

# FALACIAS Y MANEJOS FALACES CON IMPACTO JURÍDICO

Norma Battú

FALACIAS Y  
MANEJOS FALACES  
CON IMPACTO  
JURÍDICO  
IDEAS PARA  
DETECTARLOS &  
NEUTRALIZARLOS

UNIVERSIDAD  
NACIONAL DEL LITORAL



## **Falacias y manejos falaces con impacto jurídico**



**UNIVERSIDAD  
NACIONAL  
DEL LITORAL**

Rector **Enrique Mammarella**  
Director de Planeamiento y Gestión Académica **Daniel Comba**  
Directora Ediciones UNL **Ivana Tosti**

.....

Battú, Norma  
Falacias y manejos falaces con impacto jurídico:  
ideas para detectarlos & neutralizarlos /  
Norma Battú. - 1a ed. - Santa Fe :  
Ediciones UNL, 2020.  
Libro digital, PDF - (Cátedra)

Archivo Digital: descarga y online  
ISBN 978-987-749-213-2

1. Digesto Jurídico. 2. Política. I. Título.  
CDD 340.11

.....

© Norma Battú, 2020.

  
© edicionesUNL, 2020

Coordinación editorial  
**María Alejandra Sedrán**  
Coordinación diseño  
**Alina Hill**  
Producción general  
**Ediciones UNL**

—  
editorial@unl.edu.ar  
www.unl.edu.ar/editorial

.....



# **Falacias y manejos falaces con impacto jurídico**

**Ideas para detectarlos  
& neutralizarlos**

*Norma Battú*



COLECCIÓN  
**CÁTEDRA**

*A todos los exploradores que se animan  
a esta travesía, por un territorio en el cual los mapas  
cambian rápidamente y las brújulas se vuelven locas.*

# Índice

Presentación / 9

## **1. FALACIAS Y MANEJOS FALACES COMO ESPECIES DE ENGAÑO / 11**

El lenguaje / 11

La mentira / 17

Las falacias / 21

Los manejos falaces / 25

Falacias y manejos falaces como especies del género «estratagemas discursivas» / 28

Falacias y manejos falaces, mentira y engaño / 31

Mentira y manejo falaz: ejemplo ilustrativo de sus diferencias / 32

Zonas borrosas / 34

Engaños socialmente aceptados / 35

La verdad en el Derecho / 44

## **2. ALGUNOS CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE FALACIAS / 51**

Según el carácter de los criterios de corrección que infrinjan / 51

Según el tipo de problemas a resolver para finalizar la controversia / 53

Criterio utilizado en este trabajo / 56

Enumeración de falacias frecuentes, por orden alfabético / 57

## **3. Algunas falacias no formales de atinencia o relevancia / 63**

*Argumentum ad baculum* (apelación a la fuerza) / 63

*Argumentum ad hominem* / 64

*Argumentum ad ignorantiam* (por la ignorancia) / 67

*Argumentum ad misericordiam* (llamado a la piedad) / 67

*Argumentum ad populum* / 68

*Argumentum ad verecundiam* (apelación a la autoridad) / 67

*Argumentum ad verecundiam ad me* / 69

*Argumentum ad verecundiam defunctus vita* (apelación a la autoridad de los muertos) / 71

Accidente (*a dicto simpliciter ad dictum secundum quid*) / 72

Accidente inverso (*a dicto secundum quid ad dictum simpliciter*) / 73

Causa falsa / 75

*Petitio principii* (argumento circular) / 77

La pregunta compleja o múltiple / 77

*Ignoratio elenchi* (conclusión inatinerente, ignorancia del asunto) / 78

*Argumentum ad maiorem* / 79

*Stramineus homo* (hombre de paja) / 80

*Tractatio antequam ad differentia* (manipulación anticipada de la diferencia) / 82

Dilema negativo / 82

«Pendiente resbaladiza» o «efecto dominó» / 84

Falsa analogía / 85

Error correctivo / 85

Temas conexos / 86

#### **4. ALGUNAS FALACIAS NOFORMALES de AMBIGÜEDAD / 91**

Equívoco / 91

Anfibología / 92

Énfasis / 94

Composición / 95

División / 96

Temas conexos / 98

#### **5. Manejos falaces. abordaje actitudinal / 101**

La disuasión para lograr inacción / 101

Las pasiones como perturbaciones útiles / 102

Algunos manejos falaces detallados / 104

Algunos manejos falaces en bloque / 114

Una obra de arte / 117

El hombre de paja a la inversa / 118

¿Natura o Salamanca? / 119

#### **6. Manejos falaces. abordaje ideológico / 121**

Legitimación / 122

Ocultamiento / 124

Unificación / 127

Fragmentación / 129

Reificación / 130

Temas conexos / 133

#### **7. Muestras de proyección al campo jurídico / 137**

Derecho Administrativo / 137

Derecho Civil. Asuntos de familia / 141

Derecho Ecológico / 147

Derecho Laboral / 148

Derecho Penal / 149

Derecho Procesal Civil y Comercial de la Provincia de Santa Fe / 153

En temas jurídicos varios / 154

En la creación del Derecho / 156

En la Doctrina / 158

Globalización / 160

Mediación / 163

Oralidad y énfasis / 164

**conclusiones** / 167

La opacidad de las estrategias discursivas / 167

Posibilidad de reconducción de actos comunicacionales viciados  
por estrategias discursivas / 168

Palabras finales / 173

**referencias bibliográficas** / 175

## PRESENTACIÓN

En el mundo actual la burla, la sátira, la diatriba, el insulto, la ridiculización, así como otras manipulaciones desestabilizantes, han invadido numerosos discursos. En ellos cada vez se respetan menos las reglas del *fair play*, del «juego limpio» en el campo argumentativo. A tal punto que ya constituyen motivo de investigación de estudiosos.

