente es.

Ejemplo:

“El brócoli tiene menos grasa que un chocolate.”

En este caso se compara el contenido de grasa, pero se ignoran las diferencias significativas en sabor, por lo que se trata de una comparación defectuosa.

Apelar a la llegada a la luna

Esta falacia consiste en argumentar que debido a que una persona o sociedad ha logrado algo grande (por ejemplo, poner un hombre en la luna), otra persona o sociedad

también deben ser capaces de lograr otra cosa de talla similar.

Ejemplo:

“Si pudimos poner un hombre en la luna, entonces podemos curar el cáncer.”

Obviamente este razonamiento es erróneo. Ambas hazañas son diferentes y con diferentes dificultades. Esta es una forma de analogía débil. Poner un hombre en la luna era visto como una tarea virtualmente imposible, pero desde que lo hicimos razonamos (erróneamente) que podemos hacer cualquier otra tarea virtualmente imposible. Recuerda que la mera posibilidad no es lo mismo que la probabilidad. Estos tipos de argumentos sólo sugieren posibilidad.

Evidencia incompleta

Esta falacia ocurre cuando la evidencia disponible que contaría en contra de una conclusión es ignorada o suprimida. Este razonamiento tiene la siguiente forma:

- 1) Se presenta la evidencia A para apoyar la conclusión C.
- 2) Se presenta la evidencia B que está en contra de la conclusión C.
- 3) La evidencia B es ignorada o suprimida.
- 4) Por lo tanto, C es verdadero.

A diferencia de muchas otras falacias, esta no se produce porque las premisas presentadas no apoyan la conclusión lógica. Más bien, el error es que la persona que hace el argumento ignora (intencional o accidentalmente) todas las pruebas disponibles para determinar la veracidad de la conclusión.

Hay dos factores que se deben considerar para determinar si se cometió o no la falacia.

En primer lugar, se debe determinar si la evidencia suprimida o ignorada es en realidad lo suficientemente significativa como para contrarrestar la evidencia presentada. El mero hecho de que se haya dejado fuera alguna información no es suficiente justificación para establecer que se ha cometido una falacia. Lo que se necesita es que la evidencia suprimida o ignorada sea realmente significativa como para hacer una diferencia. También es razonable considerar si la persona era consciente de la importancia de las pruebas. Si no, entonces la persona no habría cometido la falacia intencionalmente.

En segundo lugar, se debe determinar si la evidencia (supuestamente) suprimida o ignorada estaba razonablemente disponible para la persona que cometió la falacia. Definir el significado de “razonablemente” para una persona puede ser una cuestión controvertida en algunos casos, por lo que no debe haber una controversia considerable

en los casos que presuntamente involucren esta falacia.

Como regla general, si la evidencia se perdió por un descuido, sesgo, o la falta de un esfuerzo esperable, entonces sería razonable esperar que la persona fuera consciente de la evidencia. En cualquier caso, una persona que a sabiendas suprima o ignore la evidencia, es claramente culpable de cometer esta falacia.

Ejemplo:

Martin: *“Todas esas leyes de control de armas son inconstitucionales.”*

Karen: *“¿Podrías ser más específico?”*

Martin: *“Bueno, este es un buen ejemplo. Por ley no me permiten llevar mi pistola a la universidad. Eso es inconstitucional.”*

Karen: *“¿Por qué es inconstitucional?”*

Martin: *“Porque leí la constitución, y la segunda enmienda establece claramente que el derecho del pueblo a portar armas no será infringido, y mi derecho a portar mi pistola en la universidad claramente se está infringiendo. Así que la ley es inconstitucional.”*

Karen: *“Tal vez deberías leer la enmienda completa y ver las excepciones a los casos pertinentes. Me sorprende que aún no lo hayas hecho, después de todo, llevas varios años estudiando en la facultad de derecho.”*

Apelaciones a motivos en lugar de evidencias

Las falacias en esta sección tienen en común la práctica de apelar a las emociones u otros factores psicológicos, y de esta manera, no proporcionan verdadera evidencia para apoyar la conclusión.

Apelar a la emoción

Esta falacia se produce cuando en lugar de una argumentación lógica, se utiliza lenguaje expresivo diseñado para apelar a una emoción como la indignación o la piedad. Este tipo de razonamiento es muy común en la política y en los medios publicitarios.

La mayoría de los discursos políticos están pensados para generar sentimientos en las personas y para que esos sentimientos los lleven a votar o actuar de cierta manera. En el caso de la publicidad, los anuncios están dirigidos a evocar emociones que influirán en el deseo de la gente para comprar ciertos productos. En la mayoría de los casos (en discursos y anuncios publicitarios) se observa una evidente ausencia de pruebas reales.

Este tipo de razonamiento es evidentemente falaz, porque usar varias tácticas para incitar las emociones en la gente no sirve como evidencia para una reclamación.

Esta falacia es en realidad un método extremadamente eficaz de persuasión, ya que las emociones de la gente son a menudo más poderosas que la razón. Sin embargo, para ser justos, hay que señalar que el uso de tácticas para evocar emociones es una habilidad importante. Sin una apelación a las emociones a menudo es difícil conseguir que la gente tome medidas o rinda al máximo.

Existen muchas falacias emocionales que he listado por separado en este libro debido a su amplio uso. Sin embargo, ten en mente que puedes tomar cualquier emoción, precederla con “apelar a”, y habrás creado una nueva falacia, pero recuerda, que por definición para que sea una falacia se debe usar la emoción en lugar de las evidencias para llegar a una conclusión.

Ejemplo:

“Es hora de poner fin a estas prácticas contables ‘creativas’. Millones de personas han perdido sus pensiones por los excesos de estas élites corporativas. La esperanza se ha desvanecido. Las vidas de estas personas se han arruinado y no podemos permitir que esto continúe. Por todas estas razones, le ruego que encuentre al acusado culpable.”

En el ejemplo anterior, las consecuencias sociales de los abusos de las empresas son irrelevantes para demostrar la responsabilidad y culpabilidad del demandado.

Ejemplo:

“Las líneas eléctricas de alto voltaje causan cáncer. Conocí a un pequeño niño que vivió a solo 30 kilómetros de una línea de alto voltaje, y me dijo con su voz débil ‘Por favor haz todo lo que puedas para que ningún otro niño tenga que vivir tan cerca de una torre de alta tensión’. Es por eso que les pido que voten por anular este proyecto de ley sobre las líneas eléctricas y que sean reemplazadas por monos en cintas de correr.”

