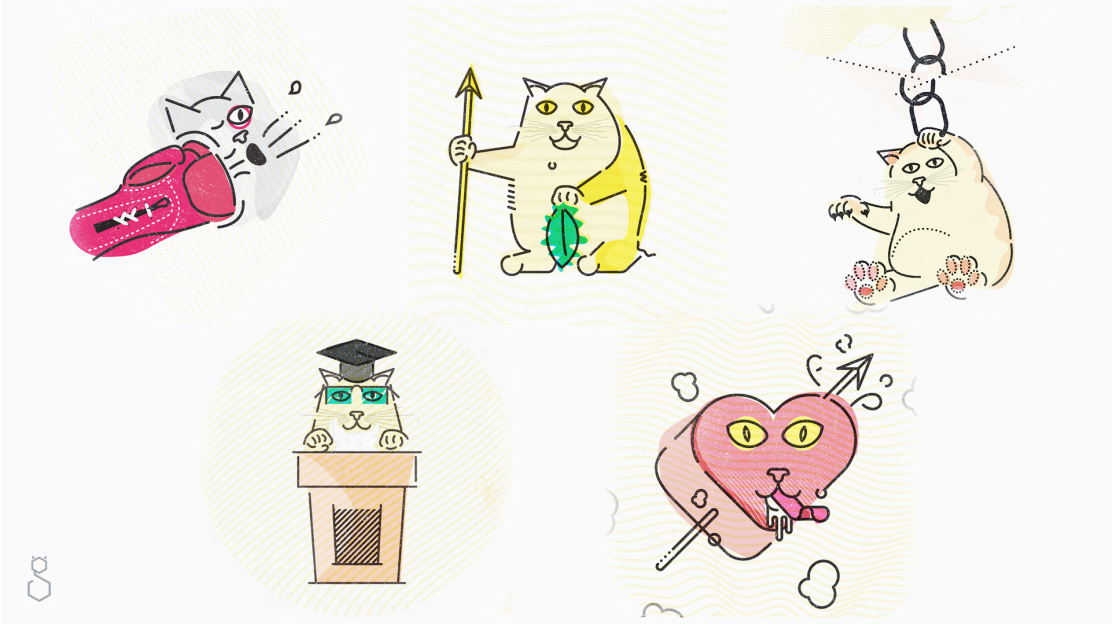


28/03/2016

Bolero Falaz

TXT VALENTÍN MURO

¿Cómo se arma un argumento válido? ¿Qué es una falacia? ¿Para qué sirve un filósofo?

En el corazón de cada padre yace una pesadilla oscura y preocupante: ¿qué pasa si este individuo que amo tan incondicionalmente me sale filósofo?

Casi podés verlos, a ella entre contracciones o a él acompañando preocupado, imaginando un futuro permanentemente sujeto a las exigencias del retoño. Y a la par de la torpe y tierna caminata viene un habla afilada y, a falta de otro denominador, bastante hinchapelotas.

Primero el pichoncito **dice palabras sueltas, luego oraciones, luego aprende a discutir.** Y a medida que la discusión va acalorándose, el demandante pichón de filósofo se da cuenta de que **puede sostener su argumento sobre el de los**

demás reconociendo las grietas en lo que éstos dicen. Esas grietas, donde los argumentos hacen agua, suelen ser las **falacias**.

Ya de grande, el mismo pichón tiene que enfrentarse a haber desarrollado hábitos tan difíciles que se le vuelven en contra. Resulta que **las falacias no sirven solamente para identificar razonamientos débiles y ganar una discusión, sino que más bien sirven para construir buenos razonamientos**, y de eso no se salva ni él mismo. Así es que el filósofo se enfrenta por primera vez a una realidad terrible: las personas tendemos a razonar mal y él (o ella), por más filósofo, también es persona.

Ahora se encuentra frágil e igualado ante el mundo en su condición humana. Ya no mira para afuera sino que se vuelve su propio enemigo en el discurso, exigiéndose a sí mismo no hacer agua. Exigiéndome a mí mismo no hacer agua, porque yo soy uno de esos retoños pesadilla, y casi me siento en la obligación de reconocer en tono de primera sesión de terapia de grupo que *'Hola, mi nombre es Valentín, y soy filósofo'*.