Habida cuenta de ello, este libro se propone brindar al lector herramientas prácticas para:

- Detectar vicios argumentativos por introducción de falacias no formales y manejos falaces (en adelante FnF y MF), en discursos relacionados con el ámbito jurídico.
- Identificar los soportes en los cuales se dañan los razonamientos (orales, escritos, gestuales, gráficos) y los momentos del discurso en que esto sucede.
- Construir estrategias para reconducir tales discursos, si ello es posible y de ser así, hasta donde lo sea.
- Minimizar el impacto de los vicios argumentativos en discursos que no pueden ser reconducidos.
- Complementar nociones propias de la Teoría de la Argumentación, enfocándolas desde otra perspectiva.
- Dar respuestas a problemas concretos del campo argumentativo.
- Recopilar y ordenar ideas útiles sobre el tema para facilitar las tareas de los destinatarios.
- Neutralizar las consecuencias del «factor sorpresa» en discursos viciados por FnF y MF.

El enfoque práctico que prevalece no obsta a que se brinden las nociones teóricas que lo sustentan. Vale decir que se opera sobre conocimientos, pero también habilidades.

Esto permitirá al lector construir su propio arsenal de estrategias, aplicables a situaciones específicas del ámbito en donde desarrolle sus actividades.

En consonancia con lo expresado, consideramos interesante la transferencia de conocimientos y habilidades a destinatarios diversos, entre ellos:

- Alumnos y/o egresados de Abogacía, Procuración, y en general toda carrera conectada con el quehacer jurídico.
- Abogados en ejercicio de la profesión; especialmente aquellos que actúen en ámbitos en donde predomine el juicio oral.
- Miembros de los Poderes Judicial y Legislativo.
- Redactores de proyectos de normas jurídicas.
- Mediadores.
- Asesores de empresas y organismos diversos.
- Docentes, especialmente los interesados en Teoría de la Argumentación.
- Psicólogos y sicopedagogos insertos en los ámbitos judicial y laboral.
- Responsables del área «Personal» en empresas e instituciones, sobre todo por cuestiones vinculadas al acoso laboral (*mobing*).
- Comunicadores sociales.
- Capacitadores de auxiliares jurídicos.
- Personas vinculadas a la actividad política.
- Integrantes de organizaciones vinculadas con el medio ambiente, la sanidad alimentaria, cuestiones de género, etcétera.
- En general, toda persona que se interese por el tema de la argumentación y sus vicios.

Como puede advertirse, el listado de posibles destinatarios es amplio y abarca grupos con distintos estatus culturales.

Esto explica la inclusión de material ejemplificativo (sobre todo gráfico) de variada índole. Constituye una estrategia para facilitar la comprensión de los temas inclusive a personas sin formación jurídica que deben lidiar con problemas de manipulación discursiva.

# 1 Falacias y manejos falaces como especies de engaño

A las formas de argumentación que encierran errores, o que inducen a aceptar una proposición que no está en realidad justificada, o que persiguen fines espurios, se las suele llamar «falacias».

El término procede del latín *fallātia*, que significa engaño, superchería.

La terminología es imprecisa porque puede aludir a entidades vinculadas pero diferentes:

- a) Errores de razonamiento.
- b) Falsos argumentos usados para engañar o distraer la atención.
- c) Maniobras extra argumentales.

Los dos primeros puntos hacen referencia a lo que se puede vehiculizar a través de la palabra (falacia). El tercero alude a lo que está fuera del argumento, lo que se vehiculiza a través de otro tipo de maniobra (manejos falaces).

Para conceptualizar y luego analizar «falacias» y «manejos falaces» en todas sus facetas, iremos paso a paso.

Comenzaremos por estudiar temas conexos: el lenguaje, la mentira, y el engaño.

## EL LENGUAJE

El lenguaje es el más poderoso instrumento a través del que se realiza la comunicación entre las personas. Las personas coexisten con los objetos de que se valen para su subsistencia y que son nombrados por ellas, y conviven con otras personas con las que se comunican, y es a través de la palabra que se suelen establecer los mejores mecanismos de comunicación. (Álvarez Gardiol, 2010:105)

Examinaremos los distintos usos del lenguaje, teniendo en cuenta que raramente se presentan en estado puro, dando lugar a «juegos».

Reseñaremos los usos del lenguaje, y las funciones que procuran cumplir los discursos. Siguiendo a Guibourg, R., Ghigliani A. y Guarinoni R. (1992:66-73), lo analizaremos de este modo:

## Funciones puras

- *Descriptiva*: procura llevar a la mente del receptor una determinada proposición, discurrendo y razonando acerca del mundo que nos rodea. Calificar una expresión lingüística de «descriptiva» no importa prejuzgar acerca de su veracidad, ya que tanto puede describirse lo existente como lo irreal. Tan descriptiva es una afirmación veraz como otra errónea, o incluso una aserción falseada intencionalmente y con plena conciencia.
- *Directiva*: busca provocar ciertos comportamientos en otra persona, o influir en su voluntad.  
En principio se piensa en la orden, el mandato, la norma. Pero muchas veces un pedido y aún un ruego tienen también por objeto lograr que otra persona actúe, o deje de actuar, de cierta manera. Hasta una pregunta puede integrar el grupo de las expresiones directivas: «¿Qué hora es?» puede traducirse como «dígame la hora».  
De una directiva puede afirmarse que es justa o injusta, razonable o irrazonable, eficaz o ineficaz, pero no es posible calificarla como verdadera o falsa.
- *Expresiva*: sirve para manifestar sentimientos o emociones. Esta exteriorización puede tener varias finalidades: expresar un sentimiento con o sin destinatario específico; generar o incrementar en otro cierta emoción o sentimiento, etcétera.  
Obviamente, estas funciones expresivas pueden superponerse en el uso diario.  
Un típico caso es el del lenguaje poético.

