

## Otros títulos de interés

**Cómo ganar una discusión**  
*El arte de la argumentación*  
Nicholas Capaldi

**El libro de los test (vol. I)**  
*Conózcase a usted mismo*  
B. M. Nash y R. B. Monchick

**El libro de los test (vol. II)**  
*Usted y los otros*  
B. M. Nash y R. B. Monchick

**Juegos de ingenio y entretenimiento matemático**  
Jean-Pierre Alem

**Nuevos juegos de ingenio y entretenimiento matemático**  
Jean-Pierre Alem

**Juegos de recreación mental para muy inteligentes**  
James F. Fixx

**El tablero mágico**  
*Juegos y pensamientos alrededor del ajedrez*  
Carlo Fabretti

**Huevos, nudos y otras mistificaciones matemáticas**  
*Las últimas recreaciones (vol. I)*  
Martín Gardner

**Damas, parábolas y más mistificaciones matemáticas**  
*Las últimas recreaciones (vol. II)*  
Martín Gardner

**Juegos para devanarse los sesos**  
Eric Emmet

# PENSAR DE LA A LA Z

**Nigel Warburton**

*Traducción de  
Gabriela Ubaldini*

**gedisa**  
editorial

Título del original en inglés:

*Thinking from A to Z.*

© Nigel Warburton

All rights reserved.

Authorised translation from the English language  
edition published by Routledge,  
a member of the Taylor & Francis Group.

Traducción: Gabriela Ubaldini

Diseño de cubierta: Sylvia Sans

Primera edición: abril del 2005, Barcelona

Derechos reservados para todas las ediciones en castellano

© Editorial Gedisa, S. A.

Pasco Bonanova, 9, 1º-1ª

08022 Barcelona, España

Tel. 93 253 09 04

Fax 93 253 09 05

correo electrónico: [gedisa@gedisa.com](mailto:gedisa@gedisa.com)

<http://www.gedisa.com>

ISBN: 84-9784-084-4

Depósito legal: B. 17495-2005

Impreso por: Romanyà Valls

Verdaguer, 1 - 08786 Capellades (Barcelona)

Impreso en España

*Printed in Spain*

Queda prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio de impresión, en forma idéntica, extractada o modificada de esta versión castellana de la obra.

Si no puedes decirlo **claramente**, se  
debe a que tú mismo **no lo entiendes**.

**John Searle**

*A la memoria de Matthew (1958-1993)*

## Índice

AGRADECIMIENTOS .....	13
ADVERTENCIA PRELIMINAR .....	15
<b>Pensar de la A a la Z</b> .....	<b>19</b>

## **Agradecimientos**

Agradezco a las numerosas personas que aportaron valiosos comentarios respecto de distintas partes de este libro. En especial, a James Cargile, Simon Christmas, Michael Clark, Shirley Coulson, Jonathan Hourigan, Robin Le Poidevin, Jonathan Lowe, Lotte Motz, Alex Orenstein, Tom Stoneham, Anne Thomson, Jennifer Trusted, Jaime Whyte, y a muchos lectores anónimos. Por último, este libro no sería lo que es sin las agudas críticas de mi esposa Anna.

Nigel Warburton

## Advertencia preliminar

Este libro es una introducción al pensamiento crítico. Aporta algunas de las herramientas básicas para lograr un pensamiento claro acerca de cualquier tema. Las técnicas y las temáticas que aquí se presentan pueden aplicarse en las distintas áreas que requieran un pensamiento claro: tienen aplicaciones directas en la mayoría de las disciplinas académicas y en cualquier faceta de la vida en que las personas deben presentar motivos y pruebas para fundamentar sus conclusiones.

Hay cuatro tipos principales de entradas. En primer lugar, aquellas que abordan los recursos comunes en un argumento, como el recurso de culpa por asociación. En segundo lugar, están aquellas referidas a errores de razonamiento seductores, tales como *falacia non causa pro causa* y la *falacia de Van Gogh*. Hay entradas acerca de técnicas de persuasión y evitación, tales como el recurso de excluir situaciones hipotéticas y la respuesta de político. Y, finalmente, otras que examinan los factores psicológicos que amenazan con obstaculizar el pensamiento claro, como el pensamiento desiderativo. No todas las entradas corresponden exactamente a esas categorías; pero la mayor parte de ellas lo hacen. Cada entrada contiene una breve descripción de un tema, y a continuación suele presentar ejemplos. Los

ejemplos, en parte, tienen por función ayudar a comprender cómo el recurso o la técnica específicos pueden ser aplicados a una diversidad de casos. El recurso más difícil es trasladar el ejemplo que presenta un libro a los casos que se encontrará en la vida real.

Como énfasis a lo largo del libro, el pensamiento claro requiere sensibilidad hacia el caso específico, así como hacia el contexto en que aquel se encuentra.

### Cómo usar este libro

Si uno absorbe pasivamente el contenido de este libro, probablemente no mejorará mucho su habilidad para pensar claramente; la clave está en aplicar esas ideas a casos nuevos. Uno puede leer el libro de principio a fin, puede leerlo en forma desordenada y reflexionar acerca de lo leído, o bien puede tenerlo en un estante como libro de referencia. Acaso la mejor manera de usarlo sea encontrar una entrada que despierte el interés y seguir luego las referencias cruzadas, pues ello dará una idea de la interrelación de los temas.

Uno de los pasos más importantes para lograr un pensamiento mejor estructurado es poder identificar los diversos recursos empleados en las argumentaciones; y eso resultará mucho más fácil si se cuenta con nombres asociados a ellos. He procurado compilar los nombres más célebres para cada uno de los tópicos tratados, y evitar las denominaciones en latín siempre que ha sido posible (cuando aparecen términos tradicionales en latín, van acompañados por sus equivalentes castellanos más cercanos). Los términos que aparecen en **negrita** indican que existe una entrada para ellos: los respectivos artículos están dispuestos en orden alfabético.

### Advertencia sobre la segunda edición

Para la segunda edición he añadido las siguientes **entradas**: **contraejemplo**, **contrarios**, **definición circular**, **efecto dominó**, **enunciados condicionales**, «ese es un juicio de valor», **excepción que confirma la regla**, **falacia socrática**, **falsa analogía**, **hipótesis**, **navaja de Ockham**, **paradoja**, **perogrullada**, **términos con «aire de familia»**, y **Trampa-22**. También he agregado **nuevas referencias cruzadas**, **revisado y ampliado algunas entradas existentes** y **actualizado las lecturas recomendadas**.

### Lecturas recomendadas

Hay varios libros que se proponen brindar una base sólida para el pensamiento crítico. Lamentablemente, muchos de ellos ponen en evidencia la limitada capacidad de sus autores para pensar de manera crítica. Sin embargo, hay algunas notables excepciones: son los volúmenes que recomiendo a continuación, que resultaron de gran utilidad para escribir el presente libro.

- Irving M. Copi y Carl Cohen, *Introducción a la lógica*. 3ª edición. Buenos Aires, Eudeba, 1999. Un sobresaliente libro de lógica. Es claro, interesante, e incluye gran cantidad de ejemplos. Aunque ante todo es una introducción a la lógica formal, también incluye secciones sobre pensamiento crítico del tipo del indagado en el presente libro.
- Alec Fisher, *The Logic of Real Arguments* [Lógica de los argumentos reales]. Cambridge, Cambridge University Press, 1988.
- Anthony Flew, *Thinking about Thinking* [Pensamiento acerca del pensamiento]. Londres, Fontana, 1975.
- Oswald Hanfling, *Uses and Abuses of Argument* [Usos y abusos del argumento]. Milton Keynes, Open University Press, 1978. Este li-

bro recoge parte del curso dictado por el autor en la Fundación de Artes de Open University.

J. L. Mackie, entrada correspondiente a «Falacias», en Paul Edwards (comp.), *Encyclopedia of Philosophy* [Enciclopedia de Filosofía]. Londres, Macmillan, 1967.

Anne Thomson, *Critical Reasoning* [El razonamiento crítico]. Londres, Routledge, 1996. Los ejercicios de este libro son especialmente útiles para el desarrollo de técnicas de pensamiento. Respecto de la aplicación de estas técnicas a cuestiones éticas, véase su *Critical Reasoning in Ethics* [El razonamiento crítico en Ética] (Londres, Routledge, 1999).

R. H. Thouless, *Straight and Crooked Thinking* [Pensamiento honesto y deshonesto]. Edición revisada. Londres, Pan, 1974.

Douglas N. Walton, *Informal Logic* [Lógica informal]. Cambridge, Cambridge University Press, 1989.

Anthony Weston, *A Rulebook for Arguments* [Manual de instrucciones para argumentar], 2ª edición. Indianápolis, Hackett, 1992.

Un libro más avanzado, que también me ha sido de utilidad, es *Fallacies* [Falacias], de C. L. Hamblin (Londres, Methuen, 1970).

Si el lector está interesado en aprender filosofía, mis libros *Philosophy: The Basics* [La filosofía: Sus fundamentos], 3ª edición (Londres, Routledge, 1999) y su compañero, *Philosophy: Basic Readings* [La filosofía: Lecturas básicas] (Londres, Routledge, 1999), están orientados a aquellas personas que no tienen conocimientos previos en la materia, al igual que mi *Philosophy: The Classics* [La filosofía: Los clásicos] (Londres, Routledge, 1998). Los tres contienen sugerencias de lecturas adicionales.

## A

### abogado del diablo

Alguien que ataca con vehemencia una posición por el solo hecho de argumentar y no porque esté en desacuerdo con esa posición. El abogado del diablo lleva hasta el límite el argumento de un adversario, aunque a veces acuerde plenamente con él. Es una técnica útil para identificar puntos ciegos y para evitar el pensamiento poco riguroso. Si un argumento puede resistir el ataque encarnado de alguien que busca sus puntos débiles, se tratará de un argumento fuerte; si no puede soportarlo, deberá ser reformulado (preferentemente sin adicionar modificaciones *ad hoc* de una hipótesis espurias) o, en el peor de los casos, abandonado.

El filósofo René Descartes, en sus *Meditaciones metafísicas*, quería defender la idea de que existen ciertas cosas que no podemos saber con certeza. Sin embargo, en lugar de simplemente formular sus conclusiones, comenzó su «Primera meditación» actuando como abogado del diablo respecto de sus propias ideas, y postuló sólidos argumentos a favor del escepticismo extremo acerca de la información que recibimos mediante nuestros cinco sentidos. Señaló que todo cuanto aprendemos a través de nuestros sentidos está sujeto a du-



da, no solo porque los sentidos son poco fiables, sino también porque en un momento dado no podemos tener la certeza de no estar soñando. Incluso dio un paso más, al imaginar que él estaba siendo engañado sistemáticamente por un maligno demonio embustero y poderoso (un ejemplo de un *tour de force*) y se preguntó si podía estar absolutamente seguro de que eso no estaba ocurriéndole a él. Recién cuando Descartes hubo reunido los argumentos más sólidos posibles a favor de la idea de que no podemos saber nada con certeza, postuló su idea de que el acto mismo de dudar es una prueba fehaciente de que existe alguien que duda. De este modo, examinando primero los argumentos más sólidos posible contra su propia posición, se adelantó a muchas de las críticas que los escépticos le habrían formulado, y demostró la fuerza de su argumento antiescéptico.

Las personas que actúan como abogados del diablo a veces son acusadas de **hipocresía**, especialmente cuando hacen críticas a las que no adhieren sinceramente: en verdad no creen en los argumentos que utilizan, o bien saben que la **conclusión** de la postura que están atacando es verdadera. Con todo, esa acusación de hipocresía es equivocada, y quizá se basa en las connotaciones negativas de la palabra «diablo» incluida en la expresión, a expensas de las connotaciones de la palabra «abogado». Los hipócritas ocultan sus verdaderas intenciones y creencias; quienes actúan como abogados del diablo alientan abiertamente a sus adversarios a producir argumentos sólidos para sus conclusiones y a prestar atención a la fuerza de los argumentos más sólidos que les son presentados. Con frecuencia el objetivo de utilizar esta estrategia es lograr que alguien brinde buenas razones para sustentar conclusiones defendidas por el abogado del diablo, alentándolo así a investigar la justificación de puntos de vista que podrían resultar ser meros **prejuicios**, o acaso conclusiones verdaderas defendidas con argumentos débiles (véase **falacia por falsa causa**). Pese a las apariencias, esto no es hipocresía, sino antes bien parte de una sincera búsqueda de la verdad.

## adulación

Véanse obsecuencia, apelación a la autoridad y conocimiento universal.

## afirmación del antecedente

Un argumento válido (véase validez), con la siguiente forma:

Si  $p$  entonces  $q$   
 $p$   
 Entonces  $q$

Aquí  $p$  y  $q$  valen por cualquier contenido que se desee insertar:  $p$  es el antecedente, y  $q$  el consecuente. Esta forma de argumento se conoce a menudo por su nombre latino, *modus ponens*, que significa «el modo que afirma». Un ejemplo de afirmación del antecedente es:

Si has comprado ese libro, yo recibiré una regalía.  
 Has comprado ese libro.  
 Por lo tanto, yo recibiré una regalía.

Otro ejemplo de afirmación del antecedente es:

Si eres un pez de colores, puedes andar en bicicleta.  
 Eres un pez de colores.  
 Por lo tanto, puedes andar en bicicleta.

Adviértase que en este segundo ejemplo el ostensible carácter absurdo de la primera premisa no afecta la validez del argumento: ambos argumentos tienen la misma forma lógica.

La afirmación del antecedente debe diferenciarse claramente de la **falacia formal** conocida como **afirmación del consecuente**.

## afirmación del consecuente

Una falacia formal que puede tener apariencia de argumento válido (véase validez). Tiene la siguiente forma:

Si  $p$  entonces  $q$

$q$

Entonces  $p$

Por ejemplo, los argumentos que siguen tienen la misma estructura subyacente que la que acabo de mostrar en términos de  $p$  y  $q$ :

Si posees la visa correspondiente, puedes trabajar legalmente en Estados Unidos.

Puedes trabajar legalmente en Estados Unidos.

Por lo tanto, tienes la visa correspondiente.

y

Si un vehículo se queda sin combustible deja de funcionar.

Tu vehículo ha dejado de funcionar.

Por lo tanto, tu vehículo se ha quedado sin combustible.

En el caso de este tipo de argumentos, quizá sea más fácil advertir el error si se toman en consideración más ejemplos con la misma forma:

Si ella me amara en secreto y no quisiera que su novio lo supiese, entonces no contestaría mis cartas.

Ella no ha contestado mis cartas.

Por lo tanto, me ama en secreto y no quiere que su novio lo sepa.

El error en este argumento es que aunque las dos premisas sean verdaderas, la conclusión no necesariamente lo es: podría ser verdadera

o podría no serlo. Por lo tanto, no es una deducción fiable. Su conclusión es un *non sequitur*; no se sigue *necesariamente* de sus premisas. Considera condición suficiente que ella no conteste mis cartas me ame en secreto y no desee que su novio lo sepa (véase **condiciones necesarias y suficientes**). Pero es evidente que la primera premisa no afirma que la única razón posible de su falta de respuesta sea su amor secreto; para que el argumento fuese válido deberíamos leer «si» como un «si y sólo si», y en la mayoría de los contextos sería evidencia de delirio o, por lo menos, de **pensamiento desiderativo** creer que la primera premisa brinda la única explicación posible de su falta de respuesta. Existen numerosas **explicaciones alternativas** para su silencio: podría estar irritada por mis cartas, podría no querer ilusionarme, o quizá nunca abrió mis cartas. No tiene nada de inconsistente (véase **consistencia**) creer, simultáneamente, que si me ama en secreto y no quiere que su prometido se entere, entonces no contestará mis cartas y que no haber respondido mis cartas no necesariamente es evidencia de que me ama en secreto.

Veamos otro ejemplo. Las personas afectadas de sida son proclives a contraer resfríos y a menudo sufren de sudoraciones nocturnas. Pero sería un error pensar que solo porque alguien es proclive a resfriarse y a sufrir de sudoraciones nocturnas tiene sida. Esa es tan solo una explicación posible; de ninguna manera se sigue lógicamente de la premisa «Si tienes sida, eres proclive a contraer resfríos y sufres sudoraciones nocturnas» que alguien que tenga esos síntomas *tiene* sida. Para llegar a esa conclusión necesitaría creer que *únicamente* las personas que tienen sida son proclives a contraer resfríos y a sufrir de sudoraciones nocturnas; y eso es obviamente falso.

Un ejemplo más exagerado deja en claro que no se puede confiar en esta forma de argumento. Sin duda, es posible que si he comprado un automóvil, mi cuenta en el banco esté en rojo. Sucede que mi cuenta *está* en rojo; pero existen numerosas explicaciones alternativas para este fenómeno, como por ejemplo que mi editor no me está pagando regalías suficientemente altas para financiar mi extravagante

estilo de vida. No podría concluir fehacientemente del hecho de que mi cuenta esté en rojo que he comprado un automóvil. Ello sería claramente absurdo. Para demostrar la invalidez de un argumento de este tipo, la técnica de utilizar un argumento con la misma forma obviamente absurda resulta de gran utilidad; ayuda a deslindar la posible distracción que podría provocar el contenido particular de un argumento de su estructura subyacente. Si el argumento es inválido, aun cuando de él se sigue una conclusión verdadera, no deberíamos apoyarnos en él, puesto que la conclusión no se sigue lógicamente de las premisas (véase *falacia por falsa causa*).

Una razón por la cual la falacia de afirmar el consecuente puede ser tentadora es que se asemeja a una forma válida de argumentación, conocida como *afirmación del antecedente* (*modus ponens*):

Si  $p$  entonces  $q$

$p$

Por lo tanto  $q$

Un argumento con esta forma es:

Si haces que tu bebé eructe luego de darle de comer, se dormirá plácidamente.

Has hecho que tu bebé eructe luego de haberle dado de comer.

Por lo tanto, se dormirá plácidamente.

Aquí, si las premisas son verdaderas, la conclusión debe ser verdadera. La forma falaz de este argumento sería:

Si haces que tu bebé eructe luego de darle de comer, se dormirá plácidamente.

Tu bebé está durmiendo plácidamente.

Lo has hecho eructar.

Pero, como quedó demostrado en los ejemplos anteriores, afirmar el consecuente de ninguna manera garantiza una conclusión verdadera, aun si las premisas son verdaderas.

Aunque muchos ejemplos de esta falacia son fácilmente detectables, cuando algunas de las premisas están implícitas, y no son expuestas explícitamente, los errores de razonamiento pueden ser más difíciles de identificar.

## ambigüedad

Propiedad de una palabra o una frase que tiene dos o más significados. La ambigüedad debe distinguirse de la *vaguedad*. Esta última es resultado de la imprecisión en el lenguaje, mientras que la ambigüedad surge únicamente cuando una palabra o una frase puede ser interpretada de dos maneras diferentes. Existen tres clases comunes de ambigüedad: *léxica*, *referencial* y *sintáctica*.

La *ambigüedad léxica* se produce cuando una palabra con dos o más significados posibles es utilizada de manera tal que la frase o la oración en que aparece puede ser comprendida de más de una forma. Por ejemplo, un libro llamado *El mito de la diosa* podría referirse tanto a un mito específico como a un ataque a la idea de que alguna vez haya existido una diosa: ello se debe a que la palabra «mito» tiene dos significados afines pero diferentes. O, de manera similar, a partir de un título como *Discriminación* sería imposible determinar si un libro se refiere al trato injusto que reciben ciertos grupos dentro de la sociedad, como en la fórmula «discriminación racial», o a la capacidad de realizar juicios estéticos sutiles, como en «el experto realizó una sutil discriminación». Por supuesto, ambos títulos de libro bien podrían ser un juego de palabras deliberado. Los juegos de palabras se valen de las ambigüedades léxicas. Cuando Samuel Johnson vio a dos mujeres que discutían de pie en las entradas de sus respectivas casas comentó que nunca se pondrían de

acuerdo, porque estaban discutiendo desde «premisas diferentes», una *trouaille* que juega con dos significados posibles de la palabra «premisas».\* Sin embargo, en realidad, dos personas que discuten desde premisas (en el sentido de puntos de partida de las argumentaciones) diferentes *podrían* llegar a la misma conclusión; pero no lo harían por el mismo camino.

La **ambigüedad referencial** se produce cuando una palabra es utilizada de manera tal que podría considerarse que se refiere a dos o más cosas. Por ejemplo, si dos personas en una sala se llaman John, decir simplemente «Hay una llamada telefónica para John» será decididamente de poca ayuda, a menos que sea claro en función del contexto a qué John se está haciendo referencia (la persona que informa acerca del llamado podría, por ejemplo, dirigir su mirada inequívocamente hacia el John correcto mientras lo hace). Tales ambigüedades de referencia a menudo se producen utilizando pronombres tales como «eso», «ella», «él» y «ellos». En la oración «La mora rodó fuera de la escudilla y quedó debajo de mi servilleta, entonces la dejé allí» no es en absoluto claro qué es lo que dejé en su lugar. ¿Fue la mora, la servilleta o tal vez, aunque menos probablemente, la escudilla? (si bien, estrictamente, el término «mora» podría significar «nativa de Mauritania», el contexto de la oración excluye cualquier **ambigüedad léxica**).

La **ambigüedad sintáctica**, a veces llamada **anfibología**, se produce cuando el orden de las palabras permite dos o más interpretaciones. Por ejemplo, «fábricas de enlatado de habas pequeñas» podría significar tanto establecimientos donde se enlata ciertas habas de pequeñas dimensiones, como pequeñas instalaciones dedicadas al enlatado de habas cuyo tamaño desconocemos. En casos como estos, una redacción diferente de la oración eliminaría la ambigüedad. La oración «Me enteré de lo que hiciste ayer en el trabajo» tiene una doble ambigüedad. Por un lado, podría significar o bien que me enteré de

\* «Premises», en inglés, significa tanto «premisas» como «edificio». [N. de la T.]

lo que tú hiciste cuando estabas en el trabajo, o bien que yo estaba en el trabajo cuando me enteré de lo que hiciste. Por otro lado, su ambigüedad reside en que el orden de las palabras no deja en claro si fue ayer que me enteré de lo que hiciste, o si me enteré de algo que hiciste ayer.

Si bien es extremadamente difícil eliminar toda ambigüedad, siempre que exista una seria posibilidad de confusión, es recomendable tomarse el tiempo necesario para lograr que el sentido que queremos darle a nuestras palabras sea inequívoco (véase también **equívoco**). Sin embargo, dedicar nuestra vida a eliminar todas las interpretaciones posibles pero improbables sería mera **pedantería**, a menos, por supuesto, que debamos redactar un documento legal.

### **ambigüedad léxica**

Véase ambigüedad.

### **ambigüedad referencial**

Véase ambigüedad.

### **ambigüedad sintáctica**

Véase ambigüedad.

### **analogía, argumentos por**

Argumentos basados en una comparación entre dos cosas que, según se supone, son similares. Los argumentos que se basan en analogías

obedecen al principio de que si dos cosas son similares en ciertos aspectos conocidos, probablemente serán similares en todos sus otros aspectos, aun cuando estos no son directamente observables: Dicho principio, que se apoya en la **inducción**, a lo sumo permite derivar conclusiones sólo *probables*; rara vez permite extraer una prueba concluyente, dado que la semejanza en algunos aspectos no siempre indica de manera fiable la semejanza en los demás aspectos. Una excepción es el caso en que la similitud en cuestión se refiere a la forma lógica: así, si un argumento es válido (véase **validez**), entonces cualquier otro argumento que adopte la misma forma lógica también lo será.

La argumentación sobre la base de una analogía puede parecer a primera vista una forma enteramente fiable de razonamiento. ¿De qué otro modo podríamos aprender a partir de nuestra experiencia si no es transfiriendo los resultados de un descubrimiento dado a nuevas situaciones similares? No obstante, los argumentos basados en analogías solo son fiables si las situaciones comparadas guardan una similitud *relevante*, y lamentablemente no existe una prueba simple que permita determinar la relevancia de una similitud.

Uno de los usos más célebres del argumento basado en analogías es el intento de demostrar la existencia de Dios conocido como «argumento basado en el diseño». En su forma más simple, ese argumento sostiene que, como existen varias similitudes visibles entre los objetos naturales y los que han sido diseñados por los seres humanos —entre el ojo humano y la cámara fotográfica, por ejemplo—, debemos concluir que ambos han sido creados por un tipo de inteligencia similar. En otras palabras, las similitudes perceptibles entre dos tipos de cosas son tomadas como una señal fiable de que tienen un origen similar: en este caso, un diseñador inteligente. El ojo es más sofisticado en su «diseño» que la cámara: podemos usar este argumento basado en una analogía y llegar a la conclusión de que el diseñador del ojo fue necesariamente más inteligente y poderoso que el diseñador de la cámara. La conclusión del argumento basado en el

diseño es que el diseñador inteligente y poderoso del ojo debe de haber sido Dios.

Sin embargo, como han señalado muchos filósofos, la analogía entre cosas tales como un ojo y una cámara es relativamente débil; aunque algunos de sus aspectos son bastante similares (ambos tienen una lente, por ejemplo), también difieren en muchos otros aspectos (el ojo, de por sí, es parte de un organismo viviente, mientras que la cámara es una máquina). Si el argumento basado en el diseño se sustenta sobre una analogía relativamente débil (véase **falsa analogía**), entonces sus conclusiones respecto de las causas del aparente diseño de objetos naturales debe ser necesariamente débil. Además, en este caso también existe una **explicación alternativa** muy plausible respecto de exactamente las mismas observaciones, por ejemplo, la teoría de la evolución mediante selección natural formulada por Charles Darwin. El argumento basado en el diseño no proporciona por sí solo nada que se parezca a una demostración de la existencia de Dios, tanto porque la analogía en la que descansa es relativamente débil como porque existe una teoría que compite con ella, que explica el diseño de los organismos vivientes por el obrar impersonal de la herencia genética y el medio ambiente.

La filósofa Judith Jarvis Thomson, para defender su punto de vista acerca de las implicaciones morales del aborto, usó una analogía según la cual aun si un feto tiene derechos, estos no necesariamente invalidan el derecho de una mujer a decidir qué ocurre en y a su cuerpo (véase también *tour de force*). Comparó ciertos tipos de embarazos con la situación hipotética en la que alguien, al despertar, descubre que un famoso violinista se ha insertado en sus órganos vitales; a esa persona se le dice que a menos que permita que el violinista permanezca inserto en su cuerpo durante nueve meses —circunstancia que le ocasionará un malestar considerable— este morirá. El objetivo de esa descabellada analogía era formular de manera clara lo que se plantea en los debates acerca del derecho del embrión a la vida. Si bien admiraríamos a alguien que decidiera

mantener al violinista inserto en su cuerpo, no parece adecuado decir que el derecho a la vida de este suprime el derecho de la mujer a decidir qué ocurre en su cuerpo. Obviamente esta es una analogía controvertida, que solo guarda una similitud relevante con *algunas* formas de embarazo (y para la mayoría de nosotros, la fuerza de esta especulación intelectual depende de que sepamos *qué* famoso violinista se ha de insertar dentro de nosotros). No obstante, el uso por parte de Thomson de esta analogía fue muy importante para explicitar lo que estaba implícito en los argumentos pro y antiabortistas y, desde la publicación de su artículo, en 1971, ha constituido el punto de partida para la mayoría de los debates acerca de este tema.

Cuando los activistas por los derechos de los animales afirman que deberíamos preocuparnos más por el bienestar de los animales, sus argumentos generalmente se apoyan en una analogía implícita entre la capacidad del ser humano y la del animal para sentir dolor. Sabemos que los hombres sienten dolor y que, en sus formas extremas, es algo terrible que harían cualquier cosa por evitar; esa es la razón por la cual la tortura puede ser tan efectiva. El resto de los mamíferos son muy similares a los seres humanos en muchos aspectos. Genéticamente, están estrechamente relacionados con nosotros y tienen reacciones fisiológicas similares a las nuestras frente al daño físico; como nosotros, procuran evitar dañarse a sí mismos y, en ciertas circunstancias, hacen ruidos que creemos reconocer como indicadores de que sienten dolor porque son similares a los ruidos que nosotros hacemos cuando sentimos dolor. Por lo tanto, parece razonable concluir, sobre la base de la analogía entre los seres humanos y el resto de los mamíferos, que estos últimos son capaces de sentir ciertos tipos de dolor. Sin embargo, existen algunas diferencias entre los seres humanos y el resto de los mamíferos. Aparte de algunos chimpancés excepcionales, los demás mamíferos no tienen lenguaje, por ejemplo. Pero estas no suelen ser consideradas diferencias relevantes. Sin embargo, los insectos son mucho menos simila-

res a la mayoría de los seres humanos que los mamíferos; por lo tanto, cualquier conclusión acerca del dolor en los insectos basada en una analogía con el dolor en los seres humanos será necesariamente más débil que una conclusión acerca del dolor en el resto de los mamíferos.

Examinemos otro ejemplo. Algunos expertos han afirmado que penalizar la tenencia de armas en Estados Unidos, lejos de reducir los delitos violentos, incrementaría la cantidad de tiroteos. Su razonamiento se basa en la circunstancia de que la penalización del alcohol durante la Ley Seca tuvo como correlato un enorme aumento de los delitos vinculados con el alcohol (pero véase *falacia non causa pro causa*). De manera similar, afirman que penalizar la posesión de armas llevará a un incremento del contrabando de armas, y dará a los delincuentes aun mayor acceso a estas que en el presente. Y cuanto mayor acceso tengan los delincuentes a las armas de fuego, mayores serán las probabilidades de que las usen. Ese argumento se basa en la existencia de similitudes relevantes entre la penalización del alcohol durante la Ley Seca y la penalización de la tenencia de armas en la actualidad. Implica también ciertas *suposiciones*, como por ejemplo que si los criminales poseen armas de fuego es probable que las usen, y que en sí la posesión generalizada de armas no tiene el efecto de frenar su uso frente al riesgo que implica para una persona recibir un disparo si ella misma comienza a disparar (es decir, hay mayores probabilidades de que su adversario esté armado). Pero el principal argumento descansa en una analogía. Sin embargo, es bastante fácil advertir que consiste en una analogía muy débil, pues las situaciones difieren en muchos aspectos importantes: por ejemplo, a diferencia del alcohol, las armas no se consumen con el uso. Si puede demostrarse la significativa disimilitud entre las dos situaciones, entonces cualquier conclusión obtenida sobre la base de tal analogía requerirá un apoyo independiente. La conclusión del argumento podría ser verdadera (véase *falacia pro: falsa causa*); pero este argumento basado en una analogía por

sí solo no proporciona un apoyo concluyente para extraer la conclusión.

Las analogías suelen utilizarse con finalidad retórica (véase **retórica**). Cuando, por ejemplo, Hitler afirmaba que habría de asir a Gran Bretaña por el cuello como si fuera una gallina, su intención era mostrar el poder de la Alemania nazi y la vulnerabilidad de Gran Bretaña; se suponía que la relación de Alemania con Gran Bretaña era similar a la de un granjero con una gallina a punto de ser sacrificada. La réplica de Churchill es famosa: «Alguna gallina, algún cuello», sugiriendo que la analogía era más débil en ciertos aspectos relevantes de lo que Hitler creía, y que la conclusión de Hitler acerca de lo fácil que le resultaría derrotar a Gran Bretaña y a sus aliados era infundada. Ni Hitler ni Churchill produjeron un argumento para sus conclusiones.

