



RAZONAMIENTOS Y FALACIAS COMUNES



En esta sección, nos concentraremos en conocer diferentes tipos de razonamiento que podemos utilizar al construir nuestros argumentos. Además, veremos algunos tipos de “argumentos malos” —falacias— que solemos encontrar en los discursos que, como los de un debate, buscan persuadir a una audiencia. Conocer estas estructuras argumentativas y las falacias nos permitirá construir argumentos más sólidos y detectar más y mejores oportunidades para refutar las ideas expuestas por nuestros oponentes.

En la primera parte de esta sección, analizaremos dos estructuras generales de razonamiento: la deducción y la inducción. Un conocimiento general acerca de los principios de inducción y deducción es útil en un debate. Sin embargo, para construir argumentos eficaces, debemos también comprender algunas formas más específicas de razonamiento derivadas de los patrones lógicos generales de inducción y deducción. Dentro de estas formas específicas, distinguiremos el razonamiento por generalización, el razonamiento por analogía y el razonamiento causal.

En la segunda parte, abordaremos algunas falacias —defensas de afirmaciones con defectos en la argumentación— que nos será especialmente útil conocer, pues son muy comunes en los debates.

Los razonamientos deductivos

La característica principal de estos argumentos es que la conclusión del razonamiento es necesariamente verdadera si sus premisas también lo son. Miremos un ejemplo:

Premisa 1: *Todas los seres humanos tienen sangre caliente.*

Premisa 2: *Julia es humana.*

Conclusión: *Julia tiene sangre caliente.*

Como ilustra el ejemplo, sería contradictorio aceptar las premisas y rechazar la conclusión, pues la conclusión se desprende necesariamente de las premisas (no podemos aceptar que *Todas las personas tienen sangre caliente* y que *Julia es una persona*, y además rechazar que *Julia tiene sangre caliente*).

El hecho de que, en un razonamiento deductivo, si partimos de premisas verdaderas, lleguemos sí o sí a una conclusión verdadera hace que se afirme que éstos “preservan la verdad”. La razón está en que la conclusión de un razonamiento deductivo “reordena” información contenida en las premisas, sin agregar información nueva; aunque en las premisas no se diga explícitamente lo



que la conclusión afirma, la información de la conclusión está implícita en ellas.

A pesar de estas características, no todos los argumentos deductivos son buenos argumentos, pues pueden partir de premisas falsas. Miremos otro ejemplo:

Premisa 1: *Todos los hombres saben hablar portugués.*

Premisa 2: *Raúl es un hombre.*

Conclusión: *Raúl sabe hablar portugués.*

En ese ejemplo, la estructura del razonamiento es correcta (es igual a la del ejemplo anterior), pero el argumento no es bueno, porque no es verdad que *Todos los hombres saben hablar portugués*. Un argumento deductivo, para ser bueno, no sólo tiene que estar estructurado de manera correcta, sino que tiene que partir de premisas verdaderas.

Los razonamientos inductivos

Como hemos visto, los razonamientos deductivos no nos permiten justificar información que no esté contenida —aunque sea implícitamente— en las premisas y es por eso que, si sus premisas son verdaderas, entonces su conclusión debe ser verdadera también. En cambio, los razonamientos inductivos sí nos permiten justificar conclusiones cuyo contenido exceda al de las premisas. En los argumentos inductivos, la verdad de las premisas no garantiza que la conclusión sea verdadera, sino, simplemente, probable. Miremos un ejemplo:

Premisa: *La gran mayoría de los perros tienen cuatro patas.*

Conclusión: *Es muy probable que el perro de mi vecina tenga cuatro patas.*

En este caso, el razonamiento inductivo no me permite concluir nada sobre el perro de mi vecina *con certeza*, pero sí me permite decir que *es muy probable* que tenga cuatro patas. Y no habría ninguna contradicción en aceptar la verdad de la premisa y encontrarnos con que, en realidad, el perro de mi vecina sólo tiene tres patas, por ejemplo, a causa de un accidente: la afirmación de mi conclusión no era más que *muy probable*.

Nuevamente, como en el caso de los argumentos deductivos, es importante analizar, además de la estructura del razonamiento, si las premisas son verdaderas. En este ejemplo, si fuera falso que *La gran mayoría de los perros tiene cuatro patas*, el argumento sería malo, a pesar de estar estructurado de



forma correcta.