De estas expresiones tampoco pueden predicarse ni la verdad ni la falsedad. Desde una óptica psicológica podrá decirse que son auténticas o artificiales; desde una óptica estética, que son bellas o carentes de valor, pero no diremos que un poema es «verdadero». Pensemos en *Muerte de Antoñito el Camborio* de García Lorca. Cuando Antonio Torres Heredia («Antoñito el Camborio») expresa que en vida su cutis parecía «amasado con aceituna y jazmín», está utilizando una metáfora. En realidad con la palabra «cutis» se identifica a la piel que cubre el cuerpo humano, principalmente la del rostro, y la piel humana no está constituida por elementos vegetales como frutos y flores.

- *Operativa*: en ella el lenguaje no describe, expresa ni ordena, sino que realiza u opera directamente un cambio en la realidad. Se conecta con el lenguaje que se utiliza en ceremonias o actos formales, lenguaje ya preestablecido: «Los declaro marido y mujer», el «yo te absuelvo» de determinados discursos religiosos, son ejemplos de esta función.

## Usos mixtos

A veces se producen perplejidades en la comunicación, en el sentido de que no tenemos certeza acerca de la naturaleza del acto verbal que sugieren las palabras pronunciadas. Es decir, entendimos el significado de las palabras, pero no exactamente su sentido: no sabemos si lo que nos transmitieron fue una orden, o un consejo, una afirmación o una pregunta, tal vez una advertencia, o quizá una amenaza, una broma, una justificación, una conjetura, una prohibición. (...) El tema del lenguaje es una caja de sorpresas, con trampas ocultas, celadas insospechadas, emboscadas inesperadas, y asechanzas encubiertas. (Álvarez Gardiol, 2010:109)

A menudo las funciones del lenguaje guardan una cierta correspondencia con características gramaticales. Así, el modo indicativo resulta especialmente apropiado para la función descriptiva, el modo imperativo cuadra perfectamente para órdenes o ruegos, la interrogación a las preguntas, los signos de admiración sirven a los fines del lenguaje expresivo.

Sin embargo el habla concreta es un asunto mucho más complicado, y a menudo las características gramaticales que en principio corresponden a cierta función resultan utilizadas para otras. Para interpretar cuál es esa intención habrá que recurrir al contexto y a la situación.

Por contexto entendemos la estructura en que la palabra o expresión aparece inserta. La situación, en cambio, abarca todos los hechos y circunstancias que pueden indicar cuál era la intención del autor del discurso.

Como puede advertirse, el contexto nos habla de las conexiones lingüísticas entre las partes de un discurso; en cambio, la situación opera sobre conexiones no lingüísticas.

Además hay que tomar en cuenta que rara vez las distintas funciones del lenguaje se nos muestran en su función pura. Aún la palabra más puramente expresivas, como «¡Ay!» puede servir para informar que algo nos duele, y en cierto contexto, incitar a alguien a ayudarnos.

La mezcla más común es la que combina la función descriptiva con la expresiva. Cuando nos sentimos afectados por lo que relatamos, difícilmente mantengamos la imparcialidad. Esto ocurre frecuentemente en la Política y el Derecho.

Aun cuando las descripciones sean verdaderas, la función expresiva entremezclada en ellas constituye una poderosa arma para el dominio de las voluntades. Si queremos pues ganar para nosotros esta parcela de libertad; si, interesados en la política, en el Derecho o en las ciencias sociales en general, queremos manejar por nosotros mismos la herramienta lingüística en lugar de ser conducidos por ella, es imprescindible que conozcamos los efectos emotivos del lenguaje y estemos así en condiciones de prevenir los lazos que ellos nos tienden a cada paso. Allá vamos. (Guibourg *et al.*, 1992:73)

## **Niveles y formas de comunicación**

El lenguaje sirve para la comunicación. La palabra puede ser oral (hablada, cantada, declamada, etc.) o escrita.

Pero hay otras formas de comunicación que no pasan por la palabra o se combinan con el uso de ella. Pueden pasar por los gestos (lenguaje gestual), por la imagen (comunicación gráfica) o por bloques de sistemas que reposan sobre diversos soportes:

Pareciera evidente que si cierto es que la palabra resulta el más claro y preciso mecanismo simbólico de la correspondencia entre los seres humanos, hay momentos y circunstancias en que las palabras no logran satisfacer plenamente su rol instrumental en el trato con los demás y, otras tantas, en que las palabras son sustituidas por otras herramientas más idóneas para el caso. (Álvarez Gardiol, 2010:106)

En toda comunicación hay sujetos (emisor, receptor), hay un mensaje que se transmite, y hay un canal a través del cual el mensaje se transmite.

Existen varios niveles de emisión y recepción de mensajes.

Es necesario que estos niveles coincidan para que el mensaje sea transmitido y recibido correctamente.

Se cuenta que Leonardo da Vinci estaba preocupado por un problema de Lorenzo de Médicis, su protector. Este, gobernante de Florencia, mantenía una conflictiva relación con el Papa. Deseando ayudarlo, Leonardo fabricó, con mazapán y masa de pan, maquetas de máquinas de asalto. Se las envió, pero Lorenzo no comprendió la intención de su protegido, y las sirvió en una cena.

