

UNIDAD 2

¿CÓMO RAZONAR CORRECTAMENTE?



arcía Morent

e constan

Blaise Pasc

ecurrente
Aisthesis

INTRODUCCIÓN

¿Qué pasa con nuestros razonamientos?

Pensar con claridad no es algo que se produzca natural o fácilmente; es algo que debe aprenderse y practicarse. Aprender a descubrir fallas o debilidades en los argumentos ajenos es un buen comienzo para detectar y eliminar las nuestras.

Todos los argumentos del hijo, en la historieta propuesta, contienen errores lógicos. Quizá ya los descubriste, quizá no. En esta unidad nos propondremos esclarecer estas y otras **falacias** que constituyen un obstáculo para pensar y comunicarnos con claridad, así como intentaremos conocer cómo se construye un **razonamiento correcto**, partiendo de sus elementos constitutivos.

Si sabes razonar correctamente, llegarás más fácilmente a la verdad, y si has partido de afirmaciones verdaderas, evitarás perderte y caer en el error. Si detectas las fallas del pensamiento ajeno, evitarás compartirlas y podrás protegerte de ser manipulado por los medios de comunicación, por los políticos, los oradores, los escritores, etc.

Los comentarios que siguen examinan, en la historieta propuesta, los errores de los argumentos del hijo, a quien llamaremos Juan. ¿Los descubriste ya?

1. "Cualquiera que se precie de ser alguien irá a Mc Donald's esta noche."
Con esta afirmación Juan trata de convencer a su padre de que si todos lo hacen, a él también se le debería permitir hacerlo. ¿A quién le gusta que lo dejen de lado? El argumento de Juan olvida el hecho de que no porque un gran número de personas haga algo, sus acciones son necesariamente adecuadas o importantes. (Falacia de apelación al pueblo.)
2. "Sebastián consigue el auto de su padre todas las noches y tiene buenas notas."
En la primera parte de su afirmación, Juan intenta compararse con Sebastián. Si éste consigue el auto de su padre, entonces Juan deberá conseguir el del suyo. Pero las cosas o personas que son similares en uno o más aspectos, no necesariamente lo son en todos y ni siquiera en **algunos** otros aspectos. Las necesidades de Sebastián pueden no ser las mismas que las de Juan. Quizá, por ejemplo, Sebastián necesita el auto para viajar al lugar donde trabaja todas las noches. Las comparaciones pueden ayudar a ilustrar un argumento pero deben referirse a cosas o personas que son semejantes entre sí.
En la segunda parte de su afirmación Juan incurre en otro error. El hecho de que

de su padre todas las noches. Lo primero no es una conclusión lógica de lo segundo. No hay elemento de prueba alguno de que el auto será la causa de las altas calificaciones más que cualquier otro factor que se pueda mencionar. (Falacia de causa falsa.)

3. "Ya sabes lo que dice Eva Giberti acerca de dar a los adolescentes una oportunidad para que muestren que son responsables."
Muchas personas se sienten impresionadas por los expertos. Tienden a aceptar una afirmación como verdadera si ha sido hecha por una persona famosa o importante. Por supuesto, debemos en cierta medida apoyarnos en autoridades para determinado tipo de información. Pero al margen de sus especialidades, la visión de una persona conocida no debería tener más peso que la de cualquier otra. Juan incita a su padre en contra de Eva Giberti como diciendo, "¿Cómo te atreves a estar en desacuerdo con una persona tan conocida?" (Falacia de apelación a la autoridad.)
4. "El hecho de que te hagan boletas por exceso de velocidad, no significa que a mí también me las hagan. Eres el tipo de padre que no da una oportunidad a sus hijos." Finalmente, Juan dirige sus ataques hacia su padre como persona. Si en una discusión no se puede ganar, siempre se puede intentar degradar al otro. Este tipo de argumento puede usarse de diferentes maneras; el objetivo es rebajar al oponente haciéndolo parecer estúpido, débil, despreciable, o lo que fuere. (Falacia de ataque al hombre.)

(Extraído de: "Language and Logic", en "Focus"
(on Reading and English), Ohio, Xerox Ed.
Center, Vol. 1 N° 8, Jan. 4, 1974, pp. 18 y 19)
Traducido y adaptado por M. F. de Gallo.

Ya a esta altura estarás en condiciones de definir **falacia**. Para ello te ayudaremos con espacios en blanco y opciones que deberás elegir.