Vale la pena resaltar que, como podemos ver, los argumentos inductivos pueden ser más o menos fuertes, según el grado de probabilidad con el que las premisas respalden la conclusión. Esto no sucedía en el caso de los argumentos deductivos, pues en éstos no había tal variabilidad: la conclusión de un razonamiento deductivo correctamente estructurado está respaldada por sus premisas.

Miremos otro ejemplo:

Premisa 1: *María es hermana de Paula y es rubia.*

Premisa 2: *Ernesto es hermano de Paula.*

Conclusión: *Es probable que Ernesto sea rubio.*

En este caso, la conclusión del razonamiento inductivo es respaldada parcialmente por sus premisas, por lo que la afirmación de la conclusión es sólo *probable*. Este argumento, además, podría parecernos muy débil. Miremos cómo, al agregar algunas premisas, podría parecernos más fuerte:

Premisa 1: *María es hermana de Paula y es rubia.*

Premisa 2: *Luis es hermano de Paula y es rubio.*

Premisa 3: *Sofía es hermana de Paula y es rubia.*

Premisa 4: *Ernesto es hermano de Paula.*

Conclusión: *Es probable que Ernesto sea rubio.*

Si continuáramos agregando premisas con información sobre los hermanos de Paula (y todos fueran rubios), la fortaleza de nuestra conclusión iría en aumento. En el extremo, tendríamos datos sobre todos los hermanos de Paula (incluido Ernesto) y, en tal caso, podríamos construir un argumento deductivo:

Premisa 1: *Todos los hermanos de Paula son rubios.*

Premisa 2: *Ernesto es hermano de Paula.*

Conclusión: *Ernesto es rubio.*

Como ya hemos dicho, la conclusión del razonamiento deductivo no agrega información a la ya contenida en las premisas. En la vida cotidiana, sin embargo,



es difícil no acudir a argumentos inductivos para tomar nuestras decisiones, pues pocas veces tenemos premisas con tanta información como para deducir de ellas las conclusiones necesarias para hacer nuestras elecciones. Por ejemplo, decido comprar el nuevo libro de determinado autor porque *algunos libros de ese autor que conozco son buenos* y, en consecuencia, creo que *probablemente el nuevo libro también será bueno* y no porque sepa que *todos los libros de ese autor son buenos*. O elijo determinada cobertura de salud porque *ha sido adecuada para algunos conocidos míos* y, en consecuencia, creo que *probablemente será adecuada también para mí* y no porque sepa que *es adecuada para todos*. Este tipo de razonamientos, inductivos, son importantes y los utilizamos permanentemente en nuestro día a día.

A continuación, analizaremos tres tipos específicos de razonamientos inductivos: el *razonamiento por generalización*, el *razonamiento por analogía* y el *razonamiento causal*.

Razonamiento por generalización

Un primer tipo de razonamiento inductivo que analizaremos es el razonamiento por generalización. Cuando utilizamos un razonamiento de este tipo, lo que hacemos es concluir que algo es cierto para todos los miembros de un grupo basándonos en que es cierto para algunos de ellos: generalizamos a todos los miembros de un grupo lo que observamos para algunos de esos miembros. Veamos el siguiente ejemplo:

Premisa: *En una encuesta realizada a 300 hombres adultos, el 60% dijo no haber chequeado su presión sanguínea en los últimos tres años.*

Conclusión: *El 60% de los hombres adultos no chequearon su presión sanguínea en los últimos tres años.*

En este ejemplo, la premisa del razonamiento es la información obtenida a través de una encuesta y se concluye que el porcentaje observado entre los hombres adultos encuestados coincide con el porcentaje de la población entera (todos los hombres adultos). En general, la estructura de este tipo de razonamiento es:

Premisa: en el X% de los Y observados es cierto que Z

Conclusión: en el X% de los Y sucede que Z

En nuestro ejemplo, X, Y y Z significarían: X: 60; Y: hombres adultos; Z: no chequearon su presión sanguínea en los últimos tres años.



Cuando utilizamos un razonamiento por generalización, debemos prestar atención especial a que el conjunto de observaciones contenido en las premisas sea lo suficientemente numeroso y variado respecto de la población, es decir, que la muestra sea representativa de la población. Por ejemplo, si quisiéramos concluir algo sobre lo que sucede en todo Brasil, difícilmente sería adecuado tomar una muestra de sólo diez casos —sería poco numerosa— o que contuviera sólo casos de Brasilia —sería poco variada—.