Nuestras emociones, temores y demás sesgos cognitivos nos inclinan a sostener distintas creencias, muchas veces irracionales, y todo esto sin que nos demos cuenta. El **aprender a reconocer las maneras en que nuestros cerebros nos engañan es una experiencia digna de ser compartida**, y de ahí que muchos filósofos disfrutamos del estudio de las falacias para poder aportar a que los demás también puedan reconocer dónde fallan sus razonamientos, y puedan adecuarlos (aunque también tiene una cosita de 'si yo sé cuando razono mal, ahora vos te vas a tener que comer saber lo mismo, MANCHA ANGUSTIA'). Después de todo, es importante tener en cuenta que **las personas solemos razonar mal no porque queramos, sino porque, hasta que no lo buscamos, no conocemos algo mejor.**

Todos tenemos la capacidad de establecer y verificar hechos, de cambiar y justificar creencias, y en general de darle sentido a lo que vivimos. Esto lo logramos a través del uso de la razón, y el proceso por el cual lo hacemos se conoce como razonamiento. Ahora, mientras que prácticamente todos somos capaces de

razonar, realmente es muy poca la gente que puede hacerlo con cierto nivel aceptable.

Muchas veces cuando pensamos en discusiones nos hacemos la idea de que implica gritos, ataques y emociones negativas. Si Aristóteles se enterara volvería a morir, porque en la raíz de las discusiones está el intercambio de argumentos, el goce en el uso de la razón para comunicarnos y expresar nuestros puntos de vista racionalmente. **Los argumentos no son sino el intento de *persuadir* a alguien de algo, dando razones para que acepte determinada conclusión.**

Alcanza con prestar un poco de atención para darnos cuenta de que **constantemente estamos recibiendo argumentos**, para comprar algo, para votar a alguien, para ir a tomar una cerveza en vez de estar estudiando para aquel final colgado. Ahora bien, **rara vez nos detenemos a evaluar las *premisas* y las *reglas* que esos argumentos suponen.** Y si el objetivo de un argumento es la persuasión, queda claro que **las formas de persuadir a alguien no se limitan a la razón**.

A veces las técnicas de persuasión son muy obvias ("¡Oh, tetas y abdominales! Compraré este celular"), pero otras pueden ser casi imperceptibles. Es entonces que **entender de qué está hecho un argumento nos vacuna contra las falsas premisas** (tu cariño y mi dolor), **convirtiendo a la filosofía en la última línea de defensa contra el marketing** (incluyendo el político) y contra el asedio de la publicidad.

Un argumento está formado por ***premisas*** y ***conclusión***. A veces a las premisas se les llama *razones*, *evidencia* o *afirmaciones*. A veces el argumento está condensado en una afirmación que contiene las premisas y la conclusión.

A grandes rasgos, existen **dos formas de razonamiento**. Por un lado tenemos los **argumentos deductivos**, donde **la conclusión se deduce lógica y necesariamente de las premisas**. El ejemplo clásico es:

*Todos los hombres son **mortales**.*

Sócrates es hombre.

***Por lo tanto**, Sócrates es mortal.*

Cuando se trata de un argumento deductivo, **si las premisas son verdaderas, la conclusión debe ser verdadera.** Los argumentos que encontramos en matemática o lógica formal tienen esta forma.

Del otro lado tenemos los **argumentos inductivos**, donde **las conclusiones se apoyan en la probabilidad y no en la necesidad lógica**. Estos argumentos generalmente están construidos a través de razonamientos inductivos, que es el proceso por el que **se llega a conclusiones generales a partir de casos particulares**. Es por eso que la mayoría de argumentos vinculados a la ciencia son de este tipo, básicamente porque les damos un apoyo estadísticamente alto, pero no absoluto. Un ejemplo podría ser:

Hasta ahora, todos los días salió el sol.

Por lo tanto, mañana saldrá el sol.

Si bien es posible que durante la noche el sol estalle en mil pedazos, eso es muy poco probable.

Los argumentos inductivos y deductivos **no son peores o mejores, sino que sirven para distintos cuerpos de conocimiento**. Podríamos pensar que con los argumentos deductivos realmente nunca agregamos información: siempre estamos *deduciendo* a partir de la información que ya tenemos. Por otro lado, no podríamos tener esa pretensión respecto de la ciencia, ya que nuestros datos, nuestra evidencia, está siempre cambiando.

Los argumentos están en todos lados, y donde hay argumentos hay argumentos falaces, y donde haya argumentos falaces, habrá malos razonamientos. **Es importante que podamos reconocer falacias por el peligro que suponen**. No son fáciles de descubrir y están diseñadas para esquivarnos y hacer que algunos argumentos sean persuasivos por los motivos equivocados. Como dice Bo Bennett, **las falacias son como espejismos para la mente**.

Quizás puede confundirnos la diferencia entre verdad y validez. Lo que es verdadero o falso son los enunciados (las premisas y la conclusión), que si bien los filósofos venimos discutiendo hace siglos sobre el tema, más o menos estamos de acuerdo en que **algo es verdadero cuando se corresponde con la realidad**. La validez, por otro lado, se dice de los razonamientos, y no de las proposiciones o

enunciados. Un argumento va a ser válido cuando es imposible que si sus premisas son verdaderas la conclusión no lo sea también. En palabras de un amigo escritor *'lo que importa en una historia es que nunca te falle el verosímil'*, y lo válido tiene eso, coherencia interna, lo que no dice NADA sobre su relación con la realidad.