En este argumento queda claro que no se está presentando ningún tipo de evidencia. Todo lo que hace es evocar la imagen de un pequeño niño débil y relacionarlo con el cáncer, pero esto no tiene nada que ver con la conclusión.

Apelar a la fuerza (Argumentum ad baculum)

Un argumento es falaz cuando sustituye la persuasión lógica basada en argumentos y evidencias por amenazas implícitas o explícitas.

Ejemplo:

El jefe de gabinete de la Casa Blanca, Howard Baker, abrió una vez una reunión en relación a las acusaciones de mala conducta del Fiscal General Ed Meese como sigue: *“El Presidente confía en el Fiscal General, yo confío en el Fiscal General, y ustedes también deberían confiar en el Fiscal General, porque trabajamos para el Presidente y porque así son las cosas. Y si alguien tiene una visión diferente... me lo puede decir, porque vamos a tener que hablar de su permanencia en el gabinete.”*

Ten en cuenta que el Sr. Baker no dio ninguna explicación razonada para su conclusión de que los demás miembros del gabinete deben tener confianza en el Fiscal General. Este argumento sustituye el uso de la razón por una amenaza velada.

Apelar a la desesperación

Se comete esta falacia cuando se exige que se realice una acción para resolver una situación, sin importar si la acción propuesta resolverá la situación.

Ejemplo:

En el año 2012, en Estados Unidos se propuso elevar la edad de elegibilidad para Medicare (programa de cobertura de seguridad social), en un esfuerzo por detener el creciente déficit presupuestario. Sin embargo, la investigación mostró que haciendo esto, de hecho aumentaría el déficit en el largo plazo. Paul Krugman (economista) analizó la propuesta de este modo:

Premisa 1: Los altos costos de Medicare exigen una respuesta seria.

Premisa 2: El aumento de la edad de elegibilidad de Medicare suena como una

respuesta sería.

Conclusión: Por lo tanto, la edad de elegibilidad para Medicare debe elevarse.

Momentos desesperados no necesariamente significan que es mejor tomar cualquier medida en vez de ninguna medida.

Si te ves enfrentado a esta falacia, como defensa puedes señalar que la solución propuesta resultará ineficaz, que existen soluciones alternativas, o que la cura prevista es peor que la enfermedad.

Apelar a la fe

Esta falacia consiste en argumentar a favor de una conclusión basado únicamente en la fe, en vez de invocar cualquier razón o evidencia de su verdad.

Ejemplo:

“Tengo fe en que el Señor me protegerá del cáncer. Por lo tanto, no tengo necesidad de dejar de fumar.”

Este tipo de argumento sencillamente no da ninguna verdadera razón para aceptar su conclusión. Su proponente sustituye la evidencia o el razonamiento con una apelación general a la fe. Recuerda que los argumentos convincentes requieren razonamiento y lógica. En general, estos recursos son muy ineficaces, precisamente porque la fe no es universal. La apelación a la fe sólo funciona con otras personas que comparten esa fe, y será totalmente inútil con el resto.

Como defensa ante este tipo de argumentos puedes simplemente señalar que apelando a la fe tu oponente prácticamente ha admitido que no tiene razones válidas para respaldar su argumento. Sin embargo, este movimiento también puede ser ineficaz, dependiendo de la fuerza de su fe y la de su público. Puede ser mejor preparar una defensa en su propio terreno, es decir, apelando a la fe para apoyar tu propia conclusión o debilitar la de tu oponente.

Por ejemplo, si tu oponente usa el “*libro de Levítico*” (libro bíblico del antiguo testamento) para argumentar en contra de la homosexualidad, podrías argumentar: “*Levítico también prescribe que no debes usar fibras mixtas, y en este momento estás vestido con un traje de poliéster.*”

Esta falacia es típicamente una apelación a la autoridad: “*Creo que algo es cierto porque lo dice este libro sagrado, o este personaje religioso*”. Estos argumentos son problemáticos para ambas partes, porque hay un montón de libros sagrados y muchos más personajes religiosos, y no todos están de acuerdo en qué creer. “*¿Por qué deberíamos creer que sólo uno de ellos está en lo cierto?*”

Este tipo de argumentos y razonamientos se pueden usar para responder virtualmente

a cualquier tipo de pregunta. Ten en cuenta que apelar a la fe siempre es una falacia cuando se usa para justificar una conclusión en ausencia de la evidencia.

Apelar a la compasión (Argumentum ad misericordiam)

Este es el intento de apoyar una posición no ofreciendo argumentos ni pruebas en su favor, sino apelando a los sentimientos de piedad o culpabilidad del oponente.

Ejemplo:

Una vieja broma dice así: *“Sé que me atraparon matando a mis padres con un hacha. ¡Pero no merezco ser castigado! ¿No ven que soy huérfano?”*

Este es un caso específico de la falacia apelar a las emociones, y comparte el problema común que azota a este tipo de falacias: los sentimientos son irrelevantes a los hechos. Este argumento es muy popular en las defensas legales que se enfocan en la idea de que se debe exonerar al criminal debido a sus lamentables circunstancias.

La defensa más simple en contra este tipo de falacias consiste en señalar la irrelevancia del argumento. Tu oponente no está apoyando su posición en absoluto, sino que simplemente está tirando de las fibras del corazón. Dejar en evidencia esta táctica hará que tu oponente pierda la buena voluntad que está tratando de atraer.

Apelar a la culpa

Una apelación a la culpabilidad es una falacia en la que una persona sustituye la evidencia de una premisa por la intención de crear culpa. Esta línea de razonamiento es falaz porque un sentimiento de culpa no sirve como evidencia para una conclusión. La emoción de la culpa, como todas las emociones, no es en sí misma falaz. Sin embargo, aceptar una afirmación como verdadera basada en la “evidencia” de sentirse culpable es un error.