Verdad o mito, el episodio nos sirve para ejemplificar los problemas que genera el hecho de que el nivel de emisión de un mensaje no coincida con el de recepción.

No hablaremos en este trabajo de los mensajes que no llegan a buen fin por inadvertencia de las partes, sino de aquellos en los cuales hay distorsiones voluntarias y manipulaciones conscientes.

## **La argumentación**

El concepto de «argumentación» es complejo, por la diversidad de disciplinas y de campos vinculados con el mismo.

No constituye el análisis del concepto el objetivo de este trabajo. Pero ante la necesidad de poseer un referente para el marco teórico, adherimos al seguido por Manuel Atienza (2006:76–94). Este criterio se trasladará luego a la clasificación de falacias.

Atienza brinda tres concepciones de la argumentación: formal, material, y pragmática.

- a) **Formal:** las premisas y la conclusión son enunciados no interpretados (o interpretados en un sentido puramente abstracto). Importa la forma, la estructura.  
El énfasis se pone en el aspecto sintáctico del lenguaje y en la noción de inferencia. El fin último es reconstruir, reconocer o aplicar esquemas argumentativos.
- b) **Material:** las premisas y la conclusión son enunciados interpretados, aceptados, por el que argumenta, como verdaderos o correctos. El centro de gravedad está en las premisas, y por tanto, en la conclusión. Importan los criterios que se utilizan y los fundamentos para avalar la verdad (en sentido amplio), de las premisas.  
Este tipo de argumentación tiene infinitas finalidades concretas (explicar un hecho, justificar una decisión, recomendar un curso de acción, etcétera). Las finalidades últimas (abstractas) son:
1. Formarse una creencia adecuada sobre cómo fue, es o será el mundo (fin teórico).
  2. Aclarar cuál debió ser, debe ser o deberá ser, la decisión a tomar o la acción a emprender dadas determinadas circunstancias (razonamiento práctico).
- c) **Pragmática:** las premisas y las argumentaciones no son ni enunciados sin interpretar ni enunciados interpretados como verdaderos o correctos, sino enunciados aceptados.  
La argumentación en un diálogo sólo puede proseguir en la medida en que se produce esa aceptación. Y en la argumentación retórica, las premisas, los puntos de partida, dependen de que sean aceptables para el auditorio.  
El énfasis ya no recae en la sintaxis ni en la semántica, sino en los elementos pragmáticos del lenguaje, y en el resultado obtenido: que «el otro» en un diálogo, o un auditorio, acepten o no determinada tesis. Los fines concretos pueden ser variadísimos (convencer para algo, ganar un pleito o una elección, etcétera). El fin abstracto es siempre la *persuasión* del otro (u otros).  
Los criterios de corrección, si nos situamos en el plano de la *dialéctica*, son esencialmente procedimentales (reglas del *fair play*, el juego limpio).  
En el plano de la *retórica* no se habla de reglas de procedimiento, y de allí su descrédito. Si se ve a la retórica como un puro instrumento de persuasión ¿cómo distinguirla de la pura propaganda, o las técnicas de manipulación de las conciencias?

Las argumentaciones reales no suelen ubicarse en uno solo de los tipos puros expuestos en el punto anterior. Por empezar, no son incompatibles

entre sí. Por continuar, las empresas concretas de los seres humanos suelen responder a una combinación de ellos.

Esto se nota claramente en el campo de la argumentación científica, moral, jurídica.

En el razonamiento jurídico no se puede prescindir de ninguna dimensión, porque cada una de ellas está íntimamente conectada con algún valor básico de los sistemas jurídicos:

- la certeza, con la concepción formal;
- la verdad y la justicia, con la concepción material;
- la aceptabilidad y el consenso, con la concepción pragmática.

Pero esto no quita que, *dentro* de la argumentación jurídica, se puedan distinguir campos en donde estas perspectivas juegan un rol más notorio.

### **Los juegos dialécticos**

Lo que caracteriza a un diálogo es que cada uno de los intervinientes se apoya en lo que el otro ha dicho (o en lo que se desprende de lo que el otro ha dicho). La actitud de cada uno de los intervinientes puede ser propiamente dialógica (la búsqueda cooperativa de la verdad o de la corrección) o estratégica (vencer el contrario) o puede consistir en alguna combinación de esas dos actitudes básicas. (Atienza, 2006:87)

En toda argumentación dialéctica hay fases. El proceso que tiene lugar a través de esas fases está reglamentado por reglas que, obviamente, no son iguales en todos los tipos de diálogo, de «juegos» dialécticos.

Siguiendo a Walton (cfr. Atienza, 2006:266–267), podríamos distinguir estos tipos de diálogo:

- 1) Riñas y disputas personales.
- 2) Debate forense.
- 3) Discusión crítica.
- 4) Investigación.
- 5) Negociación.
- 6) Búsqueda de información.
- 7) Incitación a la acción.
- 8) Diálogo educativo.

Otra clasificación interesante es la que presenta Adelino Cattari (cfr. Atienza cit: 265, nota 18). Cattari distingue cinco tipos de debate:

- 1) Polémica (debate erístico, enfrentamiento político, «diálogo de sordos»).
- 2) Trato (negocios, negociación sindical, disputa).
- 3) Enfrentamiento (debate, discusión crítica, diálogo persuasivo).
- 4) Indagación (investigación científica, intercambio cooperativo).
- 5) Coloquio (solicitud de información, consulta, diálogo entre maestro y alumnos, diálogo educativo, comisión–reunión).