Con analogías fuertes, el argumentador puede moverse sobre terreno seguro. No obstante, aun cuando una analogía parezca muy fuerte, existe igualmente la posibilidad de equívocos. Los champiñones y las setas venenosas pueden tener un aspecto muy similar y están muy emparentados; pero los primeros son comestibles y los últimos no. Por lo tanto, aunque parezca que existen excelentes fundamentos para obtener conclusiones sobre la base de dos cosas que son muy similares en algún aspecto, puede resultar imprudente considerar que esas conclusiones están firmemente establecidas. Esto no quiere decir que no debe argumentarse sobre la base de una analogía, sino que ello debe hacerse con precaución y que, siempre que sea posible, debe buscarse un apoyo independiente para la conclusión. Sería irrazonable esperar que una analogía se sostenga en *todos* sus aspectos, o incluso en *la mayoría* de ellos; sin embargo, para que el argumento tenga fuerza, la analogía debe sostenerse en los aspectos *relevantes*. Lo que puede considerarse un aspecto relevante está determinado, en gran medida, por el contexto. Tal como ocurre con la mayoría de las aplicaciones del pensamiento crítico, es importante ser sensibles al caso específico, algo que rara vez se menciona en los textos que tratan el tema.

## analogías débiles

Véase **analogía**, **argumentos por**.

## anfibología

Véase **ambigüedad**.

## antecedente

La primera parte de un enunciado del tipo «si... entonces» (véase **enunciado condicional**). Por ejemplo, en la proposición «Si pasas demasiado tiempo frente al monitor del ordenador tendrás presión ocular alta», el antecedente es «pasas demasiado tiempo frente al monitor del ordenador».

Véanse **afirmación del antecedente**, **afirmación del consecuente**, **consecuente**, **negación del antecedente**, **negación del consecuente**.

## apelación a la autoridad

Tener por verdadero un enunciado simplemente porque una supuesta autoridad en la materia ha afirmado que es verdad. Existen muy buenas razones para remitirse a la opinión de expertos en los más diversos temas. La vida es demasiado corta, y la habilidad intelectual demasiado variada, para que todos seamos expertos en todo. Hay una división del trabajo intelectual que torna razonable acudir a los puntos de vista de los expertos cuando nos movemos en un campo en el que tenemos pocas razones para sentirnos seguros acerca de nuestros propios conocimientos y opiniones.

Por ejemplo, si me fracturo una pierna, aunque tenga algunas vagas nociones acerca del mejor modo de tratar esa lesión, lo mejor que podría hacer es, sin duda, buscar la atención especializada de un médico que tenga experiencia en diferentes tipos de fracturas y que haya estudiado medicina varios años, en lugar de confiar en mis intuiciones sobre la naturaleza de mi lesión. El médico podría determinar si en verdad me fracturé la pierna, o si simplemente se trata de una contusión aguda; si lo mejor es enyesarme o si bastaría con hacer reposo, etc. Sin embargo, no solamente porque el médico afirme ser una autoridad en lo concerniente a fracturas lo que él diga sobre mi caso sería verdad; lo es porque el médico llega a una conclusión sobre la base de una reflexión sólida y de conocimientos médicos, reflexión y conocimientos que otros médicos estarían en condiciones de evaluar y, eventualmente, contradecir. Ya que no tengo los conocimientos médicos pertinentes, necesito confiar en la autoridad del diagnóstico del médico, del mismo modo que cuando necesito asesoramiento legal recurro a un abogado para que realice una evaluación del asunto en cuestión, porque mis conocimientos del derecho no son suficientes para permitirme estar seguro de mis propios juicios respecto de ese asunto.

En tales casos, recurrimos a expertos que cuentan con la formación adecuada y cuyo accionar es controlado por un cuerpo profesional; esa es la razón por la que nos confiamos a sus juicios respecto de algún tema. Sin embargo, aun en estos casos, cierto grado de escepticismo puede ser saludable. Los médicos y los abogados no siempre coinciden en sus puntos de vista, y cuando sospechamos que la opinión de un experto puede estar basada en premisas falsas, en un razonamiento erróneo o en intereses creados, es conveniente buscar una segunda opinión.

En otros casos, remitirse a la opinión de los expertos puede ser absolutamente inapropiado (véase *obsecuencia*). Muchas personas presentan la tendencia psicológica, especialmente peligrosa, de depositar toda su confianza en las opiniones de los expertos, aun

cuando esas opiniones se refieren a temas que se hallan fuera de su área de especialidad. Por ejemplo, un físico ganador del Premio Nobel podría ser tomado como una autoridad por algunas personas cuando habla de la declinación de la moral (véase *conocimiento universal*). Remitirse a la opinión de los expertos también es inapropiado cuando buscamos la verdad sobre temas controvertidos respecto de los cuales no existe consenso entre esos expertos. Por ejemplo, en muchas problemáticas de política y filosofía sería ridículo citar la autoridad de un famoso politólogo o filósofo que sustenta la posición que usted desea defender si su objetivo es aportar evidencias para la verdad de esa posición. Respecto de los temas controvertidos habrá numerosas autoridades que pueden ser citadas para refutar cualquier posición particular. Algunos filósofos parecen pensar que para demostrar que un determinado punto de vista es verdadero, es suficiente con mostrar que Ludwig Wittgenstein —un famoso filósofo del siglo XX— defendía un punto de vista. Pero del hecho de que Wittgenstein creyera que algo era verdad no podemos concluir que por lo tanto ello es verdadero (véase «*por lo tanto*» *espurio* y «*entonces*» *espurio*). Para determinar la veracidad de lo que él afirmaba sería necesario examinar los puntos de vista de otros filósofos que se oponían a él. Citar la autoridad de un filósofo no es lo mismo que citar la autoridad de un médico, pues en filosofía, a diferencia de lo que ocurre en medicina, la mayoría de los puntos de vista están sujetos a controversias.

La principal dificultad respecto de la opinión de un experto reside en decidir cuánto peso hemos de conferirle. Lo principal a tener en cuenta es que aun si determinamos que alguien realmente es un experto en determinada materia, esa persona no deja de ser *falible*; que los expertos a menudo discrepan entre sí, especialmente en dominios en que las evidencias no son concluyentes; y que, como se mencionó anteriormente, los expertos suelen ser expertos solo en un área relativamente acotada y por lo tanto sus pronunciamientos sobre áreas que se encuentran por fuera de su campo de especialidad no



deberían ser tomados tan seriamente como aquellos referidos a sus áreas específicas.

## argumento

Razones que sustentan una **conclusión**. No debe confundirse con el anglicismo «argumento», propio del periodismo: en ese caso el término significa «disputa»; por ende, la **aseveración** y la **contraaseveración** son mucho más comunes en ella que el razonamiento. En el sentido en que «argumento» es utilizado en este libro, un argumento proporciona razones para tener por cierta una conclusión. Por el contrario, una **aseveración** tan solo presenta una conclusión y no tenemos fundamentos específicos para tener por cierta esa conclusión, a menos que sepamos que su fuente es una autoridad fiable y experta en el tema de la conclusión (véase **apelación a la autoridad**). Las autoridades fiables generalmente son capaces de proporcionar argumentos que sustentan sus conclusiones.

En los libros de lógica, los argumentos, en especial los deductivos (véase **deducción**), son muy simples, con premisas claramente diferenciadas de la conclusión, y con la conclusión indicada mediante el giro «por lo tanto». En la práctica, es improbable que la estructura de los argumentos sea tan fácil de identificar. Por lo general al menos una de las premisas, en lugar de ser mencionada explícitamente, está supuesta (véanse **suposición** y **entimema**); las conclusiones no siempre son presentadas luego de las premisas, a menudo son expuestas antes, y rara vez se anuncian con expresiones tales como «por lo tanto» o «entonces». Por ello, con frecuencia es necesario esclarecer la relación precisa entre las premisas y la conclusión antes de intentar evaluar un argumento.

Por ejemplo, podríamos encontrarnos con la siguiente proposición:

No deberías permitir que tu hijo vea el filme *La naranja mecánica*. Es muy violento.

Bajo una mirada más atenta, podría resultar que el argumento implícito es:

Los niños que ven filmes violentos se tornan violentos.

Deberías evitar que tus hijos hagan todo aquello que los torne violentos.

Puedes evitar que tu hijo vea un filme.

*La naranja mecánica* es un filme violento.

Por lo tanto, deberías evitar que tu hijo vea el filme *La naranja mecánica*.

Este es un argumento válido (véase **validez**). Obviamente, en la mayoría de los contextos sería extremadamente tedioso desplegar de esta manera todos los argumentos condensados. Sin embargo, muchas veces no queda del todo claro de qué manera se supone que las premisas apoyan la conclusión: en tales casos, puede resultar de utilidad hacer explícito el argumento subyacente.

Se notará que en el argumento precedente, si las premisas son verdaderas la conclusión debe ser verdadera: no hay posibilidad alguna de que premisas verdaderas impliquen una conclusión falsa. Ello se debe a que la estructura del argumento es válida (véase **validez**). Otro modo de expresar esto es que la forma de un argumento válido preserva la verdad: si coloca premisas verdaderas en este tipo de estructura, tiene la seguridad de que la conclusión que se derive de ellas será verdadera. Más aún, si sabe que argumento es válido, entonces debe aceptar la conclusión como verdadera, o bien negar la veracidad de por lo menos una de las premisas. Un argumento válido con premisas verdaderas se denomina **argumento sólido**.

Algunos argumentos son inductivos (véase **inducción**). Examinemos el siguiente ejemplo:

La restauración de cuadros muchas veces ha dañado importantes pinturas; todas las galerías nacionales del mundo tienen casos de restauraciones que han ocasionado daños a las pinturas. Por lo tanto, solo se debe encarar una política de restauración de cuadros con extrema precaución, pues existe un serio riesgo de que ella ocasione más daños que los que se intentan evitar.

Ese es un argumento, pero no es deductivo; no preserva la verdad. Su conclusión, según la cual solo adoptar una política de restauración de cuadros con extrema precaución, se basa en la evidencia de que algunos restauradores de cuadros en el pasado ocasionaron serios daños a algunas pinturas. Las razones que se dan para afirmar la conclusión se basan en la observación y en la creencia de que el futuro será como el pasado en ciertos aspectos relevantes. Los argumentos inductivos nunca prueban nada en forma concluyente; sin embargo, apuntan a lo que probablemente o casi seguramente es verdad. Pueden proporcionar un fuerte apoyo para conclusiones, aunque no satisfacen la preservación de la verdad como los argumentos deductivos.

Los argumentos poseen mayor valor que una aseveración no fundamentada, pues proporcionan un razonamiento que otras personas pueden evaluar por sí mismas con el fin de verificar si ellos apoyan o no la conclusión dada. La evaluación de los argumentos desde todas sus perspectivas es uno de los mejores métodos con que contamos para decidir entre puntos de vista opuestos respecto de cualquier cuestión. Si alguien presenta un argumento, podemos juzgar si su conclusión está sustentada o no por las razones que da; si esa persona recurre a un **prejuicio**, a la **retórica** o a aseveraciones no fundamentadas, aunque las conclusiones resulten verdaderas, no estaremos en condiciones de verificar por qué lo son, o cómo se llegó a ellas.

### argumento *ad hominem*

Frase de origen latino que significa argumento «contra el hombre». Este argumento se utiliza ante todo en dos sentidos, lo que puede llevar a confusiones (véase **ambigüedad**). Su uso más común consiste en centrarse en un aspecto no pertinente en el debate, específicamente, en desviar la atención del tema en cuestión hacia algún aspecto no relevante de la persona que lo plantea, de lo que me ocupo en la sección **falacia *ad hominem***. Calificar el argumento de alguien de *ad hominem* en este sentido es siempre un reproche; implica aludir a que los aspectos de la personalidad o la conducta del argumentador que han pasado a ser el centro de la discusión son irrelevantes para el tema que se está discutiendo.

Por ejemplo, alguien podría argumentar que no deberíamos tomar en serio los hallazgos de un científico médico que ha investigado los efectos benéficos que hacer ejercicio físico tiene para el sistema cardiovascular, pues el científico se encuentra excedido de peso y probablemente no podría trotar más de 100 metros. Sin embargo, esa circunstancia es completamente irrelevante (véase **irrelevancia**) respecto de la capacidad del científico para realizar el descubrimiento. Si el científico hubiese dado muestra de ser un mentiroso, o un investigador incompetente, ello sí habría sido relevante para nuestra aceptación de los resultados de la investigación. Pero poner el acento en el estado físico del científico es un ejemplo de un argumento *ad hominem* en este primer sentido. Esto no debe confundirse con la imputación de **hipocresía**, que significa no hacer lo que se predica. El científico sedentario solo sería un hipócrita si dictaminase que hacer ejercicio físico es imperativo.

Utilizar un argumento *ad hominem* en el segundo sentido implica realizar una demostración legítima de la **inconsistencia** del argumento de un oponente. Este es un uso mucho menos habitual del término. Un argumento *ad hominem* en este segundo sentido implica devolver al oponente su argumento (a veces conocido co-

mo falacia del *tu quoque*, o «tú también»). Por ejemplo, si alguien nos dice, a la vez, que matar es moralmente incorrecto y que la pena capital no tiene nada de inmoral, entonces, en tanto y en cuanto podamos demostrar que la pena capital es una forma de asesinato —lo cual no es tarea difícil—, puede usar un argumento *ad hominem* (en el segundo sentido) como respuesta. Es imposible afirmar, sin contradecirse (véase *contradicción*), que todas las formas de asesinato son moralmente incorrectas y que una forma de asesinato no lo es. Ello equivale a sostener simultáneamente que matar es moralmente incorrecto y que no es verdad que todas las formas de asesinato sean moralmente incorrectas. En este caso, devolver el argumento al oponente demostraría claramente que su posición es inadmisibile.

Es importante diferenciar entre ambos sentidos del argumento *ad hominem*, porque el primero es una falacia no formal, mientras que el segundo es un recurso perfectamente aceptable al argumentar.

### argumento de la pendiente resbaladiza

Un tipo de argumento basado en la premisa de que si se hace algo en un determinado sentido, puede ser extremadamente difícil o incluso imposible evitar que se produzcan consecuencias terribles en ese mismo sentido (véase también efecto dominó). Si damos un paso en una pendiente resbaladiza, corremos el riesgo de encontrarnos deslizándonos hacia abajo a una velocidad cada vez mayor hasta llegar al suelo. Cuanto más empinada sea la pendiente, más difícil será detenerse. Luego de un tiempo, no podrá detenerse aunque lo desee desesperadamente. Esta metáfora a menudo es utilizada, ya sea explícita o implícitamente, como una forma de persuadir a los demás de que la aceptación de una práctica relativamente inocua inevitablemente conducirá a la legitimación de prácticas sumamente indeseables.

Por ejemplo, mediante este estilo de argumentos, algunas personas sostienen que la eutanasia no debería ser legalizada bajo ningún concepto porque ello implicaría dar el primer paso en una pendiente resbaladiza que llevaría, en última instancia, a prácticas moralmente aberrantes, tales como el asesinato y el genocidio. Se aduce que no deberíamos dar el primer paso a menos que estuviésemos advertidos de que rápidamente descenderíamos hacia un punto de llegada por completo inaceptable. En este caso específico, el argumento suele ser reforzado con la apelación a un precedente aterrador: algunas de las técnicas nazis de asesinato en masa tuvieron su origen en lo que se describía como una forma de eutanasia. El argumento de la pendiente resbaladiza sugiere que si hoy legalizamos alguna forma de muerte deliberada es muy probable que comencemos a deslizar-nos sin remedio por una pendiente que nos conduciría hacia la legalización de formas menos aceptables de muerte, hasta terminar legalizando el asesinato y cosas aún peores.

Esa forma de argumento puede tener alguna fuerza; pero para juzgarla necesitamos gran cantidad de información que confirme o no el descenso inevitable que se vaticina; no basta con proclamarlo. En general, los argumentos de la pendiente resbaladiza pasan por alto que en la mayoría de los casos es posible decidir cuán profundo queremos llegar en la pendiente: podemos clavar nuestros talones en un determinado punto y decir «hasta aquí, no más». Y tenemos muy buenas razones para ello (véase también trazar una línea divisoria). La metáfora de la pendiente, con sus connotaciones de un descenso inevitable y una aterradora pérdida de control, no parece permitir esa posibilidad. Evoca imágenes de impotencia que pueden ser inapropiadas para el caso en cuestión. En ocasiones, los argumentos de la pendiente resbaladiza son pura retórica destinada a velar el hecho de que el descenso hacia el peor de los escenarios posibles bajo ningún aspecto es algo inevitable.

En sus formas más extremas, este tipo de retórica es fácil de ridiculizar. Usando el mismo tipo de recurso, podría decirse que si

comemos estamos en un serio peligro de comer más y más hasta terminar obesos; si decimos una mentira inocente terminaremos traicionando a nuestra patria; si permitimos que un cirujano realice operaciones menores sin usar anestesia estaremos en el camino de una pendiente resbaladiza que conducirá a legalizar la vivisección humana sin anestesia. Y así sucesivamente. Lo que demuestran estos ejemplos exagerados es que se requiere mucha más información sobre el tipo de pendiente antes de que podamos decir que es tan resbaladiza que el resultado final del primer paso será el desastre. No todas las pendientes son igualmente resbalosas; y en la mayoría de los casos existen formas definidas de evitar el descenso hasta el fondo. Si bien en las pendientes verdaderas es difícil mantener el control, en los argumentos generalmente tenemos la posibilidad clavar nuestros talones antes de perder el control.

Los problemas discutidos hasta el momento se basan en cuestiones empíricas (véase *empírico/a*) relacionadas con el anuncio inevitable de un descenso sin freno. Algunos argumentos de la pendiente resbaladiza también se basan en la observación lógica según la cual si un pequeño paso en cierta dirección está justificado, entonces una cantidad cualquiera de tales pasos también debe estar justificada (véase *trazar una línea divisoria*).

Una metáfora diferente que a veces es utilizada como alternativa a la de la pendiente resbaladiza es la de la bola de nieve, según la cual, para mostrar que un enunciado es inaceptable, se ofrecen una serie de enunciados cada vez más inaceptables que se supone se siguen del primer enunciado. La metáfora de la pendiente sugiere la pérdida del control; la de la bola de nieve, una fuerza irrefrenable. En ambos casos, el sentido de lo inevitable que se suscita puede ser inapropiado para un determinado caso, y el uso de tales metáforas debería alertarlo respecto de la posibilidad de dejarse persuadir por la retórica y no por un argumento.

Vale la pena notar que la expresión «pendiente resbaladiza» casi siempre es utilizada por quienes critican un argumento y no por

quienes lo defienden, y que puede ser un recurso retórico destinado a ridiculizar el argumento de un adversario (véase *muñeco de paja*).

### argumento del tu quoque

Expresión latina que significa «tú también». Una variedad del recurso de culpa por asociación, el equivalente a decir «Esta crítica no solo vale para mi posición; también vale para la tuya» (véase también el segundo sentido del argumento *ad hominem*).

### argumento demoledor

Un argumento que refuta completamente una posición (véase *refutación*): el equivalente, en un argumento, de un *knockout* en el boxeo.

Por ejemplo, algunas personas sostienen que todas las verdades son relativas a la cultura en la que son expresadas; desde esta perspectiva, hace siete siglos era verdad que el sol giraba alrededor de la Tierra —puesto que esa era la concepción oficial en ese entonces—, pero hoy ya no lo es. Sin embargo, existe un argumento demoledor contra ese punto de vista, que demuestra que se trata de una posición que se refuta a sí misma: si todas las verdades son relativas, entonces la teoría de que todas las verdades son relativas debe ser *ella misma* relativa, es decir, solo verdadera para algunas culturas. No obstante, los defensores de la teoría del relativismo generalmente la *tratan* como si fuese una verdad *absoluta*. Ese argumento demoledor refuta el relativismo de un plumazo, al menos en su forma más simple. Los relativistas, sin embargo, podrían considerar que se trata de un ataque a un *muñeco de paja*, pero entonces la tarea de demostrar cómo el argumento caricaturiza su posición caería de su lado.

### argumento por *reductio ad absurdum*

Demostrar que una posición es falsa, o al menos insostenible, mostrando que si fuese verdadera llevaría a consecuencias absurdas. Es un método común y muy efectivo para refutar (véase *refutación*) una posición.

Por ejemplo, si alguien asevera (véase *aseveración*) que cualquier persona que ingiera una droga que altere la mente constituye un peligro para la sociedad y debería ser encerrada, es fácil refutar su posición apelando al recurso de consecuencias absurdas. El alcohol es una droga que altera la mente y ha sido utilizado por muchos de los hombres que realizaron las más grandes contribuciones a la civilización occidental. ¿Deberíamos entonces encerrar a cualquier persona que haya tomado alcohol alguna vez? Claramente, eso sería absurdo. Por lo tanto, podemos estar seguros de que la generalización que llevó a la conclusión de que deberíamos hacerlo es insostenible. Cuanto menos, ella debería ser corregida de manera de precisar con claridad a qué drogas que alteran la mente se supone que hace referencia (pero véase *modificación ad hoc*).

Analicemos otro ejemplo. Un político podría afirmar que un buen modo de incrementar la recaudación tributaria sería investigar minuciosamente las declaraciones juradas de cada contribuyente, combatiendo de ese modo la evasión fiscal. Sin embargo, en la práctica, el costo de implementar tal mecanismo sería mucho mayor que el dinero que podría recaudarse, con lo cual llevaría a la consecuencia absurda de que un plan para incrementar los ingresos terminaría reduciéndolos. Esto nos proporciona un buen fundamento para rechazar la sugerencia del político tal como están dadas las condiciones (suponiendo, desde luego, que la única razón para implementar dicha política fuese incrementar los ingresos del tesoro). Si pudiera desarrollarse un mecanismo menos costoso para investigar a los contribuyentes, la sugerencia del político podría no llevar a consecuencias absurdas y sería una política viable.

Un problema que se presenta con el empleo de la *reductio ad absurdum* es que habitualmente no existen parámetros para la absurdidad; lo que para una persona es absurdo, para otra puede ser parte del sentido común. A menos que un punto de vista implique una contradicción, no es sencillo demostrar su carácter absurdo (véase *pasar el mal trago*). Sin embargo, si bien puede advertir que de una posición se siguen consecuencias ostensiblemente absurdas, tiene buenos fundamentos para rechazarla.

### argumento sólido

Un argumento válido (véase *validez*) con premisas verdaderas y, por lo tanto, con una conclusión verdadera. Por ejemplo, el siguiente es un argumento sólido:

Todos los seres humanos son miembros de la especie *Homo sapiens*.  
 Yo soy un ser humano.  
 Por lo tanto, yo soy un miembro de la especie *Homo sapiens*.

Sin embargo, el siguiente ejemplo, pese a ser válido, no es sólido:

Todos los canguros son insectos.  
 Saltarín es un canguro.  
 Por lo tanto, Saltarín es un insecto.

### argumentos circulares

Un argumento circular adopta la siguiente forma:

A porque B  
 B porque A

Cuando no existe una razón independiente para creer que *A* o *B*, la situación se transforma en un *círculo vicioso* y debería ser rechazada por ser una forma particularmente ininteligible de **petición de principio**. Si no existe otro sustento para *A* o para *B*, entonces la situación es equivalente al imposible pasatiempo en que uno intenta elevarse en el aire tirando de los cordones de sus zapatos.

Por ejemplo, si alguien nos dice que hay un Dios porque la Biblia o algún otro libro sagrado afirman que Dios existe y, entonces, cuando le preguntamos cómo sabe que lo enunciado en el libro sagrado es verdad, ella responde que debe de ser verdad porque es la palabra de Dios, estamos ante una forma de argumentación viciosamente circular. Si hay una prueba independiente de que lo escrito en el libro sagrado es verdad, o acaso alguna otra prueba independiente de la existencia de Dios, entonces tendríamos razones que apoyarían la conclusión, pero que obviamente no están presupuestas en la conclusión. Pero tal como está planteado el argumento, sería, sin más, poco convincente para un agnóstico o un ateo, en tanto supone que Dios existe, o que cuanto figura en el libro sagrado es verdad, dos **supuestos** que constituyen los principales puntos en entredicho en esa discusión.

Un ejemplo más complejo y controvertido desde el punto de vista filosófico es aquel en que se intenta justificar una **inducción**. La inducción es el método de razonamiento que procede desde una serie de observaciones **empíricas** específicas hasta una conclusión general. Por ejemplo, cuando luego de haber probado una cantidad considerable de limones, concluyo que todos los limones son amargos, estoy razonando inductivamente. Sin embargo, esa forma de razonamiento es difícil de justificar, dado que, por más limones que haya probado (y en la imposibilidad de probar todos los limones que existen o existirán en el futuro), siempre es concebible que no todos los limones sean amargos; ¿cómo puedo estar tan seguro de que el próximo limón que pruebe no será dulce? Un intento de justificar la inducción es sugerir que sabemos que es una forma fiable

de argumentar porque ha funcionado bien para nosotros en el pasado: todos hemos realizado una importante cantidad de generalizaciones inductivas con éxito hasta ahora, por lo que podemos concluir que se trata de una forma de razonamiento fiable. No obstante, mediante un examen más detenido este resulta ser un argumento circular. Apelar a las observaciones pasadas de inducciones que han funcionado es confiar en la inducción acerca del éxito pasado de la inducción; solo podríamos hacerlo si supiéramos que la inducción fue un método fiable de razonamiento.

Los argumentos circulares no son inválidos; en otras palabras, desde el punto de vista lógico, no son intrínsecamente incorrectos. Pero cuando constituyen círculos viciosos, resultan definitivamente poco reveladores.

### aseveración

La afirmación no fundamentada de una creencia. Cuando simplemente dice que algo es verdadero, realiza una aseveración.

Por ejemplo, yo podría decir: «Leer este libro mejorará su pensamiento crítico». Esa es una aseveración, porque no he dado ninguna razón o evidencia que fundamente mi afirmación. O podría aseverar: «Dios no existe», pero hasta que ofrezca algún tipo de argumento o evidencia, usted no tendría razones para creerme, salvo que yo fuese una autoridad en la materia (y, aun en ese caso, usted querría recibir algún tipo de explicación de cómo yo llegué a esa conclusión; véase **apelación a la autoridad**).

La mera aseveración de algo, no importa con cuánto énfasis, no convierte ese algo en verdad. Una aseveración vehemente no reemplaza un **argumento**, aunque la mayoría de nosotros, las veces que suspendemos nuestro pensamiento crítico, podemos dejarnos convencer por personas que parecen saber lo que dicen, más allá de que realmente lo sepan. La única forma en que las personas pueden eva-

luar la veracidad de una aseveración es examinar las razones y la evidencia que podrían aportarse en apoyo de tal aseveración, o bien buscar evidencias o razones para no creer en ella. Con todo, es común hallar aventuradas aseveraciones de creencias; ello se debe, en parte, a que sería tedioso desentrañar todas las razones implícitas para sostener una creencia, especialmente cuando nos comunicamos con alguien que comparte muchas de nuestras suposiciones.

### **ataques personales**

Véanse argumento *ad hominem* y falacia *ad hominem*.

### **autoengaño**

Véase pensamiento desiderativo.

### **autoridad**

Véanse obsecuencia, apelación a la autoridad y conocimiento universal.

## **B**

### **beneficio de la duda**

Véase falacia *ad ignorantiam*.

## C

### **causa y efecto**

Véanse falacia *non causa pro causa* y *post hoc ergo propter hoc*.

### **círculos viciosos**

Véanse argumentos circulares y definiciones tautológicas.

### **comparar este con aquel**

Véanse analogía, argumentos por y falsa analogía.

### **conclusión**

El principal juicio al que se arriba en un argumento. Pese a su nombre, las conclusiones no necesariamente concluyen un argumento en el sentido de que llegan al final; es frecuente que las conclusiones



se formulen primero y que luego se expongan las razones que las apoyan.

Por ejemplo, en el siguiente argumento la conclusión es la primera proposición:

La familia real británica debería ser abolida.

Es un símbolo de desigualdad.

Y sus problemas conyugales son un mal ejemplo para el resto de la sociedad.

La conclusión se sigue lógicamente únicamente si se hacen ciertas **suposiciones** acerca de las condiciones para abolir la monarquía, como, por ejemplo, que debería abolirse todo aquello que constituya un símbolo de desigualdad o que sea un mal ejemplo para el resto de la sociedad.

Uno de los objetivos fundamentales del pensamiento crítico es arribar a conclusiones verdaderas sobre la base de un buen razonamiento que tome como punto de partida premisas verdaderas (véase también **argumentos sólidos**).

### condiciones necesarias y suficientes

Una condición necesaria es aquella que constituye un prerrequisito; por ejemplo, saber leer es una condición necesaria para comprender este libro. No es condición suficiente, porque alguien podría saber leer y sin embargo encontrar el libro demasiado abstracto para comprenderlo. Saber leer no garantiza que podrá comprenderlo; pero si no sabe leer, es seguro que no podrá comprenderlo. Una condición suficiente es aquella que, si se cumple, garantiza que se satisfará lo que fuere que esté en cuestión. Por ejemplo, para trabajar legalmente en Estados Unidos, poseer la visa correspondiente es una condición suficiente (no una condición necesaria, porque los ciudadanos

de Estados Unidos no necesitan una autorización para trabajar legalmente; en otras palabras, ser ciudadano de Estados Unidos es otra condición suficiente para trabajar legalmente en Estados Unidos).

### condiciones suficientes

Véase **condiciones necesarias y suficientes**.

### confusión algunos/todos

Un tipo de **ambigüedad** que surge cuando las palabras «algunos» y «todos» son omitidas y el contexto no aclara en absoluto a cuál de ellas se hace referencia.

Por ejemplo, la oración «Los gatos tienen cola» podría ser entendida en varios sentidos diversos. Podría significar «*Todos* los gatos tienen cola», y en ese caso sería falsa, puesto que los gatos de raza Manx no tienen cola. Podría significar «*La mayoría* de los gatos tienen cola», lo cual es verdad. O podría significar «*Por lo general* los gatos tienen cola», lo que también es verdad.

En la mayoría de los casos, el contexto elimina la ambigüedad. Sin embargo, no siempre es así. Una razón por la cual es necesario saber qué se quiere decir es que un enunciado que comience con «Todos», como «Todos los futbolistas tienen buen estado físico», puede ser refutada mediante un solo **contraejemplo**; mientras que enunciados tales como «Algunos futbolistas tienen buen estado físico», «La mayoría de los futbolistas tienen buen estado físico» y «Por lo general los futbolistas tienen buen estado físico» no pueden ser refutados tan fácilmente (véase **refutación**).

Algunas personas omiten las palabras «algunos» o «todos» para que sus afirmaciones aparenten ser más fuertes de lo que realmente son. Por ejemplo, alguien podría decir:

Las mujeres son físicamente más débiles que los hombres.  
 Tú eres una mujer.  
 Por lo tanto, eres físicamente más débil que yo, que soy hombre.

