

Universidad del Norte
Instituto de Idiomas
Programa ECO



Falacias en el Derecho: Guía para su Identificación y Análisis según Anthony Weston

Derecho

Departamento de Derecho

Autores

Valeria Ascanio López

Angie Paola Delgado Quintero

Año

2025

1. Falacias en el Derecho: Guía para su Identificación y Análisis según Anthony Weston

Esta guía se fundamenta en la undécima edición de libro Las Claves para la Argumentación de Weston, y tiene como objetivo facilitar la identificación y comprensión de los distintos tipos de falacias, con el fin de permitir que cualquier interesado en el tema pueda reconocerlas y analizarlas de forma efectiva.

1.1. ¿Qué son las falacias?

Las falacias son formas de argumentación que representan inferencias débiles, o incluso tácticas de argumentación engañosas. Las falacias no son solo argumentos que son lógicamente incorrectos. Son argumentos lógicamente incorrectos que parecen ser correctos (Walton, 2007).

Por lo anterior, la identificación de falacias corresponde a un proceso basado en el análisis crítico de los argumentos en el contexto en el que se presentan.

1.2. ¿Por qué es importante identificar falacias?

El objetivo principal de la identificación de falacias es ofrecer un entendimiento más preciso de los fallos argumentativos, lo que permite mejorar la calidad del razonamiento y la toma de decisiones en diversos contextos. Además, este proceso facilita el desarrollo de habilidades para evaluar críticamente la información, reduciendo la influencia de argumentos engañosos y aumentando la capacidad de construir argumentos sólidos y bien fundamentados (Weston, 2008).

2. Las dos grandes Falacias

2.1. Falacia 1. Generalización a partir de una muestra demasiado pequeña

2.1.1. ¿En qué consiste?

Consiste en extraer conclusiones generales basándose en pocos casos o en una muestra incompleta, lo que puede llevar a estereotipos o conclusiones erróneas. Esta falacia surge cuando se extraen conclusiones generales basándose en información insuficiente o en un número reducido de casos. Por ejemplo, si el primer lituano que encuentras tiene un temperamento vehemente, se concluye apresuradamente que todos los lituanos comparten esa característica. De igual modo, si un barco desaparece en el Triángulo de las Bermudas, algunos medios pueden concluir que el área está "embrujada".

2.2. Falacia 2. Olvido de alternativas

2.1.2. ¿En qué consiste?

Se presenta cuando se acepta la primera explicación que surge sin considerar otras posibles causas o alternativas. Esto puede llevar a atribuir erróneamente la causa de un fenómeno, ignorando explicaciones más probables o complejas. Es decir, cuando se asume que la correlación entre dos sucesos implica que uno causa al otro, sin considerar que:

- ✓ Podría ser al revés (B causa A).
- ✓ Podría existir una causa común que dé lugar a ambos sucesos.
- ✓ Incluso podrían no estar causalmente relacionados en absoluto.

Un ejemplo ilustrativo es el argumento de que “hacer el amor frecuentemente evita el divorcio” basándose en estadísticas que muestran que quienes hacen el amor a menudo, rara vez piden el divorcio. Si bien hay una correlación entre ambas variables, la relación causal podría ser inversa (permanecer casado puede fomentar la intimidad) o puede existir otra causa (como el afecto o la estabilidad emocional) que explique ambas situaciones.

3. Relación de Falacias

En el libro de Weston, se presentan 21 tipos de falacias. No es que existan solo 19 falacias en total en el campo de la lógica o la argumentación. En realidad, hay muchas más clasificadas en distintas fuentes académicas, pero el autor del libro selecciona estas 21 como las más representativas o útiles para efectos de enseñanza y análisis argumentativo. A continuación, se identifican en la siguiente figura.

3.1.1. Ad hominem (ataque a la persona)

Se comete esta falacia cuando, en lugar de refutar un argumento, se ataca a la persona que lo presenta. Se desacredita a la fuente en vez de evaluar la validez de su razonamiento.

Ejemplo: "No deberíamos escuchar las propuestas de Adrián sobre economía, porque él ni siquiera terminó la universidad." (El nivel educativo de Adrián no tiene relación con la validez de sus argumentos sobre economía).

3.1.2. Ad ignorantiam (apelar a la ignorancia)

Se afirma que una proposición es verdadera (o falsa) simplemente porque no se ha demostrado lo contrario.

Ejemplo: "Nadie ha demostrado que los extraterrestres no existen, por lo tanto, deben existir."

3.1.3. Ad misericordiam (apelar a la piedad)

Se intenta ganar un trato especial, apelando a la compasión o a la piedad del receptor, en lugar de aportar argumentos racionales.

Ejemplo: "Debe aprobarme el examen, porque he pasado noches sin dormir y he sufrido mucho; por favor, tenga compasión."

3.1.4. Ad populum (apelar a las emociones de la mayoría)

Se argumenta que una afirmación es verdadera simplemente porque la mayoría de las personas la cree.

Ejemplo: "Todo el mundo cree que el helado de chocolate es el mejor, por lo tanto, debe ser el mejor sabor."

3.1.5. Afirmer el consecuente

Se comete al inferir que, dado que se observa la consecuencia (q), entonces necesariamente se dio la causa (p) de la cual depende (si p entonces q).

Ejemplo: "Si llueve, las calles se mojan. Las calles están mojadas; por lo tanto, ha llovido." (Sin considerar que puede haberse regado el césped u ocurrido otra causa).

3.1.6. Ambigüedad

Se utiliza un término con más de un significado, haciendo que el argumento se vuelva confuso o engañoso.

