

## **Capítulo X. Argumentación correcta o argumentación falaz.**

### **1. La argumentación correcta**

Cómo describiríamos una buena sentencia?

Podríamos decir que una buena sentencia contiene una decisión que se adecua a los hechos del caso, se ajusta al Derecho vigente y, además, satisface en grado importante exigencias valorativas, de justicia. El juez indica con claridad, precisión y de modo sintético, los hechos relevantes establecidos, dando cuenta del porqué de su aceptación, indica las normas jurídicas que aplica y su interpretación y, con esa base, construye una argumentación fáctica y normativa que justifica racionalmente el fallo, tanto internamente como externamente (Alexy). Se puede agregar que el fallo debe aparecer como *la "única respuesta correcta"* para el caso (Dworkin) o, por lo menos, como un esfuerzo serio por presentar la mejor decisión posible para el caso (idea regulativa de Alexy).

Para Neil MacCormick la decisión de un juez *"debe tener sentido en el Derecho y en el mundo"* y debe consistir en *"la aplicación correcta de un criterio correcto"*.

De modo que deben verificarse cinco aspectos:

1. La aplicación correcta de un criterio universal alude a la corrección lógica del razonamiento, que exige que se tome como premisa un criterio o regla de carácter universal del que pueda inferirse de manera lógicamente correcta la decisión del caso individual.

Ej. *Si está prohibido conducir habiendo ingerido alcohol y si tomamos bebidas alcohólicas en la fiesta, nos está prohibido conducir al retirarnos.*

2. Universalidad del criterio. El criterio que funda la decisión debe ser universal en el sentido de que se trata de un criterio que se está dispuesto a aplicar en todas las situaciones en que se verifiquen las mismas condiciones. La idea tiene base kantiana y se suele formular diciendo que el criterio debe poder "universalizarse" lo que significa que *"debemos tratar del mismo modo todos los casos cuyas propiedades relevantes sean las mismas y de forma distinta aquellos en que las propiedades relevantes sean diferentes"*.

Ej. *Si aceptamos que el conductor de la empresa de transportes "X" tenía la guarda del camión cuando ocurrió el accidente "Y", estamos obligados a aceptarlo en todos los casos de accidentes en que participen camiones conducidos por dependientes de empresas de transporte.*

La corrección del criterio requiere además satisfacer otras condiciones, que se relacionan con su sentido en el derecho y con el sentido del derecho en la realidad.

3. Consistencia. La decisión no es contraria a ninguna regla del sistema. Esto supone resolver los problemas creados por las contradicciones o antinomias en el sistema normativo y excluye las decisiones "contra legem".

Ej. *Si está prohibido fumar en espacios cerrados, no puedo aceptar que alguno de nosotros tenga permitido fumar dentro de esta clase.*

4. Coherencia. La decisión puede verse como aplicación de principios generales y realización de valores del sistema jurídico en que se dicta.

Ej. *Si el propósito es limitar la velocidad para evitar accidentes, no es racional aceptar que se fije el límite de velocidad de los automóviles según el color de su carrocería.*

5. Consecuencias. La decisión debe verse desde la perspectiva de sus consecuencias: debe ser realizable y además sus efectos en la comunidad deben ser los que se desea obtener mediante el sistema jurídico. Hay aquí una consideración pragmática del derecho, en el sentido de que se exige una decisión operativa y socialmente útil, habida cuenta de que el derecho sirve a fines sociales.

Con frecuencia se plantea alguna confusión sobre el concepto y la elección de las "consecuencias más deseables"

Ej. *se discute la cuantía de la indemnización por daño moral en casos de daños psicofísicos sufridos en accidentes de tránsito, planteando que si son elevadas tendrán un efecto no deseado -no se contratará seguros porque serán muy caros- pero si son bajas es inevitable el mensaje de que se valora muy poco la vida y la integridad física de las personas.*

Sin duda queremos que los jueces hagan buenas sentencias que cumplan cabalmente todas esas exigencias, que tomen buenas decisiones y que las justifiquen bien. A eso llamamos argumentar correctamente.

## **2. La argumentación falaz**

Sin embargo, podemos preguntarnos si realmente queremos eso o más bien preferiríamos que el juez adhiriera a la tesis que le proponemos, argumentando correctamente o no.