Ejemplo:

Niño: *“Estoy satisfecho, no quiero comer más.”*

Madre: *“Necesitas terminar toda tu comida. Hay niños que mueren de hambre en África.”*

Niño: *“Pero el brócoli es horrible.”*

Madre: *“A esos niños en África les encantaría tener incluso un pequeño trozo de brócoli. Deberías tener vergüenza por no comerlo.”*

Niño: *“Está bien, les enviaré este brócoli.”*

Madre: *“No, lo comerás.”*

Niño: *“¿Pero eso como ayudará a los niños hambrientos?”*

Madre: *“¡Termina el brócoli!”*

Veamos otro ejemplo:

Antonio: *“Llegas tarde. Preparé la cena para cuando se suponía que debías llegar, así que ahora está fría.”*

Luciana: *“Lo siento mi amor. La reunión duró un poco más de lo que esperaba, pero el jefe me tenía buenas noticias. ¡Tengo un aumento!”*

Antonio: *“Oh, claro, se presenta tarde para la cena y me echa un aumento en la cara, ¡Justo ahora que no tengo trabajo!”*

Luciana: *“No es eso, sólo...”*

Antonio: *“¡Me estás robando mi virilidad!”*

Luciana: *“¡Lo siento!”*

Antonio: *“Bueno, puedes compensarme comprándome una motocicleta.”*

Luciana: *“Está bien. Siento mucho llegar tarde a la cena y conseguir un aumento.”*

Antonio: *“Está bien. Puedes usar el aumento para conseguir una buena motocicleta.”*

Veamos un ejemplo distinto en el que se expresa un argumento y a pesar de que la persona pueda sentir culpa, no es falaz ya que se presentan razones para apoyar la conclusión.

Janet: *“Realmente deberías ayudar a Sandra a salir de esta situación.”*

Ricardo: *“Ayudar es una pérdida de tiempo. Además, así es la vida.”*

Janet: *“Sandra te ayudó cuando tuviste el mismo problema. De hecho, ella pasó todo el día ayudándote porque nadie más lo hizo.”*

Ricardo: *“¿Estás intentando hacerme sentir culpable para ayudarla?”*

Janet: *“Sí, un poco. Pero se lo debes. Ella te ayudó y realmente deberías sentirte mal si no le echas una mano.”*

Ricardo: *“Ella estará bien. Muchas de sus amigas la están ayudando.”*

Janet: *“Y la están ayudando porque ella las ayudó. Eso es lo que hacen los amigos. Si valoras su amistad, entonces debes ir conmigo.”*

El ejemplo anterior no implica una falacia. Aunque Janet espera que Ricardo se sienta culpable y se motive para ayudar a Sandra, el hecho de que Sandra ayudó a Ricardo es una razón legítima de por qué Ricardo debería ayudarla ahora. Naturalmente,

se podría argumentar que ayudar a la gente no crea una deuda, pero eso sería una cuestión de moral en vez de una prueba de que Janet cometió un error lógico.

Apelar a la persona común

Se comete esta falacia cuando en lugar de evidencia se intenta establecer una conexión con la audiencia basado en ser una “persona común” como ellos. Luego se sugiere que tu proposición es algo en lo que todas las personas comunes creen.

Ejemplo:

“Estimados electores, yo soy como ustedes. Sí, tengo unos pocos jets privados y casas en 20 países, pero también me pongo los pantalones una pierna a la vez. Sí, soy una persona común al igual que ustedes. Así que créanme, este aumento en los impuestos para las personas comunes es lo que necesitamos.”

Evidentemente no se ha dado ningún argumento válido para justificar el aumento de impuestos.

Apelar a la novedad

La apelación a la novedad es una falacia que se produce cuando se supone que algo es mejor simplemente porque es nuevo. Este razonamiento es especialmente atractivo debido a que las personas tienen un poderoso compromiso con la idea de que las cosas nuevas deben ser mejores que las antiguas debido a la noción de progreso que implican.

Ejemplo:

Felipe: *“Entonces, ¿Cuál es este nuevo plan?”*

Cinthia: *“Bueno, este plan es lo último en técnicas de marketing y usa el método GK3000. Es tan novedoso que seremos los primeros en usarlo.”*

Felipe: *“Bueno, el método de marketing que hemos usado hasta ahora ha demostrado ser muy eficaz. No me agrada la idea de cambiarnos a un nuevo método sin una buena razón.”*

Cinthia: *“Pero sabemos que tenemos que estar a la vanguardia, y eso significa que hay que utilizar nuevas ideas y nuevas técnicas. El método GK3000 es nuevo, por lo que funcionará mejor que el antiguo.”*

Apelar a la tradición

Esta es una falacia que se produce cuando se supone que algo es mejor o correcto, simplemente porque es más viejo, tradicional, o porque “siempre se ha hecho así.”

Esta especie de razonamiento es atractivo porque a menudo las personas prefieren seguir con lo tradicional que probar cosas nuevas. Sin embargo, tampoco se debe asumir que las cosas nuevas deben ser mejores que las cosas antiguas (en este caso se cometería la de la novedad). La antigüedad, por lo general, no tiene nada que ver con la calidad o veracidad de algo.

Obviamente, la antigüedad tiene influencia en algunos contextos, por ejemplo, si una persona concluye que el vino envejecido es mejor que el vino nuevo, no sería una apelación a la tradición, ya que en tal caso la antigüedad tiene directa relación con la calidad. Por lo tanto, la clave está en comprender que el error se comete sólo cuando la antigüedad no tiene relación directa con la cualidad en cuestión.

Ejemplo:

“Por supuesto que creo en Dios. La gente ha creído en Dios desde hace miles de años, por lo que Dios tiene que existir.”

Ejemplo:

“Esta forma de gobierno es la mejor. Hemos tenido este gobierno desde hace más de 200 años y nadie ha hablado sobre cambiar. Por lo tanto, tiene que ser buena.”

Apelar a una falsa autoridad (Argumentum ad verecundiam)

Esta falacia surge cuando la autoridad invocada en un argumento no tiene autoridad legítima en el asunto en cuestión. Cuando una persona cae presa de esta falacia está aceptando una afirmación como verdadera sin tener pruebas suficientes para hacerlo. Más específicamente, la persona está aceptando la declaración porque cree erróneamente que la autoridad mencionada es un experto.

Ejemplo:

“Debemos abolir la pena de muerte. Muchas personas respetadas, como el actor Guy Guapo, han declarado públicamente su oposición a ella.”

Mientras que Guy Guapo podría ser una autoridad en asuntos relacionados con la actuación, no hay ninguna razón para basar nuestro argumento en sus opiniones políticas.