Falacia es un razonamiento (correcto - incorrecto)
psicológicamente (persuasivo - neutro)

También te proporcionaremos una **clasificación de las falacias** donde aparecerán las formuladas por Juan y algunas otras:

1. **Apelación a la ignorancia:** consiste en tratar de que el otro acepte una conclusión porque no hay pruebas en contra de la misma. Por ej.:
"Tenemos que aceptar que hay fenómenos telepáticos porque hasta ahora nadie ha podido probar que no existen."
2. **Causa falsa:** consiste en unir dos circunstancias que a veces tienen correlación estadística o que se dan en forma inmediatamente sucesiva una de la otra mediante vínculos causales no comprobados. Por ej.:
"Verónica tuvo hoy un día terrible: la retó el jefe, discutió con su novio y se desgarró un tobillo; todo esto se debe sin duda a que es nativa de Acuario y estaba fijado por el horóscopo que los de ese signo iban a tener hoy un *día de nervios*".
3. **Composición y división:** la primera consiste en atribuir las características propias de un elemento al todo en el que se integra. El segundo es el caso inverso: consiste en atribuir las características propias de un todo a cualquiera de sus elementos. Por ej.:
"Juan es un excelente jugador de rugby; luego, el equipo que él integre tendrá una

actuación brillante" (composición). "Me pareció sobresaliente el coro de NN; con seguridad María, que integra el coro, debe tener una voz hermosísima" (división).

4. **Apelación a la fuerza:** consiste en recurrir a amenazas más o menos sutiles para llevar al otro a aceptar una determinada conclusión. Por ej.:
En un gobierno dictatorial se le dice al director de un periódico: "Sr. Pérez, el intendente se siente **muy molesto** por la investigación que está llevando a cabo su periódico para aclarar qué ocurrió con la instalación del parque de diversiones PARQUEMAR, de modo que esa investigación no conducirá a ningún resultado positivo."
5. **Ataque al hombre.** Admite dos variantes:
 - 5.1. **ofensivo:** consiste en señalar aspectos negativos de la persona que propone una afirmación o argumentación en lugar de atacar a la afirmación o al argumento mismo. Por ej.:
"No tenemos por qué aceptar la ética kantiana puesto que Kant fue un solterón amargado y aburrido, enfermizamente metódico."
 - 5.2. **circunstancial:** consiste en señalar a quien propone una afirmación o argumento que aquélla o la conclusión de éste es falsa por la circunstancia especial en que se halla la persona que habla. Por ej.:
"Todo lo que la Sra. de Fortabat pueda decir sobre la nueva ley impositiva será ignorado ya que al ser rica con seguridad se opondrá a la fijación de impuestos adicionales."
6. **Apelación a la piedad:** consiste en buscar la compasión de alguien para que acepte como verdadera una conclusión determinada. (Se usa a veces en los tribunales.) Por ej.: "Un defensor, para probar la inocencia de su defendido, alude al hecho de tener éste hijos pequeños que quedarán desprotegidos si se lo condena". (Es el recurso que Sócrates rechaza en su **Apología**). (ver pág. 42)
7. **Apelación a la autoridad:** consiste en invocar a alguien prestigioso —que puede ser una autoridad en el campo en que se está argumentando o en otro— para apoyar la verdad de una conclusión. Por ej.:
"Raúl Matera es un excelente neurocirujano y es peronista desde hace muchos años; de esto se infiere que el peronismo es la posición política que mejores soluciones ofrece en el momento actual."
8. **Apelación al pueblo:** consiste en hacer referencia a lo que hace todo el mundo o la mayoría o "el pueblo" para llevar al otro a aceptar como verdadera una conclusión. Es el recurso favorito de demagogos y de publicitarios. Por ej.:
"Use los jeans NN; son los mejores ya que toda la gente joven los lleva."



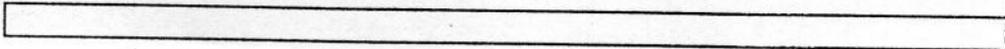
Ejercicio Nro. 1:

Clasificar las siguientes falacias:

1. Vamos al tema central. Aquí, ninguno de nosotros es un abogado de la Capital Federal. Somos gente sencilla que trata de ver claramente las cosas. Se nos dirigen montones de frases rimbombantes acerca de "implicaciones económicas" y otras cosas por el estilo, pero

el hecho simple es que si ellos construyen aquí esta represa, nos costará dinero, dinero que no tenemos. Estoy en contra de ello, todos estamos en contra.
.....

2. Como parte de un estudio realizado en todo el país, sabemos que la familia



Pérez bebió leche "La Felicísima" durante seis meses y en todo ese tiempo ninguno de sus miembros se enfermó. Usted puede ver cuán saludable es esa leche. Su familia merece lo mejor. Beba "La Felicísima".

3. Fiscal: "Este hombre está acusado de robo a mano armada. En los últimos ocho años fue convicto 12 veces de delitos de hurto, violación e intento de homicidio". Se describe cada caso en detalle y se muestran pruebas de los mismos. "Este record criminal habla por sí mismo. Pido para el acusado el veredicto de culpabilidad."