Si como sostiene Perelman la finalidad de quien argumenta es conseguir la aceptación de la tesis que presenta a su auditorio, la corrección de la argumentación podría ser irrelevante porque lo que importa es obtener adhesión, sea convenciendo con buenas razones o logrando persuadir con buenos o con malos argumentos siempre que sean eficaces. El ejemplo más obvio es la publicidad, pero es claro que la manipulación del auditorio no es exclusiva de la publicidad.

Desde una perspectiva que valora la eficacia sobre la racionalidad, la argumentación correcta no es mejor que la argumentación falaz, aunque convenga distinguirlas. Por lo cual es pertinente preguntarnos por qué debemos argumentar bien cuando lo que necesitamos es argumentar con eficacia para alcanzar nuestro objetivo.

Hemos visto que el ideal de una buena argumentación supone deliberar en condiciones que, mínimamente, incluyen: a) información pertinente y suficiente, disponible por todos los afectados por la cuestión en debate; b) igualdad de oportunidades de intervenir en la discusión; y c) autonomía de cada participante para tomar posición y cambiarla.

Es más difícil caracterizar la mala argumentación, y en todo caso, reconociendo que hemos fijado un ideal, podríamos describirla por la negativa, esto es, simplemente evaluando la distancia que pueda haber entre ese modelo ideal y una argumentación real concreta.

Una argumentación puede ser mala por muchas y muy diversas razones. Hablar de mala argumentación no significa hablar sólo de argumentación falaz, que viene a ser algo así como el caso paradigmático de la mala argumentación y ello porque tiene una particularidad significativa: es una mala argumentación que tiene aptitud para pasar por buena y por eso, es susceptible de provocar error o engaño.

Volviendo a la noción de falacia que vimos al inicio del curso, recordemos que la expresión "falaz" designa algo que produce un razonamiento que "falla" por haberse introducido errores, falsedades o trampas. Como da cuenta Vaz Ferreira, desde antiguo se ha distinguido entre paralogismos y sofismas, que son dos tipos de incorrecciones que se diferencian porque los primeros son errores involuntarios, cometidos de buena fé, probablemente por falta de competencia argumentativa o de atención, mientras que los segundos pueden caracterizarse como "*estratagemas o argucias argumentativas*" propuestas a sabiendas y con la intención dolosa de provocar engaño en el interlocutor. Para mayor claridad, el contraste entre

paralogismo y sofisma es como el que existe entre engañarse y mentir con intención de engañar a otro (Vega:175-176).

Desde antiguo, los teóricos de la argumentación han optado por un concepto más estricto de falacia, limitando su estudio a los sofismas como estrategias de actuación argumentativa, que -según el filósofo español Luis Vega, a quien seguimos en este tema- funcionan como "*estereotipos discursivos de inducción al error, a la confusión o al engaño*"(Vega:178).

### 3. Teoría sobre las falacias.

Hay una teoría de las falacias? Los estudios sobre las falacias tienen larga tradición que se puede remontar a Aristóteles en su Tratado sobre Refutaciones Sofísticas (siglo IV A.C.) pero, hasta el presente, se han limitado a ofrecer catálogos y clasificaciones, poniéndoles nombres que generalmente son en latín y agregando muchos ejemplos que normalmente no toman de la práctica jurídica.

De ese esfuerzo clasificatorio surge una categoría definida como "**falacias formales**", que consisten en el uso de inferencias lógicamente incorrectas. Se ubican en esta clase la falacia de la afirmación del consecuente, la de negación del antecedente y la de "non sequitur".

Muy someramente:

a) *falacia de la "afirmación del consecuente"* para inferir el antecedente, que es una distorsión del razonamiento *modus ponens*.

Ej. *si anoche llovió, la calle está mojada (p->q)*

*la calle está mojada (q)*

*entonces anoche llovió (p).*

b) *falacia de "negación del antecedente"* para negar el consecuente, que es una imitación incorrecta del razonamiento deductivo *modus tollens*

Ej. *si anoche llovió, la calle está mojada (p->q)*

*anoche no llovió (-q)*

*entonces, la calle no está mojada (-p)*

c) *falacia de "non sequitur"* que extrae una conclusión que no se infiere de las premisas

Ej. *si anoche llovió, la calle está mojada (p->q)*

*anoche llovió (p)*

*entonces, iré en auto al trabajo (r)*

La observación que suele hacerse sobre las falacias formales es que es raro encontrar ejemplos de ese tipo de inferencias en el discurso jurídico y que, de haberlo, sería fácilmente detectable. Por lo cual no suscitan demasiado interés porque si la falacias son intentos mas o menos exitosos de inducir en error, las formales -excepto quizás de la non sequitur- carecen de esa aptitud.