Estas formas de diálogo se entrecruzan, pero en todas ellas, se supone, ocupa un lugar de privilegio el diálogo racional. Ahora bien, esto *presupone* que haya un «juego limpio».

Es precisamente este «juego limpio» el que *no* se da en la argumentación viciada por falacias y manejos falaces. Es precisamente un modo especial de dejar de lado el *fair play* lo que constituye el eje central de esta obra.

## LA MENTIRA

### Concepto

Hablemos de los juegos del lenguaje.

El plano descriptivo es distinto del plano emotivo.

El primero se ubica en el campo del significado, el segundo, en el del efecto.

En ocasiones hemos relacionado las palabras «mentira», «ficción», «engaño», y «falacias». Para introducir el tema partamos de una idea: la mentira es un discurso contrario a la verdad.

Mentir es no decir la verdad a quien tiene derecho a ella.

¿Qué entendemos por *verdad*?

El vocablo «verdad» se usa en dos sentidos:

- 1) Para referirse a una proposición.
- 2) Para referirse a una entidad.

En el primer caso, se dice de una proposición que es verdadera, a diferencia de falsa.

En el segundo, se dice de una entidad que es verdadera, a diferencia de «aparente», «ilusoria», «irreal», «inexistente», etcétera.

Diremos con Aristóteles que un enunciado es verdadero si hay correspondencia entre lo que dice y aquello sobre lo cual habla.

Supongamos que una persona tomara un trozo de papel de forma rectangular y color rojo, y dijera:

—Este trozo de papel es rectangular y rojo.

Habría correspondencia entre lo que esa persona enuncia y lo enunciado.

Por lo tanto esa persona diría la verdad.

Consideremos la situación de alguien que padeciera de daltonismo, defecto de la vista consistente en no percibir determinados colores, o en confundir algunos de los que se perciben. En el hipotético caso de que este daltónico ignorara su estado, y dijera del objeto mencionado «Este trozo de papel es rectangular y *gris*» ¿estaría faltando a la verdad?

Diría lo que piensa: que el papel es gris. No mentiría, pues falta la intención de engañar, y sin embargo su discurso no reflejaría la verdad.

Para precisar el tema tomaremos una definición clásica de mentira, la de San Agustín: «Mentir es decir lo contrario de lo que uno piensa, con la intención de engañar» (Castilla del Pino, 1988: 44, cita de Amelia Valcárcel).

Para quien objete la primera parte (pues no es necesario decir lo contrario a lo que uno piensa, basta con decir algo diferente), podemos acudir a la definición del *Diccionario del uso del castellano*, de María Moliner: «Mentira es lo que se dice sabiendo que no es verdad, con la intención de que sea creída» (Castilla del Pino, 1988:164).

Un daltónico ignorante de su estado ¿tendría intención de engañar afirmando que un objeto rojo es gris? Indudablemente, no. Pero ese objeto ¿es gris? Para las pautas cromáticas con las que nos manejamos, no.

¿Es cierto entonces lo que se expresó? Diríamos que no.

Poseemos una sola palabra —verdad— para:

- a) denominar al enunciado que revela certeza, estar en lo cierto;
- b) «decir la verdad», «no decir mentira»;
- c) hablar de «la realidad».

Esto se presta a confusiones, a juegos de palabras y a paradojas.

Para analizar este punto utilizaremos, siguiendo a Castilla del Pino (1988:160–161), la siguiente terminología:

- Para quien enuncia algo que revela estar en lo cierto, certeza, y para quien enuncia algo que revela estar equivocado, error.

Formaríamos así el par *certeza* contra *error*.

- Para quien enuncia algo mediante lo cual podemos inferir, fundada o infundadamente, que dice la verdad, es decir, que no miente, verdad, y para quien enuncia algo mediante lo cual podemos inferir, fundada o infundadamente, que miente, mentira.

Formaríamos así el par *verdad* contra *mentira*.

- Para quien enuncia algo que efectivamente existe, realidad, y para quien enuncia algo que no existe, ficción.

Formaríamos así el par *realidad* contra *ficción*.

Como se ve, el primer par —*certeza* contra *error*— es de categoría cognitiva.

El segundo par —*verdad* contra *mentira*— es de categoría deontológica.

El tercer par —*realidad* contra *ficción*— es de categoría narrativa.

El par cognitivo *certeza* contra *error*.

Un enunciado de esta índole se muestra como un juicio de realidad acerca de un objeto que constituye el referente del enunciado.

Si un daltónico ignorante de su problema describe como gris un objeto que en realidad es rojo su enunciado es erróneo, pero no mentiroso, mendaz.

El par deontológico *verdad* contra *mentira*.

Este par es normativo: o se dice verdad, o no se dice verdad.

Requiere de la existencia de un sujeto, el cual o ajusta su conducta a normas de veracidad, o las trasgrede.

El par narrativo *realidad* contra *ficción*.

En un enunciado de esta índole se trabaja con una invención, una cosa fingida, con lo imaginario.

No se falta a la verdad, siempre y cuando el destinatario del discurso sea consciente (de por sí o por advertencia del emisor) de que lo referido no es la realidad. «La ficción se diferencia de una hipótesis por el hecho de que la acompaña (o debería acompañarla) la conciencia de que no responde a la realidad» (Cárcova, 1998:37, citando a Vaihinger).

La literatura, por ejemplo, es una ficción, según la cual, dice Tzvetan Todorov, «todo texto literario no puede ser sometido a la prueba de la verdad. El texto no es verdadero ni falso, sino ficticio».

Ya tenemos una primera depuración: trataremos en este trabajo del segundo par, «verdad/mentira».

Nos resulta muy interesante el modelo argumentativo de Stephen Toulmin, que construye la idea de «red argumentativa».