Es entonces importante tener en cuenta que **las falacias indican problemas en la forma de los argumentos, y no en su veracidad.** Una falacia es un argumento que tiene la apariencia de ser válido pero que en realidad no lo es, y muchas veces las falacias ocurren en una discusión sin que realmente se esté buscando engañar al otro; quizás ese sea el peor escenario: cuando creemos que estamos razonando correctamente pero no es así.

La importancia de aprender a reconocer falacias no está en poder refregar en la cara a otro su error, sino en poder reconocer cuando nosotros mismos, a pesar de contar con los datos correctos, ofrecemos argumentos falaces. Después de todo **sería una lástima que en una discusión con la evidencia correcta se perdiera nuestro punto, no por la veracidad de nuestras premisas sino por la forma en que presentamos nuestro argumento.**

La ventaja crucial que nos da el entrenarnos en reconocer falacias está no sólo en que nos sirve para saber que nos están tratando de meter el perro en una discusión, sino en que nos ayuda a razonar mejor. Al inscribirnos en el gimnasio de la lógica lo primero que descubrimos es lo terriblemente fáciles que somos de caer en razonar mal y esguinzar una conversación que venía pisteando como un campeón.

Tan frecuentes son las falacias, y tanto nos empantanan las discusiones, que sería requetepráctico tenerlas en el bolsillo, en forma de tarjetas que sancionen una discusión que levantó los tapones en un centro, que camiseteó, que embarró la búsqueda de la verdad, ya sea por error o por estrategia, recordando siempre que **una falacia no habla del tema de fondo, sino de la construcción de los argumentos que desnudan esa verdad**.

Conocer las falacias más comunes no es más que entender las reglas de una discusión, siempre que asumamos que los que discuten no son dos enfrentados sino dos a la par, tratando de entender un pedacito de verdad esquiva.

Para eso, me propongo intentar un TOP 5 de falacias, listas para ser pegadas en una discusión de Facebook, igual de aptas para tías como para cualquiera que crea que quién sos dice algo sobre la solidez de tus argumentos.



Ad Hominem

argumentum ad hominem

o *'vos no tenés razón porque sos un careta'*

Quizás LA falacia, aquella estúpida y sensual falacia que nos hace caer una y otra vez, sea la que se conoce como *Ad Hominem*, que muchas veces llamamos por su nombre en latín porque nos hace sonar intelectuales, muy inteligentes.

Ad Hominem significa 'hacia el hombre' o su forma no machista, 'hacia la persona' y, como su nombre indica, se trata de **todo aquel argumento que en vez de atender las premisas se enfoca en quién las dice**. Alcanza con abrir un diario para ver cuánto se abusa de esta falacia al despreciar *lo que se dice* por *quien lo dice*. Quizás la parte más difícil de tragarse este sapo es que **muchas veces hay personas que tienen muy buenos puntos a pesar de ser despreciables ellas mismas.**

Forma lógica

El sujeto X sostiene que A.

El sujeto X es un tarado.

Entonces, A es falso.

O bien:

Axel criticó a Lali Esposito en Jesús María.