Nosotros hemos visto un ejemplo extraído de una sentencia de la Sala Constitucional del Tribunal Supremo de Justicia de la República Bolivariana de Venezuela que, *prima facie*, razona así:

- *los delitos de lesa humanidad son imprescriptibles*
- *los delitos de tráfico de estupefacientes son imprescriptibles*
- *entonces los delitos de tráfico de estupefacientes son delitos de lesa humanidad*

El esquema sería:  $(p \rightarrow q)$ ;  $(r \rightarrow q)$ ;  $(r \rightarrow p)$

Es probable que si estudiáramos nuestra propia práctica jurídica con cierto detenimiento, encontraríamos algunos ejemplos de este tipo de inferencia en la argumentación sobre hechos. Nos encontraremos con falacias que parecen atenerse a pautas correctas de inferencia abductiva o inductiva, donde la conclusión no se sigue necesariamente de las premisas.

Junto a las falacias formales, aparecen como otra categoría las **falacias informales**, que serían discursos más o menos convincentes que incurren en algún defecto, sea de expresión, sea de constitución argumentativa, que los hace incorrectos. Obviamente, ingresa aquí la mayoría de los casos que pueden pensarse con aptitud de generar equívocos.

En este punto, Atienza propone distinguir entre **falacias materiales** y falacias pragmáticas, según se esté empleando premisas falsas o incorrectas o se esté infringiendo alguna regla del buen proceder argumentativo.

Así, junto a las falacias que Vega vincula a problemas "de expresión" coloca todas la otras que se relacionan con la elección de las premisas del razonamiento.

Empezando por los defectos de expresión, que se valen de los conocidos problemas del lenguaje natural, tenemos el uso equívoco de los términos, la imprecisión, los deslices semánticos... Moreso hace un buen repertorio que coloqué en

un anexo al final, donde se habla de la falacia del equívoco, de la anfibología, del énfasis, etc. (Moreso:87-98)

Otras falacias materiales no estrictamente lingüísticas, afectan a las premisas que usamos como argumentos, como la argumentación que incurre en petición de principio, omite explicitar premisas o las introduce de forma inadvertida (para evitar su examen crítico), usa premisas falsas, o premisas no pertinentes...

Otras consisten en violar de modo disimulado el procedimiento discursivo - "**falacias pragmáticas**"- como las estrategias que desvían la cuestión, o no cumplen las reglas sobre la carga de argumentar, coartan la intervención de otros, se valen de argumentos ad hominem, ignoran los argumentos en contra, retoman argumentos que han sido refutados como si no lo hubieran sido, dan por probada la tesis porque el otro no ha podido demostrar la contraria, etc.

Para mayor detalle me remito nuevamente al anexo final donde recojo un catálogo abreviado extraído del trabajo de Moreso y ofrezco algunos ejemplos más o menos ilustrativos.

En este punto, Vega estima que ninguna de las clasificaciones tradicionales responde a criterios claros ni permite establecer límites nítidos entre las clases porque una falacia capaz de persuadir probablemente pueda ser ubicada en más de una clase a la vez.

Más aún, considera que no es una tarea posible construir una teoría específica capaz de dar cuenta de las falacias. Citando a H.W.B. Joseph, profesor de lógica de Oxford, Vega observa que *"la verdad puede tener sus normas, pero el error es infinito en sus aberraciones y éstas no pueden plegarse a ninguna clasificación"*. Peor aún si no hablamos de simples errores, sino de formas habilidosas de producir engaño (Vega:198).

Sin embargo, no desiste de proponer algún tipo de ordenación tomando cuatro perspectivas -lógica, retórica, dialéctica y socio-institucional- y analizar que representa una falacia desde cada una de ellas. La propuesta es muy interesante porque muestra que más allá de los repertorios y clasificaciones, lo que importa es cómo se introducen y cómo operan las falacias en el discurso argumentativo cotidiano.