Tal modelo no es retórico sino «vericondicional».

Esto significa que no ve a la verdad como un concepto binario (verdadero/falso), sino gradual.

Toulmin trata de capturar los elementos presentes en todas las tácticas racionales de justificación de las aserciones.

## **Sujetos**

El ser humano es el único en el que se puede dar la mentira, puesto que es el único que actúa con arreglo a normas morales, y puede, en consecuencia, también transgredirlas.

Hablamos del ser humano en determinadas condiciones: cuando actúa además como sujeto, es decir, cuando no está dormido, ni en coma, ni en estado de demencia, etcétera.

El ser humano, además de juzgar sobre la realidad, realiza opciones morales. Entonces lo que diferencia al discurso de la mentira del discurso equivocado, erróneo, es precisamente la intención de engañar.

En el punto anterior vimos el par deontológico *verdad versus* *mentira*.

Para que haya mentira se requiere de la existencia de un sujeto, el cual o ajusta su conducta a normas de veracidad o las trasgrede.

Esto, con relación al sujeto emisor del discurso mendaz.

También hay algo que decir con respecto al sujeto para el cual se miente, el destinatario de tal discurso. Para definir a una mentira no sólo hay que tener en cuenta al emisor, sino también al receptor. «Hay mentira cuando el destinatario de ella no ha pedido ser engañado, y cuando el que la dice no

le ha dado ninguna notificación previa de su intención de mentir» (Ekman, 1991:27).

Todo discurso se construye para alguien. El emisor del discurso mendaz, entonces, desplegará una estrategia determinada, según la imagen que posea del destinatario.

En el universo de discurso en el que estamos, es evidente que el sujeto «mentido», o sea el sujeto al cual se le pretende mentir, ofrece una imagen respecto de su credulidad, mayor o menor respecto de aquello en lo que se le pretende engañar.

En el discurso de la mentira es necesario contar, pues, con el sujeto al que podemos llamar crédulo implícito, que va desde el incrédulo hasta el crédulo total (Cfr. Castilla del Pino, 1988:163). Cierta pensamiento machista, a lo largo de la historia, tuvo a la mujer como «crédula genética», pero ese es otro tema.

## **Mentira y engaño**

No utilizaremos los términos mentira y engaño como estrictamente sinónimos, si bien están íntimamente relacionados.

El *Diccionario de la Lengua Española* da esta definición: Engaño. m. Acción y efecto de engañar. 2. Falta de verdad en lo que se dice, hace, cree, piensa o discurre (RAE, 2002:913).

El engaño es la meta que se propone alcanzar la mentira inserta en un discurso. «Buena mentira» es aquella que consigue engañar.

A efectos de no caer en ambigüedades al usar el término «bueno», diremos que:

- En un nivel moral, la verdad es un presupuesto comunicativo básico, deseable, y la mentira es mala, por implicar engaño, abuso, violencia sobre el sujeto mentido.
- En otros niveles que hacen al mensaje, la mentira es un elemento admitido, hasta usual, en el juego del lenguaje.

A nivel técnico diremos que la mentira es «buena» en el sentido de «bien construida», si respeta las reglas que le son propias (porque el discurso mendaz bien formado tiene sus reglas), y cumple con su propósito: engañar.

Puesto que no toda mentira logra engañar, el engaño da la medida del éxito de la mentira.

Toda mentira busca engañar, pero se puede engañar sin mentir.

El engaño trabaja con la manipulación.

Uno de los modos de manipular es a través de falacias y manejos falaces.

Ambas entidades siempre tienen un propósito engañoso, si por engaño entendemos el hacer caer en error —en el más amplio sentido— al otro. Muchas veces (pero no siempre) acuden a la mentira.

## La mentira y el engaño como formas de injusticia

Más adelante veremos que se puede distinguir entre la mentira socialmente aceptada y la mentira real, que es una forma de injusticia.

¿Qué distingue a la mentira propiamente dicha, la mentira reprobable, de la que no lo es?

Puede verse a la mentira como una forma de violencia. Hablamos de violencia porque el sujeto a quien se miente, por algún motivo, se ve imposibilitado de detectar el engaño y por ello su confianza, la confianza que deposita en el interlocutor, se ve violada.

Solo se miente de verdad (valga la paradoja) cuando la competencia es asimétrica: se le miente a un sujeto vulnerable. Existía (o se generó) un desequilibrio que se aprovecha.

Es la dominación lo que hace posible, fácil, y condenable, a la mentira.

Cuando miento estoy instrumentando al otro, no lo considero como un par, como «un fin en sí mismo» por usar terminología kantiana, sino un instrumento para mis propios fines.

Entre los miembros de las comunidades reales hay asimetrías en la comunicación.

Esta situación hace que el uso del lenguaje no esté repartido equitativamente, que unos hablantes sean más competentes que otros, y que la mentira a ellos, a los competentes, les sea más fácil. Habermas imagina una comunidad ideal de diálogo, en la cual no haya asimetrías, pero sabemos que esto es ilusorio.

Cuando hay competencia simétrica y compartida entonces el engaño se vuelve ironía, una forma refinada del mentir, expresa Victoria Camps en *La mentira como presupuesto* (Castilla del Pino, 1988:40-41). La ironía es un juego más del lenguaje.

## LAS FALACIAS

Al comenzar este capítulo hicimos una breve referencia al término *fallātia*. Vimos que podía hacer referencia tanto a: a) errores de razonamiento (que pueden ser involuntarios) y a b) la consciente utilización de falsos argumentos, como a c) la realización de maniobras no argumentales.