Dado que esta falacia es bastante común, es necesario tener en cuenta algunas normas de evaluación antes de aceptar la apelación a una autoridad:

- 1) La persona (autoridad) tiene experiencia suficiente en el tema en cuestión.
- 2) Hay un grado de acuerdo entre los otros expertos en la materia.
- 3) El área de especialización es un área o disciplina legítima.

4) La autoridad en cuestión debe ser identificada.

Ejemplo:

Leonardo: *“Creo que el aborto es moralmente aceptable. Una mujer debería tener derecho sobre su propio cuerpo.”*

Karla: *“No estoy de acuerdo contigo. El Dr. Johan Skarn dice que el aborto siempre es moralmente incorrecto, independientemente de la situación. Tiene que tener razón, después de todo, es un respetado experto en su campo.”*

Leonardo: *“Nunca he oído hablar del Dr. Skarn. ¿Quién es?”*

Karla: *“Es el tipo que ganó el Premio Nobel de Física por su trabajo sobre la fusión fría.”*

Leonardo: *“Ya veo. ¿Y tiene alguna experiencia en moral o ética?”*

Karla: *“No lo sé. Pero es un experto mundialmente famoso, así que le creo.”*

Apelar a una autoridad anónima

Se comete esta falacia cuando se usa una fuente no especificada como evidencia para el argumento. Comúnmente consiste en frases como “Los especialistas dicen que...”, “Se ha dicho que...”, “Estudios demuestran...” o cualquier tipo de referencia a un grupo generalizado. Cuando no especificamos la fuente, esta no se puede verificar, y por lo tanto, tampoco se puede verificar la credibilidad del argumento. Apelamos a fuentes anónimas más de lo que creemos, y de esta forma fabricamos, exageramos o malinterpretamos los hechos para que el resto acepte nuestras declaraciones.

No hay ningún problema con apelar a una autoridad cuando esa supuesta autoridad es, de hecho, un experto en el tema en cuestión. Por lo tanto, si digo, “Los agujeros negros emiten radiación,” puedo justificar este argumento apelando a la autoridad de Stephen Hawking, pero no puedo justificar mi creencia apelando a autoridades cuyas credenciales no se pueden determinar. Por ejemplo, es ilegítimo decir “Un amigo dice que los agujeros negros emiten radiación.”

Ejemplo:

“Dicen que si tragas goma de mascar tardará 7 años en digerirse, así que es mejor que no lo hagas.”

Esta es una forma muy común de apelar a la autoridad anónima. Veamos otro ejemplo:

“Los 13,7 billones de años que tiene el universo son una gran mentira. Leí un artículo de destacados científicos que encontraron poderosa evidencia de que el universo fue creado sólo hace 6.000 años, pero los despidieron de sus trabajos y fueron

obligados a guardar silencio.”

Sin saber quiénes son estos científicos no podemos verificar la evidencia y, por lo tanto, no deberíamos aceptar esa evidencia.

La defensa en contra de esta falacia consiste en desafiar a tu oponente a establecer las credenciales de la autoridad que invoca. Nos encontramos con este tipo de argumentos todo el tiempo, no sólo en contextos oficiales de debate, sino también en discusiones cotidianas. En un contexto cotidiano, por supuesto, esto es muy aceptado, pero en contextos de debate más formal, la aceptación implícita de una autoridad simplemente no es suficiente.

Consejo:

Hay dos formas sencillas de evitar cometer la falacia de apelación a la autoridad. En primer lugar, asegúrate de que las autoridades que citas son expertos en el tema que se está discutiendo. En segundo lugar, en vez de simplemente decir “La autoridad Y cree que X, por lo que también debemos creerlo”, trata de explicar el razonamiento o explica cómo la autoridad llegó a su opinión. También es útil elegir a autoridades que se perciben como neutrales o razonables, en lugar de personas que serán percibidas como sesgadas.

Apelación a la ira (Argumentum ad odium)

Esta falacia es cometida cuando se intenta defender una posición mediante la explotación de los sentimientos de ira de la audiencia.

Ejemplo:

“¿Más inmigrantes en nuestro país? Estas personas nos están quitando nuestros trabajos, están usando nuestros beneficios y generan todo tipo de suciedad en la ciudad. No debemos permitir que nos hagan esto.”

Este es un movimiento difícil de contrarrestar, no porque el movimiento sea particularmente complejo, sino debido a que el oponente dejó de jugar al juego de la lógica y comenzó a jugar con la ira del público, o él mismo está demasiado enfadado para razonar correctamente. Por lo tanto, si bien puede ser convincente señalar que tu oponente está argumentando falazmente, esto puede ser ineficaz. La lógica, por desgracia, tiene sus límites. La mejor respuesta sería hacer una apelación a la audiencia para evitar avivar el odio.

Apelar al miedo (Argumentum in terrorem)

Se comete esta falacia cuando el miedo, no basado en evidencia o en la razón, se usa como motivador principal para hacer que otros acepten una idea, proposición o conclusión.

Ejemplo:

“Si no rescatamos a los grandes fabricantes de automóviles, la economía mundial colapsará. Por lo tanto, debemos rescatar a los fabricantes de automóviles.”

Podrían existir muchas razones legítimas para rescatar a los fabricantes de automóviles (razones basadas en evidencia y probabilidad), pero que “la economía mundial colapsará” no es una de ellas.

Veamos otro ejemplo:

Hijo: *“Mamá ¿Qué pasa si no creo en Dios?”*

Mamá: *“Entonces irás al infierno para siempre. ¿Por qué lo preguntas?”*

Hijo: *“Por nada.”*

Esto es una falacia porque mamá no proporciona ninguna evidencia de que no creer en Dios enviará a su hijo al infierno para siempre. Sólo porque esa posibilidad aterra al hijo, él acepta la proposición (creer en Dios), independiente de la ausencia de evidencias reales en el argumento.

Al igual que con cualquier apelación a la emoción, este argumento es irrelevante. Los hechos son los hechos, con independencia de lo que sientas hacia ellos.

La defensa en contra de esta falacia consiste en mostrar que no hay nada que temer, o que tu oponente está exagerando. Para hacer esta defensa realmente eficaz, debes pedir que tu oponente demuestre su argumento. Por ejemplo, si tu oponente argumenta que se deben expulsar a todos los extranjeros del país porque todos son delincuentes, entonces invítalo a demostrar su afirmación. Si no puede hacerlo, entonces se puede demostrar que sólo está jugando con los temores de la audiencia.