Ese es un tipo de **sofisma**. La primera premisa solo sería plausible si significase «La mayoría de las mujeres son físicamente más débiles que la mayoría de los hombres» o «Generalmente las mujeres son más débiles que los hombres»; ciertamente, no puede significar «*Todas* las mujeres son físicamente más débiles que *todos* los hombres», pues ello es evidentemente falso. Sin embargo, ese es precisamente el sentido en que la ha dicho el argumentador. Únicamente si es tomada en este sentido la **conclusión** se sigue de las premisas; de lo contrario, es un *non sequitur*.

### conocimiento universal

Conocimiento en un campo determinado que se tiene por indicador del conocimiento en otro campo que no guarda relación con el primero. Los expertos en un campo a menudo se sienten autorizados a hacer comentarios acerca de otras áreas sobre las que saben mucho menos. Las personas desprevenidas podrían hacer la dudosa **suposición** de que porque alguien es una autoridad reconocida (véase **apelación a la autoridad**) en un área específica, es capaz de hablar sobre cualquier otro tema con idéntica autoridad. Pero la suposición de que cualquiera es un experto en todas las áreas es sin duda falsa; la suposición de que un experto en un área es una autoridad en otras áreas no relacionadas con aquella también suele ser falsa. La única razón para confiar en los expertos es que tienen conocimientos relativos al área en la que hacen sus afirmaciones.

Por ejemplo, no hay dudas de que Albert Einstein fue un gran físico. Deberíamos tomar muy seriamente cualquier afirmación que hiciera acerca de esa disciplina y, ciertamente, acerca de los temas re-

lacionados con ella. Pero no tenemos razón alguna para pensar que porque fue un genio de la física sus observaciones sobre la naturaleza de la sociedad deberían ser tratadas con la misma seriedad. No existe una conexión evidente entre el estudio de la física y el estudio de la sociedad humana. Desde luego, era un hombre extremadamente inteligente; pero la brevedad de la vida humana implica que muchas personas sumamente inteligentes estén relativamente mal informadas respecto de una amplia gama de cuestiones. Esto es más relevante aun cuando el área en cuestión requiere conocimientos puntuales más que la aplicación de habilidades mentales transferibles. Sencillamente, no es posible ser un experto en todo (véase también **obsecuencia**).

### consecuente

La segunda parte de un enunciado del tipo «si... entonces» (véase **enunciados condicionales**). Por ejemplo, en «Si pasas demasiado tiempo frente al monitor del ordenador tendrás alta presión ocular», el consecuente es «tendrás alta presión ocular».

Véanse **antecedente**, **afirmación del antecedente**, **afirmación del consecuente**, **negación del antecedente**, **negación del consecuente**.

### consenso

Véanse **falacia democrática** y **verdad por consenso**.

### consistencia

Dos creencias son consistentes entre sí si ambas son verdaderas; son inconsistentes si solo una de ellas lo es. Por ejemplo, mi creencia de

que las personas que beben alcohol mientras conducen deberían ser sancionadas severamente y mi creencia de que beber alcohol tiende a crear en las personas una confianza excesiva respecto de su capacidad para manejar son consistentes, puesto que puedo creer ambas cosas sin que ello implique ninguna **contradicción**. Mis creencias de que la corrida de toros es un deporte cruel y de que Londres se encuentra en Inglaterra también son consistentes, pese a que no guardan absolutamente ninguna relación. Sin embargo, si creyera que toda destrucción de óvulos humanos fecundados es moralmente reprobable y que el uso del dispositivo intrauterino (DIU) es moralmente aceptable, estaría sosteniendo, probablemente sin advertirlo, creencias inconsistentes. Ello se debe a que el dispositivo intrauterino con frecuencia funciona destruyendo los óvulos fertilizados, y no simplemente evitando la fertilización de los óvulos. Por lo tanto, creería tanto que la destrucción de óvulos fertilizados es moralmente reprobable como que el uso de un dispositivo que a veces provoca dicha destrucción es moralmente aceptable. O, para plantear la contradicción implícita en una forma aun más tajante, creería que toda destrucción de óvulos humanos fertilizados siempre es moralmente reprobable y que no siempre es moralmente reprobable.

La aplicación consistente de principios significa no hacer excepciones especiales sin buenas razones (véanse **recurso de culpa por asociación** y **modificación *ad hoc***). Si, por ejemplo, un país interviene en una guerra civil en otro país y para ello aduce razones humanitarias, la consistencia parece demandar que se lleven a cabo las mismas acciones en cualquier otro caso similar. La falta de consistencia podría sugerir que el primer país tiene **intereses creados** para obtener un resultado específico en la guerra civil en cuestión y que el principio esgrimido no es la verdadera razón para intervenir en ella, sino más bien una **excusa racional**.

## continuum

Véanse **falacia «booleana»**, **trazar una línea divisoria** y **argumento de la pendiente resbaladiza**.

## contradicción

Dos enunciados que no pueden ser verdaderos al mismo tiempo porque uno niega al otro. Por ejemplo, me contradigo si digo, a la vez, que he estado en Nueva York y que nunca he estado en Nueva York. Estoy afirmando y negando a la vez que he estado allí. Cualquier enunciado puede ser contradicho si le antepongo las palabras «No es verdad que». (Véanse también **consistencia** y ***reductio ad absurdum***.) Es un principio básico de la lógica, a veces conocido como principio de no contradicción: un enunciado no puede ser verdadero y falso al mismo tiempo.

## contraejemplo

Un caso específico que refuta una generalización. Dado que la falsedad de las generalizaciones puede ser demostrada mediante una sola excepción, esgrimir un contraejemplo es una herramienta poderosa para debilitarlas, y es particularmente efectiva contra las **generalizaciones apresuradas**.

Por ejemplo, si alguien hace la siguiente generalización apresurada: «Todos los médicos tienen una caligrafía ilegible», un solo ejemplo de un médico cuya caligrafía sea legible basta para refutarla. Esos enunciados apresurados son una invitación a buscar contraejemplos. De manera similar, si alguien declarase «Nunca ha habido científicas mujeres brillantes», bastaría mencionar a Marie Curie para refutar la generalización, sin necesidad de enumerar otras mujeres científicas que podrían, con razón, ser consideradas brillantes.

Suponiendo que el contraejemplo es genuino, el único recurso de la persona cuya generalización ha sido refutada tan concluyentemente es o bien rectificar o bien descartar la generalización. Una forma de rectificación es simplemente agregar **modificaciones *ad hoc***, lo cual no suele ser muy satisfactorio. En muchos casos, reemplazar el «todos» explícito o implícito por «algunos» o «muchos» logrará que el enunciado original resulte indemne ante la perspectiva de **argumento demoledor** alegado por un solo contraejemplo. (Véase también **excepción que confirma la regla**.)

### contrarios

Dos enunciados que no pueden ser ambos verdaderos, aunque ambos puedan ser falsos. No deben confundirse con una **contradicción**, en la cual un enunciado es la negación del otro, de manera tal que no pueden ser ambos verdaderos, pero tampoco pueden ser ambos falsos.

Por ejemplo, los enunciados «el remo es el deporte más completo» y «la natación es el deporte más completo» son contrarios. No pueden ser ambos verdaderos, puesto que solo un deporte puede ser *el más completo*. Si alguno de los dos enunciados *es* verdadero, entonces el otro es falso. Pero *ambos* pueden ser falsos si, por ejemplo, se comprueba que el boxeo es el deporte más completo. Los dos enunciados anteriores no se contradicen. «El remo es el deporte más completo» y «el remo no es el deporte más completo» es un ejemplo de franca contradicción. Sin embargo, si alguien declara firmemente que «la natación es el deporte más completo», ello implica que el remo no lo es. En ese caso, el enunciado implícito sí contradice el enunciado «el remo es el deporte más completo».

### cortina de humo

Un artilugio retórico (véase **retórica**) por medio del cual el argumentador disimula su ignorancia o sus intenciones secretas detrás de un velo de **jerga**, **pseudoprofundidad** o **sofismas** carentes de sentido. A primera vista, el interlocutor desprevenido puede dejarse atrapar por afirmaciones que aparentan ser inteligentes pero, luego un examen más detenido, se torna evidente que no se ha dicho nada de importancia.

## D

### deducción

Razonamiento válido (véase validez) desde las premisas hasta la conclusión. Los argumentos deductivos preservan la verdad, es decir, si comienzan con premisas verdaderas, la conclusión será verdadera. A diferencia de la inducción, la deducción a partir de premisas verdaderas asegura conclusiones verdaderas.

Por ejemplo, el siguiente es un argumento deductivo:

Si alguien bebe y conduce merece ser multado.

Usted bebe y conduce.

Usted merece ser multado.

Si las premisas son verdaderas, entonces la conclusión debe ser verdadera. La conclusión revela lo que está implícito en las premisas. He aquí otro ejemplo de deducción:

Todos los Dioses son inmortales.

Zeus es un Dios.

Por lo tanto, Zeus es inmortal.

Nuevamente, si las premisas son verdaderas, la conclusión también lo es.

### definición

Véanse definición circular, definiciones de diccionario, recurso de Humpty Dumpty, condiciones necesarias y suficientes, falacia socrática y definición por convención.

### definición persuasiva

Una forma de retórica en la que una palabra es definida de una forma particularmente emotiva (véase sofisma patético) o que conlleva una petición de principio. Por lo general, la definición será usada para alcanzar la conclusión deseada acerca del tema en discusión.

Por ejemplo, alguien que definiera «democracia» como «gobierno de las masas» incurriría en una definición persuasiva, ya que las connotaciones de la palabra «masas» son negativas y sin duda han sido calculadas para suscitar oposición a la democracia. En la mayor parte de las discusiones sobre la democracia, ese tipo de definición sería una petición de principio acerca del valor de la democracia.

### definición tautológica

Aquella definición (*definiens*) que incluye aquello que se ha de definir (*definiendum*). El objetivo de definir un término es explicar su significado; obviamente, esto no puede lograrse si ya necesita comprender el significado del término para comprender la definición. Las definiciones circulares, entonces, se apartan del objetivo de la definición.

Por ejemplo, definir «filosofía» como la «actividad que llevan a cabo los filósofos» sería un caso de definición circular si no existiese un modo independiente de elucidar qué hace que un filósofo sea tal, aparte de dedicarse a la actividad filosófica. Del mismo modo, definir el «estrés» como «las respuestas fisiológicas y psicológicas a situaciones estresantes» sería ofrecer una definición circular. Como las situaciones estresantes supuestamente solo son reconocibles en cuanto tienden a producir estrés, el significado de «estrés» no debe estar presupuesto en la definición, pues es precisamente el término que se busca comprender.

### definiciones de diccionario

Descripciones de cómo son las palabras y cómo se usan. Algunas personas creen que el diccionario es la máxima autoridad en lo concerniente al significado de las palabras. Por ejemplo, esas personas suponen que la pregunta «¿Qué es el arte?» puede ser respondida si se consulta el mejor diccionario disponible. Pero esta es una posición excesivamente optimista: cuando alguien formula una pregunta como «¿Qué es el arte?», no está solicitando información de esa índole. Sabemos a grandes rasgos cómo se usa la palabra «arte»; pero eso no responde la pregunta acerca de la esencia arte y de si ciertos modos de usar la palabra pueden estar justificados o no. Una respuesta satisfactoria a esta pregunta irá mucho más allá de la descripción de la práctica lingüística y tal vez nos dirá si es justificado aplicar ese término, por ejemplo, a una oveja muerta suspendida de un tanque de formaldehído.

Un simple registro del uso de distintas palabras nada nos dirá con respecto a la posible existencia de una justificación independiente para usar las palabras de determinada manera. Más aún, las definiciones de diccionario suelen ser bastante breves, y a menudo algo vagas (véase vaguedad); a veces simplemente consisten en sinónimos o

cuasi sinónimos de la palabra en cuestión. Podría ser tentador comenzar una discusión sobre la naturaleza de la justicia con la compulsión de diccionarios fiables para determinar cómo se usa comúnmente la palabra. Pero ello no responderá la pregunta política del filósofo «¿Qué es la justicia?». En el mejor de los casos, podría proporcionar un punto de partida para la discusión. Considerar el diccionario como un árbitro en debates de este tipo es otorgarle una autoridad inapropiada; implica la **suposición** de que el uso corriente de un término es el más justificado, una suposición que generalmente no está justificada.

Eso no quiere decir que el diccionario no pueda ser la máxima autoridad respecto de *ciertas* cuestiones; si quiere saber cómo se utilizan las palabras y cuál es su ortografía convencional, entonces el diccionario es la herramienta a la cual debe acudir. Sin embargo, esperar que un diccionario aporte respuestas a preguntas teóricas tales como «¿Qué es el arte?» o «¿Qué es la justicia?» es un error. (Véanse también **falacia etimológica**, **recurso de Humpty Dumpty**, **falacia socrática** y **definición por convención**.)

### definiciones por convención

Definiciones que son el resultado de decisiones conscientes y explícitas acerca de cómo debe usarse una palabra o una frase, a diferencia de las definiciones basadas en el análisis del uso corriente de las palabras (véase **definiciones de diccionario**). Dar una definición por convención de una palabra o una frase es equivalente a decir «Así es como se usará esta palabra o esta frase, aunque a veces sea utilizada en un sentido ligeramente diferente». Para evitar confusiones, a menudo hace falta dejar en claro exactamente en qué sentido utilizamos cierta palabra o frase. Esto es especialmente importante si la usamos en un sentido poco habitual o cuando ella tiene varias interpretaciones posibles. Generalmente esas definiciones son más acotadas o más

selectivas que las que encontramos en el diccionario. Sería absurdo detenernos en dar definiciones de todos los términos importantes en un **argumento**. Para poder comunicarnos necesitamos hacer muchas **suposiciones** sobre conocimientos y creencias lingüísticas compartidas. No obstante, especialmente en el ámbito de la investigación **empírica** (véase **empírico/a**), convenir definiciones de términos clave puede evitar confusiones.

Por ejemplo, un equipo de psicólogos que efectuaran una investigación sobre la educación podrían estipular que cuando describen a alguien como «inteligente», quieren decir, a los fines del proyecto de investigación, que esa persona es capaz de obtener un puntaje superior a 100 en un test que mida el coeficiente intelectual. A menos que se dé una definición precisa de «inteligencia», o se la utilice en un contexto en que esté implicada una definición de ella, esta palabra es algo vaga. En este caso, una definición por convención evita equívocos, pues explicita el sentido en que los investigadores utilizan el término.

Sin embargo, a veces el uso de definiciones estipuladas puede llevar a malentendidos. Si alguien leyera el informe de los psicólogos del ejemplo anterior olvidando que la palabra «inteligente» fue usada en el sentido indicado, podría, razonablemente, entender el término en un sentido más coloquial. El resultado sería una falla en la comunicación. Tales malentendidos son mucho más probables cuando se dan definiciones por convención de palabras de uso corriente y esas definiciones difieren significativamente de las que se utilizan todos los días.

Es importante advertir que es difícil quitar a las palabras de uso corriente sus asociaciones típicas, y que muchos lectores rápidamente volverán al uso más común de un término a menos que con frecuencia se les recuerde la definición convenida en esa oportunidad. Por ejemplo, «pobreza» es una palabra altamente emotiva (véase **solfisma patético**) que sugiere extrema carencia y privación de necesidades básicas, tales como comida, techo y ropa. Algunos sociólogos,

no obstante, utilizan este término en forma diferente, estipulando que la pobreza es siempre dependiente de las necesidades sociales específicas de una determinada sociedad. Usando esta definición puede resultar que se considere pobre a alguien que viva en la Gran Bretaña contemporánea que no puede comprar un televisor a color. Sin embargo, cuando los resultados de este tipo de investigaciones sociológicas de la pobreza son publicados en los periódicos, a la mayoría de los lectores le resulta difícil tener en cuenta la definición particular de «pobreza» que se está usando. Las palabras son obstinadas: se resisten a que se las despoje de su significado cotidiano, y en muchos casos es mejor acuñar un término nuevo que estipular un significado inusual para uno viejo (véase también **recurso de Humpty Dumpty**).

### **desmentida**

Véase **refutación**.

### **desviarse del tema**

Véase **irrelevancia**.

### **distracción**

Véanse **irrelevancia**, **respuesta de político**, **peces rojos** y **cortina de humo**.

## **E**

### **economía, principio de**

Véase **navaja de Ockham**.

### **efecto dominó**

La ocurrencia de determinado acontecimiento que inevitablemente activa una cadena de acontecimientos indeseables subsiguientes, como cuando, al derribar una pieza de dominó, esta voltea la siguiente, que a su vez voltea la siguiente, y así sucesivamente. Esta metáfora suele ser utilizada retóricamente (véase **retórica**). Los políticos de Estados Unidos la usaron profusamente durante la guerra de Vietnam para justificar su invasión de aquel país: si se permite que un país caiga en las redes del comunismo, entonces, por un efecto dominó, ello provocará una **reacción en cadena** inevitable e irreversible por la cual los países, uno tras otro, caerán en las redes del comunismo —o al menos eso se adujo—.

Sin embargo, es evidente que, tal como ocurre con el **argumento de la pendiente resbaladiza**, muy cercano a ella, la metáfora del efec-



to dominó solo es relevante en algunos casos. Lo inevitable de la consecuencia proviene del fenómeno en cuestión y no del rótulo que se le ponga. La metáfora persuade a quienes no dejan de pensar que existe una consecuencia inevitable de una acción específica; sin embargo, en la mayoría de los casos en que se emplea la expresión «efecto dominó», se trata meramente de una técnica de persuasión y no se proporciona ninguna prueba o argumento adicionales. Aun en el caso de los dominós reales, el efecto dominó no siempre se produce: una ligera desalineación de las piezas puede hacer que el efecto dominó se interrumpa, dejando paradas algunas piezas.

Como ocurre con las analogías (véase **analogía**, **argumentos por**), es preciso estar alerta a los paralelismos implícitos entre dos fenómenos e investigar si realmente existen similitudes relevantes entre dos cosas que son objeto de comparación (véase también **falsa analogía**).

### **empírico/a**

Basado en la experiencia o la observación. La investigación científica es empírica: se basa en las pruebas adquiridas mediante la observación, que se utilizan para apoyar o refutar (véase **refutación**) una hipótesis. Por ejemplo, un investigador que quisiera descubrir si determinado somnífero ayuda a que las personas que padecen de insomnio puedan dormir efectuaría una prueba empírica. Esta podría consistir en comparar los patrones de sueño de un grupo numeroso de insomnes que hubiesen tomado su dosis con un grupo de control que no lo hubiese hecho.

(Véanse también **evidencia anecdótica**, **inducción** y «**las investigaciones han demostrado que...**».)

### **engaño**

Véanse **escatimar la verdad** y **mentira**.

### **entimema**

Un **argumento** con una **premisa** suprimida. En otras palabras, es un argumento con una **suposición** tácita, sin la cual la **conclusión** sería un *non sequitur*.

Por ejemplo, consideremos la siguiente afirmación:

Este periódico publica mentiras burdas. Por lo tanto, debería ser clausurado.

La persona que hace esa afirmación bien podría estar sosteniendo un argumento implícito en lugar de estar simplemente emitiendo una opinión (véase **aseveración**): hay una premisa no explicitada que, cuando es enunciada, convierte esa afirmación en una **deducción**. La estructura del argumento en su forma completa sería:

Todo periódico que publique mentiras burdas debería ser clausurado.  
Este periódico publica mentiras burdas.  
Por lo tanto, este periódico debería ser clausurado.

Obviamente, sería tedioso e innecesario desplegar todo el argumento y, en la mayoría de los contextos, la premisa suprimida sería comprendida con facilidad. Sin embargo, en muchos casos en los que las suposiciones no son explicitadas queda un margen de **ambigüedad**. Por ejemplo, si alguien declara:

Que se fume en los restaurantes causa molestias a los no fumadores. Por lo tanto, debería prohibirse.

No queda claro cuál es la premisa implícita. Podría ser «Todas las actividades públicas que son molestas para ciertas personas deberían prohibirse» (lo cual, si se toma seriamente, llevaría a una seria limitación de las libertades individuales; véase **recurso de culpa por asociación**); o tal vez «Todas las actividades públicas que son molestas para gran cantidad de personas deberían prohibirse» (lo cual, nuevamente, si se aplica a un amplio espectro de casos, llevaría a una seria limitación de las libertades individuales). Quizás en ese caso haya una suposición implícita de los conocidos efectos nocivos que padecen los fumadores pasivos, que hace de la prohibición de fumar en restaurantes un fenómeno especial; o tal vez el principio supuesto es que cualquier actividad, sea pública o privada, que ocasione perjuicios a terceros, debería ser declarada ilegal (un principio extremo e inaplicable). En ese tipo de casos es importante dilucidar la premisa oculta. Muchas veces sucede que las personas, al hablar, no dejan en claro cuáles son sus premisas implícitas; en tales casos, el uso de «entonces» o «por lo tanto» puede ser espurio (véase «**por lo tanto**» espurio y «**entonces**» espurio).

### entonces

Véanse palabras persuasivas, «**por lo tanto**» espurio y «**entonces**» espurio.

### enunciados condicionales

Enunciados cuya forma es «si *p* entonces *q*».

Por ejemplo, los siguientes son enunciados condicionales:

Si la alarma suena, (entonces) alguien ha intentado robar su automóvil.

Si remueves la tierra, (entonces) esta se volverá más fértil.

Si la teoría de la evolución formulada por Darwin es verdadera, (entonces) descendemos directamente del mono.

Cuando un enunciado condicional es verdadero, ello no se debe a que su **antecedente** es verdadero, sino más bien a la relación entre el antecedente y el **consecuente**. Así, por ejemplo, el siguiente es un enunciado condicional verdadero, a pesar de que el antecedente es falso:

Si René Descartes aún está vivo, entonces tiene más de 400 años.

Un enunciado verdadero garantiza que, en tanto el antecedente sea verdadero, el consecuente también habrá de serlo. (Véase también **recurso de excluir situaciones hipotéticas**.)

### equivoco

Un tipo de ambigüedad léxica en la cual la misma palabra o frase es utilizada dos o más veces dentro de un **argumento**, pero con significados diferentes. Quien comete el equivoco trata los diferentes usos de la palabra o la frase como si tuvieran el mismo significado.

Por ejemplo, consideremos esta variante de una conocida **deducción**:

Todos los hombres son mortales.

Pelé es un hombre.

Sin embargo, Pelé es inmortal.

Por lo tanto, al menos un hombre es inmortal.

○ esta otra:

Todos los hombres son mortales.

Boudicca no es un hombre.

Por lo tanto, existe la posibilidad de que Boudicca sea inmortal.

En el primer ejemplo, ¿cómo puede ser a la vez verdadero que Pelé sea un hombre (y por lo tanto mortal) y que Pelé sea inmortal? Esto parece equivalente a decir que Pelé es mortal y que Pelé no es mortal: una franca **contradicción**. La respuesta es que las palabras «mortal» e «inmortal» son usadas de un modo confuso, que permite que alguien posea ambas cualidades sin que ello sea una contradicción. «Mortal» aquí significa «que morirá»; pero «inmortal» no se refiere a la ausencia de la muerte del cuerpo, sino a aquellas personas cuya fama perdurará luego de su muerte. Cuando este término es usado en este sentido, no hay contradicción en afirmar que un hombre morirá y sin embargo será inmortal.

El segundo ejemplo muestra otro caso de equívoco. Esta vez la palabra utilizada en diferentes sentidos es «hombre»: en la primera premisa, cuando es utilizada en plural, obviamente tiene el sentido de «seres humanos»; en la segunda premisa, significa «ser humano de sexo masculino». Estos dos ejemplos son algo descabellados: son obviamente paradójicos en sus conclusiones y es improbable que ocasionen una genuina confusión.

Consideremos otro ejemplo, esta vez ligeramente más realista. Alguien podría afirmar lo siguiente:

Nunca puede ser correcto [*right*] engañar a alguien deliberadamente.

Por lo tanto, nadie tiene el derecho [*right*] de engañar a alguien deliberadamente.

La primera premisa utiliza la palabra *right* en el sentido de «moralmente correcto»; la segunda parece referirse a los derechos *jurídicos*, que, aunque tienen relación con el primer sentido de la palabra, no

son lo mismo. Claramente, muchas acciones que son moralmente incorrectas no están prohibidas por la ley; por ejemplo, comer carne faenada con métodos crueles podría ser moralmente incorrecto, pero, dado el contexto en que vivimos, estamos legalmente facultados a hacerlo si así lo deseamos. El deslizamiento de lo que es moralmente correcto a lo que tenemos derecho jurídico de hacer es una forma de equívoco. Ese tipo de equívoco suele pasar desapercibido; sin embargo, muchos casos de equívocos esconden una intención deliberada de generar malentendidos (véase también **muñeco de paja**).

Si, por ejemplo, alguien persigue como objetivo político la igualdad, es bastante improbable que por «igualdad» entienda «completa uniformidad». La demanda de igualdad generalmente se refiere a la demanda de igualdad en el trato, igualdad en el respeto, igualdad en el acceso al poder, igualdad de oportunidades, la desestimación de aspectos irrelevantes, etc. Casi nunca es una demanda de que todos reciban exactamente el mismo trato en todos los órdenes. Tampoco es su objetivo crear un mundo en que todos sean idénticos. No obstante, algunos críticos del igualitarismo oscilan entre interpretar la «igualdad» en el sentido antes descrito, y concebirla como «uniformidad». Su argumento suele adoptar la siguiente forma:

Ustedes quieren igualdad (en el trato, en el respeto, en el acceso al poder, de oportunidades, etc.).

La igualdad (en el sentido de uniformidad absoluta) es un objetivo imposible de alcanzar e indeseable.

Luego, lo que ustedes quieren es imposible de alcanzar e indeseable.

Planteado de este modo, es fácil advertir que dicho tipo de crítica conlleva un equívoco respecto del significado de «igualdad». Tal equívoco no necesariamente es deliberado. Cuando lo es, general-

mente se trata de una forma de **sofisma** o, tal vez, de **pensamiento desiderativo**.

### escatimar la verdad

Modalidad selectiva de retener información, con el propósito de engañar. Algunas personas se persuaden a sí mismas de que optar por no decir algo incriminatorio es menos condenable que **mentir** abiertamente. En consecuencia, intentan por todos los medios evitar decir cualquier cosa que no sea verdad, mientras que no tienen reparos en escatimar la verdad, confundiendo, de este modo, a la gente. Lo que hacen no es más que recurrir a un **pensamiento desiderativo**. Mentir no está mal tan solo porque generalmente lleva a las personas a creer cosas que no son verdaderas, sino también porque implica un engaño deliberado y puede tener consecuencias negativas. Sin embargo, escatimar la verdad también implica un engaño deliberado, y puede tener las mismas consecuencias negativas que la mentira. Desde esta perspectiva, resulta difícil comprender cómo puede justificarse una distinción moral entre estos dos tipos de engaño. La principal diferencia parece ser que la mentira es generalmente más fácil de probar que los casos de retaceo de la verdad.

Por ejemplo, si una patrulla de la policía interrumpiera durante la madrugada la marcha de un automovilista, para preguntarle si estuvo bebiendo esa noche, y recibiese como respuesta «No, ni una gota», pese a que aquel estuvo bebiendo toda la tarde (pero no por la noche), lo hallaría culpable de engaño aun cuando no haya mentido. Un hombre que, en respuesta a la pregunta de su esposa, «¿Me has sido infiel alguna vez?», respondiese «Te juro que nunca he tenido sexo con otra mujer» no estaría mintiendo, pero estaría escatimando la verdad si hubiese tenido sexo con un hombre, y ocultase deliberadamente este hecho en su respuesta.

Escatimar la verdad es algo muy diferente del mero olvido. El primer caso equivale a un intento consciente de engañar; en el último,

puede haber un deseo inconsciente de engañar, pero ese tipo de deseos y su expresión no son algo de lo cual se suele responsabilizar a las personas.

### «ese es un juicio de valor»

Una afirmación que a veces es considerada erróneamente por quien la enuncia como un **argumento demoleedor que refuta** (véase **refutación**) lo que se acaba de decir. La suposición que obviamente hacen quienes usan esta frase para silenciar el debate es que, por alguna razón no especificada, los juicios de valor no están permitidos en un argumento racional.

Así, por ejemplo, en un debate acerca de qué obras literarias deberían ser incluidas en el programa de estudios de un colegio, un profesor podría decir: «La razón por la que incluimos *Rey Lear* en el programa de estudios es que se trata de una gran obra». Alguien podría responderle «Ese es un juicio de valor». Pero la persona que utiliza las palabras «gran obra» sin duda advierte que está haciendo un juicio de valor: ese es el objetivo de la afirmación. Si quien hace la objeción tiene la creencia implícita de que no es correcto hacer juicios de valor, le compete a él aportar evidencias para respaldar su objeción. Simplemente declarar que se ha enunciado un juicio de valor de ningún modo refuta ese juicio en especial, así como en la mayoría de los casos los juicios de valor no son rechazados en un proceso legal. De manera similar, la persona que califica a *Rey Lear* de «gran obra» debe proporcionar alguna evidencia para apoyar su apreciación.

La idea de que no deberíamos emitir juicios de valor no es una posición fácil de defender en contexto alguno, dado que casi todos los aspectos de nuestras vidas acerca de los cuales podemos llegar a debatir están cargados de valores: hacemos juicios de valor implícitos en casi todo lo que decimos. En raras ocasiones existe una justificación para considerar que los juicios de valor no son admisibles. La

propia afirmación «ese es un juicio de valor» puede ser considerada un juicio de valor: es un juicio que afirma que lo que se ha dicho no tiene valor porque hace un juicio de valor. El acto mismo de considerar algo sin valor implica un juicio de valor; por lo tanto, es una posición que se refuta a sí misma.

### «eso es una falacia»

La maniobra por la cual se acusa falsamente a alguien de cometer una falacia (véanse **falacia formal** y **falacia no formal**). Es una forma de **retórica** que puede resultar particularmente perniciosa. Si mientras hacemos algún planteo alguien declara sin dudar que nuestros dichos incluyen una serie de falacias, podemos vernos tentados a retroceder, concediendo a nuestro adversario el beneficio de la duda. Pero es a la persona que acusa a otra de hacer un razonamiento falaz a quien compete la responsabilidad de especificar exactamente por qué cree que ello es así; de lo contrario, la imputación será, cuanto menos, vaga (véase **vaguedad**). La situación se torna más complicada debido a la **ambigüedad** de la palabra «falacia», que puede referirse a un razonamiento inválido o a un patrón de argumentación poco fiable o, en algunos contextos, simplemente puede ser una forma abreviada de decir «Estoy en desacuerdo con su última afirmación». Este último sentido debería ser evitado, pues borra la importante distinción entre una afirmación que se considera falsa y una forma de argumento falaz.

La mejor defensa contra una acusación de que usted ha usado una falacia es solicitar una explicación de tal acusación a quien la formula.

## evidencia

Véanse **evidencia anecdótica**, **empírico/a** y «**las investigaciones han demostrado que...**».

### evidencia anecdótica

Evidencia que proviene de historias referidas a algo que le ha sucedido al argumentador o bien a otra persona que él conoce. En muchos casos, esta es una evidencia muy débil, y suele implicar una **generalización** a partir de un caso particular (véase **generalización apresurada**).