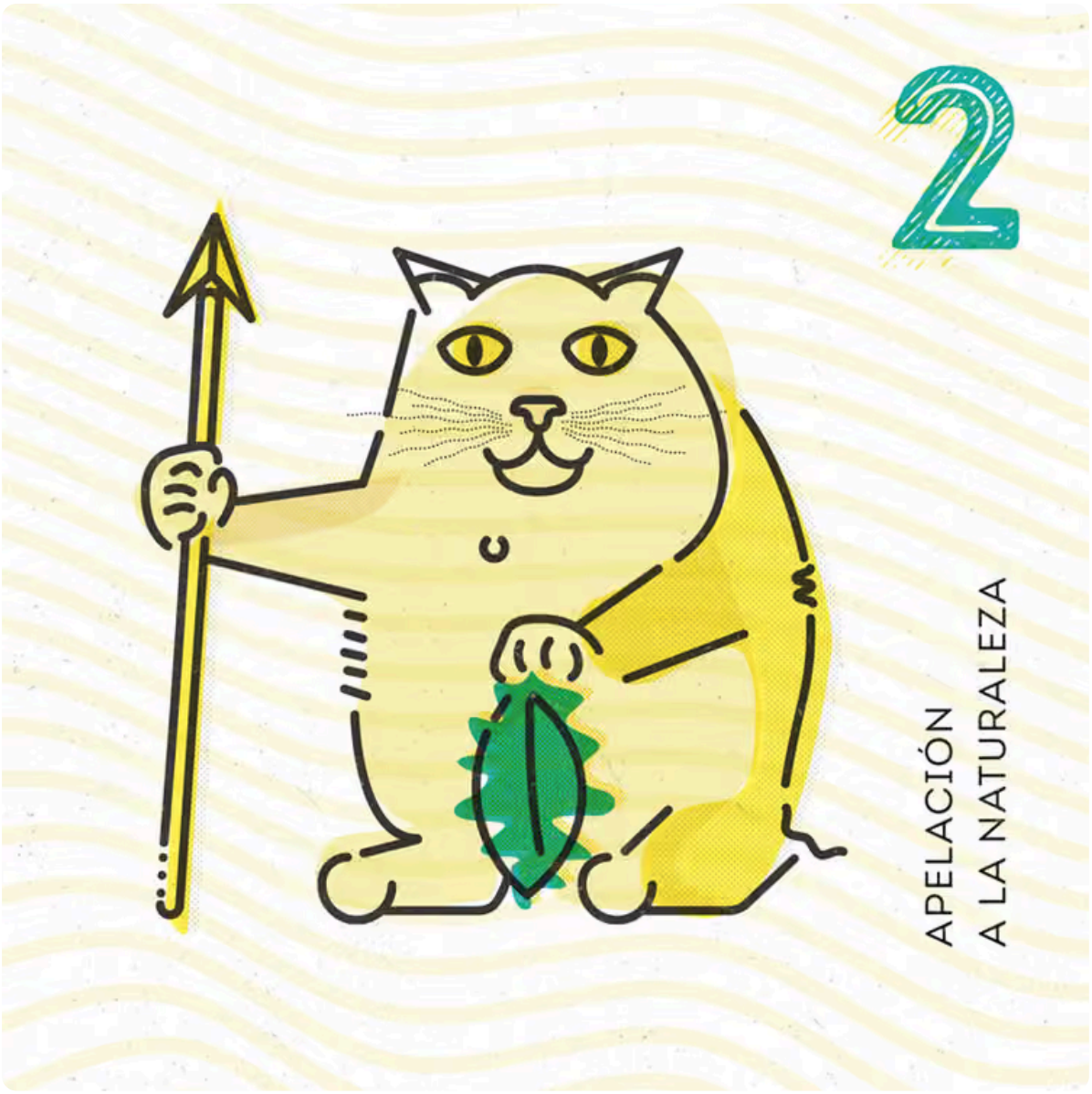
Axel es un careta que ama todo y es re cualquiera que bardee justo a Lali. #LaliteAmamos #Laliebers #Hashtag Hashtag Hashstag.

Entonces, que Lali Esposito esté en un festival de folklore es adecuado.

El *Ad Hominem* se trata de un razonamiento falaz porque **las características de quien argumenta son irrelevantes a lo que sostiene.** En la mayoría de los casos no hay vínculo lógico entre estas características y el argumento. En cualquier caso, siempre es preferible dejar por completo de lado las características del interlocutor y enfocarse en el contenido de lo que sostiene y cómo están vinculadas entre sí sus premisas.

Esto no quiere decir que los ataques personales no puedan ser relevantes en una discusión. Por ejemplo, **si un político fuera a quitar los impuestos sobre un producto que fabrica su familia, podría tratarse de un genuino conflicto de intereses.** El asunto es estar atentos a esa relevancia.

Muchas veces cuando nos atacan con un *Ad Hominem* es señal de que cabalgamos, o al menos de que *le cerramos tanto el orto* que lo único que queda es meterse con nosotros.



Apelación a la naturaleza

o 'esta pasta que huele gracioso es mejor que tu medicamento porque es natural, no como tu aspirina hecha por la industria farmacéutica'

La falacia de apelación a la naturaleza es aquella con la que te caen para argumentar que algo está bien (o mal) porque es natural (o 'artificial'). Lo que **se toma como cierto es que lo natural es moralmente bueno**, por eso es que muchas veces nos encontramos con estas falacias en discusiones sobre homosexualidad o veganismo, cuando basta una simple discusión sobre la temperatura de la cerveza para entender que 'natural' y 'bueno' tienen dos códigos postales distintos.

Forma lógica

X es natural.

Y no es natural.

Entonces, X es mejor que Y.