Apelar a la identidad de grupo

Esta falacia se produce cuando se ofrece una apelación a la identidad de un grupo como sustituto de evidencia para una premisa. Si bien la naturaleza específica de la apelación puede variar, el método más común de apelar a la identidad de grupo implica un intento de usar el orgullo que los miembros sienten respecto al grupo específico.

Si bien sentir orgullo e identificarse con un grupo no es falaz, aceptar una premisa basado en el orgullo o la identidad de grupo es un error. Esto es porque el sentimiento de orgullo y de identidad de grupo no sirven como evidencia de una premisa.

Esta falacia puede usarse con cualquier tipo de identidad grupal, tales como grupos políticos, étnicos, religiosos, etc. Una versión bastante común hace uso del nacionalismo (orgullo de su país) al tratar de hacer que la gente acepte o rechace una premisa basado en el amor que siente por su país.

Ejemplo:

“Claro que hay gente que critica al gobierno. Pero como alguien dijo, ‘Este es mi país, para bien o para mal’. Entonces, esos críticos deben callarse y aceptar que están equivocados o deberían mudarse del país.”

Apelar al cumplimiento

Se comete esta falacia cuando el argumento es evaluado basado en el nivel de cumplimiento o de esfuerzo del autor del argumento, en vez de evaluar el argumento en sí.

Ejemplo:

“Tengo un doctorado en teología, he escrito 12 libros y conozco al Papa personalmente. Por lo tanto, si te digo que Jesús prefería la cerveza sobre el vino, deberías creerme.”

Aunque las credenciales de la persona que hace esta declaración son impresionantes, no hay forma de que esas credenciales respalden su argumento.

Muchas personas usan su éxito como un comodín para establecerse como autoridad en todo. No permitas que el éxito y el cumplimiento nublen tu juicio y tu pensamiento crítico. Evalúa las evidencias.

Apelación a la celebridad

Se comete esta falacia cuando se justifica un argumento basado en lo que una celebridad cree que es cierto.

Ejemplo:

“La destacada actriz Astrid McStar dijo que el consumo de guisantes da cáncer. Así que dejaré de comer guisantes.”

Este tipo de argumentos es una especie de apelación a la autoridad, pero aquí el error es más evidente: ser una celebridad casi nunca califica a alguien como una autoridad sobre algún tema. No hay que creer en las opiniones de alguien sólo porque su última película fue un éxito.

Al igual que con cualquier apelación a la autoridad, la defensa correcta es exigir credenciales apropiadas.

Sin embargo, evidentemente hay excepciones a esta regla. Si un deportista respalda una determinada marca de zapatillas deportivas, su testimonio tiene cierta credibilidad.

Falacias inductivas

El razonamiento inductivo consiste en inferir las propiedades de una población a partir de las propiedades de una muestra. Por ejemplo, supongamos que tenemos un barril que contiene 1.000 granos de frijoles. Algunos de los frijoles son negros y algunos son blancos. Supongamos ahora que tomamos una muestra de 100 granos del barril, y que 50 fueron blancos y 50 son negros. En este caso podríamos inferir inductivamente que la mitad de los frijoles en el barril (es decir, 500 frijoles) son negros y la mitad son blancos.

Todo razonamiento inductivo depende de la similitud entre la muestra y la población. Cuanto más similar sea la muestra con la población en su conjunto, más confiable será la inferencia inductiva. Por otro lado, si la muestra es poco representativa de la población, entonces la inferencia inductiva no será confiable.

Cabe mencionar que ninguna inferencia inductiva es perfecta, por lo que aunque las premisas sean ciertas, la conclusión aún podría ser falsa.

Falacia del accidente

Esta falacia se produce cuando una regla general se aplica incorrectamente a un caso específico que está más allá de su alcance. En otras palabras, se comete una falacia cuando se ignoran las excepciones a la regla.

Esta falacia se atribuye históricamente a Aristóteles. En cuanto al nombre, no significa un accidente en el sentido usual de la palabra (como ser atropellado por un coche), sino que Aristóteles consideró una propiedad accidental como una propiedad carente de una conexión necesaria con la esencia de una cosa, de tal forma que la propiedad accidental podría cambiar sin que la cosa en cuestión dejara de ser lo que es.

De igual manera, también existen las propiedades esenciales, las que son necesarias para que la cosa sea lo que es. Por ejemplo, “tener tres lados” es una propiedad esencial de un triángulo, es decir, si deja tener tres lados ya no es un triángulo. Por lo tanto, las propiedades esenciales no permiten excepciones.

Siguiendo el ejemplo del triángulo, el color específico de un triángulo, digamos azul, es una propiedad accidental. Esto significa que aunque el triángulo dejara de ser azul, no dejaría de ser un triángulo. Por lo tanto, las propiedades accidentales permiten excepciones.

Hacer una inferencia a partir de una propiedad esencial no sería una falacia. Por ejemplo, es un buen razonamiento inferir que un triángulo determinado tiene tres lados, porque los triángulos necesariamente tienen tres lados. Lo que sí es una falacia es tratar una propiedad accidental como una propiedad esencial y hacer este tipo de inferencias. Por ejemplo, aunque la gran mayoría de los mamíferos tienen pelo, tener pelo no es una

propiedad esencial de los mamíferos. Por lo tanto, inferir que una ballena no es un mamífero porque no tiene pelo implicaría este tipo de falacias.

Esta falacia puede ocurrir en casos que implican reglas literales (tales como leyes) o casos en los que la regla es un poco más metafórica (como una regla general).

Ejemplo:

“Según la constitución, la gente tiene derecho a la privacidad. Juan golpeó a su esposa en privado, por lo que no podemos detenerlo, ya que eso violaría su derecho a la privacidad.”

Ejemplo:

Carine: *“Por favor, deja de publicar mentiras sobre mí en tu blog.”*

Gloria: *“No dejaré de hacerlo. ¡Conozco mis derechos y tengo derecho a la libre expresión!”*

Carine: *“Entonces tendré que demandarte por difamación.”*

Gloria: *“Hazlo. Nunca ganarás. Para eso existe la libertad de prensa y eso significa que soy libre de escribir lo que quiera y no hay nada que puedas hacer.”*

Uso especial:

Casi cualquier generalización puede ser objetada al pensar en los posibles casos que no cubre. Si estás intentando establecer definiciones universales, tales como “verdad”, “justicia” y “significado”, no te sorprendas que otras personas gasten su energía buscando todos los casos en que tu argumento no aplica. Esta falacia es muy usada por los anarquistas, ya que parece anular fácilmente las reglas generales.