Ejemplo: "El trabajo es la actividad principal en la vida de una persona, por lo tanto, el fin de la vida debe ser el trabajo." En este caso, se juega con el doble significado de la palabra "fin").

3.1.7. Argumento circular (petición de principio)

Se da por cierto lo que se pretende demostrar, usando la conclusión como premisa.

Ejemplo: "La Biblia es verdadera porque lo dice la Biblia, y la Biblia es confiable porque es la palabra de Dios.

3.1.8. Causa falsa

Se asume una relación de causa-efecto entre dos eventos simplemente porque ocurren de forma secuencial, sin establecer una conexión lógica real.

Ejemplo: "Desde que la gente empezó a usar sombreros, el número de accidentes de tráfico ha aumentado; por lo tanto, usar sombreros causa accidentes."

3.1.9. Definición persuasiva

Se redefine un término de manera tendenciosa para favorecer una posición, a menudo ignorando su significado común o neutral.

Ejemplo: "La verdadera libertad es la libertad absoluta de hacer lo que quieras sin ninguna restricción, lo que justifica eliminar cualquier regulación." (Aquí se redefine "libertad" para justificar un extremo).

3.1.10. Descalificar la fuente

Se menosprecia un argumento atacando a quien lo presenta en lugar de analizar su contenido.

Ejemplo: "No debemos tomar en cuenta la opinión de ese investigador; ni siquiera se viste adecuadamente, así que sus conclusiones no pueden ser confiables."

3.1.11. La persona que

Ocurre cuando se utiliza una historia personal o un caso específico para refutar una afirmación general o una tendencia, sin considerar que el ejemplo es aislado y no representa la totalidad de la situación.

Ejemplo: "Conozco una persona que fumaba tres paquetes de cigarrillos al día y vivió hasta los 100 años."

3.1.12. Falso dilema

Ocurre cuando se presentan solo dos opciones o soluciones extremas como si fueran las únicas posibles, cuando en realidad puede haber muchas otras alternativas.

Ejemplo: ""O estás con nosotros o estás en contra de nosotros."

3.1.13. Hombre de paja

Consiste en caricaturizar el argumento de la contraparte para hacerlo más fácil de refutar, en lugar de atacar la posición real.

Ejemplo:

Persona A: "Creo que es importante implementar ciertas regulaciones en las redes sociales para reducir la difusión de noticias falsas y proteger a los usuarios."

Persona B: "¡Entonces, según lo que dices, quieres censurar toda la libertad de expresión y prohibir cualquier opinión que no se ajuste a tus ideas!"

3.1.14. Lenguaje emotivo

Se usa un vocabulario cargado de emociones o juicios de valor para influir en la audiencia, en lugar de presentar argumentos racionales y objetivos.

Ejemplo: "¡No podemos permitir que estos despiadados criminales destruyan nuestro vecindario!" (Se apela a la emoción en lugar de ofrecer evidencias o razones concretas).

3.1.15. Negar el antecedente

Se asume erróneamente que, si “si p entonces q” es cierto y se niega p, entonces q debe ser falso, lo cual no sigue lógicamente.

Ejemplo: "Si estoy en casa, veo la televisión. No estoy en casa; por lo tanto, no veo la televisión." (Olvida que se puede ver televisión en otro lugar).

3.1.16. Non sequitur (conclusión que no se sigue)

La conclusión no se deduce lógicamente de las premisas, es decir, hay una desconexión entre la argumentación y la conclusión alcanzada.

Ejemplo: "Todos los estudiantes de esta universidad son inteligentes; Pedro es estudiante; por lo tanto, Pedro debe ser millonario." (La conclusión no se relaciona adecuadamente con las premisas).

3.1.17. Palabras equívocas

Se produce cuando se utiliza un término con dos o más significados distintos en diferentes momentos del argumento, creando confusión.

Ejemplo:

A: Todo estudio es una tortura.

B: Pero ¿qué pasa con estudiar para argumentar?, ¡le gusta tanto!

A: Bien, eso no es realmente estudiar. (Aquí «estudiar» es la palabra equívoca).

3.1.18. Petitio Principii (Petición de principio)

Se da cuando la conclusión que se quiere demostrar ya se asume, de manera implícita o explícita, en alguna de las premisas.

Ejemplo: "El gobierno debe ser confiable porque siempre dice la verdad. Lo que el gobierno dice es siempre verdad. Por lo tanto, debemos confiar en el gobierno."

3.1.19. Pista falsa

Se introduce un tema o argumento irrelevante para desviar la atención de la cuestión principal, evitando así la discusión directa del problema.

Ejemplo: "¿Por qué nos quejamos de la contaminación del aire? Hay muchas personas que ni siquiera pueden pagar su alquiler." (Se desvía el debate hacia otra cuestión).

3.1.20. Post hoc, ergo propter hoc

Se asume que, porque un evento sigue a otro en el tiempo, el primero debe ser la causa del segundo, sin comprobar la relación causal real. (literalmente: «después de esto, por lo tanto, debido a esto»).

Ejemplo: "Después de que el gallo cantó, salió el sol; por lo tanto, el canto del gallo hace que amanezca." (La sucesión temporal no garantiza la causalidad).

3.1.21. Preguntas complejas

Se formulan preguntas que contienen una premisa oculta o asumida, forzando al interlocutor a aceptar algo que puede no ser cierto.

Ejemplo: "¿Todavía golpeas a tu perro?" (La pregunta presupone que golpeas a tu perro, sin haberlo probado).

4. Referencias

Weston, A. (2008). *Las claves de la argumentación* (J. F. Malem Seña, Ed.; 13. ed).

Ariel.