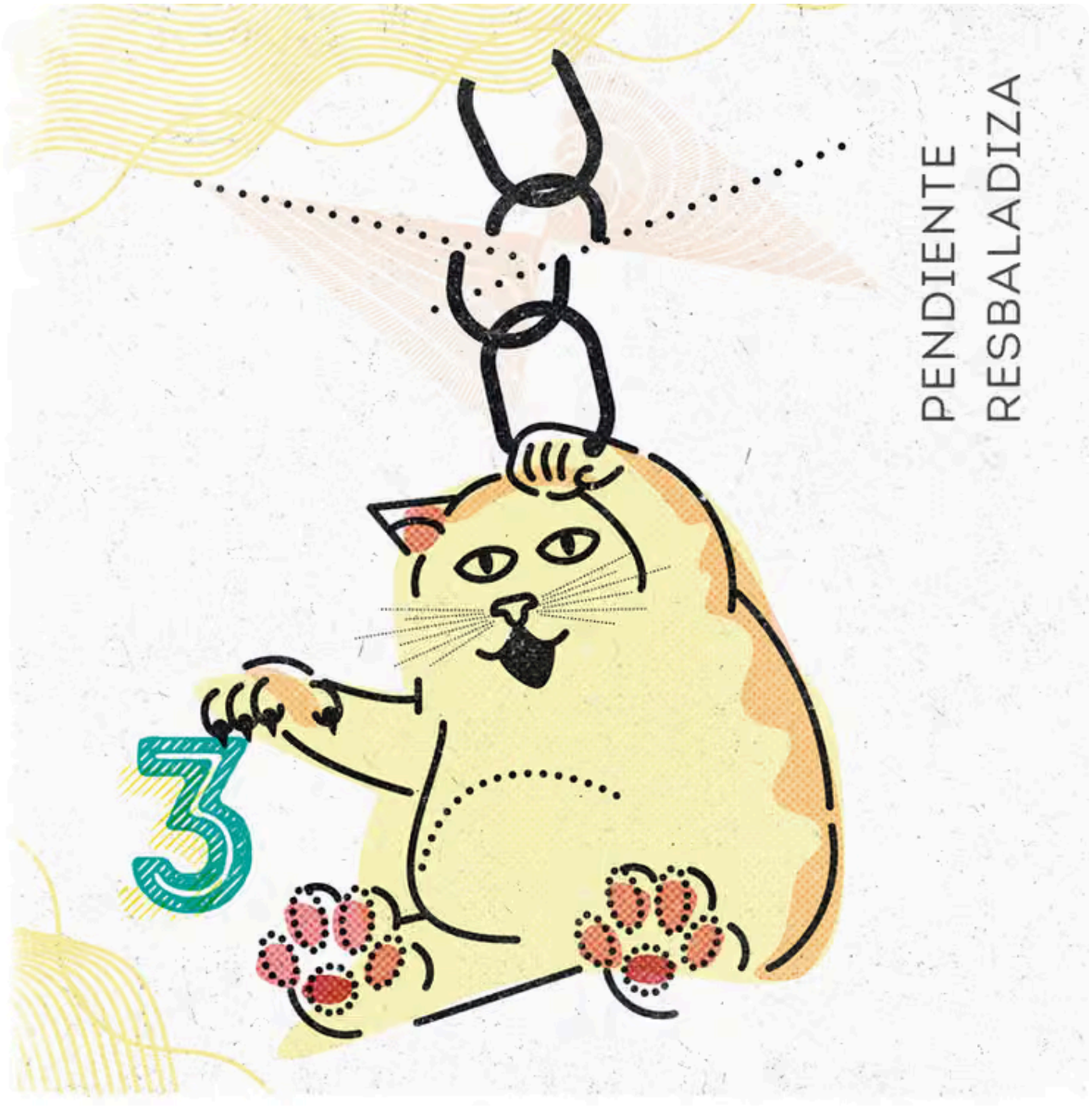
Comerse a las crías es natural.

Las incubadoras no son naturales.

Entonces, comerte a un sietemesino es mejor que ponerlo en una incubadora.

Más allá de nuestras apreciaciones personales sobre lo 'natural' o lo 'artificial', para sostener argumentos comparativos tenemos que tener criterios de comparación bien establecidos, relevantes al asunto en cuestión.

Claro que hay muchas cosas naturales que son mejores que su contraparte artificial, pero deben ser evaluadas con/por un criterio relevante y no su intrínseca 'naturalidad'. Siempre es bueno tener en cuenta que si seguimos estos razonamientos terminamos en que si por la naturaleza fuera, estaría re piola comernos a alguna cría de vez en cuando y tener relaciones en contra de la voluntad del otro basados en pura dominancia física.



Pendiente resbaladiza

o 'Si usás un celular no podés quejarte de la política del Estado sobre distribución del ingreso porque está hecho de coltán extraído de minas por niños congoleños famélicos'

Nos encontramos con esta falacia cuando en una discusión se empiezan a enlazar lógicamente posibles consecuencias de una premisa, saltando a un extremo. Se propone que si algo es verdadero, entonces otra cosa lo es, y por lo tanto otra y así hasta una consecuencia desvinculada de la inicial. El vínculo entre estas premisas es cada vez más débil a medida que nos alejamos del comienzo y del mismo modo disminuye su probabilidad. El truco de esta falacia está en que uno aceptaría varios

de estos enlaces pero en algún punto se hace un salto, y se presupone el vínculo entre las premisas intermedias.

Forma lógica

Si A, entonces B, entonces C, ... ¡entonces Z!