Cuando se te acuse de estar rompiendo las reglas, busca el caso más extraño que tu imaginación permita. Si la regla no aplica en ese caso ¿Por qué debería aplicar en el tuyo?

Generalización apresurada

Esta falacia también se conoce como falacia de las estadísticas insuficientes y ocurre cuando se establece una regla general basado en hechos puntuales. En otras palabras, consiste en hacer suposiciones para todo un grupo de casos sobre la base de una muestra que es inadecuada, generalmente porque es atípica o demasiado pequeña.

Ejemplo:

“Dicen que los alimentos fritos son malos para la salud. Eso es mentira, ya que he estado comiendo papas fritas toda mi vida, y tengo perfecta salud.”

El autor de esta declaración podría ser genéticamente dotado o felizmente ignorante

del colesterol que lentamente se está acumulando en sus arterias. Pero incluso si viviera cien años con buena salud, su caso en particular no sería suficiente para desplazar décadas de conocimiento médico bien documentado.

Ejemplo:

“Basado a una encuesta realizada a 1.000 hombres mayores de 30 años, el 99% tiene dos o más automóviles con un valor de \$100.000 dólares cada uno. Por lo tanto, los hombres mayores de 30 años, en el mundo, son muy ricos.”

Dependiendo del país y la ciudad en que se realizó la encuesta, los resultados podrían ser diferentes, por lo que es falacioso aceptar tal conclusión.

Ejemplo:

“Mi compañero dijo que su profesor de cálculo es muy aburrido, y mi profesor también lo es, por lo tanto, todos los profesores de cálculo son aburridos.”

En este caso, las experiencias de dos personas no son suficientes para respaldar una conclusión de tal magnitud. Los estereotipos sobre la gente son un ejemplo muy común de generalización apresurada.

Consejo:

En tus propios argumentos pregúntate qué tipo de muestra estás utilizando. ¿Será suficiente basar tu conclusión en la opinión de unas pocas personas o en unas pocas experiencias?

Considera si necesitas más evidencia, o quizás una conclusión menos general. En el ejemplo anterior, una conclusión más modesta sería *“Algunos profesores de cálculo son aburridos”*. Esto ya no sería una generalización apresurada.

Inferencia estadística

Esta falacia se comete cuando una persona confía injustificadamente en la elaboración de una conclusión a partir de estadísticas que son desconocidas o imprecisas.

Un tipo común de datos estadísticos desconocidos son aquellos datos que se obtienen a partir de información limitada para hacer una conjetura. Por ejemplo, cuando los expertos estiman el número de personas que usan drogas ilegales, están haciendo una conjetura y, por lo tanto, se trata de datos estadísticos desconocidos o imprecisos.

Los datos estadísticos desconocidos son buenos para tener una visión general sobre un asunto, pero no son muy buena información para tomar decisiones particulares. Naturalmente, la forma en que se recopilan los datos estadísticos también necesita ser evaluada para determinar si se han producido otras falacias.

Ejemplo:

María: *“Acabo de leer un artículo sobre los hombres infieles.”*

Janet: *“¿Y qué dice?”*

María: *“Bueno, el autor estima que el 50% de los hombres engañan a sus mujeres.”*

Janet: *“Hmm, en esta mesa somos dos mujeres.”*

María: *“Tú sabes lo que eso significa...”*

Janet: *“Sí, a una de nosotras la están engañando. Siempre pensé que Carlos tenía esa mirada...”*

Janet: *“¡Hey! ¡Carlos nunca me engañaría! Apuesto a que es tu hombre. Él siempre me ha mirado extraño...”*

María: *“¿Qué? ¡Lo mataré!”*

Falsa precisión

Esta falacia consiste en usar una estadística imposiblemente precisa para dar la apariencia de veracidad y certidumbre, o usar una diferencia despreciable en los datos para sacar conclusiones incorrectas.

Ejemplo:

Guía turístico: *“Este fósil ha estado aquí por 120.000.0003 años.”*

Turista: *“¿Cómo sabes eso?”*

Guía turístico: *“Porque cuando comencé a trabajar aquí hace tres años, los expertos hicieron pruebas de datación radiométrica y me dijeron que tenían 120.000.000 de años.”*

Falacia lúdica (Ludus)

Se comete esta falacia cuando se asume equivocadamente que los modelos estadísticos perfectos aplican en todas las situaciones. Esto es resultado de la sobre confianza o simplemente de ignorar las influencias externas.

Ejemplo:

Camila: *“Ya que la mitad de las personas en el mundo son mujeres, la probabilidad de que la próxima persona que cruce esa puerta sea una mujer es del 50%.”*

Marisol: *“¿Te diste cuenta de que estamos en la consulta del ginecólogo?”*

En el ejemplo Camila se está enfocando puramente en las estadísticas, ignorando por completo la situación y el contexto actual.

Falacias causales

Es común que los argumentos lleguen a la conclusión de que una cosa causó otra, pero a veces la relación entre causa y efecto es más compleja. Es muy fácil cometer un error cuando se trata de causas y efectos, por lo que muchos pensadores críticos requieren que una declaración causal sea apoyada con una ley natural, por ejemplo, “La fricción produce calor, y el calor produce fuego.”

Post hoc ergo propter hoc

Esta falacia se comete cuando se llega a la conclusión de que si un acontecimiento sucede después de otro, el segundo es consecuencia del primero. Más formalmente, la falacia consiste en concluir que A causó B debido a que A se produjo antes que B (y no existen pruebas suficientes para justificar la realidad de tal afirmación).

La falacia se produce al sacar una conclusión basándose sólo en el orden de los acontecimientos, lo cual no es un indicador fiable, es decir, no siempre es verdad que el primer acontecimiento produjo el segundo acontecimiento.

Muchas supersticiones se basan en el razonamiento post hoc. Por ejemplo, supongamos que una persona compra un amuleto de buena suerte, le va bien en su examen, y luego llega a la conclusión de que el amuleto de buena suerte hizo que le fuera bien. Esta persona habría cometido la falacia post hoc.

Ejemplo:

Javier compró un nuevo computador y funcionó muy bien por varios meses. Luego compró un nuevo celular. La siguiente vez que inició su computador se bloqueó. Javier llega a la conclusión de que el nuevo celular debe ser la causa del bloqueo del computador.