Por ejemplo, si estamos debatiendo si la acupuntura es una adecuada alternativa a la medicina tradicional, alguien podría decirnos que su amigo probó con la acupuntura y que parece funcionar estupendamente bien. Por sí sola, esta es una mera evidencia anecdótica. En primer lugar, existe el riesgo de que ciertos detalles sean cambiados cuando la historia es contada por un tercero. Y, lo más importante, argumentar que la acupuntura es una adecuada alternativa a la medicina tradicional a partir de este único caso sería irresponsable: la evidencia anecdótica dista mucho de una investigación científica controlada acerca de la eficacia de la acupuntura. Por ejemplo, un científico que investigara esa cuestión querría contar con un grupo de control para verificar si las personas se recuperan espontáneamente de sus dolencias sin recibir ningún tipo de tratamiento. Un científico también consideraría más de un caso, y realizaría un seguimiento de los casos individuales para comprobar si se produjo una mejoría del estado de salud en un corto plazo. Y, por supuesto, deberían efectuarse comparaciones entre los efectos de la acupuntura y los de las técnicas médicas convencionales, teniendo en cuenta los efectos placebo y la posibilidad de recuperación espontánea. De ordinario, la evidencia anecdótica no puede proporcionar este tipo de información en forma fiable, y puede estar viciada de **pensamiento desiderativo**.

La designación «evidencia anecdótica» se usa a menudo para sugerir que la evidencia es *meramente* anecdótica, es decir, de modo peyorativo. Pero no toda evidencia anecdótica es desechable: si tiene razones para confiar en la fuente de la evidencia, entonces la evidencia anecdótica puede ayudarlo a sustentar o descartar una conclusión. En verdad, muchos tipos de investigaciones científicas comienzan examinando evidencias anecdóticas acerca del fenómeno a estudiar y, sobre la base de aquellas, desarrollan un método de comprobación en forma controlada, aun cuando esas evidencias no den cuenta de la veracidad del fenómeno estudiado. Por ejemplo, una investigación sobre posibles tratamientos para los calambres nocturnos en pacientes de edad avanzada podría comenzar con el examen de la evidencia anecdótica de que la quinina en agua tónica reduce esa dolencia. Revisaciones exhaustivas de pacientes bajo condiciones controladas podrían revelar que la evidencia anecdótica no es fiable, y que la quinina tuvo tan solo un efecto mínimo sobre la incidencia de los calambres.

El uso apropiado de la evidencia anecdótica depende enteramente del contexto y del tipo de evidencia anecdótica de que se trate.

### **excepción que confirma la regla**

Un solo contraejemplo que pone a prueba la veracidad de una generalización. La palabra «confirma» en esa expresión habitual puede dar lugar a confusiones. En este contexto debe entenderse en el sentido de «poner a prueba». Lamentablemente, como el significado usual de «confirmar» es «corroborar» o «demostrar», algunas personas, al usar esta expresión, le atribuyen el sentido de «un contraejemplo que *muestra* que la generalización es verdadera». Un examen detenido revelaría lo inadecuado de ese uso de la expresión: los contraejemplos no confirman sino que debilitan las generalizaciones.

Así, por ejemplo, la existencia de una planta de hojas negras sería una excepción a la generalización «todas las plantas tienen hojas verdes o rojas»: proporcionaría un contraejemplo a esa generalización. Si se toma el sentido ya mencionado de «confirmar», esta excepción «pondría a prueba» la regla según la cual todas las plantas tienen hojas verdes o rojas, al poner en evidencia que esa es una falsa dicotomía. Pondría a prueba la regla y mostraría su debilidad. Sin embargo, una persona que utilizase la frase «la excepción que confirma la regla», por una suerte de *perogrullada*, podría afirmar que el caso de la planta de hojas negras no haría más que confirmar la generalización: sería «la excepción que confirma la regla». Cuando se las expone de este modo, tales conclusiones parecen absurdas. No obstante, algunas personas continúan utilizando esta frase de una manera confusa.

Otra interpretación de «la excepción que confirma la regla» es «que dicha excepción sea una excepción muestra que la regla es válida para la generalidad de los casos». En este sentido, por ejemplo, la regla según la cual «antes de n se escribe m» queda ampliamente refutada por numerosos contraejemplos, como «connotar». Alguien podría entonces mencionar «connotar» como «la excepción que confirma la regla». Pero, una vez más, una reflexión detenida revelaría que una excepción no hace más que debilitar esa regla, nunca la fortalece. Tales contraejemplos sugieren la necesidad de **modificaciones ad hoc** para lograr que la regla sea aplicable en forma estricta.

### **excusa**

Véanse «todos lo hacen», «nunca me hizo daño», **excusa racional y pensamiento desiderativo**.

### excusa «racional»

Disimular los verdaderos motivos para actuar de determinada manera y dar una justificación que sirve a fines propios y, si bien plausible, no es verdadera (véase también **pensamiento desiderativo**). En casos extremos, los racionalizadores llegan a creer sus propias excusas racionales.

Por ejemplo, alguien podría construir una explicación racional para el hecho de haber recogido y guardado para sí un reloj de oro encontrado en la calle de la siguiente manera: «Bueno, sé que está mal; pero si no lo hubiera hecho yo, lo habría hecho otro. Y, además, si lo llevara a la policía, nadie se molestaría en recogerlo de allí; sería una pérdida de tiempo y energía para todos» (véase también «**todos lo hacen**»). Es evidente que, en tal situación, la verdadera motivación de esa persona para no desprenderse del reloj es su deseo de conservarlo para sí; pero la excusa racional de la acción hace que esta parezca socialmente aceptable (véase también «**nunca me hizo daño**»).

Un gobierno podría encubrir racionalmente su apoyo activo a uno de los bandos de una guerra civil en un país lejano invocando que interviene por razones humanitarias, cuando en realidad la razón subyacente es mantener su acceso a las reservas mineras de ese país.

### explicaciones alternativas

Explicaciones que se soslayan acerca del fenómeno en cuestión. En muchas situaciones, es tentador creer que porque una explicación es consistente (véase **consistencia**) con los hechos conocidos, se trata de la explicación correcta. Esto ocurre, en especial, cuando dicha explicación es la que nos gustaría que fuese verdad. Sin embargo, esto es lo que se denomina **pensamiento desiderativo**, e ignora la posibilidad de explicaciones alternativas plausibles respecto de exactamente las mismas observaciones.

La **falacia formal** que consiste en la afirmación del consecuente normalmente comporta ignorar explicaciones alternativas, como puede apreciarse en el siguiente ejemplo:

Si expones tu película por accidente, tus fotografías no se revelarán.  
Tus fotografías no se han revelado.  
Por lo tanto, has expuesto tu película por accidente.

En este caso, las numerosas explicaciones alternativas respecto de que las fotografías no se revelasen han sido completamente ignoradas: la película podría haber sido defectuosa, las fotografías pueden haber sido reveladas por un inexperto, o tal vez quien tomó las fotografías olvidó quitar la tapa de la lente.

Cuando las personas afirman, a partir de una correlación, la existencia de un vínculo causal (véase **falacia non causa pro causa**), son particularmente propensas a desconocer la posibilidad de explicaciones alternativas. Por ejemplo, un científico que intenta demostrar que la aptitud para la música es principalmente heredada podría examinar la aptitud musical de gran cantidad de hijos de músicos talentosos y comparar esto con la aptitud de hijos de familias sin talentos musicales. No sería sorprendente, en ese estudio, descubrir una significativa correlación entre la aptitud musical de una persona y la aptitud de uno de sus padres, si no de ambos. No obstante, esa sola evidencia no permitiría derivar la conclusión fiable de que la aptitud musical es *hereditaria*, pues hay gran probabilidad de que a los hijos de músicos se les enseñe a ejecutar un instrumento musical desde una edad mucho más temprana que a otros niños. En otras palabras, el científico estaría ignorando una explicación alternativa del mismo fenómeno. De hecho, quizá la explicación más plausible es que existen tanto factores hereditarios como ambientales en lo que respecta a la aptitud musical; eso también es consistente con las circunstancias observadas en el caso imaginario presentado más arriba.

Quienes creen que seres de otras galaxias visitan la Tierra con regularidad, que ocasionalmente abduccionan a seres humanos para realizar experimentos médicos con ellos, que vuelan sobre los aviones sin que los pilotos lo adviertan, etc., generalmente persisten en sus exóticas creencias ignorando las explicaciones alternativas de los fenómenos que toman por evidencias de sus convicciones. Así, por ejemplo, aunque es incuestionablemente cierto que a veces se encuentran dibujos extraños en los campos de maíz, ello no implica que *han sido hechos* por extraterrestres. Existe un amplio espectro de explicaciones alternativas mucho más plausibles del fenómeno, como, por ejemplo, que esos dibujos son hechos por bromistas, o bien, que son el resultado de condiciones climáticas extrañas. Pasar de considerar que esos círculos en los campos de maíz *podrían* haber sido hechos por extraterrestres a sostener la conclusión de que *han sido hechos* por ellos es dar un enorme y arbitrario paso. Antes de llegar a esa conclusión sería necesario probar que las visitas de los extraterrestres son la única explicación posible, o al menos la más plausible, de los círculos en los campos de maíz. Únicamente cuando hemos eliminado las demás explicaciones posibles deberíamos creer lo improbable. E incluso en ese caso deberíamos estar advertidos de la influencia del pensamiento desiderativo.

## F

**falacia**

Véanse *falacia formal*, *falacia no formal*, «eso es una **falacia**» y entradas afines.

**falacia ad hominem**

Atacar a la persona ante la que se está exponiendo un argumento, en lugar de encontrar las fallas de la argumentación de aquella. Este recurso se conoce tradicionalmente con el nombre de **argumento ad hominem** (del latín, «contra la persona»). Esta falacia —un tipo de **falacia no formal**— es, en la mayoría de los casos, una **técnica de retórica**, dado que desacreditar la fuente de un argumento suele dejar intacto el argumento en sí.

Por ejemplo, si un político afirmase que bajar el límite de velocidad en áreas urbanas disminuiría la cantidad de accidentes que afectan a los niños, y un periodista atacase ese argumento basándose en que el político fue multado por conducir alcoholizado y por exceso de velocidad en varias ocasiones, estaríamos ante un caso de **falacia**



ofensiva. La cuestión de si el político es un buen conductor es irrelevante respecto de si reducir el límite de velocidad en áreas urbanas disminuiría la cantidad de accidentes. El argumento del político puede evaluarse mejor si examinamos la existencia de evidencias que apoyen la **conclusión**. El periodista estaría desviando la atención desde el argumento en consideración hacia la alegada **hipocresía** de la persona que planteó el argumento. Pero es obvio que los hipócritas pueden postular excelentes argumentos: muchos lo hacen.

Tomemos otro ejemplo. Si el miembro de un comité de selección de personal insiste fervientemente en dar el puesto a una determinada postulante, y luego se sabe que en ese momento esa postulante tenía un romance con él, ese hecho podría ser invocado en contra del accionar del equipo de selección de personal. El miembro de ese equipo tenía **intereses** creados en la designación de una postulante en particular. Sin embargo, la naturaleza de la relación personal de ningún modo destruye la fuerza del caso. Si pudieron esgrimirse buenas razones para dar el empleo a esa persona antes que a los otros postulantes, ellas siguen siendo buenas razones. Lo que probablemente haya sido injusto en tal situación es que los otros postulantes no tuvieron un defensor tan entusiasta que obrara a su favor. Si hubo un **prejuicio** a favor de esa postulante en particular, la falacia *ad hominem* que denunciase la relación del integrante del comité con esa persona sería inapropiada.

Obviamente, si un argumento apunta a que tomemos por verdaderas premisas fácticas, sería apropiado señalar que el argumentador es un mentiroso compulsivo. En ese tipo de casos, la falacia se centra en un aspecto relevante de la personalidad del argumentador, y por lo tanto es un recurso aceptable. Pero en la mayoría de los casos, la falacia *ad hominem* se centra en aspectos irrelevantes de la personalidad del argumentador, y así desvía la atención respecto de los argumentos postulados.

### **falacia ad ignorantiam**

Una falacia **no formal** merced a la cual la falta de evidencia conocida contra una creencia se considera indicio de su veracidad. No obstante, la ignorancia de evidencias en contra de una **posición** no prueba que no podría haber evidencias en contra de ella; en el mejor de los casos, solo constituye un apoyo indirecto de tal posición.

Por ejemplo, nadie ha brindado evidencias concluyentes de que los niños que miran escenas violentas por televisión se vuelven violentos. Son tantas las variables que deben ser consideradas a fin de establecer esa conexión causal que no ha de sorprender que no se disponga de tales evidencias (véase también falacia *non causa pro causa*). Pero concluir, a partir de esta falta de pruebas, que *por lo tanto* las escenas violentas emitidas por televisión **no** generan violencia en los niños que las miran es un error. Es fácil advertir el porqué de este error, ya que precisamente la propia falta de pruebas podría ser utilizada para «probar» el caso contrario: que *por lo tanto* las escenas violentas en televisión **sí** generan violencia en los niños que las miran. Ambas conclusiones son casos de *non sequitur*.

Aunque nadie ha ofrecido pruebas concluyentes de que no exista vida después de la muerte, sería extremadamente apresurado considerar esto como una prueba concluyente de que la hay. Si nos valemos de la misma técnica, podríamos probar que todos estamos condenados a la tortura eterna luego de la muerte, o que todos reencarnaremos en babosas.

Parte de la tentación de creer que la prueba por la ignorancia es una auténtica prueba puede provenir de que en algunos tribunales de justicia un acusado se presume inocente hasta que se demuestre su culpabilidad. En otras palabras, la falta de evidencias en contra de alguien se considera una prueba, a los fines jurídicos, de que esa persona no cometió el delito que se le imputa. Sin embargo, como demuestran muchos casos de personas culpables dejadas en libertad por falta de mérito, esa no es una auténtica *prueba de inocencia*, si-

no una forma práctica, aunque imprecisa, de proteger a las personas inocentes de ser condenadas injustamente.

### **falacia «booleana»**

También llamada falacia de bifurcación o falacia «blanco o negro», consiste en clasificar cada caso específico como ejemplo de uno de dos extremos, cuando de hecho entre ambos existe toda una gama de posiciones posibles. Es una variedad de la **falsa dicotomía**. La falacia «blanco o negro» es una **falacia no formal** que se produce cuando se intenta lograr que el mundo se ajuste a categorías preconcebidas muy simples.

Por ejemplo, soslayar que existen muchas posiciones entre estar completamente insano y el estado de cordura, y tratar a todos como si pertenecieran a una u otra categoría, sería un caso de falacia «blanco o negro». Alguien que considerase la locura como un fenómeno de «todo o nada» estaría distorsionando seriamente los hechos. Hay un *continuum* en el cual todos nosotros nos ubicamos (aunque nuestra posición en ese *continuum* de ninguna manera es fija a lo largo de nuestras vidas). De manera similar, decir que todos son o bien abstemios o bien alcohólicos sería establecer una dicotomía obviamente falsa basada en una falacia «blanco o negro» (véase también **trazar una línea divisoria**).

Esto no significa que la falacia «blanco o negro» siempre sea inapropiada: en algunos casos realmente hay solo dos posiciones que pueden ser adoptadas. Por ejemplo, no sería irrazonable tratar todas las respuestas que se dan en un examen de matemáticas de respuestas múltiples como correctas o incorrectas; como tampoco lo sería dividir a un grupo de corredores entre aquellos que han corrido un kilómetro en menos de cuatro minutos y aquellos que lo han hecho en más tiempo. En estos dos ejemplos, no hay posiciones intermedias. Con todo, en los casos en que las posiciones inter-

medias sí existen, la falacia «blanco o negro» siempre resulta una simplificación excesiva. Algunas veces es más que eso: puede ser utilizada como una forma de **retórica**, como por ejemplo en el cliché «Si no estás con nosotros, estás en contra de nosotros», que establece una falsa dicotomía al estilo de una falacia «blanco o negro», ignorando la posibilidad de neutralidad y de distintos grados de compromiso, con el fin de persuadir al interlocutor de que tome partido y apoye la causa en cuestión.

### **falacia de las buenas compañías**

Véanse **falacia de las malas compañías**, **obsecuencia**, **apelación a la autoridad** y **conocimiento universal**.

### **falacia de las malas compañías**

Atacar la posición de una persona únicamente sobre la base de que esa posición ha sido sostenida también por una persona malvada o estúpida. Esta es una **falacia no formal**. La idea es que si alguien ostensiblemente malvado o estúpido mantuvo ese punto de vista, cualquier otra persona que mantenga ese mismo punto de vista debe ser malvado o estúpido. Lo infundado de esta forma de argumento se torna rápidamente evidente cuando consideramos su empleo en distintas situaciones.

Por ejemplo, un científico que, luego de conducir varios experimentos controlados, llega a la **conclusión** de que existe una forma limitada de telepatía no debería descartar dichos descubrimientos simplemente porque muchas personas creen en la telepatía solo sobre la base del **pensamiento desiderativo**. El científico tiene evidencias para apoyar sus creencias; las otras personas simplemente desean que tales fenómenos existan. Pero el hecho de que esos deseos cons-

tituyan una mala compañía intelectual no debilita en modo alguno la **conclusión** del científico.

Consideremos un segundo ejemplo: si usted estuviese defendiendo la legislación de algunas formas de eutanasia y alguien intentase refutar (véase **refutación**) su argumento señalando que Hitler estaba a favor de la eutanasia y aplicó un programa de eutanasia que desembocó en la muerte de 70.000 pacientes hospitalizados, esa persona estaría valiéndose de la falacia de las malas compañías. Incidentalmente, también estaría incurriendo en un **equivoco**, dado que no hay en absoluto certeza de que las políticas en su momento conocidas como «eutánicas» implementadas por Hitler fuesen de esa índole. También podría estar utilizando, implícitamente, el **argumento de la pendiente resbaladiza**, al pretender que si se legalizan ciertos tipos de muertes ello conduciría inexorablemente a un genocidio. No obstante, la falacia de las malas compañías empleada aquí sugiere que la aprobación por parte de Hitler de algo es razón suficiente para considerarlo moralmente incorrecto o basado en una creencia falsa. Esto no quiere decir que no podrían existir razones independientes por las cuales legalizar la eutanasia podría ser un error; pero el solo hecho de que Hitler pusiera en práctica una política de eutanasia no constituye una razón para no hacer lo mismo. Lo que sí debería llevarse a cabo es algún tipo de análisis de las similitudes relevantes entre ambas situaciones.

De ordinario, quienes emplean la falacia de las malas compañías lo hacen como una forma de **retórica**, en procura de persuadir al interlocutor de que la posición de este es indefendible. Es sumamente fácil sucumbir a esta retórica, puesto que la gente malévola y estúpida por lo general mantiene muchas creencias falsas; también puede ser extremadamente desconcertante encontrarnos a nosotros mismos coincidiendo con personas a las que despreciamos de plano. Sin embargo, ello no es suficiente para demostrar que porque Hitler creía algo ese algo era falso: se necesitan más razones para apoyar una imputación de falsedad. Después de todo, Hitler creía que  $2 + 3 = 5$  y

que Berlín estaba en Alemania. Lo que ignora esta forma de argumento es que la gente malvada y estúpida mantiene numerosas creencias falsas, pero también muchas verdaderas (véanse también **argumento ad hominem** y **falacia ad hominem**).

En ocasiones, la falacia de las malas compañías es una forma de **entimema**, es decir, un argumento en el que una de las **premisas** importantes es una **suposición** no formulada. En este ejemplo, la suposición no formulada es «Cualquier cosa que Hitler respaldara es moralmente incorrecta simplemente porque él la respaldaba». Aunque Hitler respaldaba muchas prácticas perversas y fue responsable de algunos de los peores crímenes perpetrados contra la humanidad, ello no significa que *todo* lo que él respaldaba o creía era moralmente incorrecto o falso.

La falacia de las malas compañías puede ser contrastada con lo que podría denominarse falacia de las buenas compañías: la falacia de creer todo cuanto respalda alguien que goza de nuestra aprobación (véanse también **obsecuencia**, **apelación a la autoridad** y **conocimiento universal**). En ambos casos, la evidencia y el argumento deben ser examinados, teniendo en cuenta que incluso si las razones que se dan son pobres, sin embargo, sus conclusiones pueden ser verdaderas (véase **falacia por falsa causa**).

### **falacia de Van Gogh**

Una forma de **argumento** poco fiable que toma su nombre del siguiente caso:

Van Gogh fue pobre e incomprendido mientras vivió, pero ahora es reconocido como un gran artista; yo soy pobre e incomprendido; por lo tanto, yo también llegaré a ser reconocido como un gran artista.

Aunque obviamente inválido (véase *invalidéz*), este tipo de razonamiento puede ser especialmente seductor para quienes luchan por ser artistas, y es una forma de **pensamiento desiderativo** extremadamente generalizada. Por lo general, el argumento no es formulado de manera explícita, sino que está implícito en la vida que llevan las personas que lo utilizan. La misma forma argumental está presente en otros contextos. Por ejemplo: «Mick Jagger y yo fuimos a la misma escuela primaria; Mick Jagger obtuvo un éxito formidable; por lo tanto, yo también lo obtendré».

El error de la falacia de Van Gogh reside en que el conjunto de personas pobres, incomprendidas y no reconocidas es mucho más grande que el conjunto de grandes artistas o estrellas de rock. Compartir algún atributo relativamente común con alguna figura destacada bajo ningún aspecto garantiza que yo vaya a ser una figura destacada. Ese atributo solo es relevante si es la causa de que esas personas sean figuras destacadas, o si tiene alguna correlación uno a uno (véase *falacia non causa pro causa*) con ello. Todo cuanto se puede concluir legítimamente de las premisas del argumento es que ser pobre e incomprendido (o ir a tal escuela primaria) no obsta a la posibilidad de ser una figura destacada.

Es fácil demostrar la puerilidad de apelar a la falacia de Van Gogh mediante una parodia: «Beethoven tenía un corazón y una columna vertebral y era un gran compositor; yo tengo un corazón y una columna vertebral, por lo que probablemente seré un gran compositor». Así, resulta evidente que la falacia de Van Gogh por lo general reposa sobre una **analogía débil**: el solo hecho de que me parezca a una persona célebre en algún aspecto de poca importancia no implica que me parezca a ella en otros aspectos.

## **falacia del jugador**

El error de creer que cuantas más veces uno pierda en los juegos de azar, mayores serán sus posibilidades de ganar. Los jugadores son especialmente propensos a creer que si no han ganado durante un tiempo considerable, sus chances de ganar en la jugada siguiente son mucho mayores. En muchos juegos de azar, como la ruleta, ese es un mero **pensamiento desiderativo**. En un juego simple de lanzar una moneda, hay exactamente las mismas probabilidades de sacar cara que ceca, suponiendo que la moneda no tenga defecto alguno. Por lo tanto, si lanzara la moneda 100 veces, puedo esperar que salga cara aproximadamente 50 veces. De manera similar, en la ruleta un número rojo tiene exactamente las mismas probabilidades de salir que un número negro (aunque no hay un 50% de probabilidades en cada caso, porque en la mayoría de las ruletas hay un cero de color verde). A partir de este tipo de hechos, el jugador falto de crítica concluirá que si, lanzando la moneda, ha salido una seguidilla de caras, o en la ruleta ha salido una seguidilla de números rojos, entonces, en virtud de alguna supuesta «ley de promedios», es muy probable que a continuación salga ceca o un número negro.

Sin embargo, como ni monedas ni ruletas tienen memoria, no hay modo de que puedan recordar los resultados de las jugadas anteriores y ajustar el resultado de la jugada actual en función de ello. En consecuencia, cada vez que se lanza una moneda libre de defectos, las probabilidades de que salga cara son las mismas: un 50%; y esa probabilidad nunca cambia, sin importar cuántas veces seguidas haya salido ceca; y cuando se hace girar una ruleta sin trampas, las probabilidades de que la bola caiga en un número negro son exactamente las mismas cada vez.

Los jugadores que se dicen a sí mismos «No gané hoy, ni ayer; por lo tanto, mis posibilidades de ganar mañana son mucho mayores» cometen un penoso error. Se dejan engañar por una versión de esta ampliamente difundida **falacia no formal**.

Existen, por supuesto, algunos juegos en los cuales las chances de ganar o perder varían. Por ejemplo, la llamada ruleta rusa. Alguien toma un arma y coloca una sola bala en el cargador, dejando cinco espacios vacíos. Si esa persona toma el arma y gatilla contra su sien, las probabilidades de dispararse son una en seis. Suponiendo que el arma gire automáticamente hacia la ranura siguiente en el cargador, la persona siguiente tendrá una probabilidad sobre cinco; la siguiente, una sobre cuatro, y así sucesivamente, hasta que por fin alguien reciba el tiro. Pero si se hace girar el cargador luego de que cada persona gatille, entonces, como en la ruleta convencional, las chances no cambian de un jugador a otro: siempre habrá una probabilidad sobre seis de recibir el disparo, hasta que alguien finalmente lo reciba. La falacia del jugador consiste en confundir las probabilidades que existen en ese tipo de juego con las que existen en el primer tipo de juegos, aunque en este último caso los resultados de los malos cálculos son menos serios que cuando se juega a la ruleta rusa.

### **falacia democrática**

El poco fiable método de razonamiento que trata la opinión de la mayoría expresada a través del voto como fuente de verdad y guía incuestionable para la acción respecto de *todos* los asuntos. Se trata de una **falacia no formal**. El sistema democrático es deseable porque permite la participación política a amplia escala y puede constituir un valioso impedimento para quienes pretenden erigirse en dictadores. Sin embargo, existen muchos ámbitos de la vida en los que votar sería una forma extremadamente poco fiable de descubrir el curso de acción más apropiado. Quienes sucumben a la falacia democrática sienten la necesidad de someter las decisiones a votación siempre que sea posible, con la ingenua convicción de que esta es o bien la mejor forma de descubrir la verdad acerca de cualquier cosa, o bien la me-

jor estrategia para tomar decisiones apropiadas. Pero, obviamente, si la mayor parte de los votantes no conoce el tema respecto del cual se les solicita votar, es muy probable que ello se refleje en sus patrones de votación.

Por ejemplo, un piloto de avión que ante malas condiciones climáticas debe decidir si realizar un aterrizaje de emergencia o no estaría mal encaminado si solicita a los pasajeros que voten al respecto; es improbable que la decisión de la mayoría, cualquiera que sea esta, se base sobre un conocimiento cabal del posible resultado y sobre la evaluación de los posibles peligros. Dejar la decisión en manos de otros sería también, para el piloto, una forma de evitar su responsabilidad. A menudo, quienes pretenden someter a votación todas las decisiones importantes recurren al procedimiento democrático como una forma de eludir la responsabilidad por las decisiones que toman: en otras palabras, su fe en el procedimiento democrático implica una suerte de **pensamiento desiderativo**, ya que prefieren no asumir la responsabilidad última por sus acciones. Lo cierto es que la democracia solo es válida en determinados contextos; en otros, es completamente inapropiada. En términos generales, su aplicación requiere una mayoría *informada*, no simplemente una mayoría.

### **falacia etimológica**

El deslizamiento poco fiable y a menudo engañoso desde el significado original de una palabra hacia su significado actual.

La falacia etimológica —una forma de **falacia genética**— es una **falacia no formal**. La etimología es el estudio del origen de las palabras. Este tipo de deslizamiento a veces es informativo, pero no es en absoluto fiable: dado que una palabra o una frase originariamente tenían determinado significado, la suposición es que siempre conservarán ese significado, aun cuando formen solo una parte de otra pa-

labra y sean utilizadas en un contexto diferente acaso cientos de años más tarde, muchas veces sin que quien las usa sepa su significado original. Pero el análisis etimológico solo *a veces* es útil para comprender el significado que en la actualidad se asigna a determinadas palabras; no es cierto que porque una palabra originariamente tenía un significado, siempre conservará ese significado o incluso algún otro directamente relacionado con él. Quienes han dedicado muchos años al estudio de las lenguas antiguas encuentran extremadamente tentadora la falacia etimológica y con frecuencia sucumben a ella. Sin embargo, la etimología debería ser utilizada solo cuando verdaderamente aporta alguna luz. El problema con ella es que los significados de las palabras no son establecidos enteramente por sus orígenes, aunque las palabras a menudo conservan vestigios de sus significados originarios. El indicador más fiable del significado de una palabra es su uso actual más que su deriva (véanse también **definiciones de diccionario y definiciones por convención**).

Por ejemplo, la palabra «póstumo», que se compone de dos étimos latinos: *post*, con el significado de «luego» y *humus*, que significa tierra, remite a entierro. Actualmente, «póstumo» se utiliza para designar al niño nacido luego de la muerte de su padre y, en su uso más común, para referirse a un libro publicado luego de la muerte de su autor. Así, el significado central es «luego de muerto». Sin embargo, alguien que incurriese en la falacia etimológica podría insistir en que no sería correcto usar el término «póstumo» para referirse a la descendencia o a la obra de alguien cuyo cuerpo se hubiera perdido en el mar, o que hubiera sido cremado, porque no habría sido enterrado. Este sería un caso de **pedantería**. También pondría en evidencia una ignorancia de la naturaleza del lenguaje.

La palabra «secretario» originalmente significaba «partícipe de un secreto». Sin embargo, hoy se utiliza este término para designar a la persona encargada de redactar la correspondencia, labrar las actas, custodiar los documentos, etc., en una cancillería, asamblea o corporación, y nadie llamaría con ese nombre a la persona a quien se co-

munica un secreto. Pero el significado etimológico de **ninguna** manera permanece invariado.

A veces, la falacia etimológica es utilizada en los discursos políticos como una forma de **retórica**. Los encargados de redactar los discursos a menudo comienzan buscando el origen de una **palabra clave** en un discurso. Luego, hacen elaboraciones sobre la base de **esta** palabra para destacar los puntos requeridos por sus propósitos, y **aducen** desenvolver significados interesantes que se encontraban **latentes** en la palabra en cuestión. Así, por ejemplo, alguien que manifieste la necesidad de un mayor debate entre los partidos acerca de **cuestiones políticas** en el Parlamento Británico podría puntualizar que la **palabra** «Parlamento» proviene del término francés *parlement*, que **significa** «conversación, deliberación», y basarse en esto para esgrimir que **por lo tanto** (un caso de «**por lo tanto**» **espurio**) debería haber más debate en el Parlamento (véase **falacia por falsa causa**). Sin embargo, el actual significado de «Parlamento» no puede ser reducido a eso; **más allá** de si retiene o no un vestigio de su significado original, su **significado** central es el de cuerpo legislativo supremo del Reino Unido.

### **falacia formal**

Una forma inválida de **argumento**, es decir, un argumento en el cual las **premisas** pueden ser verdaderas sin que la **conclusión** sea necesariamente verdadera (véase también *non sequitur*). A diferencia de los argumentos válidos (véase **validez**), las falacias formales no **preservan** la verdad: su estructura no garantiza una conclusión verdadera a partir de premisas verdaderas. Aunque la conclusión resulte ser verdadera, no habrá sido alcanzada por medio de un método fiable.

Un caso de falacia formal es el provisto por el conocido **recurso** de caza de brujas. Por ejemplo, alguien preocupado por la **existencia** de las brujas podría afirmar lo siguiente:

Todas las brujas tienen gatos negros.  
 Mi vecina tiene un gato negro.  
 Por lo tanto, mi vecina es una bruja.