Ejemplos

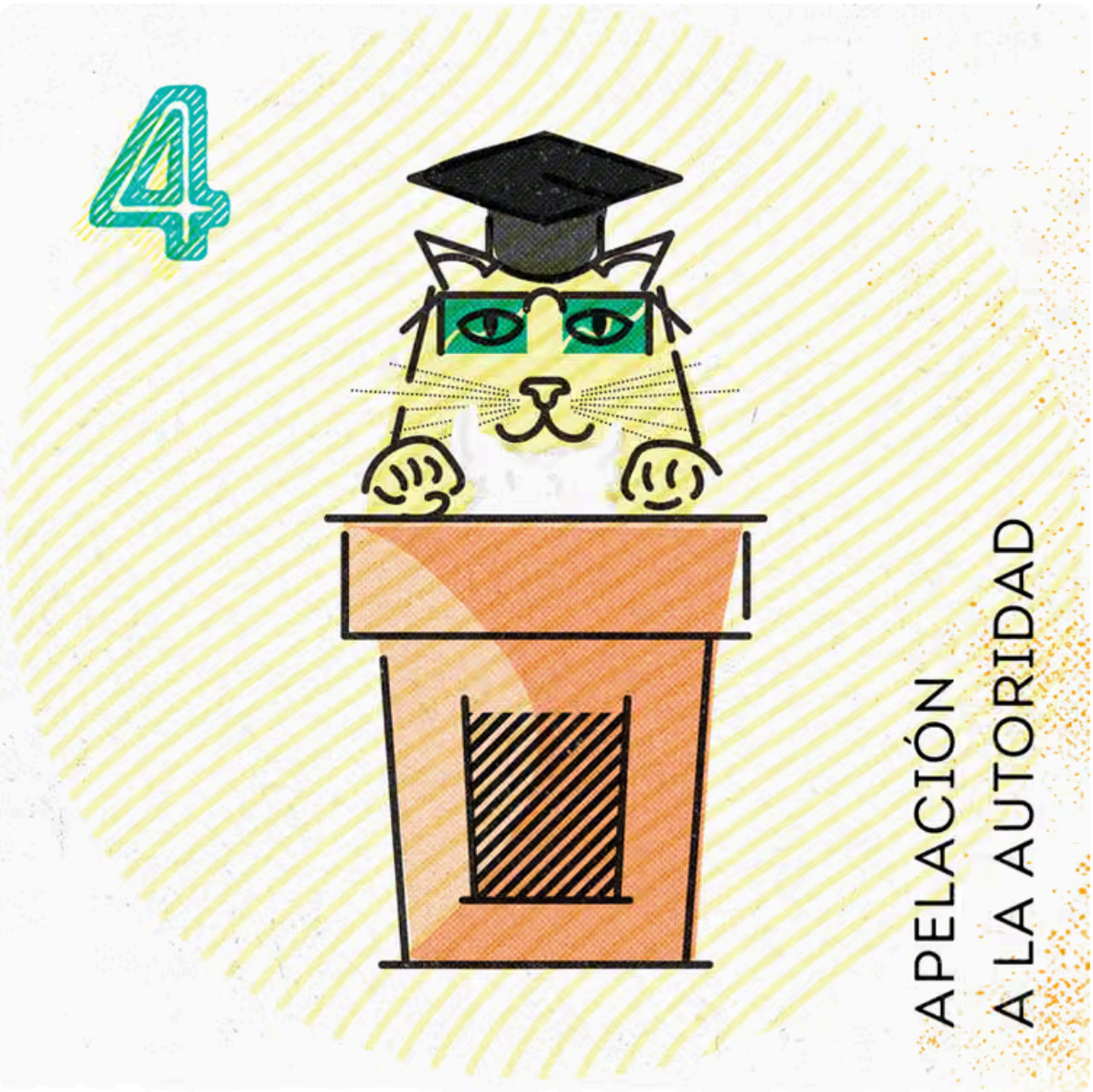
Obispo: "Si se avalan bodas gay, después habrá con animales"

"Si luchamos por los derechos de los animales, ¡eventualmente vamos a dejar que voten!"

La falacia ocurre porque se asume que la secuencia de eventos tendrá lugar, pero sin ofrecer ningún tipo de prueba al respecto. Muchas veces usando esta falacia también se apela al miedo, atemorizando más a medida que nos alejamos de la premisa original. Así es como se parte de algo más o menos sencillo ("El matrimonio igualitario debe ser un derecho") a algo completamente monstruoso ("Los hombres perderán cualquier sentido de la moral, tendrán relaciones sexuales con animales y se casarán con calefones").