Razonamiento por analogía

Otro tipo de razonamiento inductivo que analizaremos es el razonamiento por analogía. Cuando lo utilizamos, lo que decimos es que si dos cosas o individuos son similares en ciertos aspectos conocidos, y sabemos que una de esas cosas o individuos posee una característica adicional, es probable que la otra cosa o individuo también la posea. Por ejemplo:

Los glaciares de Groenlandia tienen una antigüedad de decenas de miles de años y están expuestos a una temperatura anual promedio de 8 grados, y están retrocediendo unos quinientos metros por año. Los glaciares de Chile también tienen decenas de miles de años de antigüedad y están expuestos a una temperatura anual promedio de 8 grados. Dadas estas similitudes, podemos decir que probablemente los glaciares de Chile también están retrocediendo unos quinientos metros por año.

En este ejemplo, lo que se busca es mostrar algunas similitudes entre los glaciares de Groenlandia y los de Chile, y luego concluir que algo que sucede en los glaciares de Groenlandia probablemente suceda también, en consecuencia, en los de Chile. En general, la estructura de este tipo de razonamiento es:

Premisa 1: A y B comparten las características 1 y 2.

Premisa 2: A posee, además, la característica 3.

Conclusión: probablemente, también B posea la característica 3.

En nuestro ejemplo, A, B, 1, 2 y 3 serían:

A: glaciares de Groenlandia;

B: glaciares de Chile.

1: tener una antigüedad de decenas de miles de años.

2: estar expuesto a una temperatura anual promedio de 8 grados.

3: estar retrocediendo unos quinientos metros por año.

Cuando utilizamos un razonamiento por analogía, debemos prestar atención a la cantidad y relevancia de las semejanzas y diferencias que presentan las cosas o individuos que comparamos. Cuantas más semejanzas relevantes —y menos diferencias relevantes— encontremos, mayor será la fuerza de la analogía.



Razonamiento causal

Finalmente, analizaremos el tipo de razonamiento inductivo conocido como razonamiento causal. Lo que buscamos al utilizarlo es identificar hechos de los que se pueda inferir una probable relación de causa-consecuencia. Por ejemplo:

Premisa: De vez en cuando el gobierno local aumenta la cantidad de policías en las calles y a los pocos días el nivel de delincuencia disminuye.

Conclusión: Es probable que un aumento en la cantidad de policías en las calles haga que el nivel de delincuencia disminuya.

Hay algunas consideraciones que debemos tener presentes a la hora de construir este tipo de razonamientos. En primer lugar, es importante tener presente que la constatación de una relación cronológica no indica necesariamente una causalidad. Por ejemplo, durante los años en que aumentó la pobreza en un país también puede haber crecido la venta de celulares. Sin embargo, no está claro que podamos inferir de allí que el nivel de pobreza y la cantidad de celulares vendidos sean uno la causa del otro.

Por otro lado, es importante no confundir el orden de las causalidades. Por ejemplo, el hecho de que llueva en los días en que Luisa lleva su paraguas en el bolso no indica que la ubicación del paraguas en el bolso causa la lluvia, sino, probablemente, el orden contrario: que la lluvia es la causa de que Luisa lleve su paraguas en el bolso.

Algunas falacias comunes

Hemos visto entonces algunas estructuras de razonamiento generales (deducción e inducción) y algunos tipos de razonamiento inductivos en particular (generalización, analogía y causalidad). En esta sección, nos dedicaremos a analizar algunos defectos que solemos encontrar en la presentación de discursos que pretenden persuadirnos de tomar una posición respecto de algún tema. Más precisamente, abordaremos algunas falacias que aparecen de forma habitual en discursos de debate.

Cuando hablamos de falacias o “argumentos falaces”, nos referimos a construcciones que pretenden que aceptemos una afirmación sin darnos buenas razones. En términos del modelo argumentativo, que distingue como componentes de un argumento a la afirmación, el razonamiento y la evidencia, las falacias consisten en la promoción de una afirmación sin justificarla adecuadamente, ya sea por una debilidad en su razonamiento o en la evidencia utilizada.



Conocer algunas falacias es importante porque nos permite identificar con más facilidad la debilidad de algunas de las ideas contenidas en los discursos que habitualmente escuchamos en diferentes ámbitos (políticos, periodísticos, académicos, etcétera). En un debate, en particular, esto nos será especialmente útil para encontrar focos de refutación a los casos presentados por nuestros oponentes.

A continuación describiremos las siguientes falacias comunes: generalización apresurada —especialmente relacionada con el razonamiento por generalización—, analogía falsa —especialmente relacionada con el razonamiento por analogía—, causa falsa —especialmente relacionada con el razonamiento causal—, contra la persona, cadena de sucesos, dicotomía falsa, apelar a la ignorancia, apelar a la tradición y apelar a la popularidad.