Ejemplo:

“El presidente subió los impuestos, y luego la tasa de crímenes violentos también subió. El presidente es el responsable del aumento de la delincuencia.”

En este ejemplo, el aumento de los impuestos podría o no ser un factor causante del aumento de los índices de delincuencia, pero el argumento no nos ha demostrado que uno causó el otro.

Por lo tanto, para evitar la falacia post hoc, el argumentador tendría que dar alguna explicación del proceso por el cual se supone que A produce B.

Cum hoc ergo propter hoc

Este es un error en el razonamiento causal que se produce cuando se supone que la correlación estadística entre dos cosas implica una conexión causal. Esta falacia está relacionada con la falacia de post hoc ergo propter hoc. La diferencia está en que la falacia post hoc se produce cuando se infiere que A causa B simplemente porque A se produce antes B. La falacia cum hoc se comete al inferir que dos o más eventos están conectados causalmente porque se dan juntos. Esta falacia muchas veces se refuta mediante la frase “correlación no implica causalidad.”

Obviamente, el hecho de que dos cosas estén correlacionadas estadísticamente no es suficiente para inferir que existe una conexión causal. En algunos casos esto es bastante obvio, por ejemplo, (casi) nadie pudiera inferir que el invierno es causado por las personas que usan chaquetas durante el invierno.

Esta falacia se comete porque la gente no tiene suficiente cuidado cuando razona, y siempre es más fácil y más rápido saltar a una conclusión causal que investigar el fenómeno.

Recuerda lo siguiente: Si bien es cierto que las causas y efectos pueden estar correlacionados, no es cierto que la correlación haga que algo sea una causa de otra cosa.

Ejemplo:

“¿Sabes de que me he dado cuenta? Que existe una correlación entre el momento en que el Presidente habla sobre la economía y el Dow Jones. Si bien esto no ocurre siempre, por lo general cuando el presidente habla, el Dow Jones cae. Y cuanto más habla, más profunda es la caída. Si el presidente quiere ayudar a la economía, entonces tiene que dejar de hablar de eso en sus discursos.”

Ejemplo:

“La alta tasa de delincuencia está correlacionada con la alta población en las cárceles. Por lo tanto, para disminuir la delincuencia sugiero liberar a los reclusos.”

Ejemplo:

Simón: *“Después de cuatro años de universidad he aprendido algo importante.”*

Elena: *“¿Y qué sería?”*

Simón: *“No estoy seguro de por qué, pero dormir con la ropa puesta me causa dolor de cabeza. Por eso es que ahora empecé a dormir desnudo.”*

Elena: *“¿Y qué piensa tu compañero de habitación de eso?”*

Simón: *“Está un poco molesto.”*

Elena: *“Bueno, lo importante es que ya no tienes dolores de cabeza.”*

Simón: *“Esa es la parte extraña. Aún los tengo. Pero estoy seguro de que la ropa causa dolores de cabeza. Tal vez estoy durmiendo demasiado cerca del closet.”*

Elena: *“Sí, seguramente eso debe ser.”*

Uso intencional:

El uso deliberado de esta falacia funciona mejor cuando se apoya con grandes cantidades de información estadística. Tu audiencia, perpleja por los datos, raramente presentará evidencia en tu contra. Incluso pueden estar más dispuestos a aceptar la relación causal que propones si citas alguna autoridad en el campo de las ciencias sociales. Esto es muy fácil. No existe nada (por absurdo que sea) que no haya sido atestiguado por estas personas.

Pensamiento mágico

Esta falacia también es conocida como pensamiento supersticioso y consiste en hacer conexiones causales o correlaciones entre dos eventos que no están basados en la lógica o en evidencia, sino que en la superstición. El pensamiento mágico a menudo causa que las personas experimenten miedos irracionales al correlacionar sus actos con ciertas calamidades.

Ejemplo:

“Me niego a quedarme en el piso 13 del hotel, porque es de mala suerte. Sin embargo, no me importaría quedarme si le llamamos piso 14.”

Esto demuestra el tipo de pensamiento mágico que tenemos muchas personas. Se estima que el 85% de los edificios en Estados Unidos no tienen un piso 13. No existe ninguna evidencia objetiva de que el número 13 cause mala suerte, por lo que sólo se trata de superstición.

Causa muy simplificada

Esta falacia ocurre cuando alguien infiere que sólo una de las causas es responsable de un efecto, sin tener en cuenta que puede haber múltiples causas.

Este error se produce a menudo en situaciones ocasionales debido a que es mucho más fácil centrarse simplemente en una supuesta causa. En algunos casos la gente comete esta falacia por ignorancia, es decir, porque no logran asimilar que la situación causal puede ser más complicada. En otros casos esta falacia se usa intencionalmente en un intento de conseguir que la gente acepte una que hay una única causa. Esto a veces se hace por razones políticas y, como es lógico, la única causa tiende a encajar muy bien con la agenda política del autor de la falacia.

Ejemplo:

Ricardo: *“Parece que la educación en nuestro país no es de las mejores. Vi que*

estamos muy retrasados en comparación con el resto del mundo en áreas como las matemáticas y la ciencia.”

Pablo: *“Si. Son esos malditos sindicatos de docentes. Están arruinando la educación de nuestros hijos. Si pudiéramos eliminar los sindicatos, estaríamos en la cima del mundo otra vez.”*

Ejemplo:

“La reciente crisis económica fue un desastre financiero increíble. Sin embargo, nada se ha hecho para abordar su causa, es decir, prohibir que las compañías hipotecarias hagan préstamos de alto riesgo.”

Errores de categoría

Las falacias en esta categoría ocurren porque el autor supone erróneamente que el todo solo es la suma de las partes o vice versa. Sin embargo, a veces las cosas unidas entre sí pueden tener propiedades diferentes a las propiedades individuales.

Falacia de la división

La falacia de la división se comete cuando una persona infiere que lo que ocurre en su conjunto también debe ocurrir en sus componentes.

Ejemplo:

“Una cuerda es fuerte y puede soportar fácilmente el peso de una persona adulta. Una cuerda es solo una colección de hebras individuales. Por lo tanto, una hebra de cuerda es fuerte y puede fácilmente soportar el peso de una persona adulta.”