Ahora, ojo, que cuando una secuencia de eventos, por más larga que sea, tiene marcadas relaciones de causa y efecto (como es el caso de las demostraciones lógicas o matemáticas) no se trata de una falacia. El tema es que cada micropasito tiene que ser igual de sólido. **El razonamiento siempre se corta por el eslabón más frágil.**

Hay una aplicación cotidiana de esta falacia contenida en la idea de 'levantarse con el pie izquierdo'. Nos levantamos y se había cortado la luz, por eso no sonó el despertador. Eso significa que tenemos menos tiempo antes de salir al trabajo, no vamos a poder desayunar y seguro estemos de mal humor todo el día. Luego, al final del día filtramos negativamente (hola, sesgos) y nos quedamos sólo con lo malo (o sea, elegimos pedacitos de información no representativa y reforzamos la idea de que fue un día de mierda).



Apelación a la autoridad

argumentum ad verecundiam

o 'Científicos afirman que comer berberechos nos hacen disfrutar más las películas de espías'.

Esta falacia tiene sus complicaciones y varias formas posibles. Ahora, ojo: esta falacia no debería usarse para dejar de lado lo que afirman expertos o el consenso científico, sino para entender por qué la opinión de un científico sí es válida. Pista: no tiene que ver con el guardapolvo.

Cuando un científico afirma, en realidad lo que hace (o debería) es establecer lo que sabe en función de la mejor evidencia disponible, y no de quién es él mismo, en una especie de antimateria del ad hominem. Así, de nuevo, la persona importa

menos que los hechos medibles, y '**Más razón tiene el científico por su evidencia que por científico'.** Lo que también establece un coqueto 'Ser Doctor en Física definitívamente no te habilita a opinar autorizadamente sobre la defensa de Ferro'.

Forma lógica

El sujeto X sostiene que A es verdadero.

X es una autoridad.

A es verdadero.

Stephen Hawking dice que los perros son mejores que los gatos.

Stephen Hawking es un físico muy reconocido.

Entonces, los perros son mejores que los gatos.

La falacia sucede si el sujeto no es una autoridad sobre el tema en cuestión, o si se asume que la conclusión debe ser verdadera en virtud de la autoridad y no de la probabilidad de ser verdadera en razón de la evidencia que la apoya.

Forma alternativa

De acuerdo al sujeto X, A es verdadero.

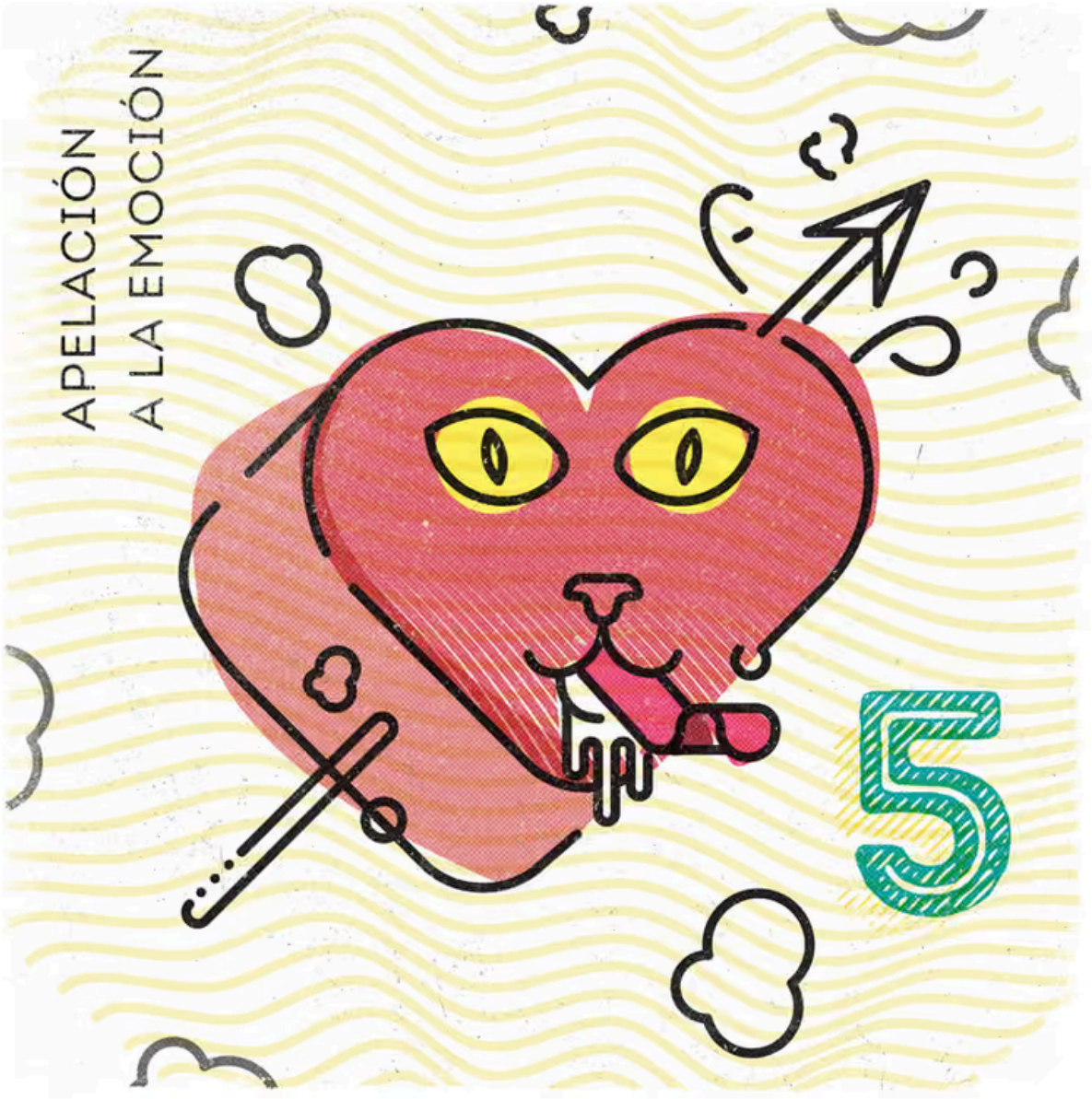
Por lo tanto, A es verdadero.