Generalización apresurada

La falacia conocida como *generalización apresurada* consiste en obtener conclusiones sobre una población basados en una muestra que no es representativa, ya sea porque contiene una cantidad o una variedad muy limitada de casos. Por ejemplo:

En las elecciones presidenciales, el 80% de los votantes de la provincia de Santa Clara votaron a la candidata Pérez. Sobre la base de este resultado, es razonable pensar que la candidata Pérez obtendrá aproximadamente el 80% de los votos de todo el país.

El error en este razonamiento es que la conclusión está basada sólo en el comportamiento de los votantes de una ciudad, y éstos probablemente no constituyen una muestra representativa de los votantes de todo un país en términos de cantidad o de diversidad de los votantes.

Analogía falsa

La falacia conocida como *analogía falsa* ocurre cuando justificamos un razonamiento basados en la comparación de dos cosas o individuos que se diferencian en puntos importantes. Por ejemplo:

Tanto Australia como la Argentina son países ubicados en el hemisferio Sur y poseen clima templado. Además, Australia se encuentra entre los primeros países del Índice de Desarrollo Humano. Por lo tanto, probablemente la Argentina también se encuentre entre los primeros países del Índice de Desarrollo Humano.



El error del razonamiento que busca ilustrar el ejemplo es el de comparar dos cosas, en este caso Australia y la Argentina, sin tener en cuenta las grandes diferencias —relevantes en términos de la comparación— que puede haber entre ambas. En este caso, la analogía no será fuerte, pues hay una serie de diferencias (políticas, económicas, sociales) significativas y relevantes que hacen que la Argentina no sea comparable con Australia en relación con el Índice de Desarrollo Humano.

Causa falsa

La falacia conocida como *causa falsa* consiste en cometer errores en la definición de las relaciones causales, por ejemplo, por confundir el orden de la causalidad o por atribuir causalidad entre sucesos donde no la hay, muchas veces, simplemente por observar la correspondencia temporal entre algunos sucesos. Miremos el siguiente caso:

Cada vez que hay recesión económica en Estados Unidos, la cantidad de remesas enviadas a los países latinoamericanos disminuye. En consecuencia, si queremos generar una recesión económica en Estados Unidos debemos limitar la cantidad de remesas que desde allí se envían a los países de América Latina.

Lo que el ejemplo busca mostrar es que un error en la relación causal en que un argumento se basa podría llevarnos a dar razones equivocadas para defender, por ejemplo, una política. En este caso, es muy probable que la disminución de las remesas sea causada por la recesión y no al revés, como el ejemplo sugiere. Por lo tanto, no es correcto afirmar que debemos limitar la cantidad de remesas para generar una recesión.

Contra la persona

Otra falacia habitual es la conocida como *contra la persona*, muchas veces llamada *ad hominem*, que en latín significa justamente “contra la persona”. Incurrimos en esta falacia cuando buscamos desmerecer un argumento criticando a quien lo presenta, en lugar de criticar al argumento mismo. Miremos algunos ejemplos:

Mi oponente indica que deberíamos tener mayor libertad de expresión en nuestra sociedad, pero no deberíamos siquiera considerar sus comentarios ya que no es capaz ni de describir sus ideas sin tartamudear. ¿Cómo podemos creer un argumento sobre libertad de expresión cuando viene de alguien que no puede siquiera hablar con fluidez?

Las estadísticas presentadas por mi oponente indican por qué luego de



despenalizar el consumo de drogas no aumentarán los problemas sociales. Sin embargo, él pertenece a una organización conocida por su militancia a favor de la despenalización del consumo de drogas. En consecuencia, no deberíamos confiar en sus argumentos relacionados con este tema.

Estos ejemplos son muestras de falacias contra la persona, pues lo que buscan es convencernos de la debilidad de los argumentos sin ofrecernos buenas razones para ello: en lugar de atacar los argumentos —sus razonamientos o evidencias—, se concentran en criticar a quienes los presentan.

Cadena de sucesos

Otra falacia con que solemos encontrarnos es la a veces llamada *cadena de sucesos*. Incurrimos en esta falacia cuando asumimos, sin la evidencia adecuada, que un acontecimiento dará lugar a una serie de sucesos que llevarán a un resultado final, habitualmente indeseable. Por ejemplo:

Si despenalizamos el consumo de marihuana, eso será el primer paso en una serie de liberalizaciones que incluirá a otras drogas con consecuencias más graves para la salud, como la cocaína y el LSD. Esto afectará fuertemente a la salud de los consumidores, lo que generará un caos generalizado en las comunidades y un creciente desmembramiento de las familias.