Hemos hablado de mentira y engaño. Ubicaremos a), b) y c) dentro del campo.

Comenzaremos por a) y b). Hablaremos, por consiguiente, de falacias.

## Enfoque lingüístico

En diccionarios de la lengua española hallamos definiciones como:

Engaño, fraude o mentira con que se intenta dañar a otro. Hábito de emplear falsedades en daño ajeno. (RAE, 2002)

Engaño. Hábito de engañar. (García-Pelayo y Gross, 1994)

S. XVI al XIX. Engaño, mentira. S. XIX al XX: Hábito de emplear falsedades en daño ajeno/ Lóg.: Conjunto de sofismas y paralogismos/ Psicol.: Error en el razonamiento que da falso aspecto de validez a la conclusión o que lleva a una conclusión inadecuada. (Alonso, 1958)

No se precisa la diferencia entre «falacia» y «mentira».

## Enfoque filosófico

Consultando diccionarios filosóficos, vemos:

Falacia es el sinónimo latino de sofisma. (Lalande, 1953)

Error, ilusión, paralogismo. (Goblot, 1945)

Se denomina a veces «falacia» a un aserto sólo aparente o «sofisma», y también a una aparente argumentación o silogismo o silogismo sofista. Los últimos se emplean para defender un argumento falso o para convencer a otro de lo contrario, luego de una conclusión dada. A veces también se distingue entre falacia y paralogismo, pero en general ambos términos se emplean indistintamente. (Ferrater Mora, 1987)

La palabra «sofisma» aparece con frecuencia. Los diccionarios de la lengua consultados dicen:

Sofisma: Habilidad o artificio. Razón o argumento aparente con que se quiere defender o persuadir de lo que es falso. (Alonso, 1958)

Sofisma: Falso razonamiento para inducir a error. (García Pelayo y Gross, 1994)

Estas definiciones no aportan datos esclarecedores. Acudamos a diccionarios filosóficos.

Argumento válido en apariencia, pero en realidad no concluyente, que se adelanta para engañar a los demás, o con el que se contenta uno mismo bajo la influencia del amor propio, del interés o de la pasión.

Argumento que, partiendo de premisas verdaderas, o consideradas como tales, llega a una conclusión inadmisibles, y que no puede engañar a nadie,

pero que parece conforme con las reglas formales del razonamiento y que no se sabe cómo refutar.

El sofisma es un argumento especioso y capcioso, un paralogismo cuyo defecto es más o menos hábilmente disimulado. El sofisma entraña la idea de cierta habilidad en ilusionar a los demás, y, si no la intención formal de engañar, por lo menos una mayor preocupación de convencer que de decir verdad. (Lalande, 1953)

No todos los autores identifican «sofisma» y «paralogismo».

Falacia: En sentido amplio es un silogismo aparente, pero ilegítimo en el fondo. Es por consiguiente un falso silogismo con apariencia de verdad. Si la falsedad se hace patente al que lo utiliza, se llama propiamente sofisma o falacia, y en caso contrario se suele designar con el nombre especial de paralogismo. (Rubert Candau, 1946)

Sofisma es la designación que se da a silogismos y argumentos capciosos y falsos. Es bueno distinguir «sofisma» de «paralogismo». Éste es también un raciocinio falso donde el error se introduce involuntariamente, mientras que el sofisma es un raciocinio falso hecho conscientemente. (Teles, 1976:203)

José Ferrater Mora (1987) sostiene que es usual utilizar los términos «sofisma», «paralogismo» y «falacia» en el mismo sentido.

Aristóteles ponía al problema en estos términos: «Vamos a tratar ahora de los argumentos sofísticos, es decir, argumentos que parecen ser tales, pero que en realidad no son más que falacias, y que nada tienen de argumentos o refutaciones» (1983:29).

Como vemos el uso común identifica «sofisma» y «falacia». En cambio «paralogismo» es un término al que no se acude frecuentemente. Esto guarda relación con la visión negativa que se tuvo de los sofistas. Para unificar el nivel discursivo utilizaremos de aquí en más la palabra «falacia».

### **Concepto a utilizar**

Vemos que en muchas definiciones se señalan dos planos dentro del discurso falaz:

- Un plano formal, exterior, de la apariencia, en el cual todo parece estar en orden.
- El plano del contenido, en donde se inserta un engaño. Pero esta inserción es muy sutil; tiene características especiales, distintas a las de la mentira propiamente dicha.

Suele decirse que la falacia es «un tipo de argumentación incorrecta. Una forma de razonamiento que, aunque parezca correcta, frente a un análisis

cuidadoso, evidencia no serlo. Pero aun cuando parezca incorrecto, resulta psicológicamente persuasivo» (como ejemplo, cfr. Copi, 1992:81).

De acuerdo con esta orientación, discursos falaces son aquellos que por su parecido con los buenos pueden confundir, engañar a los destinatarios de los mismos e incluso al que los emite.

Esto último —que el discurso falaz engañe incluso al que lo emite— puede resultar desconcertante, o parecer una paradoja. Sin embargo, si pensamos en alguien que construye un discurso ideológico sin intención de engañar, sino porque participa sinceramente en la visión del mundo que le da su ideología, si pensamos en alguien que ve al mundo a través del «filtro» de la ideología, podemos pensar también en alguien que argumenta falazmente y es al mismo tiempo víctima de ese manejo falaz, como acertadamente a nuestro criterio manifiesta Manuel Atienza. Este autor pone énfasis en la noción de «apariencia».