Ese es un razonamiento falaz, pues la estructura del argumento es inválida. Del hecho de que la vecina tenga un gato negro no se sigue que sea una bruja, aun si la primera premisa es verdadera. La premisa inicial no nos dice que todas las mujeres que tengan gatos negros son brujas; solo que todas las brujas tienen gatos negros, lo que no es en absoluto lo mismo. Para que la conclusión se siguiese de las premisas la primera premisa debería afirmar que todas las brujas *y solamente ellas* tienen gatos negros; de lo contrario, queda abierta la posibilidad de que algunas mujeres que tengan gatos negros no sean brujas, y por ende la posibilidad de que la vecina de quien hace la afirmación no sea una bruja. Aunque en un argumento así formulado resulte bastante sencillo detectar el error, a primera vista el razonamiento de esta falacia puede ser bastante seductor.

El término «falacia» se utiliza en un sentido más lato para designar cualquier razonamiento fallido (véanse *falacia no formal* y «*eso es una falacia*»).

### **falacia genética**

Una *falacia no formal* con la forma «*x* se originó a partir de *y*, por lo tanto, *x* ahora tiene algunas características en común con *y*», aunque generalmente el razonamiento no se formula abiertamente sino que está implícito. Esta no es una forma fiable de argumentar, pues en muchos casos el único vínculo entre una cosa y la que proviene de ella es la conexión genética; el solo hecho de que una cosa haya emergido de otra no implica que la cosa que emergió comparta alguna característica con aquella que le dio origen.

Es fácil comprobar el error de ese estilo de razonamiento si consideramos ejemplos extremos: los pollos vienen de los huevos, pero de ninguna manera de ello se sigue que los pollos adultos se rompan cuando caen, tampoco que sean un ingrediente esencial en la preparación del merengue; del mismo modo, los libros están hechos de material proveniente de los árboles; pero ello no implica que si se vacía sobre ellos una regadera les haga bien o convenga cubrirlos cada año con una capa de *mulch* vegetal.

El filósofo Friedrich Nietzsche a veces es acusado de cometer esta falacia en su libro *La genealogía de la moral*. Allí, aseguraba que el origen de los sentimientos morales más elevados es el resentimiento y el odio contra uno mismo. Su idea era que al mostrar el origen histórico de tales emociones altruistas había destituido el lugar enaltecido que se le otorgaba en la moral cristiana. Sin embargo, si bien estaba en lo cierto, el lugar del cual surgen no significa que estos sentimientos sean menos importantes.

El obispo Wilberforce utilizaba la falacia genética para obtener un efecto retórico (véase *retórica*) cuando argumentaba en contra de la teoría de la evolución de Charles Darwin. En un debate público con Thomas Huxley, un defensor de las ideas de Darwin, le preguntó si, en su caso particular, se consideraba descendiente del mono por parte de su abuelo o de su abuela. La implicación era que si Huxley descendía del mono, uno de sus abuelos o los dos debían tener rasgos prominentes de este animal. Presumiblemente, este argumento tenía por fin oponer una *refutación* por medio de la *reductio ad absurdum*. No obstante, era incorrecto en dos sentidos. En primer lugar, era una parodia de las concepciones de Darwin (véase *muñeco de paja*), pues Darwin afirmaba que los ancestros de los seres humanos eran criaturas similares al mono, no el mono; también afirmaba que el proceso de evolución era gradual, y se producía a lo largo de miles de años, y no de varias generaciones. Pero el otro error, más radical, era la *suposición* de Wilberforce: quien descendiese del mono debía tener aspecto de mono. Que alguien

tenga ese aspecto o no depende enteramente de la naturaleza de la ascendencia.

Una forma común de la falacia genética surge cuando las personas examinan los orígenes de una palabra para determinar su significado (véase **falacia etimológica**). En este y en todos los casos de la falacia genética, puede ser cierto que exista algún vínculo importante entre el original y su descendiente, pero la mera relación genética no garantiza ese vínculo.

### **falacia no formal**

Cualquier falacia o argumento no fiable, aparte de una **falacia formal**. Las falacias no formales pueden ser formas perfectamente válidas de argumentos en términos de su estructura lógica. Por ejemplo, la **falacia etimológica** no es una forma de argumento inválido, sino una forma de argumentar a partir de la premisa falsa de que el significado de una palabra siempre está fijado por su significado originario, o por el significado originario de sus partes constitutivas. Cada vez que he designado un tipo de argumento como falacia he indicado si se trata de una falacia formal o de una falacia no formal.

Existe un uso coloquial de «falacia» que debería evitarse: aquel en el que este término es tomado como sinónimo de «algo falso». Así, en una oración como «Asegurar que podremos lograr el pleno empleo es una falacia», el orador está utilizando esta palabra para afirmar que no es verdad que todos podrán obtener un trabajo. No hay una estructura, una técnica o un patrón de razonamiento específicos que den cuenta de la falacia invocada; antes bien, el orador está usando el término para expresar su fuerte desacuerdo respecto de un punto de vista.

### **falacia non causa pro causa**

El error de tratar una correlación de dos hechos como evidencia concluyente de una conexión causal directa entre ellos. Dos tipos de hechos pueden estar correlacionados (es decir, toda vez que se presenta uno, también suele presentarse el otro) sin que exista una conexión causal directa entre ellos. El solo hecho de que dos cosas tiendan a presentarse juntas no significa que una de ellas sea causa de la otra. No obstante, muchas personas actúan como si cualquier correlación constituyese una prueba de un enlace causal directo. Pero la presencia de dicho vínculo puede deberse a que ambos hechos tienen una causa en común, puede tratarse de una mera coincidencia, o esa correlación puede proporcionar la misma evidencia para una hipótesis alternativa y para la hipótesis que se aduce se sigue de ella (véase **explicaciones alternativas**). Esto no significa que las correlaciones sean irrelevantes al momento de responder preguntas acerca de las causas; lejos de ello, constituyen la base de la mayoría de los juicios sobre las causas. Sin embargo, es importante reconocer los errores que las personas suelen cometer cuando hacen razonamientos acerca de las causas.

Es fácil encontrar ejemplos de correlaciones mucho más sistemáticas que causales y que no obstante sería absurdo tratar como evidencias de un nexo causal directo. Por ejemplo, existe un alto grado de correlación entre el número de calzado y la cantidad de vocabulario de que la gente dispone: las personas que tienen un número alto de calzado tienden a tener un vocabulario mucho más amplio que las personas que tienen un número de calzado más bajo. Pero que alguien tenga un número alto de calzado no es la *causa* de que tenga un vocabulario amplio; como tampoco que alguien tenga un vocabulario amplio es la *causa* de que tenga los pies grandes. La explicación obvia de tal correlación es que los pies de los niños por lo general son mucho más pequeños que los pies de los adultos y, como los niños adquieren su vocabulario en forma gradual a medida que crecen, no



ha de sorprender que, en promedio, las personas que tienen pies más pequeños tengan un vocabulario más reducido. En otras palabras, el número de calzado y la cantidad de vocabulario pueden ser explicados en términos de características del proceso de desarrollo humano desde la infancia hasta la adultez: una causa común a ambos fenómenos observados.

Las correlaciones pueden provenir de coincidencias y no de vínculos causales; esto puede suceder especialmente cuando existen relativamente pocos ejemplos de correlaciones en las cuales basar la conclusión. Por ejemplo, un entusiasta de un deporte que fuese supersticioso podría notar que cada vez que usó su anillo de la suerte su equipo favorito ganó, y cuando olvidó usarlo, su equipo perdió. Como buen supersticioso, concluyó que de alguna manera haber usado el anillo fue la *causa* de la victoria de su equipo, cuando en realidad se trató de una mera coincidencia, como sin duda habría advertido si hubiera observado el patrón de rendimiento de su equipo en relación con el hecho de usar el anillo a lo largo de, por ejemplo, un año. El razonamiento de los entusiastas de los deportes es un ejemplo del error de razonamiento tradicionalmente conocido como *post hoc ergo propter hoc* (expresión latina que significa «como ocurrió luego de eso, entonces ocurre a causa de eso»), un patrón de razonamiento al que los seres humanos son especialmente proclives.

Cuando se intenta comprender las causas de varios fenómenos, el descubrimiento de una correlación entre la causa supuesta y el efecto debería ser solo la primera etapa; en todos los casos, hace falta una explicación plausible de *cómo* la causa produce ese efecto particular. Un escepticismo saludable acerca de los vínculos causales esgrimidos sobre la base de una correlación observada es admirable, aunque ello puede llevar lejos.

Por ejemplo, al menos un científico eminente atacó una hipótesis muy plausible acerca de los nexos causales entre tabaquismo y cáncer de pulmón. Los fundamentos de su ataque provienen del tipo

de consideraciones mencionadas más arriba: la posibilidad de que dos fenómenos correlacionados tengan una causa común y no que uno sea la causa del otro. Pese al grado de correlación entre ser adicto al tabaco y contraer cáncer de pulmón en la madurez de la vida, y a las convincentes explicaciones médicas de cómo se produce este vínculo, el científico sostenía que la evidencia apuntaba en otra dirección. Afirmaba que las personas genéticamente propensas a contraer cáncer de pulmón tienen muchas más probabilidades de convertirse en fumadoras. Por lo tanto, no es el tabaquismo el que causa el cáncer de pulmón, sino que la tendencia de cierto tipo de personas tanto a convertirse en fumadoras como a contraer cáncer de pulmón explica la correlación observada entre tabaquismo y cáncer de pulmón. Es posible que el científico simplemente estuviera desempeñando el papel de *abogado del diablo*, para hacer que sus colegas agudizasen su razonamiento respecto del tabaquismo. Pero, si ese no era el caso, la fuerza explicativa y la capacidad predictiva de su hipótesis alternativa debería ser evaluada.

### **falacia por falsa causa**

El error de suponer que si las razones que se dan para una **conclusión** son falsas, la conclusión también debe ser también falsa. Esta es una **falacia formal**. El solo hecho de que las razones que alguien tenga para creer algo sean malas razones no implica que lo que creen es falso. Es posible derivar conclusiones verdaderas de **premisas falsas**; también es posible derivar conclusiones verdaderas de premisas verdaderas, pero mediante un razonamiento falaz. Aun así, puede ser tentador creer que de malos argumentos o falsas premisas *nunca* se sigue la verdad. De hecho, a veces ello es así; solo que la verdad **no** ha sido obtenida de modo *fiable*.

Por ejemplo, consideremos el siguiente **argumento**:

Todos los peces ponen huevos.  
 El ornitorrinco es un pez.  
 Por lo tanto, el ornitorrinco pone huevos.

Este es un argumento válido (véase **validez**) cuyas dos premisas son falsas y su conclusión, verdadera. La primera premisa es falsa porque algunos peces alumbran sus crías en estado de desarrollo avanzado; la segunda premisa es falsa porque, evidentemente, el ornitorrinco no es un pez; la conclusión, sin embargo, es verdadera, ya que el ornitorrinco *pone huevos*. Por lo tanto, en algunos casos puede emerger una conclusión verdadera por más que las premisas sean falsas, y esto significa que no puede probarse la falsedad de una conclusión simplemente al demostrar que se ha derivado de premisas falsas. Lo que puede hacerse con este método es mostrar que la persona que mantiene una creencia sobre la base de premisas falsas o de una forma inválida de argumento no ha justificado adecuadamente su creencia. En ese sentido, la situación es similar a aquella en la cual alguien desarrolla una creencia verdadera sobre la base de mera **evidencia anecdótica**, evidencia que sin embargo podría ser corroborada mediante la investigación científica.

Veamos otro ejemplo, esta vez de un argumento con una conclusión verdadera derivada de premisas verdaderas pero a través de un razonamiento falaz:

Algunas galerías de arte no cobran entrada.  
 La National Gallery de Londres es una galería de arte.  
 Por lo tanto, la National Gallery de Londres no cobra entrada.

Las premisas de este argumento son verdaderas, y es verdad que la National Gallery de Londres no cobra entrada. Sin embargo, esta conclusión no se sigue fiablemente de las premisas, pues ellas dejan abierta la posibilidad de que la National Gallery de Londres cobre entrada. En otras palabras, el «por lo tanto» es un ejemplo de «por lo

tanto» **espurio** (véase también *non sequitur*). Todo lo que nos dice la primera premisa es que en *algunas* galerías la entrada es gratuita; no indica si la National Gallery de Londres cae dentro de este grupo de galerías o no. Existe una debilidad en la forma en que se ha llegado a la conclusión. Incurriríamos en una falacia de razones falsas si pensáramos que cuestionando la forma en que se llegó a la conclusión demostraríamos su falsedad: puede llegarse a conclusiones verdaderas por accidente, o pueden afirmarse conclusiones verdaderas sin que se disponga de evidencia apropiada para apoyarlas.

Consideremos otros dos ejemplos. Un sondeo sociológico pobremente realizado, diseñado para evaluar las causas del comportamiento delictivo, podría, pese a basarse en una muestra no representativa y en tests estadísticos inapropiados, llegar a algunas conclusiones verdaderas. Alguien que supiera muy poco sobre ordenadores podría estar en lo cierto al afirmar que mi disquetera funciona mal, aunque el modo en que arribó a esa conclusión incluyó todo tipo de razonamientos erróneos. El razonamiento pobre de ninguna manera garantiza conclusiones falsas. Por lo tanto, para refutar (véase **refutación**) una conclusión no alcanza con simplemente mostrar que ha sido obtenida con medios no fiables; es necesario proporcionar un argumento que demuestre que ella es falsa.

### **falacia socrática**

La creencia errónea de que si no se puede definir un término general con precisión, no es posible identificar ejemplos de aquel. Esta **falacia no formal** recibe su nombre de Sócrates, el gran filósofo ateniense, quien fue acusado —probablemente injustamente— de avalar esta **suposición** equivocada. El método de Sócrates, al menos tal como es retratado en los diálogos de su discípulo Platón, era demostrar los límites de sus contemporáneos para comprender conceptos básicos, tales como «virtud» o «justicia», solicitándoles que intentasen definir

estos términos y luego aportando una serie de **contraejemplos** y objeciones a sus definiciones.

Aunque esta falacia, como tantas otras, tiene una plausibilidad superficial, tras un examen más exhaustivo se torna evidente que la falta de una definición precisa no necesariamente nos impide utilizar un concepto con eficacia en la mayoría de los casos. Por ejemplo, quienes se dejan engañar por esta falacia podrían afirmar que salvo que pueda darse una definición completamente precisa de la expresión «ley del *offside*», es imposible identificar aquellos casos particulares en que un jugador está fuera de juego. Sin embargo, debería resultar obvio que muy pocos futbolistas y aficionados al fútbol serían capaces de dar una definición precisa de esa expresión. O, para tomar otro ejemplo, la mayor parte de nosotros declara con absoluta seguridad que ciertas personas son bellas, aunque no sea capaz de dar una definición exacta de «belleza».

Es indudable que poder dar definiciones exactas de algunos conceptos en ocasiones puede ser extremadamente útil para decidir si ciertos casos dudosos caen o no dentro del concepto. Con todo, generalmente podemos reconocer las cosas sin que estemos en condiciones de dar una definición muy precisa del concepto que las engloba. Esto puede deberse a que el tipo de concepto hace imposible una definición en términos de una **condición necesaria y suficiente**: podría tratarse de lo que el filósofo Ludwig Wittgenstein denominó **términos con «aire de familia»**. Por ejemplo, Wittgenstein pensaba que «juego» era un ejemplo de términos con aires de familia: no existe una esencia común que defina a todos los juegos, sino solamente un patrón de semejanzas superpuestas y cruzadas entre las cosas que ameritan el nombre de juego. Si estaba en lo cierto en este punto, cualquier intento de definir «juego» que apele al método convencional de presentar condiciones necesarias y suficientes sería infructuoso.

### falsa analogía

Forma en la cual difieren dos cosas comparadas en una analogía (véase **analogía, argumentos por**). Si existe una seria **falsa analogía**, ella debilita un argumento por analogía.

Por ejemplo, si alguien intenta persuadirnos de que consumir heroína no es significativamente distinto a beber **ocasionalmente** una copa de vino tinto, podemos debilitar ese argumento al señalar una serie de importantes falsas analogías inherentes a la comparación, y así refutar su argumento. En primer lugar, aunque existen riesgos para la salud vinculados a la ingesta de alcohol, ellos son mínimos comparados con los derivados de **consumir drogas adictivas**. En segundo lugar, beber vino es legal, mientras que **consumir drogas es ilegal**, por lo que desde el punto de vista social hay consecuencias mucho más graves vinculadas al **consumo de heroína** que al consumo de alcohol. Solamente estas dos falsas analogías debilitan de plano la analogía entre el consumo de heroína y de vino tinto y desarman cualquier conclusión alcanzada sobre la base de la analogía.

La dificultad de señalar las falsas analogías entre dos ítems comparados reside en decidir qué contará como **falsa analogía relevante**, dado que siempre pueden encontrarse falsas analogías entre dos cosas. Señalar dichas falsas analogías irrelevantes no debilita el argumento por analogía.

### falsa dicotomía

Una descripción engañosa de las alternativas disponibles (véase también **explicaciones alternativas**). Una dicotomía es una división en dos alternativas. Por ejemplo, los peces se dividen en aquellos que tienen escamas y aquellos que no las tienen. Una **falsa dicotomía** se produce cuando alguien establece una dicotomía de forma tal que en

aparición solo hay dos conclusiones posibles, cuando en realidad existen más alternativas que no son mencionadas.

Por ejemplo, en la mayoría de los contextos, la frase «Si no estás con nosotros, estás en contra de nosotros» es una falsa dicotomía, ya que ignora una tercera posibilidad, la de ser totalmente indiferente al grupo en cuestión, y también una cuarta posibilidad: la de no haber tomado una posición aún. De manera similar, alguien que afirma que debemos creer o bien que Dios existe, o bien que Dios no existe, está estableciendo una falsa dicotomía, pues se cuenta con la célebre tercera opción del agnóstico, quien sostiene que no hay evidencias suficientes para adoptar una posición respecto de una cuestión tan delicada. E incluso esta puede ser una falsa dicotomía, ya que algunos filósofos han afirmado que es posible adoptar aun otra posición, para la cual todavía no existe un nombre, la de creer que la idea de que Dios existe en sí misma carece completamente de sentido y por lo tanto no puede ser verdadera ni falsa, ni considerarse no demostrada.

Alguien que afirme que las personas deberían concentrarse en sus propios intereses podría argumentar que si no se anteponen siempre los intereses propios, la única alternativa es ser un mártir, y sacrificar constantemente los deseos propios en pos de las otras personas. Esto sería una falsa dicotomía, porque de hecho hay muchas más opciones que los dos extremos planteados aquí. Por ejemplo, alguien podría decidir ayudar a otras personas que están pasando una gran necesidad; pero en los restantes casos, puede dar prioridad a sus propios intereses, evitando así la negación completa de sus propios deseos sin dejar de preocuparse por los intereses de los demás.

Las falsas dicotomías pueden ser establecidas accidentalmente o deliberadamente (tal vez también esto sea una falsa dicotomía). Cuando son accidentales, son resultado de una evaluación incorrecta de las posibles posiciones; cuando son deliberadas, son una forma de sofisma.

## falsa imputación de falacia

Véase «eso es una falacia».

## G

### **generalización**

Véase provincialismo y generalización apresurada.

### **generalización apresurada**

Una afirmación general basada en evidencia insuficiente (véanse también evidencia anecdótica y provincialismo).

Por ejemplo, si, basándome en una conversación con un taxista, yo llegara a la conclusión de que todos los taxistas son antirracistas, estaría incurriendo en una generalización apresurada. Aun si mi muestra de taxistas consistiera en todos los taxistas que trabajan para una determinada empresa, concluir que *todos* los taxistas son antirracistas sería claramente ir mucho más allá de lo que la evidencia permite. Necesitaría saber que la mía es una muestra representativa, y tener razones para suponer que hay algo en el hecho de ser taxista que predispone a las personas hacia el antirracismo o, cuanto menos, que existe una correlación uno a uno entre ambas cosas. Más aún, probablemente tendría que ignorar una serie de **contraejem-**

plos que ciertamente debilitarían la conclusión; si encontrase un solo taxista que fuese racista, ese único caso sería suficiente para refutar una generalización de esta naturaleza.

Sería apresurado, si en los Juegos Olímpicos un solo atleta británico hubiese sido encontrado culpable de ingerir una droga prohibida para aumentar su rendimiento, generalizar que todos o la mayoría de los integrantes del equipo olímpico de Gran Bretaña son igualmente culpables de tal transgresión. Salvo que pudiese explicarse plausiblemente por qué esta generalización podría ser válida —si acaso un entrenador hubiera presionado a los atletas para que tomaran esa droga—, sostener esa conclusión claramente sería ir mucho más allá de la evidencia.

## H

### hipocresía

Defender una cosa pero hacer otra. La hipocresía es la imputación que se hace a aquellas personas que no hacen lo que predicán.

Por ejemplo, el sacerdote que cada domingo proclama en el púlpito las virtudes de la fidelidad sexual pero se dedica a seducir a las feligresas casadas es un hipócrita, al igual que quien hace campaña en contra del tabaco pero subrepticamente fuma un atado por día; o el filósofo que reprende a los demás por sus supuestos errores de razonamiento pero es incapaz de razonar de manera coherente acerca de cualquier tema.

La hipocresía revela en parte las creencias inconsistentes (véase **consistencia**) del hipócrita. Los puntos de vista que expresa el hipócrita son incompatibles con las creencias implícitas demostradas con su conducta. Cualquiera que *realmente* creyera lo que predicase no se comportaría de manera tan contraria a sus creencias. Pero los hipócritas son particularmente desagradables porque, a diferencia de las personas que simplemente sostienen creencias inconsistentes sin advertirlo, por lo general dicen a los demás cómo deberían comportarse mientras que se eximen a sí mismos de los principios generales que predicán.

Con todo, la hipocresía de ninguna manera prueba que la prédica del hipócrita sea falsa (véase *falacia de las malas compañías*). La imputación de hipocresía es una forma de argumento *ad hominem* (véase *falacia ad hominem*) y bien puede ser una *irrelevancia* cuando lo que nos interesa reside en la veracidad o la importancia de un principio y no en la personalidad del hipócrita. Pero no por ello los hipócritas dejan de ser personas con las que resulta desagradable tratar.

### hipótesis

Una afirmación que debe ser confirmada o refutada por evidencias o por un *contraejemplo*. Una hipótesis difiere de una mera aseveración puesto que la primera es formulada con el objetivo de ser verificada o descartada.

Por ejemplo, un psicólogo podría comenzar a investigar los efectos del medio ambiente en la elección de carrera planteando la hipótesis de que las elecciones de carrera están casi completamente determinadas por factores ambientales y no hereditarios. Sin embargo, si se estudiasen gemelos (quienes tienen una herencia genética idéntica) separados al nacer y una proporción significativa de los gemelos estudiados eligiese la misma profesión que sus hermanos, independientemente de los factores ambientales, ello podría debilitar la hipótesis o bien sugerir la necesidad de algún tipo de reformulación, tal vez el agregado de *modificaciones ad hoc*.

Un inspector de policía que intentase resolver un asesinato podría basarse en la hipótesis de que la víctima conocía la identidad de su asesino. Entonces, el inspector interrogaría a amigos y familiares de la víctima, en un intento de corroborar si su hipótesis es correcta.

### I

#### ignorancia

Véase *falacia ad ignorantiam*.

#### ignoratio elenchi

Nombre latino de la falacia conocida como «eludir la cuestión». Véase *irrelevancia*.

#### implícito/a

Véanse *suposición* y *entimema*.

#### inconsistencia

Véanse *recurso de culpa por asociación*, *consistencia* e *hipocresía*.

## inducción

Un método de razonamiento en el que las premisas verdaderas proveen buenos fundamentos para creer la conclusión, pero no la certeza de que ella es verdadera. En general, la inducción implica el tránsito desde una serie de observaciones empíricas hacia una generalización. La veracidad de las premisas aporta a la conclusión un grado de probabilidad, pero ello no es lo mismo que la certeza. La inducción suele contraponerse a la deducción. Un argumento deductivo con premisas verdaderas (un argumento sólido) proporciona un apoyo concluyente para su conclusión: si las premisas son verdaderas, la conclusión también lo es. No sucede lo mismo con los argumentos inductivos: si las premisas son verdaderas, y el argumento es bueno, esto, en el mejor de los casos, vuelve probable una conclusión verdadera. Un buen argumento inductivo es aquel que aporta un alto grado de probabilidad de que la conclusión sea verdadera. Con los argumentos inductivos, esa probabilidad siempre dista de la certeza. Los argumentos inductivos nunca pueden ser válidos (véase validez), al menos no en el sentido en que los argumentos deductivos lo son. La cantidad y el tipo de evidencia requerida para sustentar una generalización inductiva varía según el contexto.

Imaginemos que observamos un gran número de rosas, todas ellas con una fragancia intensa. Podríamos llegar a la conclusión, en base a nuestra experiencia, de que todas las rosas tienen una fragancia intensa. Ese sería un ejemplo de razonamiento inductivo. Se basa en un argumento por analogía (véase analogía, argumentos por): afirmamos que, como todas las rosas observadas son similares en un aspecto, todas las rosas que puedan observarse también serán similares en ese aspecto. Nuestra generalización inductiva, sin embargo, puede resultar falsa. La precisión al observar las rosas con las que hemos tenido contacto no garantiza la veracidad de nuestra conclusión acerca de todas las rosas. Solo la apoya, dándole buenas razones para creerla, hasta que se vea debilitada por un contraejemplo. Su-

cede que hay rosas sin fragancia detectable por el olfato humano. Luego, la generalización, pese a la evidencia que la apoya, resulta falsa.

Eso no quiere decir que la inducción no sirva como forma de razonamiento. Debemos confiar en la inducción en nuestra vida cotidiana: todas nuestras expectativas respecto de las formas en que el futuro se parecerá al pasado se basan en ella. Esperamos que el agua sacie nuestra sed sobre la base de la evidencia de que hasta ahora siempre lo ha hecho. Esperamos confiados que el sol salga mañana porque ha salido cada día de nuestras vidas. Con todo, los argumentos inductivos nunca pueden hacer que la conclusión sea más que altamente probable.

## insultos

Véase falacia *ad hominem*.

## intereses creados

Tener una expectativa personal en el resultado de una discusión: se gana si se llega a una determinada conclusión. Las personas que tienen intereses creados respecto de determinados resultados suelen distorsionar las evidencias o escatimar la verdad con el propósito de lograr el objetivo deseado.

Por ejemplo, un asesor hipotecario podría tener intereses creados en persuadir al comprador de una casa de que obtenga cierto tipo de hipoteca porque con esa operación él ganará una comisión considerable. Esto podría llevarlo a enfatizar los méritos de esa por sobre los de otros tipos de hipotecas. En ese caso, el riesgo es que el ingenuo comprador de la casa podría creer que está recibiendo un asesoramiento imparcial. No es necesario que el asesor hipotecario mienta



(véase *mentira*); tan solo necesita escatimar la verdad para embaucar al incauto comprador.

Tomemos, si no, otro ejemplo. Un bibliotecario al frente de una biblioteca pública que tuviese una inclinación personal hacia el cultivo de vegetales podría tener intereses creados en ampliar la sección de libros dedicados a ese tema en la biblioteca; dichos intereses creados podrían no permitirle ver que muy pocos lectores, a quienes él tiene el rol de satisfacer, comparten su preferencia. Si supiésemos este dato acerca del bibliotecario, podríamos cambiar nuestra opinión respecto de la expansiva sección de cultivo de vegetales de la biblioteca.

Con todo, puesto que señalar simplemente que alguien tiene intereses creados en cierto resultado es un recurso *ad hominem* del tipo de la *falacia ad hominem*, ello de ningún modo demuestra que esa persona sea menos imparcial. Sus argumentos necesitan ser examinados, y las pruebas que otorguen, evaluadas. Sin embargo, el descubrimiento de intereses creados debería alertarnos respecto de la posibilidad de una predisposición particular en la forma en que las razones y las pruebas son expresadas, y los fuertes motivos de tal predisposición.

### invalidez

Véanse *validez* y *falacia formal*.

### irrelevancia

Desviar la discusión del tema en cuestión hacia temas que no están directamente relacionados con él. Cuando se la usa como táctica, puede tomar la forma de la *respuesta de político*: una técnica para evitar dar respuestas directas a preguntas directas; o bien puede estar

asociada a la introducción de *peces rojos*, de una *falacia ad hominem* o de *evidencia anecdótica* en un contexto inapropiado. Pero la mayor parte de las veces se debe simplemente a una falta de claridad mental, vale decir, a la imposibilidad de apreciar con precisión lo que se está discutiendo.

Por ejemplo, durante una discusión sobre si la música debería ser una materia obligatoria en las escuelas, una persona podría mencionar que su abuelo era pianista profesional. Salvo que incluya algún argumento adicional, dicha circunstancia, por más interesante que sea, es completamente irrelevante para el tema en debate. Tal vez en este caso el objetivo de mencionar ese hecho fuese que el pianista en cuestión no gozó del beneficio de la enseñanza obligatoria de música en la escuela, pero de todas maneras adquirió habilidades suficientes para convertirse en un músico profesional. Sin embargo, aun cuando se afirmara esto, el comentario seguiría siendo irrelevante, a menos que la justificación para imponer música como materia obligatoria en las escuelas fuese que esta es la única manera de producir músicos virtuosos, lo cual, claramente, no es cierto. En este ejemplo se ha introducido una *premisa irrelevante*; en otros casos, lo irrelevante puede ser la propia *conclusión* argumentada.

Por ejemplo, mientras se debate qué precauciones adoptar contra los incendios en los espectáculos deportivos sería irrelevante introducir un argumento que tuviese como conclusión que las entradas para la mayoría de los eventos deportivos son mucho más costosas en la actualidad que hace 10 años, aun teniendo en cuenta la inflación. Es bastante obvio que esta conclusión se desvía del tema. Sin embargo, en una conversación o un debate puede llevar cierto tiempo advertir que la conclusión planteada por alguien en realidad no tiene relevancia alguna en relación con el tema en discusión.

## J

### **jerga/lenguaje especializado**

La terminología específica asociada con una profesión o un área de interés en particular. El término «jerga» casi siempre es utilizado en sentido peyorativo para sugerir que el lenguaje es innecesariamente oscuro; «término técnico» es la designación que se utiliza para las palabras específicas necesarias para comunicarse de manera eficaz dentro de determinadas áreas especializadas, pero que no llegan a constituir una jerga. Las mismas palabras pueden ser jerga en un contexto y términos técnicos en otro.

Por ejemplo, la mayoría de los manuales de ordenadores están repletos de jerga, es decir, palabras tales como «bytes», «disco RAM» y «placa de control de flujo del disco rígido». Estas palabras se consideran jerga porque, en el contexto de un manual de instrucciones destinado al lector común, resultan oscuras; en un manual destinado a expertos en informática serían simplemente lenguaje técnico, y serían perfectamente apropiadas. Quienes escriben los manuales de ordenadores no parecen reconocer la dificultad que la mayoría de los lectores tienen con la jerga informática.