Lo que este ejemplo busca mostrar es que, cuando se desea presentar una cadena de sucesos como respaldo para un argumento, es importante tener en cuenta que debemos dar evidencia que sirva de apoyo a cada uno de los pasos que presentamos en la cadena (en el ejemplo, de la despenalización del consumo de marihuana al de las otras sustancias, de esas despenalizaciones a los efectos fuertes sobre la salud, y de esos efectos al caos generalizado y el desmembramiento creciente de las familias). Salvo que podamos brindar adecuadamente todas esas evidencias, no podremos constituir un argumento fuerte utilizando una cadena de sucesos.

Dicotomía falsa

Otra falacia es la conocida como *dicotomía falsa*. Incurrimos en esta falacia cuando sostenemos que sólo hay dos alternativas ante una situación o problema, cuando en realidad hay más opciones disponibles. Miremos el siguiente caso:

El gobierno debe aumentar los impuestos o bien recortar el programa de emergencia alimenticia para los más pobres, lo que generaría un aumento en la



desnutrición. Por lo tanto, si el gobierno no aumenta los impuestos, la desnutrición aumentará.

En este caso, estaríamos ante una falacia si, en realidad, el gobierno tuviera otras alternativas que permitieran no aumentar los impuestos y, además, mantener el programa de emergencia alimentaria. Por ejemplo, posiblemente el gobierno podría recortar otros gastos menos prioritarios, o bien adelantar el cobro de deudas pendientes de modo de aumentar sus ingresos sin aumentar los impuestos.

Apelar a la ignorancia

Una falacia con la que también solemos encontrarnos es la conocida como *apelar a la ignorancia*. Incurrimos en esta falacia cuando afirmamos que la falta de evidencia sirve como prueba de algo. Un caso de este tipo se da cuando decimos que una afirmación debe ser verdadera porque no se ha mostrado que sea falsa, por ejemplo:

Dios debe existir, porque nadie ha demostrado su inexistencia.

En otro caso, lo que se sostiene es que una afirmación debe ser falsa porque no se ha mostrado que sea verdadera. Por ejemplo:

Dios no debe existir, porque nadie ha demostrado su existencia.

En ambos casos, el error está en concluir, en virtud de la carencia de pruebas, más de lo que es adecuado: la falta de evidencia sobre algo simplemente revela nuestra ignorancia sobre eso.

Apelar a la tradición

Apelar a la tradición es otra falacia en la que incurrimos cuando sostenemos que un comportamiento o afirmación está justificado porque se lo ha practicado o defendido durante mucho tiempo. Por ejemplo:

Los niños en adopción han sido históricamente integrados a familias de parejas heterosexuales. Dado que ésta ha sido nuestra práctica desde siempre, no deberíamos cambiar y permitir la adopción por parte de parejas homosexuales.

El problema aquí es que no se presentan razones que sirvan para justificar que se mantenga una determinada política. Que sea parte de nuestra tradición no es una razón para justificar la continuidad de una política. Quien quiera defender el mantenimiento de la política debería explicar, por ejemplo, cómo es que el cambio en la política afectaría al bienestar de las personas, cuáles serían sus perjuicios materiales o espirituales, etc.



Apelar a la popularidad

La última falacia que vamos a mencionar es *apelar a la popularidad*. Incurrimos en esta falacia cuando defendemos un comportamiento o afirmación basados en que mucha gente actúa o piensa de ese modo. Miremos algunos ejemplos:

El 70% de los participantes en una encuesta reciente dijeron haber fumado marihuana durante el último año. Que tanta gente ya consuma marihuana nos muestra que no está mal hacerlo, por lo que su consumo debería ser despenalizado.

La gran mayoría de la población de este país desconfía de los informes del gobierno. Por lo tanto, es razonable pensar que los informes del gobierno no son confiables.

Esta falacia se parece mucho a la falacia de *apelar a la tradición*: como en ese caso, no se presentan aquí razones que sirvan para justificar determinada práctica o afirmación. Las personas, incluso los grandes grupos de personas, pueden confundirse; en consecuencia, el hecho de que grandes grupos creen que una práctica o afirmación es correcta no nos permite justificar que efectivamente lo sea.

Fuentes “Tolerancia crítica y ciudadanía activa: una introducción práctica al debate educativo”, Hernán Boromo, Juan M. Mamberti y Jackson B. Mille