Desde el punto de vista lógico una falacia consiste en un argumento pretendidamente probatorio que no alcanza a probar o demostrar lo que pretende, sea porque no resulta reconocida o acreditada la verdad de sus premisas, sea porque es

incorrecta la inferencia o nexo ilativo pretendido entre las premisas y la conclusión, sea porque las premisas no dan apoyo suficiente a la conclusión (Vega:203)

Desde el punto de vista retórico, una falacia es una estratagema o una estrategia deliberadamente capciosa del orador, con propósito de persuadir o disuadir, que logra engañar o enredar al receptor y consigue, en definitiva, hacer efectivo su propósito (Vega:224).

Desde el punto de vista dialéctico, sin ignorar la pluralidad de contextos argumentativos que señalaba Walton y la adaptación de los discursos argumentativos a esos diversos contextos, nos interesa la propuesta pragma-dialéctica como idea regulativa de lo que debe ser la buena argumentación. Desde esa perspectiva, las falacias son los actos de habla que desvían o frustran los esfuerzos de los participantes para resolver la cuestión de modo razonable, valiéndose del uso sistemático de estratagemas de inducción al engaño con el propósito de ganar una ventaja ilícita sobre los otros participantes (Vega:214).

Y desde el punto de vista socio-institucional, lo que nos interesa son las falacias en la deliberación pública.

La cuestión se ha planteado y discutido desde hace tiempo en el ámbito de la argumentación política. Es clásica la pregunta acerca de si es útil engañar al pueblo, manteniendo los errores que cree o induciéndolo en nuevos errores, para hacerlo más fácilmente manejable, con total independencia de que el fin perseguido sea malo o sea bueno. Ese fue el tema de una discusión auspiciada por Federico II de Prusia que tuvo lugar en Berlín en 1778, donde prestigiosos académicos abogaron por la afirmativa, apoyando la tesis del rey, mientras que algunos otros defendieron la tesis contraria (Vega:227).

La referencia a la discusión pública es más amplia y abarca todos los contextos en que se discute públicamente sobre cuestiones que interesan colectivamente, lo cual obviamente alcanza al debate que tiene lugar en el sistema judicial y en los ámbitos académicos.

#### **4. Reflexión final.**

En este enfoque, en que se apunta a maximizar la racionalidad comunicativa y argumentativa, se caracterizan como falaces las maniobras discursivas preconcebidas *"que vengán a bloquear la comunicación entre los agentes deliberativos, a reprimir su participación libre e igualitaria o a sesgar de cualquier modo el curso o el desenlace de*

*la deliberación, en contra del interés común y en favor de intereses... de quienes miran por sus ventajas y privilegios en perjuicio de los derechos individuales y de los objetivos comunitarios" (Vega:224).*

Siguiendo las reflexiones finales de Luis Vega sobre esta disyuntiva, recordemos que cuando hacemos un discurso argumentativo procuramos dar cuenta y razón de algo a alguien, participamos de una práctica pública que supone comunicación, competencia discursiva y una cierta disposición de ambas partes a buscar el mutuo entendimiento en cuestiones que nos importan.

Si bien los fines de esa práctica son, por un lado, justificar nuestra posición sobre la cuestión en debate y, por otro, obtener la aceptación de los interlocutores, esa práctica se desenvuelve dentro de un cierto marco y contexto que la condicionan. De allí que pueda postularse una máxima de tipo kantiano que diría *"argumenta de manera que tus intervenciones discursivas sean contribuciones que respeten los valores de la argumentación y faciliten nuevas contribuciones a los fines de la argumentación en su marco y contexto"*.

Se trata de reconocer la importancia del buen uso de la argumentación en el discurso público y, en particular, en el institucional, donde se juegan valores importantes para la comunidad. Y de advertir que esa práctica discursiva es sensible a nuestras actuaciones discursivas, que podrán reafirmar esos valores o devaluarlos.