Los filósofos tienen su propio bagaje de jerga, que incluye muchas palabras y locuciones latinas tales como *mutatis mutandis* (que significa «si se efectúan los cambios necesarios») y *prima facie* (que significa «a primera vista»); muchas de estas expresiones tienen equivalentes perfectamente aceptables en lengua vernácula. Algunos filósofos usan jerga filosófica como un modo de hacer que su trabajo parezca más difícil e importante de lo que realmente es (véase *cortina de humo*), pues tales trabajos requieren conocimientos del significado de la jerga.

En círculos cerrados de gente que se comunica entre sí, como los académicos en las universidades, la jerga echa raíces muy rápidamente. Lamentablemente, esta tendencia suele poner los temas tratados fuera del alcance de cualquiera que no tenga los conocimientos del significado de la jerga utilizada.

## L

### «las investigaciones han demostrado que...»

Fórmula utilizada con frecuencia para persuadir al interlocutor de que lo que se está diciendo está respaldado por firmes evidencias empíricas (véase *empírico/a*). Sin embargo, resulta extremadamente vago (véase *vaguedad*) afirmar que «las investigaciones han demostrado» lo que fuese, a menos que se pueda respaldar esa afirmación con detalles específicos acerca de la investigación invocada. ¿Quién realizó la investigación? ¿Qué métodos utilizó? ¿Qué se halló exactamente? ¿Sus resultados fueron confirmados por otros investigadores de ese campo? Cualquiera que recurra a esa frase debería poder responder este tipo de preguntas. Si no puede, entonces no hay motivo para aceptar la frase, que en ese caso se vacía de contenido.

De hecho, es muy poco probable que las personas expertas en una problemática dada utilicen una frase tan vaga como «las investigaciones han demostrado que»; es mucho más probable que mencionen investigaciones específicas. Por lo tanto, esta frase debería ser motivo de alerta. Algunas personas que recurren a ella pueden creer sinceramente que las investigaciones han demostrado lo que creen que han demostrado. Pero la mayor parte de las veces, no es más que

un pensamiento desiderativo. Si resulta que las investigaciones realmente han demostrado lo que esas personas afirman que han demostrado, por lo general es resultado de una coincidencia afortunada, más que de algo realmente sabido por ellas (véase falacia por falsa causa).

### **lenguaje ampuloso**

Véanse jerga, pseudoprofundidad y cortina de humo.

## **M**

### **mentira**

La afirmación de algo que se sabe o se cree que no es verdad. Aunque es condenada casi universalmente, la mentira se practica profusamente.

Algunas personas creen que la mentira es absolutamente condenable y que nunca puede estar justificada, cualesquiera sean las consecuencias beneficiosas que pueda acarrear. Por lo general, este punto de vista se deriva de creencias religiosas. Otros piensan que la mentira es reprobable porque suele tener consecuencias dañinas. Sin embargo, aun cuando no tenga ningún efecto dañino en un caso particular, igualmente es moralmente incorrecta porque, si es descubierta, la mentira debilita la práctica general de decir la verdad, fundamental para la comunicación humana. Por ejemplo, si por vanidad yo mintiera acerca de mi edad, y mi mentira fuera descubierta, aunque ella no ocasionara ningún daño grave de manera directa, yo habría debilitado la confianza de mi interlocutor en general, de manera que este tendría muchos más reparos en creer cualquier cosa que yo dijese en el futuro. De modo que la mentira, cuando es descubierta, siempre tiene efectos dañinos indirectos. Sin embargo, muy ocasionalmente,

esos efectos dañinos podrían ser compensados por los beneficios que puede aportar una mentira. Por ejemplo, si alguien está gravemente enfermo, mentirle acerca de su expectativa de vida bien podría darle una chance de vivir más tiempo, mientras que decirle la verdad podría inducir en ella una depresión que aceleraría su deterioro físico. En tales casos, la mentira podría ser un mal menor, aunque encontrarse frente a la situación de tener que decidir si se miente no es en absoluto envidiable (véase también escatimar la verdad).

### modificación *ad hoc* de una hipótesis

Modificaciones que se agregan a una hipótesis para que esta se torne consistente con alguna nueva observación realizada o con algún hecho que acaba de descubrirse. Si su hipótesis se ve amenazada por algún hecho inconveniente que aquella no puede explicar, tiene dos opciones: puede abandonar su hipótesis y buscar una nueva, que sea capaz de explicar este nuevo hecho, o bien puede agregar una cláusula especial a su hipótesis general, una cláusula *ad hoc*. El recurso de «remendar» una hipótesis puede ser aceptable en algunas ocasiones, pero la mayoría de las veces no lo es. Esto puede apreciarse mejor si se toma en consideración algunos ejemplos.

Un político podría asegurar que ayudando a que los ricos de un país se enriquezcan aun más, los pobres de ese país se beneficiarán porque, por un «efecto derrame», la riqueza que generen los primeros llegará gradualmente a estos últimos. A modo de ejercicio, supongamos (véase *suposición*) que un estudio realizado a lo largo de cinco años demuestra que tal efecto no se produce. Podría esperarse, entonces, que el político abandonase su hipótesis inicial. No obstante, otra opción sería agregar una cláusula especial a su hipótesis, para evitar que las pruebas presentadas por el estudio constituyan una *refutación* de aquella. Por ejemplo, la nueva hipótesis podría ser: «Si se ayuda a que los ricos de un país se enriquezcan aun más, los pobres

de ese país se beneficiarán porque, por un «efecto derrame», la riqueza que generen los primeros llegará gradualmente a estos últimos; *pero los efectos de este fenómeno no serán visibles en los primeros cinco años*». Si el país en cuestión estuviese saliendo de una recesión, se podría añadir una modificación *ad hoc* diferente: «*pero los efectos de ayudar a que los ricos se vuelvan aun más ricos quedarán opacados por los efectos de la recesión*».

Un biólogo podría formular la hipótesis de que todos los organismos vivos independientes son o bien unicelulares (compuestos por una sola célula), o bien pluricelulares (compuestos por muchas células). Sin embargo, la existencia de un animal muy peculiar, conocido como «molde viscoso», contradice esta hipótesis, revelando una *falsa dicotomía*, dado que en una primera etapa el molde viscoso es un organismo unicelular independiente, y en una etapa posterior de su desarrollo se combina con otros moldes viscosos unicelulares para formar un organismo multicelular. La existencia de moldes viscosos contradice la hipótesis. Bajo la luz arrojada por esto, el biólogo podría modificar su hipótesis inicial, afirmando que «Todos los organismos vivos independientes, *excepto el molde viscoso*, son o bien unicelulares, o bien pluricelulares». Esa sería una modificación aceptable; pero si existiesen más especies que, como el molde viscoso, contradijeran la dicotomía simple planteada en la hipótesis, llegaría un punto en que sumar más modificaciones *ad hoc* debilitaría el poder de generalización de esa hipótesis.

Existe un tenue límite entre formular una hipótesis más detallada bajo la luz de nuevas evidencias y debilitar su poder de generalización mediante el agregado de numerosas cláusulas de *excepción*.

### *modus ponens*

Nombre latino para la afirmación del antecedente (véanse también antecedente, consecuente, negación del antecedente, afirmación del consecuente, negación del consecuente).

**modus tollens**

Nombre latino para la negación del consecuente (véanse también antecedente, consecuente, afirmación del antecedente, afirmación del consecuente, negación del antecedente).

**mover los palos**

Cambiar lo que se está argumentando en la mitad del debate. Es un recurso muy común para evitar las críticas: no bien el argumentador advierte que su posición se torna insostenible, cambia el eje de la discusión hacia un tema relacionado pero más fácil de defender.

Así, por ejemplo, si yo comenzara defendiendo la posición según la cual todos los asesinos sin excepción deberían recibir automáticamente la cadena perpetua, alguien podría señalar que dentro de la categoría «asesino» existe una amplia gama de personas, algunas de las cuales no pueden ser consideradas plenamente responsables de sus acciones en razón de sus trastornos mentales. Si yo continuase la discusión como si hubiese estado refiriéndome solo a los asesinos plenamente responsables de sus acciones, habría movido sutilmente los palos en mi argumentación, sin conceder que realicé tal cambio.

A menudo el recurso de mover los palos es facilitado por cierta vaguedad de lo que se estaba argumentando en primer lugar (véase también irrelevancia y zigzag).

**muñeco de paja**

Una ridiculización del punto de vista del adversario que se hace simplemente con el fin de abatirlo. Literalmente, un muñeco de paja es un muñeco que se fabrica para practicar tiro al blanco. Introducir un

muñeco de paja en un argumento es lo contrario de actuar como **abogado del diablo**. Algunas veces es una táctica deliberada, en cuyo caso es una forma de retórica que no tiene muy buena reputación. Más frecuentemente, implica cierto grado de **pensamiento desiderativo** que proviene de una renuencia generalizada a atribuir gran lucidez o sutileza a alguien con quien se está en franco desacuerdo. La confianza excesiva en nuestra propia posición puede llevarnos a tratar los puntos de vista de aquellos con quienes no estamos de acuerdo como blancos fáciles de derribar, cuando en realidad ellos pueden ser complejos y resistentes a simples ataques.

Por ejemplo, en una discusión acerca de los méritos y los deméritos de los zoológicos, alguien podría afirmar que estos últimos cumplen un importante rol de conservación de las especies en peligro de extinción. Un detractor de los zoológicos podría distorsionar ese punto de vista, y presentarlo como equivalente a decir que solo las especies en peligro de extinción deberían ser mantenidas en los zoológicos. Una forma de hacer esto sería sugerir que la posición del defensor de los zoológicos es absurda porque implicaría que deberíamos liberar a los animales que no corren peligro de extinguirse. Obviamente, el defensor de los zoológicos estaba esgrimiendo una de las razones para defender estos lugares, y no sugería que fuese la única. Así, distorsionando la posición del defensor, el argumentador introduce un blanco fácil de derribar.

Samuel Johnson realizó un famoso ataque al idealismo del obispo Berkeley. Este último afirmaba que no podemos estar seguros de que los objetos físicos continúen existiendo cuando no los percibimos, excepto si sostenemos la hipótesis de que Dios continúa percibiéndolos. Johnson, por su parte, pateó una gran piedra y declaró «Así es como lo refuto». Su argumento era que es imposible creer que algo tan sólido como una piedra realmente pudiese estar hecho solo de ideas. Pero Johnson se equivocaba si en verdad creía que el idealismo de Berkeley no podía explicar el hecho de que el pie de Johnson impactara contra una roca sólida. El único modo de volver vul-

nerable la teoría de Berkeley era burlarse de ella. De este modo, Johnson creó un muñeco de paja. Si bien a menudo resulta tentador crear blancos fáciles de derribar, esta actividad no tiene lugar dentro del pensamiento crítico.

## N

### navaja de Ockham

Un principio de simplicidad. Si se puede explicar algo adecuadamente sin introducir mayores complejidades, entonces la explicación simple es la mejor explicación. Este principio, a veces conocido como principio de economía, recibe su nombre del filósofo medieval Guillermo de Ockham. A menudo, este principio es utilizado para dar a entender que «las entidades no tienen que ser multiplicadas sin necesidad», aunque no es ese el sentido que el propio Ockham le dio. El sentido práctico de la navaja de Ockham puede entenderse mejor a través de un ejemplo.

Los científicos que intentan descubrir si el monstruo del lago Ness existe o no podrían examinar evidencias fotográficas. Si las evidencias pudiesen explicarse de manera plausible como resultado de causas conocidas, como la presencia de nutrias nadando o de ramas que flotan en el agua, entonces los científicos serían sensatos si aplicasen la navaja de Ockham y se abstuviesen de hipotetizar la existencia de un monstruo para explicar las evidencias. No hay necesidad de ir más allá del espectro de fenómenos conocidos para explicar las evidencias fotográficas. No es necesario invocar otras entidades para explicar los signos que aparecen en las fotografías.

En general, aplicar la navaja de Ockham es una excelente idea. No obstante, el problema práctico más evidente se presenta cuando se debe decidir qué se considera una explicación simple, y qué una simplificación. Tal como sucede en muchas zonas del pensamiento crítico, la sensibilidad para con el contexto es fundamental.

### negación del antecedente

Una falacia formal cuya forma argumental es la siguiente:

Si  $p$  entonces  $q$   
 No  $p$   
 Por lo tanto, no  $q$

Como la falacia de afirmación del consecuente, trata a «si» como si significase «si y solo si». Por ejemplo, el siguiente es un caso de negación del antecedente:

Si el precio de las acciones sube, te volverás rico.  
 El precio de las acciones no subió.  
 Por lo tanto, no te volverás rico.

En este ejemplo, es *posible* que usted se vuelva rico aunque el precio de las acciones no haya subido. La suba del precio de las acciones no es el único mecanismo por el cual las personas se vuelven ricas.

Tomemos otro ejemplo:

Si agregas estiércol de caballo al suelo aumentarás tu producción de vegetales.  
 No has agregado estiércol de caballo al suelo.  
 Por lo tanto, no aumentarás tu producción de vegetales.

Nuevamente, agregar estiércol de caballo al suelo no es la única forma de aumentar la producción de vegetales: puede agregar compost, algas, estiércol de cerdo y todo tipo de fertilizantes inorgánicos. Por lo tanto, la conclusión no se sigue lógicamente de las premisas: es un *non sequitur*.

En algunos casos, el contexto y el contenido del argumento dejan en claro que «si» debe entenderse en el sentido de «si y solo si». Esos no son casos de negación del antecedente. Por ejemplo, en la siguiente proposición, «si» únicamente puede significar «si y solo si»:

Si tienes un billete de lotería tienes posibilidades de ganar a la lotería.  
 No tienes un billete de lotería.  
 Por lo tanto, no tienes posibilidades de ganar a la lotería.

Este es un argumento válido (véase validez) puesto que la única forma de ganar a la lotería es tener un billete de lotería.

### negación del consecuente

Un argumento válido (véase validez) con la siguiente forma:

Si  $p$  entonces  $q$   
 No  $q$   
 Por lo tanto, no  $p$

Esta forma argumental se suele designar con su nombre latino, *modus tollens*. Un ejemplo de negación del consecuente es:

Si llueve te mojarás.  
 No te has mojado.  
 Por lo tanto, no llueve.



**no contradicción, principio de**

Véase contradicción.

**non sequitur**

Una conclusión que no se sigue lógicamente de las premisas que la preceden. La frase significa «no se sigue», y se utiliza comúnmente en latín, puesto que no existe un equivalente adecuado en lenguas modernas. Los *non sequitur* son más evidentes cuando son absurdos. Por ejemplo, del hecho de que a la mayoría de los gatos les guste la leche y de que algunos gatos tengan cola no podría derivarse la conclusión de que David Hume fue el filósofo más importante de Inglaterra. Eso sería un completo *non sequitur*, rayano en lo surreal, independientemente de si la conclusión es verdadera. Los *non sequiturs* a menudo se relacionan con el uso espurio del «entonces» y el «por lo tanto» (véase «por lo tanto» espurio y «entonces» espurio); pero el contexto de un enunciado también puede sugerir que la conclusión se deriva de lo que se ha afirmado precedentemente, sin que aparezca alguna de esas expresiones para indicarlo.

Cualquier falacia formal tiene un *non sequitur* como conclusión, aunque la mayoría de esos *non sequitur* son menos obvios que el presentado más arriba. Las falacias formales son, por definición, formas inválidas de argumentos (véase validez), otra manera de decir que sus conclusiones no se siguen de sus premisas.

Algunos razonamientos pueden parecer un *non sequitur* a primera vista, pero luego de una mirada más detenida puede apreciarse que se siguen de suposiciones no explicitadas. Por ejemplo, podría parecer que alguien que dijera «esta comida contiene carne; por lo tanto, no deberías comerla» ha extraído una conclusión que no se sigue de las premisas enunciadas, pues la conclusión «no deberías comerla» no tiene conexión con el hecho de que la comida contenga carne. No

obstante, la persona que afirma esto podría estar basándose en la premisa no formulada de que «eres vegetariano». Dado ese contexto tácito, la conclusión no es un *non sequitur* en absoluto, sino la conclusión de un entimema, un silogismo al que se ha suprimido una de las premisas. Las discusiones reales están repletas de aparentes *non sequitur*. En un examen más detenido, muchos de estos resultarán ser conclusiones extraídas de suposiciones compartidas. No obstante, los genuinos *non sequitur* también son comunes; algunos de ellos provienen de descuidos y otros, de pensamientos desiderativos.

**«nunca me hizo daño»**

Una forma corriente y particularmente irritante de generalización apresurada con la cual alguien defiende alguna práctica desagradable argumentando que cuando le fue aplicada a él sobrevivió. El argumento implícito sería el siguiente:

Dices que esta práctica no debería ser permitida porque es dañina. Yo tuve que sufrir esa práctica, y no me causó daño alguno. Por lo tanto, no tienes fundamentos suficientes para condenarla.

Por ejemplo, si un padre se queja de que a su hijo le dan azotes con la vara en la escuela, el director podría responder que ese reclamo es infundado, dado que él mismo recibía azotes cuando iba a la escuela y ello no le causó ningún daño. Sin embargo, esa forma de argumento, además de basarse en evidencia anecdótica y de generalizar a partir de un solo caso, interpreta erradamente la objeción que se hace a esa práctica. Que los azotes en general ocasionen graves daños psicológicos en un niño es completamente consistente con el hecho de que, en algunos casos, los niños salen ilesos de ese castigo: la objeción no es que en todos los casos los azotes con la vara necesariamente ocasionan serios daños. Más bien, la objeción usual a esta práctica es

que en gran cantidad de casos puede ocasionar daños psicológicos y a veces incluso graves daños físicos. Que el director de la escuela fuese castigado de ese modo y resultara aparentemente ileso de ninguna manera justifica esa práctica. En casos extremos, los argumentos de ese estilo pueden ser una apoyatura para un pensamiento desiderativo moralmente perturbador.

Esa forma de argumentos también puede incluir pensamientos desiderativos de otra índole: a menudo, cuando se aduce «nunca me hizo daño» simplemente se miente. Hay personas que esgrimen este argumento con una vehemencia llamativamente excesiva. La negación enfática del daño es psicológicamente reveladora, pues sugiere lo opuesto: que les ha hecho daño; de lo contrario, no insistirían tanto en que no ha sido así. En algunos casos, puede suceder que el individuo afectado siente que porque debió tener la vivencia de cierto régimen inclemente, el resto de la gente también debería experimentarlo. Así, por ejemplo, alguien que soportó dos años de servicio militar obligatorio bien podría utilizar el recurso de «nunca me hizo daño» para tratar de persuadir a los demás del valor del servicio militar en general, cuando, en realidad, lo que quiere decir es: «Yo tuve que padecer esto; por lo tanto, no veo por qué ustedes no deberían padecerlo también».

## O

**objeciones nimias**

Véase pedantería.

**obsecuencia**

Actitud excesivamente deferente. Ha habido muchos grandes pensadores en la historia y puede ser tentador considerar que cualquier cosa que diga un pensador por quien uno siente gran admiración es incuestionablemente verdadera. En ocasiones pueden existir excelentes razones para confiar en las opiniones de los expertos y en la autoridad de aquellos que han dedicado su vida al estudio de un tema específico (véase **apelación a la autoridad y conocimiento universal**). Sin embargo, esa actitud puede ir demasiado lejos y degenerar en obsecuencia y excesiva humildad, lo que obstaculiza el pensamiento crítico. La obsecuencia significa, literalmente, tocar el suelo con la frente como signo de sumisión.\*

\* La palabra en inglés es *kowtow*, calco de la expresión china *ke tou*, compuesta por *ke* «golpear» y *tu*, «frente». [N. de la T.]

Por ejemplo, aunque Friedrich Nietzsche tenía muchos pensamientos interesantes y profundos acerca de una gran cantidad de temas, sería mera obsecuencia para con él tomar seriamente sus pronunciamientos respecto de la mujer (es famosa su frase: «Si vais donde la mujer, no olvidéis el látigo»), simplemente porque es un pensador al que uno respeta. La aceptación acrítica de las ideas de otras personas conduce al estancamiento mental.

### oscuridad/lenguaje oscuro

Véanse jerga y pseudoprofundidad.

## P

### palabras persuasivas

Palabras tales como «seguramente», «obviamente» y «claramente», cuya función principal es persuadir al lector o al interlocutor de la veracidad de lo que se está afirmando. Se utilizan para lograr un efecto retórico (véase *retórica*).

En muchos casos, el uso de tales palabras está justificado, sería tedioso redundar en la copiosa evidencia que sustenta una aseveración particular precedida por expresiones del tipo de «obviamente». La vida es demasiado corta para perder tiempo defendiendo cada una de nuestras aseveraciones, especialmente cuando hay muchas probabilidades de que la persona a la que nos dirigimos comparta nuestras creencias acerca del tema en discusión. Sin embargo, a veces se requiere algo más que el ornato retórico de usar unas pocas palabras persuasivas. En algunos casos, las palabras persuasivas se utilizan para lograr la aceptación de conclusiones que no tienen fundamento alguno. Los interlocutores o lectores desprevenidos podrían encontrarse asintiendo a lo que se les dice o leen, movidos por estas familiares palabras, sin detenerse a considerar si lo que se está aseverando es *obviamente* verdadero. Si alguien dice: «Obviamente, deberíamos creer cualquier tes-

timonio dado por la policía», la palabra «obviamente» hace las veces de una premisa de esta conclusión, mientras que nos invita a acordar con la persona que hace esta afirmación. Pero, ¿cuál es la premisa implicada por esta palabra? Presumiblemente, algo por el estilo de: «La policía nunca fraguaría pruebas o mentiría bajo juramento». Sin embargo, la premisa sugerida es falsa: lamentablemente, ha habido casos en que los oficiales de policía han falsificado pruebas y han mentido bajo juramento. Cuando se reemplaza la premisa por palabras persuasivas, es fácil que el interlocutor desatienda lo que realmente está en juego. Ese tipo de utilización de las palabras persuasivas no siempre es consciente, sobre todo en una conversación. Quienes usan estas palabras no siempre intentan persuadir a su interlocutor de algo que saben es falso; a menudo simplemente utilizan una forma abreviada de expresar sus propias creencias.

## paradoja

Una conclusión inaceptable derivada de un razonamiento aparentemente inobjetable, cuyas premisas supuestamente están exentas de controversias. «Paradoja» es un término específico en filosofía; en la conversación cotidiana, «paradójico» suele utilizarse como sinónimo de «extraño» o «inesperado». El uso filosófico es más acotado. Las verdaderas paradojas ponen al descubierto inconsistencias en las creencias o anomalías en el razonamiento. Con frecuencia son algo más que rompecabezas lógicos, y en muchos casos han obligado a los filósofos a revisar sus suposiciones incuestionables.

Un ejemplo de paradoja es el famoso caso conocido como paradoja del montón o paradoja «sorites» (*soros* en griego significa «pila»). Si 5000 granos de sal forman un montón, cuando quitamos un grano todavía tenemos un montón. Lo mismo ocurre cuando quitamos otro grano, y otro, y otro más. Pero si aplicamos este razonamiento, en 4999 pasos, nos quedará un solo grano, lo que claramente no for-

ma un montón. Presumiblemente el montón dejó de ser un montón en algún momento, antes de llegar a un solo grano. Pero, ¿cuándo ocurrió esto? Si lo pensamos a la inversa, un solo grano no forma un montón, como tampoco dos granos, ni tres. Entonces, ¿cuándo tenemos un montón? La paradoja aquí es que si quitar o añadir un grano de sal no puede hacer que algo se convierta en un montón o deje de serlo, pareciera que un solo grano de sal es un montón, pues podemos reducir cualquier montón de sal a un solo grano mediante una serie de etapas incuestionables consistentes en remover los granos de a uno. Sin embargo, sabemos muy bien que un solo grano de sal no forma un montón.

Una solución a medias para esta paradoja es plantear que un grano no puede ser un montón. Tampoco pueden serlo dos o tres granos; ellos solo pueden formar un triángulo o un pequeño cúmulo de sal. Pero, dado que cuatro granos pueden formar una pirámide, llegamos al punto en el cual un conjunto de granos pueden formar un montón. Por más taxativa que sea esta solución, no resuelve muchas de las otras posibilidades que abre esta paradoja: el ejemplo del montón es simplemente un ejemplo. Existen muchos otros términos igualmente vagos (véanse *vaguedad* y *trazar una línea divisoria*), tales como «alto» y «calvo», para los cuales no existe una línea de demarcación precisa que establezca la diferencia entre poseer o no poseer un atributo. Reducir en un milímetro la altura de una mujer no la convertirá en baja; quitar un cabello de la cabeza de un hombre no hará que de pronto este se vuelva calvo (a menos que entendamos «calvo» en el sentido sumamente estricto de no tener un solo cabello en la cabeza, y no en el sentido más vago en el cual se utiliza habitualmente este término).

En general, deberíamos reservar la palabra «paradójico» para describir genuinas paradojas y no simplemente para referirnos a circunstancias extrañas o inusuales. De lo contrario, corremos el riesgo de perder precisión. (Para una discusión de los usos coloquiales de términos precisos, véanse *petición de principio*, *trampa-22* y *validez*.)

**paradoja del montón o «sorites»**

Véanse falacia «booleana», trazar una línea divisoria y paradoja.

**parcialidad**

Véanse prejuicio e intereses creados.

**pasar el mal trago**

Aceptar las consecuencias ostensiblemente inaceptables que se siguen de principios a los que no se está dispuesto a renunciar. Este recurso puede ser muy desconcertante cuando un adversario lo utiliza en respuesta a lo que uno había pensado era una refutación de la posición de aquel. Por lo general es inesperado y se produce cuando uno cree haber ya demostrado que un principio particular es insostenible debido a las consecuencias absurdas o inaceptables que pueden derivarse de él (véase argumento por *reductio ad absurdum*). Cuando alguien *al mismo tiempo* acepta que las consecuencias que propone son inaceptables y está de todos modos dispuesto a aceptarlas, puede resultar muy difícil continuar discutiendo, pues, llegados a ese punto se torna evidente que hay muy pocas esperanzas de alcanzar un acuerdo, dado que las suposiciones fundamentales de ambos están separadas por un abismo insalvable. Los casos más extremos en que se debe pasar el mal trago ocurren cuando aquellos con quienes uno está discutiendo no tienen inconveniente en sostener una contradicción. Los argumentos lógicos no suelen tener mucha fuerza con este tipo de personas. La mayoría de quienes pasan ese mal trago, sin embargo, están lejos de aceptar dichas contradicciones.

Por ejemplo, un utilitario acérrimo, es decir, alguien que cree que en cualquier situación lo moralmente correcto es todo aquello que

procure una felicidad total, se encontrará ante una situación difícil cuando deba decidir respecto de la adecuación moral de castigar a personas inocentes. Una consecuencia del principio utilitario básico es que si pudiera demostrarse que castigar a una persona inocente en algunas circunstancias procuraría mayor felicidad que cualquier otra acción posible (acaso porque la gran mayoría de la opinión pública cree que esa persona es culpable y sentiría placer sabiendo que se la castiga), sería moralmente correcto, en esas circunstancias, castigar a esa persona inocente. Para la mayor parte de nosotros, esta sería una consecuencia inaceptable del principio utilitario general; para muchas personas, bastaría para poner en duda la veracidad de esta versión sumamente simplista del utilitarismo y podría constituir un aliciente o bien para revisar (véase *modificación ad hoc*) o bien para rechazar de plano el utilitarismo. No obstante, un utilitario a ultranza podría estar dispuesto a pasar el mal trago y proclamar, sin más: «Sí, esta es una consecuencia de mi teoría y estoy dispuesto a aceptarla: en algunas situaciones puede ser moralmente correcto castigar a una persona inocente».

Tomemos otro ejemplo: alguien podría adherir al principio según el cual únicamente las personas que nunca en su vida han infringido una ley pueden acceder al cargo de juez. Si bien a primera vista este podría parecer un requisito razonable, si se lo medita con mayor detenimiento se torna evidente que ello excluiría a casi todos los jueces actualmente en funciones: es altamente probable que la gran mayoría de ellos en algún momento haya infringido alguna norma de velocidad o estacionamiento, o alguna otra norma menor, aunque sin haber sido juzgados por ello. Sin embargo, en ese caso un extremista podría querer pasar el mal trago para continuar manteniendo este principio, aun a costa de excluir a casi todos los jueces existentes.

## peces rojos

Una forma de irrelevancia que conduce al interlocutor desprevenido por un camino falso. Un pez rojo es un arenque ahumado cuyo aroma, cuando interfiere en la pista que lleva a un zorro, confunde a los perros de caza. La introducción deliberada de temas irrelevantes en una discusión es una táctica frecuente. Es particularmente efectiva porque, durante algún tiempo, puede pasar desapercibido que se trata de una pista falsa: en general, los peces rojos despiertan interés y en un principio parecen pertinentes respecto del tema en discusión. Son especialmente nocivos en un debate, cuando el tiempo para discutir un tema es limitado (véase *respuesta de político*).

Por ejemplo, si en un debate sobre la libertad de expresión alguien comienza a describir la estructura y el funcionamiento de Internet, a primera vista eso aparentemente podría tener alguna relevancia con respecto al tema en discusión. Pero si no se efectúa vínculo alguno con la libertad de expresión, tarde o temprano se haría evidente que el orador se fue por la tangente e introdujo un tema que, si bien es interesante en sí mismo, tal como fue usado no tiene relación directa con el tema debatido.

## pedantería

Preocupación infundada y excesiva por los detalles, a menudo a expensas de lo que es realmente importante en relación con alguna cuestión. «Pedantería» siempre se utiliza de modo peyorativo.

Por ejemplo, una persona pedante que leyera este libro podría quejarse de que la primera oración de esta y muchas otras entradas no tiene verbo principal y por lo tanto no es, estrictamente, una oración gramaticalmente correcta. Sin embargo, si yo me hubiese detenido en reformular las definiciones de los términos para expresarlas en oraciones gramaticalmente correctas, habría debido sacrificar la

claridad y concisión, cualidades más importantes para mi objetivo que la corrección gramatical. Por añadidura, la decisión de comenzar cada entrada de esta forma es deliberada, no una transgresión accidental a alguna regla gramatical; centrarme en ese aspecto del libro a expensas del contenido sería mera meticulosidad y, como tal, algo completamente inapropiado. La esclavitud a las reglas, especialmente en el ámbito de la gramática y la sintaxis, es un rasgo típico de pedantería; esto no quiere decir que deberíamos abandonar todas las reglas, solo que la mayor parte de las reglas gramaticales debería ser quebrantada toda vez que la adhesión estricta a ellas vaya en contra de los objetivos de la escritura.

Un cuidador de parques meticuloso podría decidir cambiar todos los carteles del parque que dijeran «Prohibido caminar sobre el césped» por otros que rezasen «Prohibido tomar contacto con el césped», esgrimiendo que los primeros carteles no excluyen explícitamente bailar, saltar, arrastrarse y correr sobre el césped. Ese tipo de meticulosidad acerca de posibles ambigüedades de las frases (aquí la ambigüedad invocada se refiere al significado preciso de «caminar») es típico de la pedantería: la mayor parte de las personas meticulosas es insensible al contexto de las expresiones y por lo tanto ve posibles confusiones donde no existe tal posibilidad.