4. Señor Director: estoy seguro de que esa borrachera de mi hijo que terminó en pelea no tiene verdadero valor informativo. ¿Acaso mi firma no gasta todos los años miles de pesos en anuncios publicados en su periódico?

5. Nietzsche sostenía que la ley moral no es más que una mera convención hecha por el hombre. Pero Nietzsche era un pequeño individuo enfermizo, atormentado y desleal, que pasó los últimos años de su vida en un asilo para locos. Se ve, por tanto, claramente que su conclusión es falsa.

6. Asistir a la iglesia es un factor valioso en la educación de la juventud, pues todos nuestros dirigentes industriales y los hombres de negocios más prósperos lo recomiendan firmemente.

7. Las medidas administrativas de Truman eran todas erróneas, pues han sido condenadas por el general Mac

Arthur, uno de los más grandes genios militares de todos los tiempos.

8. Debe descartarse todo argumento que Pombo presente en contra de la legislación propuesta, pues como funcionario de un sindicato obrero está obligado a oponerse a toda medida tendiente a controlar el movimiento sindical.

9. En Buenos Aires hay más iglesias que en cualquier otra ciudad de la nación y en Buenos Aires hay más crímenes que en cualquier otra ciudad argentina. Este hecho hace evidente que para eliminar los criminales debemos abolir la iglesia.

10. No tenemos la menor prueba de que tratarán de negociar de buena fe. De modo que sólo podemos creer que tratarán de engañarnos.

11. Profesor, mi examen merece una calificación más elevada. Yo tengo que trabajar muchas horas para poder estudiar; no es fácil tener que estudiar y trabajar mientras los otros estudiantes tienen todo su tiempo libre.

12. Todos fuman marihuana. ¿Por qué no habría yo de hacerlo? Es evidente que si todos lo hacen, no tengo por qué marginarme.

13. La decisión del Presidente de vetar la ley impositiva fue una decisión sabia. Nunca ha tenido un hombre que hacerse cargo del poder en condiciones más difíciles. La economía de la nación

UNIDAD 2

está dislocada, sus nervios están alterados y a punto de estallar por las presiones que recibe. El Presidente debe enfrentarse con una revuelta dentro de las filas de su propio partido y se ha visto sometido a un torrente continuo de ataques por parte de la prensa hostil.

campaña desvergonzada y mentirosa, en la cual apeló demagógicamente a las más bajas pasiones de nuestro pueblo y prometió de todo a todo el mundo, sabiendo muy bien que no podía mantener sus promesas. Por lo tanto, no debe elevarse el impuesto a las grandes compañías.

14. Debe hacerse comprender al gobierno sloboviano que el área danubiana está fuera del ámbito de sus intereses legítimos. Nuestra fuerza aérea es aún la más poderosa del mundo y nuestros aviones más nuevos pueden volar alrededor del mundo sin escalas, llevando bombas atómicas la mitad de trayecto.

16. A Ud. le gusta caminar solo y a mí me gusta caminar sola; por consiguiente estoy segura de que nos agradecería hacerlo juntos.

15. El gobernador aboga por la elevación del impuesto a las grandes compañías pero permítanme recordarles que llegó a su cargo por el más estrecho margen mayoritario de votos, después de una

17. Un Mercedes Benz es un auto muy caro, por consiguiente cualquier repuesto del mismo debe costar mucho.

NOTA: Algunos de los ejemplos han sido extraídos de Copi, I., *Introducción a la Lógica*, Buenos Aires, Eudeba, 1960, pp. 73-76, 86 y 88-91

Ya hemos comprobado cómo Juan, para convencer a su padre, utiliza falacias. Las falacias son argumentaciones con las cuales nos cruzaremos no sólo en el curso de Filosofía, sino que son sumamente frecuentes en la vida cotidiana: en los medios de difusión, entre los políticos, entre nuestros amigos y familiares y... sí, también entre nosotros mismos. Y son utilizadas con tanta frecuencia porque, como ya dijimos, si bien son razonamientos **lógicamente incorrectos**, son **psicológicamente persuasivos**.

Sin embargo, las falacias, precisamente por no ser válidas desde el punto de vista lógico, son argumentos endebles. No resisten a la crítica y, a medida que el análisis racional avanza, el efecto de la persuasión se atenúa, y si fuera argumental disminuye. Por esto es bueno aprender a evitarlas, si queremos comunicarnos con quienes nos rodean con la seguridad que brindan la coherencia y el rigor lógico.

¿Cuándo, entonces, podemos estar seguros de que un razonamiento es correcto?

¿Existen técnicas para determinar la validez de un razonamiento?

Afortunadamente, sí.

Sin embargo, es preciso introducir varias nociones antes de arribar al estudio de esas técnicas, y una de esas nociones es la de **razonamiento**.