Este argumento es falaz porque asume que cada parte que compone una cuerda (cada hebra) debe compartir un atributo poseído por la cuerda como un todo (la resistencia). Ten en cuenta que esta falacia es la versión inversa de la falacia de la composición.

Falacia de la composición

Cometemos la falacia de la composición cuando imputamos erróneamente los atributos de una parte de un todo a todo el mismo.

Ejemplo:

“Una cuerda no es más que una colección de hebras débiles. Por lo tanto, una cuerda no puede soportar el peso de una persona adulta.”

Este argumento es falaz porque asume que una colección de hebras (la cuerda) debe compartir el atributo que posee cada hebra individual (debilidad). Si esto fuera cierto, las cuerdas no tendrían ningún uso.

Ejemplo:

“La fiscalía no ha ofrecido más que pruebas circunstanciales. Como hemos visto, ninguna de estas pruebas demuestra de manera concluyente que mi cliente cometió el robo. Por lo tanto, la fiscalía no ha logrado generar nada más que una duda razonable.”

Este argumento aparentemente complejo es falaz porque imputa un atributo de cada pieza individual de prueba (insuficiencia para probar la culpabilidad más allá de una duda razonable) a la totalidad de la evidencia. Sin embargo, la suma de las pruebas

(consideradas en conjunto) puede muy bien demostrar la culpabilidad más allá de una duda razonable.

Conclusión

Como habrás podido observar, hay un número ilimitado de maniobras que uno puede hacer para camuflar un razonamiento pobre, hacer que un mal pensamiento se vea bien, y ocultar lo que realmente está ocurriendo en una situación.

El filósofo Schopenhauer al reflexionar sobre los trucos de persuasión, una vez comentó:

“Sería muy bueno si cada truco pudiera recibir algún nombre corto y obviamente apropiado, de modo que cuando un hombre cometa este o aquel truco en particular, pudiera ser reprendido de inmediato.”

El libro que acabas de leer es un reflejo del esfuerzo realizado por filósofos y pensadores críticos por categorizar estos trucos de lógica.

Debes saber que a pesar de este conocimiento, la mayoría de las personas son resistentes a reconocer un mal razonamiento cuando este apoya algo en lo que creen intensamente. Cualquier argumento, cualquier consideración, cualquier maniobra o construcción mental que valide las creencias emocionalmente cargadas de las personas, parecen estar justificadas. Cuanto más intensa es la creencia, menos probable es que la razón y la evidencia puedan derribarla.

La mayoría de la gente cree profundamente (a nivel subconsciente) en lo siguiente:

- 1) Es verdadero si lo creo.
- 2) Es verdadero si lo creemos.
- 3) Es verdadero si quiero creerlo.

La mente humana a menudo es miope, inflexible y conformista, mientras que al mismo tiempo está altamente capacitada para el auto engaño y la racionalización.

La mente humana opera desde sus más primitivos instintos intelectuales. Esto puede verse en la historia de la política, la economía, la religión y la guerra. Por lo tanto, es importante aprender a reconocer los errores básicos en el razonamiento para que nos entendamos mejor a nosotros mismos y a los demás.

En otras palabras, las falacias son trucos de persuasión y manipulación intelectualmente indefendibles, y cuando las utilizamos en nosotros mismos, son devastadores instrumentos de autoengaño.

—
—
—

¿Te ha gustado el libro?

Antes de despedirme me gustaría agradecerte por leer este libro. También me gustaría pedirte un favor. ¿Me podrías dar un minuto de tu tiempo para dejar un comentario en Amazon.com? Esta retroalimentación me ayudará a continuar escribiendo el tipo de libros que te servirán para lograr los resultados que deseas. Y de verdad, leo cada comentario.

Gracias y disfruta cada minuto de tu vida!

Índice

Steve Allen D.	2
Introducción	9
Argumentos	11
Argumentos deductivos	12
Argumentos inductivos	13
¿Qué son las falacias?	14
Errores contra falacias	16
Cómo leer este libro	17
Falacias	19
Cambio de enfoque (Enfoque en la persona)	20
Ad hominem abusivo	20
Ad hominem circunstancial	21
Ad hominem tu quoque	22
Ad hominem positivo	23
Culpa por asociación	24
Falacias de relevancia (Cambio de tema)	27
Anfibología	27
Apelar a la creencia común (Argumento ad populum)	27
Cortina de humo	28
Corte lógico	29
Falacia del historiador	30
Falacia naturalista	31
Mover los postes de la portería	31
Argumentos inválidos	35
Non sequitur	35
Afirmando el consecuente	35
Negando el antecedente	36
Argumento circular (Circulus in probando)	37

Racionalización	38
Argumento de la ignorancia (Argumentum ad ignorantiam)	39
Apelación al silencio	40
Alcance limitado	41
Conversión ilícita	41
Falacias de distracción	44
Pendiente resbaladiza	44
Pregunta compleja (plurium interrogationum)	44
Falsa dicotomía	45
Ad hoc	46
Falacia falacia (Argumentum ad logicam)	46
Analogía débil	48
Falacia del psicólogo	50
Distinción sin una diferencia	51
Comparación defectuosa	51
Apelar a la llegada a la luna	51
Evidencia incompleta	52
Apelaciones a motivos en lugar de evidencias	55
Apelar a la emoción	55
Apelar a la fuerza (Argumentum ad baculum)	56
Apelar a la desesperación	56
Apelar a la fe	57
Apelar a la compasión (Argumentum ad misericordiam)	58
Apelar a la culpa	58
Apelar a la persona común	60
Apelar a la novedad	60
Apelar a la tradición	60
Apelar a una falsa autoridad (Argumentum ad verecundiam)	61
Apelar a una autoridad anónima	62

Apelación a la ira (Argumentum ad odium)	63
Apelar al miedo (Argumentum in terrorem)	63
Apelar a la identidad de grupo	64
Apelar al cumplimiento	65
Apelación a la celebridad	65
Falacias inductivas	67
Falacia del accidente	67
Generalización apresurada	68
Inferencia estadística	69
Falsa precisión	70
Falacia lúdica (Ludus)	70
Falacias causales	73
Post hoc ergo propter hoc	73
Cum hoc ergo propter hoc	73
Pensamiento mágico	75
Causa muy simplificada	75
Errores de categoría	78
Falacia de la división	78
Falacia de la composición	78
Conclusión	80
¿Te ha gustado el libro?	82