La imputación de pedantería puede ser utilizada como forma de retórica. Quienes pretenden persuadir a otros de su posición simplemente pueden rechazar cualquier crítica por considerarla pedante. Si usted encontrase un defecto en el razonamiento o la evidencia presentados por alguien, puede ser acusado injustamente de pedante. De hecho, esa acusación suele hacerse a quienes son rigurosos en su pensamiento crítico. El modo más efectivo de rebatirla es demostrar que la atención por los detalles en ese caso en particular es apropiada y relevante. Lamentablemente, no existe una regla simple para discriminar la cuota de pedantería de una atención por los detalles justificada y defendible. Se requiere sensibilidad a los parámetros de evaluación adecuados al contexto específico.

## pensamiento desiderativo

Crear que, como sería bueno que algo fuese verdad, entonces realmente es verdad. Esta modalidad de pensamiento es extremadamente común, y muy tentadora, pues nos permite soslayar verdades desagradables. En su forma extrema, es una suerte de autoengaño; en su forma más atenuada, un optimismo infundado. Es sorprendente comprobar hasta qué punto pueden llegar algunas personas y las **excusas racionales** que hacen con el fin de evitar afrontar las evidencias que contradirían su pensamiento desiderativo.

Por ejemplo, alguien que bebe 10 pintas de cerveza por día podría persuadirse a sí mismo de que ello no tiene efecto nocivo alguno sobre su salud. Es muy probable que se trate de un pensamiento desiderativo, ya que esa cantidad de alcohol está significativamente por encima de los niveles de consumo recomendados por médicos y especialistas. Para mantener la creencia de que beber esa cantidad no tiene efectos nocivos en su salud, el bebedor posiblemente pase por alto gran cantidad de síntomas que padece, o bien los atribuya a otras causas. Cuando conduce a su casa de regreso del bar tras beber 10 pintas, podría creer que el alcohol no lo afecta para conducir porque es más conveniente para él conducir que tomar un taxi. Nuevamente, ese sería un ejemplo de pensamiento desiderativo, dado que sus tiempos de reacción, su coordinación y su juicio sin duda se ven seriamente afectados por la ingesta de tal cantidad de alcohol. En realidad, su pensamiento desiderativo podría potenciarse por los efectos del alcohol, pues sus procesos lógicos se verían perturbados, de manera que no vería las posibles consecuencias de sus acciones y, así, creería erróneamente que las leyes de tránsito no son aplicables a su persona. Como lo muestra este último ejemplo, el pensamiento desiderativo puede ser muy peligroso, puesto que coloca un velo entre nosotros y la verdad.

## perogrullada

El error de apoyarse en proverbios como una alternativa al pensamiento.

Muchos proverbios contienen gérmenes de verdad, y algunos son realmente profundos, pero no son fuentes fiables de **conocimiento** y pueden conducir a errores. Por ejemplo, tomemos el dicho «Loro viejo no aprende a hablar». Ese no es el caso de todos los loros y, por cierto, no es el caso de todos los seres humanos (véase **confusión algunos/todos**): hay mucha gente mayor capaz de dar **grandes** pasos en el desarrollo de sus habilidades. Ello no implica negar los efectos del envejecimiento. El punto clave es que lo verdadero en términos generales, a saber, que a medida que envejecemos se torna más difícil aprender una nueva conducta, no es verdadero para **todos** ni en todos los sentidos. A lo sumo, el adagio recoge la idea de **que puede ser** difícil cambiar los hábitos de todas las personas mayores. No obstante, el mensaje que encierra ese proverbio es que nunca **se puede** enseñar algo nuevo a una persona mayor, lo cual es una **generalización apresurada** y evidentemente falsa.

Cuando estos dichos aparentemente sabios asumen el rol de autoridades (véase **apelación a la autoridad**), queda poco espacio para el pensamiento crítico. La apariencia de profundidad no es lo mismo que la profundidad genuina y debemos estar advertidos respecto de las personas que rápidamente recurren a un proverbio en lugar de formular un argumento. Citar un proverbio familiar rara vez es una alternativa satisfactoria a pensar acerca del caso **particular** en cuestión. Sin embargo, muchas personas suelen echar **mano** a proverbios como si necesariamente ellos encerrarán la **sabiduría** de la humanidad, y de este modo ponen fin a cualquier discusión. Cualquiera que use un proverbio debería por lo menos poder demostrar que es genuinamente aplicable al tema en discusión.

## petición de principio

Dar por sentado lo que se intenta probar. A veces implica incluir la **conclusión** del argumento en una de las **premisas**. A menudo involucra una circularidad (véase **argumentos circulares**). Esta es una forma válida de argumento (véase **validez**) y no una **falacia formal**: si las premisas son verdaderas, entonces la conclusión debe ser verdadera. Sin embargo, como la petición de principio implica dar por sentada la veracidad de lo que se trata de probar, no servirá para convencer a alguien para quien el punto en discusión aún debe ser probado. Más que lógicamente inválida, es poco informativa e irritante.

Por ejemplo, en un juicio, si alguien acusado de asesinato se declara inocente, sería una petición de principio referirse a él como «el asesino» y no como «el acusado» hasta que se establezca su culpabilidad. Ello se debe a que el objetivo del juicio es determinar si realmente es culpable, y llamarlo «el asesino» implicaría tomar una posición con respecto al punto por determinar. En un contexto diferente, el uso de ese término no sería una petición de principio.

En ocasiones, el filósofo René Descartes fue acusado controversialmente de recurrir a una petición de principio al formular su famosa sentencia del *cogito*: «Pienso, luego existo». Al suponer que este argumento demuestra que existo, decir «pienso» supone ya que existo y por lo tanto supone una respuesta al punto en cuestión. Según sus detractores, Descartes debería haber dicho «Ahora hay pensamientos»; pero si hubiera dicho eso, habría sido difícil para él concluir «existo», a menos que supusiera que todos los pensamientos tienen un agente. No obstante, para ser justos con Descartes, él negó explícitamente que el «existo» fuese la conclusión de una deducción. Lo que intentaba demostrar era la imposibilidad psicológica de dudar de la verdad del pensamiento. Por lo tanto, quizá la crítica de que recurrió a una petición de principio constituye un **muñeco de paja**.

La petición de principio puede tomar una forma interrogativa. Las **preguntas complejas** a menudo adoptan la forma de una peti-

ción de principio. Por ejemplo, la pregunta «¿Cuándo comenzó usted a golpear a su esposa?» podría ser una petición de principio si aún no estuviese probado que usted golpea a su esposa. O, una persona puede preguntarle qué planea estudiar en la universidad, cuando aún no está establecido que usted vaya a estudiar en la universidad; en tal caso, sería más adecuado dividir la pregunta en dos partes: «¿Planea usted estudiar en la universidad?» y «De ser así, ¿qué planea estudiar allí?». La pregunta compleja sería una petición de principio.

Todo esto hace parecer que la petición de principio es relativamente fácil de detectar; sin embargo, en muchos casos no es tan obvio lo que debe establecerse. La primera etapa en esos casos consiste en eliminar cualquier falta de claridad acerca de lo que se está discutiendo y explicitar el punto en discusión. Únicamente cuando esto ha sido aclarado es posible evaluar el grado en el cual se da algo por sentado.

## *petitio principii*

Expresión latina que significa petición de principio.

## por lo tanto

Véanse **palabras persuasivas** y «por lo tanto» y «entonces» **espurio**.

## «por lo tanto» espurio y «entonces» espurio

Un uso inapropiado de la expresión «por lo tanto» o «entonces» para persuadir a los interlocutores o a los lectores de que algo ha sido demostrado, cuando en realidad no lo ha sido. Las expresiones «por lo tanto» y «entonces» suelen utilizarse para indicar que lo que sigue es



la **conclusión** de un **argumento** explícito o implícito. Por ejemplo, en el siguiente argumento, la expresión «por lo tanto» es utilizada correctamente; lo que le sigue es una conclusión derivada de las **premisas** presentadas mediante una **deducción**:

Todos los peces viven en el agua.  
Sócrates es un pez.  
Entonces, Sócrates vive en el agua.

La expresión «por lo tanto» podría haber sido utilizada en lugar de «entonces». En el lenguaje de todos los días, es tedioso e innecesario exponer todas las premisas de un argumento, pues es razonable imaginar que la persona con que estamos hablando comparte muchas de nuestras **suposiciones**. Probablemente seríamos proclives a decir algo así como: «Sócrates es un pez, y por lo tanto, lógicamente, vive en el agua», en vez de desplegar el argumento completo tal como se lo expone más arriba. Este es un **entimema**, un argumento en el cual una de las premisas (que todos los peces viven en el agua) está suprimida. No hay nada de malo en él, a condición de que se tenga en claro qué se ha suprimido.

Sin embargo, algunos escritores y oradores explotan el poder persuasivo del «por lo tanto» y el «entonces», y salpican generosamente su prosa con estas palabras, aunque no ofrecen ningún argumento para sus pretendidas conclusiones. Esa alternativa facilista evita la tarea de tener que dar argumentos para apoyar las conclusiones, y muchos lectores desprevenidos se dejan engañar por ella. Pero, en realidad, las supuestas conclusiones que se siguen del uso espurio del «por lo tanto» y el «entonces» son muestras de *non sequitur*. Por ejemplo, si alguien afirma «El boxeo suele ocasionar daños cerebrales, por lo tanto debería prohibirse», la conclusión que sigue a «por lo tanto» podría haberse derivado de diversas premisas suprimidas, tales como «Cualquier actividad que suele ocasionar daños cerebrales debería prohibirse» o «Los deportes que suelen oca-

sionar daños cerebrales deberían prohibirse» o «Si el boxeo suele ocasionar daños cerebrales, debería prohibirse». Esta lista no agota las posibles alternativas. Pero a menos que la premisa implícita sea inteligible gracias al contexto, o salvo que ella sea formulada efectivamente, el uso del «por lo tanto» es espurio: da la apariencia superficial de un argumento, pero en realidad no es más que una **aseveración** disfrazada. Es un caso de pensamiento poco riguroso, o bien un intento de persuadir por medio de un recurso retórico (véase *retórica*).

### ***post hoc ergo propter hoc***

Expresión latina que significa «ocurrió luego de esto; luego, ocurrió a causa de esto» o, para decirlo más claramente, «cualquier cosa que haya sucedido luego de determinado acontecimiento sucedió a causa de ese acontecimiento»: un tipo de **falacia** *non causa pro causa*.

### **preguntas**

Véanse **preguntas múltiples** y **preguntas retóricas**.

### **preguntas capciosas**

Véase **preguntas complejas**.

### **preguntas complejas**

Preguntas con varias partes pero que tienen la apariencia de preguntas simples. El uso de preguntas complejas a veces se **conoce** con el

nombre de falacia de preguntas múltiples (una falacia no formal). Las preguntas complejas generalmente implican una petición de principio, pues suelen suponer un juicio respecto del punto en cuestión. Es extremadamente difícil responderlas de manera directa sin dar la impresión de que se aceptan las suposiciones de quien las formula. Con frecuencia, tales preguntas se usan deliberadamente para que su destinatario, desprevenido, haga algún tipo de confesión o al menos que parezca hacerla.

Por ejemplo, si alguien nos pregunta: «¿Cuándo dejaron de consumir drogas?», puede tratarse de una táctica deliberada para que admitamos por implicación que en algún momento consumimos drogas. Si aún debe establecerse que alguna vez consumimos drogas, entonces sería más justo formularnos tres preguntas simples, que están implícitamente contenidas en esta pregunta compleja:

1. ¿Alguna vez consumieron drogas?
2. En caso de respuesta afirmativa, ¿han dejado de consumirlas?
3. En caso de respuesta afirmativa, ¿cuándo dejaron de hacerlo?

Hasta tanto se establezcan las respuestas a la primera y a la segunda respuesta, en la mayoría de los contextos sería una petición de principio preguntar «¿Cuándo dejaron de consumir drogas?».

El periodista que pregunta a un autor famoso «¿Cuándo decidió que quería ser escritor?» puede estar formulando una pregunta compleja para ahorrar tiempo. Pero se trata claramente de una petición de principio, pues supone que el autor realmente en algún momento tomó la decisión convertirse en escritor, aunque puede no haber sido así; tal vez el autor nunca decidió convertirse en escritor. La pregunta del periodista podría dividirse en dos preguntas simples:

1. ¿Tomó la decisión de convertirse en escritor?
2. En ese caso, ¿cuándo tomó esa decisión?

En los dos ejemplos anteriores, los sujetos interrogados tienen una forma simple de responder: «Nunca consumí drogas» o «Nunca tomé la decisión consciente de convertirme en escritor». Pero otras formas de preguntas complejas pueden ser mucho más difíciles de responder. Por ejemplo, si alguien pregunta: «¿Continuarás comportándote como un niño malcriado o admitirás que deberías dedicar por lo menos media hora por día a hacer las tareas del hogar?», es casi imposible dar una respuesta breve sin sugerir o bien que usted se ha estado comportando como un niño malcriado y que continuará haciéndolo, o bien que está dispuesto a admitir que debería dedicar por lo menos media hora por día a hacer las tareas del hogar. Pero quien formula la pregunta puede haber establecido una falsa dicotomía: hay otras opciones, además de las que se presentan en la pregunta compleja. Decir «No me he comportado como un niño malcriado y por lo tanto es imposible que continúe haciendo algo que nunca hice, ni admitiré que debería dedicar por lo menos media hora por día a hacer las tareas del hogar» parece una forma larga y enrevesada de responder a una pregunta como esa, pero a menos que responda a cada una de sus partes constitutivas por separado, es probable que sienta que ha sido inducido a aceptar implícitamente las suposiciones de la persona que le ha hecho la pregunta.

Las preguntas complejas no deben ser confundidas con las preguntas tendenciosas, aunque algunas preguntas tendenciosas son preguntas complejas. Las preguntas tendenciosas son aquellas que sugieren la respuesta que la persona interrogada debería dar. En una conversación corriente, tales preguntas no tienen nada de malo; sin embargo, no siempre son aceptadas en un tribunal de justicia.

### preguntas múltiples

Otro nombre con que se conocen las preguntas complejas.

## preguntas retóricas

Preguntas formuladas exclusivamente para obtener un efecto y no para solicitar una respuesta. Algunas veces quien formula la pregunta supone que existe una sola respuesta posible a la pregunta, en cuyo caso la pregunta retórica funciona precisamente del mismo modo que las **palabras persuasivas**. De esta forma las preguntas retóricas son simplemente sustitutos de afirmaciones directas: «¿Quién podría dudar de que...?» y «¿Acaso alguien querría vivir en un mundo en el cual...?», que, en la mayoría de los casos, son equivalentes a: «Nadie podría dudar de que...» y «Nadie querría vivir en un mundo en el cual...». Adoptar o evitar estas preguntas depende, en gran medida, del estilo personal de escritura o de discurso.

Con todo, existe otra forma de pregunta retórica, que a veces se utiliza para evitar fijar una posición clara respecto del tema en discusión. Por ejemplo, un escritor que investigara el tema del libre albedrío podría finalizar un párrafo de la siguiente manera: «¿Y, en definitiva, realmente somos libres de elegir?». Tal despliegue retórico es perfectamente aceptable si el escritor está preparado para responder la pregunta, pero si ella es dejada en suspenso, no es otra cosa que una forma de pereza intelectual.

Es relativamente fácil, y por cierto poco útil, plantear una cantidad considerable de preguntas aparentemente profundas con respecto a prácticamente cualquier tema (véase también **pseudoprofundidad**); lo que resulta difícil e importante es encontrar respuestas para ellas.

## preguntas tendenciosas

Véase **preguntas complejas**.

## prejuicio

Creencia que se sostiene sin que existan buenas razones para ello o sin que se considere la evidencia a favor o en contra de su veracidad. El término «prejuicio» a veces es utilizado en un sentido más amplio que este, para hacer referencia a cualquier punto de vista abominable, independientemente de que quien sostiene ese punto de vista haya examinado las evidencias que lo confirmen; sin embargo, ese uso del término diluye su verdadero significado.

Por ejemplo, un juez que supiese que un acusado en cierta ocasión atacó a un policía podría no ser imparcial cuando la misma persona compareciese ante él acusada del mismo tipo de ataque. Podría decidir de antemano que el acusado es culpable. Un empleador podría juzgar favorablemente a un candidato a un puesto de trabajo simplemente porque ambos fueron a la misma universidad, aun cuando ello no fuese un criterio relevante para determinar que puede realizar el trabajo en cuestión. En otras palabras, el empleador ya habría decidido que ese candidato es el más apropiado para el puesto antes de examinar cualquier dato relevante. Un locatario podría tener un prejuicio contra todos los estudiantes basándose en que en una ocasión un inquilino estudiante se fue sin pagar su renta. En ese caso, al igual que en muchos otros de prejuicios raciales y sexuales, todo un grupo de personas es tratado como si compartiera características comunes, cuando resulta claro que no existe mucha homogeneidad dentro de ese grupo (véase **generalización apresurada**).

El pensamiento crítico se opone al prejuicio. Todos estamos llenos de prejuicios respecto de gran cantidad de cuestiones; pero es posible eliminar algunos de ellos si hacemos el esfuerzo de examinar las evidencias y los argumentos presentes en pro y en contra de cualquier tema. La razón humana es falible, y la mayoría de nosotros estamos fuertemente motivados a aferrarnos a *algunas* creencias, aun frente a las contundentes evidencias que las refutan (véase **pensa-**

miento desiderativo); sin embargo, modificar aunque más no sea un poco nuestros prejuicios puede transformar el mundo para mejor.

### premisas

Suposiciones de las cuales se derivan **conclusiones**. Las premisas son las partes de un **argumento** que brindan razones para creer que la conclusión es verdadera o falsa.

Por ejemplo, en el siguiente argumento, dos premisas conducen a una conclusión:

Premisa uno: Si viajas en un vuelo trasatlántico llegarás cansado a destino.

Premisa dos: Estás viajando en un vuelo trasatlántico.

Conclusión: Por lo tanto, llegarás cansado a destino.

Adviértase que aunque ninguna de las premisas sea verdadera, el argumento sigue siendo válido (véase **validez**); sin embargo, si las premisas son verdaderas, entonces la conclusión es verdadera.

### premisas suprimidas

Véanse **suposiciones** y **entimema**.

### presupuesto

Véanse **suposición** y **supuesto**.

### principio de no contradicción

Véase **contradicción**.

### proverbio

Véase **perogrullada**.

### provincialismo

Nombre que a veces recibe la tendencia a generalizar acerca de la forma correcta de comportarse en función de cómo se comporta la gente en el lugar donde uno vive (véase también **generalización apresurada**). Es una forma de argumento poco fiable. Ya su nombre connota **prejuicios** acerca de las personas de provincias: la idea es que ellas no viajan y conocen relativamente poco sobre las costumbres del mundo y, por lo tanto, tienen la tendencia a suponer que cuanto hacen en sus respectivos lugares es válido para el resto del mundo, o al menos que es la mejor forma de encarar las cosas: claramente, una generalización poco fiable, habida cuenta de la evidencia disponible.

Así, por ejemplo, visto que en la mesa en que comen los profesores que enseñan en la Universidad de Oxford hay una anticuada regla de comportamiento según la cual la banana debe pelarse con cuchillo y tenedor, algunos profesores de esa universidad pueden creer que la gente que pela las bananas con las manos carece de refinamiento.

## pseudoprofundidad

Emitir enunciados que parecen profundos pero que no lo son. Una de las formas más sencillas de generar enunciados pseudoprofundos es hablar o escribir apelando a aparentes paradojas (véase **paradoja**). Por ejemplo, si usted enuncia alguna de las siguientes afirmaciones en tono circunspecto, probablemente algunas personas creerán que está diciendo algo peculiarmente importante acerca de la condición humana:

- El conocimiento no es más que otra forma de ignorancia.
- El movimiento os deja exactamente en el mismo lugar.
- El camino hacia la virtud es el vicio.
- La superficialidad es una clase fundamental de profundidad.

Si bien un examen detenido de algunas de estas afirmaciones puede revelar interesantes interpretaciones posibles, y en un contexto apropiado ellas podrían ser realmente profundas, una vez reconocida la facilidad con que pueden ser generadas es muy probable que no nos engañen con ellas.

Otra forma de ejercer una pseudoprofundidad es repetir afirmaciones banales como si fuesen profundas, una técnica propiciada por algunos psicólogos:

- Cuando nacemos, todos somos niños.
- Los adultos no siempre son amables con los demás.

Una tercera forma de generar pseudoprofundidad es formular una serie de **preguntas retóricas** y dejarlas en suspenso sin intención alguna de darles respuesta:

- ¿Los seres humanos son verdaderamente felices?
- ¿Es la vida un juego sin sentido?

- ¿Es posible conocernos a nosotros mismos?
- ¿Todos padecemos de falta de confianza en nosotros mismos?

La profundidad surge si respondemos estas preguntas; **no basta con formularlas.**

## R

### **reacción en cadena**

Véase efecto dominó.

### **recurso a la burla**

Véase muñeco de paja.

### **recurso de culpa por asociación**

Demostrar que el caso en cuestión no es único. Este recurso suele ser utilizado para debilitar la fuerza de un argumento. Para ello, se apela a las exigencias de **consistencia**, según las cuales el argumentador debería aplicar los mismos principios a otros casos, algo que tal vez no esté dispuesto a hacer. Así, consiste en señalar al argumentador que si realmente quiere defender la conclusión que postula **deberá o bien pasar el mal trago** y aceptar que otros casos deben ser tratados del mismo modo, o bien explicar qué hace que el caso en cuestión sea di-

ferente de los otros que parecen compartir sus características relevantes.

Por ejemplo, si una persona cree que el boxeo profesional debería ser prohibido porque a veces ocasiona terribles lesiones e incluso la muerte, un defensor de este deporte podría señalar que el boxeo no es un caso especial en ese sentido. Las carreras de fórmula 1, el críquet, el rugby, el karate y las regatas de motonáutica también a veces provocan terribles lesiones, y por lo tanto, en ese sentido, comparten la culpa con el boxeo. Para ser consistente, el detractor del boxeo necesitaría adoptar la misma posición hacia todos estos otros deportes, o bien demostrar en qué medida se diferencian del boxeo. Por supuesto, esas razones pueden existir: una de las razones que se esgrimen para colocar aparte el boxeo es que es uno de los pocos deportes en que el daño físico al adversario es uno de los objetivos principales. El uso del recurso de culpa por asociación puede obligar a un oponente a explicar qué considera distintivo respecto del tema en cuestión.

Consideremos otro ejemplo de culpa compartida, este más literal. Cuando Jesús evitó que una gavilla apedrease a una mujer adúltera utilizó la táctica de sugerir que quien estuviese libre de pecado debía arrojar la primera piedra. Si la mujer era culpable, también lo eran quienes la acusaban. Pero acaso los pecados de algunas de esas personas fueran de índole bastante diferente (pecados de pensamiento, quizá, y no por comisión) como para considerarse en otra posición. Esas personas podrían alegar que los pecados de la mujer eran de naturaleza más grave que sus propios pecados (aunque, presumiblemente, no tanto como para justificar la cruel práctica de la lapidación).

Algunos usos del recurso de culpa por asociación son más dudosos. Por ejemplo, algunas personas lo usan para excusar su mala conducta aduciendo que también otras personas se comportan mal (véase «*todos lo hacen*»).

## recurso de excluir situaciones hipotéticas

Una técnica retórica (véase *retórica*) que se utiliza para evitar responder preguntas difíciles acerca de lo que podría ocurrir. Una situación hipotética es aquella que es concebible que ocurra. Por ejemplo, una situación hipotética ante la que bien podríamos encontrarnos es aquella en las que los océanos y los ríos estuviesen tan contaminados que ya no fuese seguro comer pescados capturados en su medio natural. Este no es el caso actualmente, pero podría serlo en el futuro. En la mayoría de los planes para el futuro se tienen en cuenta situaciones hipotéticas y se plantea cómo podríamos abordarlas si ocurriesen en la realidad. El entrenamiento militar, por ejemplo, se basa en una anticipación de lo que podría suceder; un entrenador deportivo generalmente estudia una serie de situaciones hipotéticas antes de un partido importante, en procura de ayudar a los jugadores a pensar cómo deberían reaccionar; los ingenieros civiles que construyen represas hidroeléctricas basan sus cálculos en hipótesis fundamentadas acerca de las precipitaciones previstas y el nivel de agua proyectado.

No obstante, algunas personas que ocupan puestos de poder han desarrollado una forma de evitar comprometerse respecto de determinados cursos de acción. Cuando se les formula una pregunta acerca de qué harían en alguna situación hipotética, responden que esa es una pregunta irrelevante y que no tienen por qué responder preguntas sobre lo que *podría* suceder, pues deben ocuparse del mundo real, no de mundos imaginarios. En otras palabras, se niegan a responder la pregunta sencillamente porque ella se refiere a una situación hipotética. Esta es simplemente una argucia retórica: el recurso de excluir situaciones hipotéticas. Obviamente, algunas preguntas acerca de situaciones improbables no ameritan una respuesta (pero incluso algunas de ellas sí lo hacen: véase *tour de force*).

Por ejemplo, si alguien preguntara «¿Qué harías si descubrieras que toda la familia real británica es miembro de la mafia siciliana?», muy pocas personas considerarían que tiene sentido aventurar una opinión;

la pregunta es sencillamente demasiado improbable. Pero la pregunta «¿Cuáles serían las implicaciones para la Constitución británica si se aboliese la monarquía?» es mucho más realista y ciertamente merece una respuesta, porque se refiere a una situación posible. La respuesta a esta pregunta reviste gran interés y, sin duda, podría afectar a aquellas personas dispuestas a poner en marcha una serie de acciones que podrían culminar en la abolición de la monarquía. Rechazar la pregunta por ser meramente hipotética y, por lo tanto, no merecedora de una respuesta, sería decididamente eludir un tema importante.

Los políticos, que son especialmente propensos a usar el recurso de excluir situaciones hipotéticas, deberían tener en cuenta que todas las formulaciones de políticas expresan puntos de vista acerca del posible comportamiento de un partido en una serie de situaciones hipotéticas (por regla general, comienzan, por ejemplo, con una situación hipotética: ese partido en cuestión es elegido para gobernar). Si están preparados para enfrentar situaciones hipotéticas en el contexto de la formulación de políticas, necesitan fundamentos algo más sólidos para rechazar situaciones de ese tipo que el mero hecho de que ellas se refieren a cuanto podría suceder y no a lo efectivamente sucedido, en el pasado o en el presente (véanse *consistencia* y *recurso de culpa por asociación*).

### recurso de Humpty Dumpty

Dar significados personales a palabras de uso común. El nombre de este recurso deriva del personaje Humpty Dumpty, de *Alicia a través del espejo*, de Lewis Carroll. Cuando Alicia pregunta a Humpty Dumpty qué quiso decir con «gloria», él le responde: «Quise decir "¡ahí tienes un argumento demoledor!"». Alicia objeta que ese no es el significado de «gloria». «Cuando yo uso una palabra —replica Humpty Dumpty, en un tono bastante desdefñoso— quiere decir exactamente lo que yo quiero que diga, ni más ni menos.»

Aunque de naturaleza bastante bizarra, esa es una **definición por convención**; pero un uso menos conspicuo de este recurso puede llevar a confusiones y malas interpretaciones, especialmente cuando no existe una estipulación explícita del significado que se da a una palabra. Por ejemplo, si en un debate sobre la pobreza alguien insiste en que no hay pobreza en Inglaterra, a condición de que esta persona advirtiese las circunstancias de la gente más pobre en el país, quedaría claro que estaría utilizando el recurso de Humpty Dumpty: usar la palabra «pobreza» en forma muy inusual.

Tomemos otro ejemplo: cuando los admiradores de un conocido asesino de pandillas lo describen como un «muy buen hombre», es obvio que utilizan el recurso de Humpty Dumpty. Toman las palabras «muy buen hombre» para darles un significado muy diferente del usual.

La imputación del uso del recurso de Humpty Dumpty debe reservarse para casos extremos de definiciones por convención y usos idiosincrásicos de palabras de uso común. Acusar a alguien de valerse de esta falacia es acusarlo de desorientar a su interlocutor. Las palabras tienen significados compartidos y tratarlas como si no los tuvieran suele llevar a confusiones y a *ambigüedad* (véase también *jerga*).

### redefinición arbitraria

Véanse *recurso de Humpty Dumpty* y *definición por convención*.

### reductio ad absurdum

Locución utilizada para hacer referencia a dos recursos relacionados en un argumento. Tiene un sentido principalmente técnico: se la utiliza en lógica para probar la veracidad de un enunciado particular su-



poniendo (véase *suposición*), a los fines del argumento, que es falso, y para mostrar que esa suposición desemboca en una *contradicción*. Como esta técnica rara vez, o casi nunca, es utilizada en los argumentos cotidianos, no tiene mucho sentido presentar un ejemplo para ilustrarla.

El segundo sentido de la *reductio ad absurdum*, mucho más común y mucho más aplicable, es aquel según el cual se refuta una posición mostrando que, de ser verdadera, llevaría a consecuencias absurdas. Por ejemplo, si alguien afirmara que todo tratamiento diferencial en función del sexo es moralmente incorrecto, podríamos señalar que esto llevaría a la conclusión de que tener vestuarios separados para hombres y mujeres en las piscinas es moralmente incorrecto, pues las mujeres no son admitidas en los vestuarios de hombres; tampoco los hombres en los vestuarios de mujeres. Sin embargo, intuitivamente, esta es una creencia absurda. Por lo tanto, podemos rechazar de plano que *todo* tratamiento diferencial en función del sexo sea moralmente incorrecto (para más ejemplos, véase *argumento por reductio ad absurdum*).

## refutación

Prueba de que una afirmación, una imputación o una acusación son falsas. No debe confundirse con la desmentida: si usted *desmiente* una afirmación, simplemente está negando que ella sea verdad. Por ejemplo, para refutar la aseveración de que nadie se hizo rico escribiendo libros de filosofía, basta con un solo *contraejemplo*, como el de Jostein Gaarder, autor de *El mundo de Sofía*. La desmentida, a diferencia de la refutación, no requiere pruebas o argumentos. Lamentablemente, muchas personas usan la palabra «refutar» como si fuese equivalente a «desmentir». Por ejemplo, los políticos suelen declarar haber «refutado» los dichos de un adversario, cuando todo lo que han hecho es desmentirlos. La tentación de usar la palabra «refutar»

de esta manera puede tener sus raíces en el *pensamiento desiderativo*: tal vez sería tranquilizador pensar que se ha debilitado la posición de un adversario solo con desmentirla. No obstante, según el sentido preciso de estos términos, la refutación generalmente requiere un esfuerzo considerablemente mayor que la desmentida.

## refutación mediante contraejemplo

Véase *contraejemplo*.

## respuesta de político

Un tipo de *irrelevancia* frecuente en las respuestas que dan los políticos cuando son entrevistados en radio o televisión. Es una *técnica retórica* merced a la cual se evita dar respuestas directas a preguntas que en verdad no se desea responder en público. En lugar de dar una respuesta directa a una pregunta directa, el político pronuncia un breve (o a veces bastante largo) discurso sobre un tema afín. La trampa es hacer que el discurso sea internamente coherente; de esta manera, el político parece dar una respuesta fiable y plausible a lo que deberían ser preguntas incisivas. Esta táctica de distracción le permite evitar dar una respuesta honesta a una pregunta potencialmente peligrosa y, a la vez, le da la posibilidad de aprovechar tiempo de aire en las cámaras o la radio para hacer una breve propaganda de su partido. Es un modo de *escatimar la verdad*.