En la tele dijeron que comer pescado ayuda a viajar en el tiempo.

Si sale en la tele tiene que ser de verdad.

La apelación a la autoridad podría ser válida en los casos en que la autoridad citada de hecho sea una autoridad válida (aunque debatible) para el caso en cuestión. Aquí entra también en discusión el asunto de los criterios para determinar que una persona sea o no una autoridad para un tema dado, pero un buen punto de partida es evaluar cuál es la evidencia que apoya ciertas afirmaciones, y si esa evidencia es verificable.

Siempre es bueno cuestionar la autoridad, aún al convertirse uno en la autoridad que los demás luego citen ;)



Apelación a la emoción

argumentum ad passiones

Hay que ser vegetariano porque viste ese video en el que agarran a los chanchitos y a los conejitos y les inyectan cosas y después los agarran y es requete cruel...

La apelación a la emoción es más bien un paraguas amplio de falacias que ponen a la emoción antes que a la razón (¡qué horror!) para ganar una discusión, que reemplaza a la lógica por la manipulación.

Forma lógica

A es verdadero.

Si A no fuera cierto imaginate lo triste que sería.

Básicamente, cuando se apela a la emoción se pierde el foco de la discusión racional y se deja de lado la evidencia, apagando cualquier preocupación por el reconocer cómo son las cosas. En cambio, nos enfocamos en cómo tememos que puedan ser. Por otro lado, muchas veces estos argumentos son presentados de tal manera que discursivamente se vincula el displacer que nos genera cierta imagen (los animalitos siendo torturados) con cierta afirmación (el vegetarianismo tiene importantes virtudes medioambientales, éticas, etcétera). El asunto es que **más allá de cómo puedan hacernos sentir ciertas cosas, nuestros sentimientos no son reemplazo de las razones por las cuales algo es favorable o desfavorable.**

Es importante no perder esto de vista, principalmente porque la apelación a las emociones es una técnica de persuasión muy poderosa y necesaria a la hora de transmitir un mensaje. Somos bichos emocionales y, como dice Antonio Damasio, las emociones son una fuente de información para nuestras decisiones racionales, además de ser formadoras de creencias, incluso cuando la razón y la lógica nos sugieren lo contrario. Sin embargo, el **usar la apelación a la emoción como un vehículo de comunicación de argumentos racionales no sólo es válido sino que es una virtud que tiene prácticamente todo buen orador.** Alcanza con ver que las charlas TED tienen varias anécdotas entremezcladas con números y gráficos para ver cómo es un recurso pedagógico potente. Si nuestros argumentos apelan tanto a la razón como a la emoción, vamos a llegar a mucha más gente. El problema aparece cuando tenés un gran vehículo lleno de nada, y por eso **la emoción jamás es condición suficiente para validar un argumento.**

Acá están, estas son, las falacias del campión. O algo así. Desgraciadamente por suerte (?), hay muchísimas más, lo que implica una segunda, tercera o quincuagésima entrega de Filosofía Aplicada para una Discusión Piola, pero vamos mordiendo de a poco, porque **todo viaje empieza con un primer paso**, y eso puede demostrarse lógicamente.

Referencias

Bennett, B. (2012). *Logically fallacious : the ultimate collection of over 300 logical fallacies.* Sudbury, MA: Ebookit.com.

Comesaña, J. (2001). *Lógica informal, falacias y argumentos filosóficos.* Buenos Aires: Eudeba.

http://www.logicallyfallacious.com/

https://yourlogicalfallacyis.com/

elgatoylacaja.com/bolero-falaz

Sumate en
eglc.ar/bancar