Las argumentaciones falaces sólo pueden emplearse en forma oportunista porque su empleo sistemático -como ocurre con la mentira o el incumplimiento de las promesas en la teoría kantiana- destruiría las bases de la práctica argumentativa

En suma, como agentes razonables hemos de reconocer que, puestos a argumentar, es preferible hacerlo mejor que peor, en la conciencia de que lo que hagamos es relevante para mejorar o degradar las prácticas discursivas públicas en que participemos.

### **Bibliografía recomendada.**

Atienza, Manuel.

- El derecho como argumentación. Concepciones de la argumentación. Barcelona, Ariel, 2006.
- Curso de Argumentación Jurídica. Madrid, Ed.Trotta, 2013

Moreso, José Juan. Lógica, argumentación e interpretación en el derecho. Barcelona, Ed. UOC, 2006.

Piacenza, Eduardo. "Los perros y los gatos son animales; luego, los perros son gatos" o cómo argumenta la Sala Constitucional (Un diálogo anotado entre dos profesores de lógica).

Schopenhauer, Arthur. El arte de tener razón. Expuesto en 38 estratagemas (1864). Trad. Jesús Alborés Rey. Madrid. Alianza Editorial, 2002

Vega Reñón, Luis. Introducción a la teoría de la argumentación. Problemas y perspectivas. Lima, Palestra Editores S.A.C. julio 2015.

### **Para la discusión**

(1) *"Si existieran la lealtad y la buena fe, las cosas serían distintas. Pero como no se puede esperar esto de los demás, uno no debe practicarlas pues no sería recompensado. Lo mismo sucede en las controversias. Si doy al adversario la razón en el momento en que éste parezca tenerla, no es probable que él haga lo mismo en caso contrario. Mas bien acudirá a medios ilícitos. Por tanto, yo debo hacerlo también"* (Schopenhauer, Arthur. El arte de tener razón).

(2) *"Ante un tribunal, en realidad solo se discute con autoridades, la autoridad de la ley establecida: la facultad de juzgar se ocupa de encontrar la ley, es decir, la autoridad que se aplica al caso dado. La dialéctica sin embargo, tiene el margen suficientes para, si así se requiere, poder tergiversar la discordancia entre el caso y la ley hasta que se consiga presentarlos como concordantes y también al revés"* (Schopenhauer, Arthur. El arte de tener razón).

(3) *Qué hacer con el aspecto valorativo en las sentencias? Integra la justificación? Es tradicional la disyuntiva: ¿el juez aplica derecho o hace justicia".*

## Anexo

### **Clasificación de falacias, algunas falacias con nombre propio y alguna paradoja (1).**

**FALACIAS FORMALES.** Son errores de aplicación de las reglas lógicas y producen argumentos no validos desde el punto de vista lógico.

***Falacia de la afirmación del consecuente.***

***Falacia de la negación del antecedente.***

#### **FALACIAS NO FORMALES**

**FALACIAS VERBALES.** Se relacionan con el uso impropio de problemas derivados del lenguaje natural.

***Falacia del equívoco:*** aprovecha la ambigüedad semántica.

*Ej. "Nadie negaría que es buena idea aumentar el número de bancos de plaza"*

***Falacia de la anfibología:*** aprovecha la ambigüedad sintáctica.

*Ej. Como está permitido traer un bolso, un abrigo o un paraguas, debe dejarme pasar con mi abrigo y mi bolso*

***Falacia del énfasis:*** pone el acento en algo que no es lo que importa para distraer de lo que importa.

*Ej. Nuestros índices de educación son alarmantemente bajos, es importante aumentar los sueldos a los docentes*

***Falacia de la composición:*** atribuye de cierta propiedad de la parte o de un elemento al conjunto o al todo.

*Ej. el 2% de los irlandeses hablan en un idioma propio que se conoce como irlandés, el irlandés es el idioma de Irlanda*

***Falacia de la división:*** atribuye de cierta propiedad del todo o del conjunto a cada parte o cada elemento integrante del conjunto.

*Ej. Suecia es un país rico, todos los suecos son ricos.*

#### **FALACIAS MATERIALES**

***Falacia del accidente:*** aplica una regla general a un caso que por circunstancias especiales constituye una excepción.