Por ejemplo, un político a quien le preguntan «¿Tiene intención de aumentar los impuestos si llega al poder?» —una pregunta directa que invita a responder «sí» o «no»— podría responder cuestionando la política impositiva del partido opositor, o exaltando las virtudes de un estilo particular de recaudar de impuestos, o tal vez las virtudes de la política impositiva implementada por su propio partido en el

pasado; en otras palabras, evitando la pregunta específica que se le formuló. A menos que escuchemos con atención, puede ser fácil olvidar la pregunta inicial y vernos arrastrados por una marejada de retórica.

Lamentablemente, esta técnica no se limita a los políticos (de quienes nos hemos acostumbrado a esperar astutas técnicas retóricas que les permiten quedar bien parados), sino que es usada por muchas otras personas que ocupan posiciones de responsabilidad y que desean evitar enfrentar sus obligaciones (véase también peces rojos).

### retórica

El arte de persuadir. En lugar de dar razones y presentar argumentos en apoyo de conclusiones, quienes utilizan la retórica recurren a una batería de técnicas, como el uso de aseveraciones, palabras persuasivas y sofismas patéticos empáticos, para convencer al interlocutor o al lector de que cuanto dicen o sugieren es verdad.

Por ejemplo, una técnica retórica típica empleada por las organizaciones de beneficencia que hacen anuncios en los periódicos es establecer una falsa dicotomía: «Usted puede enviar 50 euros a nuestra organización, o puede ignorar el sufrimiento ajeno». Ese tipo de dicotomía sugiere que solo hay dos opciones, una de las cuales no es nada atractiva; así, deberíamos decidir donar dinero a la organización cuando, en realidad, hay muchas otras cosas que podemos hacer para demostrar que nos preocupa el sufrimiento de los demás.

Otra técnica explotada por los publicistas es utilizar retórica visual para persuadirlo de comprar el producto que ofrecen relacionándolo con un estilo de vida glamoroso; la implicación es que si usted compra el producto, también tendrá una vida glamorosa. Si usted tuviese buenas razones para creer que, por ejemplo, comprar determinado tipo de automóvil lo catapultaría a un mundo de gente bella, entonces la publicidad no sería mera retórica; habría razones para su creencia.

Sin embargo, en la mayoría de las publicidades de ese tipo no hay razones plausibles para prometer tales cosas, y en muchos casos, cuando el argumento implícito es expuesto sin ambages, resulta evidente su índole absurda. Con todo, el efecto psicológico de ver un determinado producto asociado al glamour puede ser muy fuerte.

Intrínsecamente, no tiene nada de malo usar la retórica, y ella tiene un lugar entre los tipos de discurso que apuntan a cambiar las opiniones de la gente. Sin embargo, con frecuencia los ornatos retóricos enmascaran evidencias débiles y razonamientos defectuosos.

### ridículo

Véanse argumento *ad hominem*, falacia *ad hominem* y muñeco de paja.

## S

### **situaciones hipotéticas**

Véase recurso de excluir situaciones hipotéticas.

### **sofisma**

Una ostentación de inteligencia que no respeta los principios del buen razonamiento, sino que introduce conclusiones inverosímiles «de contrabando», bajo la apariencia de una argumentación correcta. Es un término genérico para todo un espectro de técnicas dudosas, incluyendo la petición de principio, los argumentos circulares, el equívoco, las falacias formales y las no formales, la pseudoprofundidad y la retórica.

El siguiente es un ejemplo de sofisma:

Sofista: Esta gata es tu madre.

Dueño de la gata: Eso es ridículo. ¿Cómo podría esta gata ser mi madre?

Sofista: Bueno, no niegas que esta gata es tuya, ¿verdad?

Dueño de la gata: Desde luego que no.

Sofista: Y esta gata es madre, ¿no es así?

Dueño de la gata: Así es.

Sofista: Entonces, esta gata es tu madre.

Dueño de la gata: Ah.

En ese caso, es relativamente sencillo advertir que la conclusión del sofista es falsa, y no mucho más difícil advertir por qué no se sigue de las premisas establecidas. Sin embargo, en cadenas más complejas de razonamientos el sofisma puede estar disimulado más arteramente, y sus efectos ser más perniciosos.

Los sofistas eran maestros de la Grecia antigua que, según se decía, enseñaban a sus discípulos a ganar disputas por cualquier medio disponible; supuestamente estaban más interesados en enseñar formas de desenvolverse en el mundo que en llegar a la verdad. Independientemente de si los sofistas fueron tan inescrupulosos como se pretendió que eran, el uso moderno del término «sofisma» siempre es peyorativo, y generalmente sugiere que el argumentador es un embaucador que es perfectamente consciente de las fallas de sus argumentos.

### sofisma patético

Recurso en el que se utiliza un tipo de lenguaje destinado a generar emociones, generalmente mediante la aprobación o desaprobación, manifestada por el orador o el escritor, de una persona un grupo de personas o una actividad. Las emociones típicas generadas por esta clase de lenguaje son odio o una fuerte simpatía: con mayor frecuencia el primero que la última.

Por ejemplo, alguien que desapruera la pena capital podría elegir calificarla de «asesinato». Esto sería *retórica*, y apuntaría a persuadir a otros del rechazo hacia la legalización de la muerte, o por lo menos a reforzar sus sentimientos en contra de ella. Al utilizar la emotiva palabra «asesi-

nato», con todas las asociaciones que ella suscita de matanza brutal y maldad, el orador estaría incitando a la audiencia a sentir hacia la pena capital el mismo rechazo que siente hacia el asesinato ilegal. Generando emociones fuertes, el orador puede lograr que realizar un examen crítico de los argumentos a favor y en contra de esa práctica resulte difícil.

Llamar «víctimas de la sociedad» a las personas sin hogar expresa sensibilidad, y podría concitar la compasión del auditorio; llamarlas «callejeros» expresa resentimiento y probablemente generaría o reforzaría el odio hacia ellas.

Elegir llamar «terroristas» o «defensores de la libertad» a quienes con fines políticos se valen de la violencia depende enteramente de si se aprueba o desapruera sus objetivos y sus actividades: si se los considera aliados o enemigos. Más aún, el rótulo que reciban no expresará simplemente desaprobación o aprobación, sino que también probablemente despertará fuertes sentimientos en quienes escuchan o leen esos epítetos. No existe un término eminentemente neutro para designar las actividades de quienes recurren a la violencia para alcanzar sus fines políticos. Ello no es en absoluto sorprendente, dado que pocos de nosotros apoyaríamos una reacción neutral a actividades de personas dispuestas a herir, matar y morir por determinada ideología. En algunos casos, el uso de un lenguaje que no emita juicios sería señal de indiferencia moral o complacencia.

No obstante, cuando existe la posibilidad de una discusión racional o negociación entre personas con posiciones polarizadas, es una buena idea evitar, en la medida de lo posible, el sofisma patético, ya que a menudo implica una **petición de principio** y generalmente no hace más que afirmar a los oponentes en sus posiciones respectivas. Con frecuencia incluye **suposiciones** que serían consideradas falsas si fuesen enunciadas explícitamente, pero que pueden tener fuerza persuasiva cuando se las deja sin explicitar.

El sofisma patético (véase **sofisma**), tendiente a suscitar emociones, no debe confundirse con el *emotivismo*, teoría filosófica que estudia la naturaleza de los juicios morales.

## suposición

Una **premisa** no formulada, que se tiene por cierta y nunca se expresa explícitamente. En realidad, la palabra «suposición» es ambigua (véase **ambigüedad**), puesto que también podría significar una premisa que constituye el punto de partida de un argumento (véase **supuesto**, a veces también denominado presupuesto). Todos hacemos suposiciones la mayor parte del tiempo; si no lo hiciéramos, cualquier discusión requeriría tantas aclaraciones previas que nunca llegaríamos al punto al que queremos arribar. Gracias a que compartimos muchas suposiciones, la comunicación resulta relativamente fácil. Pero cuando dos personas intentan discutir un tema basándose en suposiciones diferentes, es altamente probable que surjan confusiones y malentendidos.

Por ejemplo, en una discusión sobre la naturaleza de los denominados virus informáticos, un eminente científico afirmaba que existen buenas razones para considerar que estos son una forma de vida, ya que, como los virus comunes, son capaces de reproducirse y de funcionar como parásitos. Otro científico señaló que aun si concedemos que los virus informáticos son muy similares a los virus atacan a los seres vivos, no hay justificativo para considerarlos organismos vivos, pues ya es controvertido afirmar que los virus comunes sean organismos vivos. El primer científico argumentaba sobre la base de una fuerte analogía (véase **analogía**, **argumentos por**) entre los virus informáticos y los virus comunes, y el segundo científico objetaba la **conclusión** que se extraía, aun si la analogía se mantenía. La objeción del segundo científico era que el primero se hacía cargo de una suposición difundida: que los virus comunes son organismos vivientes. La conclusión del primer científico sería válida únicamente si los virus comunes fueran organismos vivientes. Esta suposición no fue expresada en forma explícita en el argumento del primer científico: este solo dio buenas razones para sostener una fuerte analogía entre los virus informáticos y los que atacan a los seres vivos. Una vez que la

suposición es explicitada, ella puede ser discutida, y su veracidad o falsedad, verificada (véase también **entimema**). En ese caso, puede abordarse la cuestión de si un virus es un organismo vivo y, recién entonces, si se establece que lo es, puede examinarse la fuerza de la analogía entre los virus biológicos y los informáticos.

Algunas personas bromean diciendo que al hacer una suposición, «su posición es la de un imbécil; también la mía».\* Esta frase no es simplemente un juego de palabras de dudoso estro, sino que es engañosa. Todos necesitamos hacer suposiciones la mayor parte del tiempo, y no hay nada intrínsecamente malo en hacerlas, siempre que las suposiciones sean verdaderas y que seamos conscientes de cuáles son esas suposiciones. Estimo que esa frase apunta a ciertas situaciones en las cuales es muy importante no hacer ninguna suposición antes de reunir evidencias suficientes. Esto es muy diferente a decir que deben evitarse *todas* las suposiciones, lo cual sería un objetivo imposible de cumplir (véase también **confusión algunos/todos**).

## supuesto

Una **premisa** que se supone (véase **suposición**) a los fines del argumento, lo que no implica necesariamente que se crea en ella; a veces recibe el nombre de presupuesto. A diferencia de las **aseveraciones**, los supuestos no se presumen verdaderos; más bien, tienen la función instrumental de ayudar a encontrar la verdad.

Por ejemplo, un inspector de policía podría afirmar lo siguiente: «En el supuesto de que el asesino realmente ingresara a la casa por la ventana, seguramente encontraríamos alguna evidencia de que forzó alguna de las ventanas». El inspector no está aseverando que el asesino definitivamente entró a la casa por la ventana; ni siquiera está di-

\* Juego de palabras intraducible al castellano, en el que «*assume*» (suponer) se desglosa en «*ass*» (imbécil, tonto), «*u*» (cuya pronunciación es homófona a «*you*», tú) y «*me*» (yo). [N. de la T.]

ciendo que probablemente eso sea lo que haya ocurrido. Simplemente nos está invitando a seguir una cadena de razonamientos sobre la base de un supuesto: que el asesino entró por la ventana. En otras palabras, el inspector está ofreciendo una hipótesis acerca de lo que podría haber ocurrido.

En un debate acerca de los vídeos ofensivos para la moral, alguien podría preguntar: «En el supuesto de que usted esté en lo cierto al afirmar que los vídeos ofensivos para la moral incitan a la violencia a un pequeño porcentaje de espectadores, ¿podemos estar seguros de que estos últimos no encontrarían otras incitaciones a la violencia si estos vídeos no existiesen?». Aquí, el argumentador probablemente ni siquiera cree que mirar vídeos ofensivos para la moral realmente incite a la violencia, pero pone en evidencia que aun si pudiera demostrarse que tales videos generan violencia, no se sigue que ellos sean los únicos que lo hagan. En otras palabras, el argumentador está pidiendo a su interlocutor que acepte el supuesto, a los fines del argumento, de que mirar videos ofensivos para la moral puede incitar a la violencia (véase también *abogado del diablo*).

## T

### **términos con «aire de familia»**

Designación acuñada por el filósofo Ludwig Wittgenstein para aquellos vocablos o conceptos que no pueden ser definidos en términos de **condiciones necesarias y suficientes**.

Por ejemplo, Wittgenstein señalaba que sería vano buscar las propiedades esenciales de todos los juegos, esas propiedades que hacen que los juegos sean juegos y no cualquier otra cosa. Si pensamos en el fútbol, el tenis, el ajedrez, el solitario, los Juegos Olímpicos, etc., es difícil encontrar rasgos comunes a todos, que a su vez los diferencien de cualquier otra actividad. Esto, pensaba Wittgenstein, se debe a que no existe una propiedad distintiva de los juegos, tan solo un patrón de semejanzas que se superponen entre las diferentes cosas que llamamos juegos. La fórmula «aire de familia» proviene del hecho de que los diversos miembros de una familia pueden ser ostensiblemente similares sin que todos compartan uno o más rasgos comunes. De manera similar, todos los juegos pueden reconocidos como tales sin que, por ejemplo, todos ellos tengan reglas o sean competitivos. Esas son propiedades que comparten algunos juegos, pero no todos.

La noción de que existen términos con aire de familia es un buen argumento para oponerse a quienes afirman que la **falacia socrática** es una genuina falacia, porque muestra cómo podemos comprender y utilizar muchos conceptos sin que podamos dar definiciones precisas de ellos. También sugiere por qué aquellos que han intentado dar una definición plausible de conceptos tales como «arte» o «buena vida» enumerando condiciones necesarias y suficientes han fracasado: si estos conceptos tienen un aire de familia, siempre lograrán no quedar coagulados por ese tipo de definiciones.

### términos técnicos

Véase **jerga**.

### «todos lo hacen»

Una excusa familiar e inadecuada para justificar el mal comportamiento, basada en el **recurso de culpa por asociación**. Generalmente esa frase no debería ser entendida literalmente; «todos» no significa *todos*, sino «muchas personas» (véase también **confusión algunos/todos**). Pero que muchas personas hagan algo incorrecto no implica que lo que hacen deje de ser incorrecto.

Por ejemplo, muchas personas en algún momento de sus vidas cruzan un semáforo en rojo. Si en algún momento en particular la policía nos atrapa haciendo esto, argüir que no es una infracción grave porque todos lo hacen es una excusa sumamente pobre. *Es* una infracción grave porque puede provocar accidentes. En este caso, es bastante fácil advertir lo inadecuado de la respuesta: aun si realmente todos cruzaran los semáforos en rojo en alguna ocasión, ello no convertiría esa acción en una infracción más leve, sino que haría que conducir fuese una actividad decididamente mucho más peligrosa.

En otros casos, tales como robar material de escritorio del trabajo, muchas personas se justifican apelando a esta **excusa**; así, dicha acción habría de parecer aceptable (véase **excusa racional**). En ese tipo de situaciones, decir «todos lo hacen» equivale a decir que esa clase de robo es aceptable. No obstante, que meramente algo sea aceptable en la esfera social no significa que sea aceptable en la moral (a menos, por supuesto, que crea que la moral solo es una forma codificada de lo socialmente aceptable).

Los políticos que, cuando se les pregunta acerca de la ostensible corrupción que impera dentro de sus partidos, **desvían** la cuestión hacia el hecho de que en muchos otros países ese tipo de corrupción es moneda corriente, están eludiendo el tema (véanse **irrelevancia y respuesta de político**). Que la corrupción sea un hecho generalizado no quiere decir que no deba ser erradicada toda vez que sea posible.

En ocasiones, este tipo de táctica intenta justificar una conducta reprobable buscando compartir la culpa con quienes son mucho más culpables que la persona en cuestión. Por ejemplo, un ladrón que robe casas podría argumentar, cuando es arrestado, que la cantidad de dinero que robó es insignificante comparada con el manejo indebido de los gastos de representación y la evasión fiscal en que incurren todos los días los ejecutivos de las empresas. Sin embargo, que otras personas sean tanto o más viles que uno no implica que uno no sea realmente vil. Pero sí da cuenta de la **inconsistencia** de alguien que quiere acusar solo a uno pero no hace lo mismo con todos los otros que son igualmente viles o aún más.

De hecho, siempre que alguien utilice la frase «todos lo hacen» como una manera de justificar su comportamiento, **deberíamos estar alerta** a la posibilidad de que utilice un mal argumento para apoyar una conducta inmoral. Suponer que el comportamiento inadecuado de los demás de algún modo legitima nuestro propio comportamiento es un mero **pensamiento desiderativo**.

## todos y algunos

Véase *confusión algunos/todos*.

## tour de force

Una situación imaginaria, a menudo improbable, que apunta a esclarecer un tema.

Por ejemplo, para identificar qué es lo que valoramos acerca de nuestras vidas, el filósofo Robert Nozick propuso el siguiente juego del pensamiento: imaginemos que es posible conectarnos a una máquina de la experiencia, un tipo de máquina de realidad virtual que da la ilusión de estar viviendo nuestras vidas realmente, pero con el agregado de que todo lo que hacemos o lo que nos ocurre es intensamente placentero. Todo cuanto nos da placer en la vida real puede ser simulado en su forma más extrema de placer en la máquina de la experiencia; una vez que estamos conectados a ella, creemos que todos esos acontecimientos placenteros realmente están sucediendo. ¿Elegiríamos permanecer conectados a esa máquina por el resto de nuestras vidas? Si, tal como ocurre en la mayoría de los casos, la respuesta es no, ello sugiere que hay algunas cosas que valoramos más que las experiencias de placer ilimitado, aunque tal vez no lo hayamos advertido hasta que realizamos el experimento.

El juego del pensamiento de la máquina de la experiencia es obviamente improbable; no hay muchas posibilidades de que tal máquina exista mientras vivamos. Pero eso no importa. El objetivo de este experimento es desentrañar nuestra actitud básica para con el placer, y sirve para esclarecer nuestras intuiciones al respecto. En consecuencia, sería erróneo descartarlo simplemente porque es improbable. Lo que está en cuestión no es si voluntariamente permaneceríamos conectados a una máquina de la experiencia, sino si realmente valoramos el placer por sobre todas las cosas de nuestra vida.

El juego del pensamiento nos permite poner a prueba nuestras intuiciones acerca de este punto (véanse también **enunciados condicionales** y **recurso de excluir situaciones hipotéticas**).

## trampa-22 (situación de no-ganar o callejón sin salida)

Una regla que no deja escapatoria, cuando hay otra regla que sí lo hace. Este recurso toma su nombre de la novela de Joseph Heller *Trampa-22*, en la que los pilotos de guerra ruegan no poder volar para no tener que participar en peligrosas misiones de combate. Existe una regla según la cual si alguien está loco no se lo autoriza a volar. Algunos se declaran locos para quedar eximidos de volar. Pero el que alguien quiera quedar eximido de volar es considerado una evidencia concluyente de su cordura; cualquiera que quiera quedar eximido de la obligación de combatir no puede estar loco. Por otro lado, cualquiera que vuele está indudablemente loco. Esta es la trampa-22. Significa que nadie puede en realidad quedar eximido de volar. Como dice Heller en su novela: «Solo había una trampa, y era la Trampa-22... Si alguien participaba [en más misiones] estaba loco y no tenía que hacerlo; pero si no quería hacerlo estaba cuerdo y debía hacerlo».

Algunas personas utilizan la expresión «trampa-22» en un sentido más laxo. La usan, por ejemplo, para describir cualquier situación complicada. Sin embargo, su uso más apropiado es aquel en el que se aplica a situaciones cercanas a las que describe Heller.

El siguiente es un ejemplo que podría razonablemente ser considerado como una situación de trampa-22. Imaginemos que para obtener cualquier trabajo en el ámbito editorial tiene que poder probarse experiencia laboral adquirida dentro de una editorial. A menos que tenga ese tipo de experiencia, no se le tomará una entrevista para el trabajo. Sin embargo, puesto que la única manera de adquirir



esa experiencia es atravesar un proceso de selección que requiere que ya haya trabajado en el ámbito editorial, se encuentra frente a una situación de trampa-22. Parece que podría conseguir un trabajo en el ámbito editorial solo si pudiera adquirir la experiencia necesaria, pero tener esa experiencia es un prerrequisito para trabajar en el ámbito editorial. Por lo tanto, no hay manera de que pueda trabajar en esa actividad.

### trazar una línea divisoria

Hacer una distinción entre dos categorías que solo difieren en grado. Consideremos el continuum entre ricos y pobres. Para decidir quién debe ser eximido del pago de impuestos, por ejemplo, deberíamos poder trazar una línea que nos permita decir qué contará como rico y qué como pobre. El punto en el que tracemos la línea puede ser, en cierta medida, arbitrario; pero eso no significa que no deberíamos trazarla. Algunas veces el hecho de que una línea podría haber sido trazada en otro punto es considerado una prueba de que deberíamos abstenernos de hacerlo, o de que la línea que ha sido trazada no tiene fuerza alguna; en la mayoría de los contextos, ese punto de vista es erróneo.

Muchos casos en los que se traza una línea se relacionan con la ley. Por ejemplo, en Gran Bretaña la edad núbil se alcanza a los 16 años, aunque podría haber sido establecida unas semanas o unos meses antes o después, sin que ello representara una diferencia significativa. Pero lo anterior no quiere decir que no deberíamos trazar ninguna línea: para proteger a los niños de la explotación sexual es importante establecer una edad por debajo de la cual las relaciones sexuales estén prohibidas por ley. De manera similar, en Gran Bretaña el límite de velocidad en áreas urbanas es de 60 km/h; podría haberse fijado en 55 o en 65 km/h. Sin embargo, bajo ningún concepto de esto se sigue que deberíamos ignorar el límite de velocidad una

vez que se ha establecido el límite entre conducir velozmente y conducir en condiciones seguras; tampoco se colegirá que la arbitrariedad de la velocidad exacta en la que se trazó la línea significa que podría haber sido establecida en 120 km/h. (Véase también **argumento de la pendiente resbaladiza.**)

## V

### vaguedad

Falta de precisión. La vaguedad no debe ser confundida con la **ambigüedad**, que se produce cuando una palabra o una frase tiene dos o más significados posibles. La vaguedad siempre depende del contexto: lo que es vago en un contexto puede ser preciso en otro.

Por ejemplo, cuando llenamos el casillero correspondiente a nuestra edad en una solicitud de pasaporte, no podemos escribir «mayor de 18», pues es un dato demasiado vago. Pero, en un contexto diferente —como cuando se nos pregunta nuestra edad a fin de determinar si estamos en condiciones de votar en una elección— contestar «mayor de 18» puede ser suficientemente preciso. Si alguien a quien le preguntan cómo llegar a la Torre de Londres responde «Está en la ribera norte del Támesis», estaría dando una respuesta muy vaga. No es una respuesta ambigua, sino que simplemente no aporta información lo suficientemente precisa como para llegar allí. Si esa respuesta fuese dada en un examen de conocimiento general, sería una respuesta precisa.

La vaguedad es un obstáculo a la comunicación eficiente. A veces las personas que desean evitar comprometerse con un determinado

curso de acción recurren a la vaguedad como táctica. Por ejemplo, un político a quien se le pregunta exactamente cómo piensa reducir los gastos en el sector público podría hacer generalizaciones vagas acerca de la necesidad de aumentar la eficiencia, lo cual, si bien es verdad, no dice nada respecto de la forma específica en que puede lograrse esto. Un buen periodista presionaría para obtener mayor información sobre el modo puntual en que ese político piensa lograr mayor eficiencia, forzándolo a correr el velo de vaguedad tras el que se esca-bulle. O alguien que llega tarde a una cita pero no quiere admitir que ello se debió a que se detuvo a tomar un trago en el camino podría decir: «Siento haber llegado tarde. Tuve que hacer algo mientras venía hacia aquí, y me llevó más tiempo de lo esperado», ofreciendo una excusa deliberadamente vaga para su retraso, y ejercitando una forma particular de escatimar la verdad.

### validez

La característica de los buenos argumentos deductivos por la cual se preserva la verdad (véase *deducción*). Los argumentos válidos garantizan conclusiones verdaderas, a condición de que sus premisas sean verdaderas. Los argumentos válidos con una o más premisas falsas no garantizan conclusiones verdaderas: pueden tener conclusiones verdaderas; pero no se puede estar seguro de ello simplemente si se toma la validez como parámetro. La validez no debe confundirse con la veracidad. La validez siempre es una cualidad de la estructura de los argumentos; las afirmaciones son verdaderas o falsas. Los argumentos nunca pueden ser verdaderos o falsos, mientras que las afirmaciones nunca pueden ser válidas o inválidas (excepto cuando las palabras «válido» o «inválido» se usan en un sentido coloquial, en cuyo caso son sinónimos de «verdadero» y «falso», como en la oración «La afirmación de que los impuestos son demasiado elevados, realizada por el primer ministro, es válida»).

Por ejemplo, consideremos el siguiente argumento:

Si suena la alarma de incendios todos deberían dirigirse hacia la salida más cercana.

La alarma de incendios está sonando.

Por lo tanto, todos deberían dirigirse hacia la salida más cercana.

Su forma argumental es:

Si  $p$  entonces  $q$

$p$

Por lo tanto,  $q$

Las letras  $p$  y  $q$  valen por cualquier contenido que se desee insertar en el argumento. Cualesquiera que sean los contenidos que se inserten, ellos no afectarán la validez del argumento: si las premisas son verdaderas, la conclusión será verdadera. Otro ejemplo de idéntica forma argumental, una forma que se conoce como **afirmación del antecedente** (o bien con su denominación latina, *modus ponens*), es:

Si se atrapa a alguien *in flagranti delictu*, será sometido a juicio.

Tú has sido atrapado *in flagranti delictu*.

Por lo tanto, serás sometido a juicio.

Nuevamente, si las premisas son verdaderas, la veracidad de la conclusión está garantizada.

La siguiente es una forma argumental inválida:

Todos los hombres son mortales.

Fred es mortal.

Por lo tanto, Fred es un hombre.

Este argumento tiene una similitud superficial con la forma argumental válida:

Todos los hombres son mortales.  
Fred es un hombre.  
Por lo tanto, Fred es mortal.

Sin embargo, la diferencia reside en que el primer ejemplo no garantiza la veracidad de la conclusión de que Fred es un hombre: ambas premisas podrían ser verdaderas y sin embargo Fred podría ser un gato. Por el contrario, en el segundo argumento, si sabemos que es verdad que todos los hombres son mortales y que Fred es un hombre, podemos afirmar con certeza que es verdad que Fred es mortal. **Falacia formal** es otro nombre que recibe una forma inválida de argumento (aunque la palabra «falacia» también se utiliza en un sentido más lato para designar cualquier forma incorrecta de argumentación, o incluso una creencia falsa; véanse **falacia no formal** y «**eso es una falacia**»).

### verdad por consenso

También conocida como *argumentum ad numerum*. Tomar una proposición como verdadera simplemente porque existe un consenso general al respecto. Esta no es una forma fiable de llegar a la verdad en lo atinente a la mayoría de las cuestiones; solo porque existe un consenso general de que algo es verdadero no se sigue que *sea* verdadero.

Por ejemplo, en el siglo XIV existía un consenso general respecto de que la Tierra era plana; pero el hecho de que la mayoría de la gente pensara que era plana no implicaba que *realmente* lo fuera. Únicamente un relativista extremo respecto de la verdad sostendría algo así. Si los expertos de renombre creen que algo es verdadero, ello

puede dar la impresión de que sus pareceres son verdaderos, o se aproximan a la verdad (véase **apelación a la autoridad**). No obstante, el hecho de que lo crean no torna verdaderas sus creencias; antes bien, la veracidad de aquellas depende de si se corresponden o no con la realidad del mundo. Incluso si los expertos en una determinada área por casualidad coinciden en algo, ello no implica que el enunciado en que coinciden sea verdadero, aunque si no somos expertos sería apropiado tomar muy en serio ese consenso de los expertos. Pero cuando las personas que coinciden en algo no son expertas, y algunas de ellas saben muy poco del asunto en cuestión, no hay razones para considerar su consenso como un indicador de la verdad.

Una de las razones por las cuales el consenso no es un indicador fiable es que las personas a menudo son muy influenciables: como cualquier estafador sabe, pueden ser engañadas fácilmente respecto de toda suerte de cosas. Más aún, la mayor parte de nosotros tiene la tendencia a producir **pensamientos desiderativos** de todo tipo. Creemos lo que deseamos que sea verdad, aunque ello no se corresponda con los hechos, y en ocasiones sostenemos nuestras preciadas creencias incluso ante las evidencias ostensibles que las contradicen.

En aquellos casos en que no existe un consenso, un método aun menos fiable de determinar la verdad es simplemente confiar en la opinión de la mayoría. Con relación a la mayor parte de las cuestiones importantes, la generalidad de las personas está mal informada; sin duda, es mejor confiar en una minoría de expertos que han tenido tiempo de estudiar la información disponible que fiarse de las opiniones apresuradas de la mayoría. Por ejemplo, posiblemente la mayoría de la población mundial hoy considere que nuestro destino está completamente determinado por configuraciones astrológicas. Pero la mayoría de las personas que lo cree tiene un conocimiento tan escaso de la astronomía que sus opiniones poco sirven para determinar si la posición de las estrellas verdaderamente determina nuestra conducta. En consecuencia, cuando alguien comienza diciendo «Hay un consenso generalizado respecto de...» o «La mayoría de las

personas creen que...», deberíamos determinar con precisión qué se pretende decir con esa frase. ¿Por qué es importante que exista un consenso generalizado? ¿Se supone que deberíamos concluir que porque la mayoría de la gente cree algo eso debe ser verdad? (Por supuesto, podría serlo, pero si la razón para creer que algo es verdad consiste en que la mayoría de la gente lo cree, estamos en presencia de una justificación insatisfactoria: véase **falacia por falsa causa**.)

Es importante no confundir este ataque contra la creencia en la verdad por consenso o verdad de la opinión de la mayoría con un ataque contra la toma de decisiones democrática. La razón por la cual los procedimientos democráticos de toma de decisión son en general preferibles a otras alternativas no es que brinden respuestas verdaderas a los problemas, sino que permiten la participación igualitaria de diversos grupos de intereses y generalmente proporcionan formas de minimizar el poder de quienes pretenden erigirse en tiranos (sin embargo, véase **falacia democrática**).

## Z

### zigzag

Pasar de un tema a otro en una discusión como modo de defensa contra las críticas. Está estrechamente ligado al recurso de **mover los palos** y a la **respuesta de político**. Sin embargo, mientras que mover los palos implica cambiar el punto de la discusión y la respuesta de político es realmente una forma de **irrelevancia**, el **zigzag** implica saltar de un tema a otro, por lo general de un tema relevante a otro también relevante. Eso puede ser especialmente frustrante en una discusión, porque quienes adoptan esa práctica nunca se **detienen** en un tema el tiempo suficiente como para que podamos presentar nuestras críticas; cuando comenzamos a oponer nuestras **objeciones**, pasan a un tópico diferente. Esto puede ser utilizado como una forma de **retórica**, para evitar enfrentar las críticas y de ese modo lograr que la propia posición sea más persuasiva; sin embargo, muchas veces se debe sencillamente a una falta de profundidad y de la **energía intelectual** para seguir el hilo de una discusión.