---

<sup>1</sup> Moreso, José Juan. Lógica, argumentación e interpretación en el derecho. Barcelona, Ed. UOC, 2006)

Ej. "ninguna persona que dé muerte a otra podrá salvarse de sufrir pena privativa de libertad, por lo que no importa que lo haya hecho para defenderse"

**Falacia del accidente inverso:** generaliza de manera inadecuada propiedades de un caso específico.

Ej. "la interrupción del embarazo por voluntad de la mujer no está penada en este país, porque los jueces no suelen procesarlas"

**Falacia de la conclusión irrelevante:** usa premisas que no permiten fundar la conclusión.

- **argumento ad hominem:** descalifica a alguien para descalificar su argumento  
Ej. "no tenemos argumentos para defendernos de esta acusación, ataquemos la moralidad del acusador"
- **argumento ad populum:** apela a lo emocional para sustituir la falta de argumentos racionales para decidir  
Ej. "puede haber cometido un error, pero es un joven que ha sufrido mucho, no ha tenido oportunidades en su vida y eso lo ha hecho agresivo y violento"
- **argumento ad misericordiam:** apela a la empatía, piedad o caridad para no aplicar las reglas  
Ej. "puede haber cometido un error, pero pónganse en su lugar y piensen si no hubieran tenido la misma reacción"
- **argumento ad verecundiam** (de autoridad): apela a la autoridad o sabiduría de una persona como elemento persuasivo, sin considerar el argumento que ofrece esa persona o extendiendo su autoridad o su sabiduría a cuestiones o materias en las que no tiene autoridad o versación.  
Ej. "la prohibición de fumar dentro de los cafés es violatoria de nuestro derecho a la libertad de reunión, tal como sostiene el famoso escritor A.A."
- **argumento ad ignorantiam:** argumenta que si no se prueba en contra de lo que se está sosteniendo, entonces lo que sostiene es correcto.  
Ej. "como nadie ha podido demostrar quién y cómo hizo las líneas de Nazca, queda claro que las hicieron extraterrestres"
- **argumento ad baculum:** apela a la amenaza de males o de la fuerza para obtener asentimiento.  
Ej. "ya saben lo que deben votar, porque si pierdo las elecciones no voy a entregar el gobierno a la oposición, ya tengo organizado un gobierno cívico militar que me respalda"

**Falacia de la petición de principio** (o argumento circular): colocar la conclusión entre las premisas lo que permite dar por cierto lo que tiene que probar.

*Ej "los ciudadanos votarán sabiamente porque votarán como lo han hecho siempre, por la revolución bolivariana y por mí como su continuador"*

**Falacia de la causa falsa:** asume que un hecho que ocurre después de otro ocurre a causa de él.

*Ej. "desde que se mudaron inmigrantes africanos a este barrio ocurren cada vez más hurtos; los causantes de los hurtos son los inmigrantes"*

**Falacia de la pregunta compleja:** formula una pregunta o un argumento complejo que incluye varias cuestiones separables planteado de tal modo que deba aceptarse o rechazarse en conjunto.

*Ej. "¿no creemos que es malo que los jóvenes se droguen y tomen cervezas en las terrazas de los bares?"*

**PARADOJA.** Es una cuestión en que se argumenta de modo que parece plausible pero que no permite llegar a una conclusión aceptable: va a una contradicción o a una conclusión imposible.

- **Paradoja del mentiroso.** *"Nunca lo que digo es verdad"*
- **Paradoja de Protágoras y Euatlo.**

*Euatlo le pidió a Protágoras que le enseñara a hacer de abogado pero como no tenía dinero para pagarle acordaron que le pagaría con los honorarios del primer juicio que ganara. Cuando Protágoras juzgó que Euatlo estaba preparado se lo comunicó y le dijo que esperaba el dinero que obtuviera con su primer juicio. Como transcurrió largo tiempo sin que Euatlo ejerciera como abogado, Protágoras se decidió a iniciarle juicio para cobrar.*

*Al alegar, Protágoras sostuvo "Tanto si mi demanda se estima como si se desestima, Euatlo deberá pagarme. Si se estima porque he ganado el litigio y, si se desestima, porque él habrá ganado su primer juicio y hemos acordado que me debe pagar los honorarios obtenidos en su primer litigio"*

*Euatlo replicó "Tanto si gano como si pierdo el litigio, no tengo que pagar nada a Protágoras. Si gano, porque he resultado absuelto. Si pierdo, porque aún no he ganado ningún litigio"*