Dado que la clave para comprender el concepto de falacia es una noción eminentemente gradual, la de apariencia, es inevitable que exista una amplia zona de vaguedad: la apariencia (de ser un buen argumento) puede ser tan débil que no tenga la capacidad de engañar a nadie (en cuyo caso no será ya una falacia, sino un argumento simplemente malo), o puede ser tan intensa que sea difícil de distinguir de los buenos argumentos. (Atienza, 2006:107)

Hecha esta digresión, volvemos sobre el tema central.

La definición de falacia como «argumento que parece ser válido pero no lo es», ha sido motivo de objeciones en las últimas décadas, por parte de teóricos de la argumentación.

Alegan estos que la definición tradicional («estándar», dicen Van Eemeren y Grootendorst) de falacias como «argumentos inválidos» no cubre todos los diversos tipos de movimientos incorrectos en un discurso o texto argumentativo, que generalmente son llamados falaces.

«Parece» tiene una carga indeseable de subjetividad. «Validez» se presenta como un criterio absoluto y concluyente.

Por un lado se ignora el hecho de que algunas falacias conocidas son válidas para los estándares actuales. Por otro lado se excluyen ciertas falacias también conocidas, al restringir el rango de aplicación del concepto a modelos de razonamiento.

Estas objeciones explican por qué hoy en día se prefiere en algunos ámbitos dar una definición más amplia, en la cual la falacia es considerada un paso o movida (*moves*) deficiente en un discurso o texto argumentativo.

(...)

Toda violación de cualquiera de las reglas del procedimiento de discusión para la conducción de una discusión crítica (por parte de cualquiera de las partes y en cualquier etapa de la discusión) es una falacia. (Van Eemeren y Grootendorst, 2011:155 y 169)

Desde esta perspectiva —y siempre siguiendo a los autores mencionados en el párrafo anterior— las falacias son pasos o movimientos (*moves*) que violan un sistema de reglas que ha sido aceptado, para diversas etapas de una discusión.

## **Falacias y lenguaje implícito**

Toda expresión denota (indica) algo, pero también connota (implica, sugiere), algo. En el campo que estudiamos constantemente debe prestarse atención a las connotaciones, a las implicancias, a lo que el signo sugiere, más allá del significado inmediato y aparente.

En este tema el manejo de los límites borrosos, de las zonas grises de mayor o menor intensidad está siempre presente. En cuestiones relacionadas con el lenguaje tenemos que manejarnos con la idea de «textura abierta». Y siempre hay referencia al factor psicológico, al valor de persuasión que tiene el discurso falaz, puesto que no se advierte nada anormal en una primera instancia, en un análisis superficial del discurso.

En la comunicación oral y escrita, muchas cosas se dejan implícitas. La «implicitud» puede provocar falta de claridad.

Esto puede ser un fenómeno aislado y no buscado de intento. Después de todo, en el lenguaje cotidiano es normal que las intenciones se hagan saber indirectamente, y muchas cosas permanecen implícitas. Pero también puede ser una estrategia violatoria de reglas de discusión.

La «implicitud» puede cumplir un rol importante en varios tipos de falacias. Una vez que los hayamos analizado, volveremos sobre el tema.

## **LOS MANEJOS FALACES**

¿Por qué hablamos de «manejos falaces»?

Vimos, en una primera aproximación del término *fallātia*, que también se aludía con él a «maniobras extra argumentales». A ellas vamos a referirnos ahora.

Consideramos a la expresión «manejos falaces» adecuada para representar la diversidad de soportes en que se daña el razonamiento por la manipulación, además de la introducción de falacias en el discurso.

En toda manipulación hay aspectos internos y externos que apuntan a aumentar la credibilidad. Estos aspectos, estos «soportes», vehiculizan distintos conductos: oral, escrito, gráfico, gesticular. A su vez, tienen distintas manifestaciones: ropa, expresiones, tono de voz, etcétera.

La comunicación no es solamente verbal.

No pocas veces asumimos que un gesto vale más que muchas palabras y no siempre se dice lo que se piensa. Los gestos, el modo de vestir, las mismas miradas, forman parte del lenguaje del cuerpo, temas que preocupan a los antropólogos y que las universidades y el mundo de los empresarios empiezan a valorar enormemente. La comunicación no verbal es un canal privilegiado de comunicación de lo que se piensa y no se dice porque no se quiere o porque no se puede decir. Toda comunicación siempre está mediatizada por nuestro cuerpo, que nunca deja de «hablar», con las emociones que trasunta, con el tono de la voz, con las velocidades y los silencios. (Álvarez Gardiol, 2010:106)

Existe una comunicación no verbal. Dentro de ella hay «bloques de sistemas». Así:

- 1) Los que hacen referencia al cuerpo (aspecto físico, movimientos, tacto, mirada).
- 2) El mundo de los objetos o artefactos, ya sea los relacionados directamente con la persona (vestidos, joyas, tatuajes), como los que se encuentran en un entorno más lejano.
- 3) La distribución del tiempo y del espacio.  
Una parte de la semiótica, llamada «proxémica», se ocupa precisamente de la distribución del espacio.
- 4) También hay un bloque de sistemas más relacionados con lo verbal, el que constituye el paralenguaje.
- 5) En ocasiones hay un soporte institucional de manejos falaces. El discurso se da siempre dentro de un contexto social, en donde hay reglas que o se cumplen o no se cumplen; y a veces las instituciones legitiman y cobijan discursos viciados.

Normalmente los manejos falaces no se presentan encarnados en un solo soporte material, sino que estos se combinan.

Es frecuente que el peso de la eficacia del manejo recaiga sobre un tipo especial de soporte, pero también puede suceder que sea difícil o imposible determinar a ciencia cierta cuál es el soporte material.

Un ejemplo de lo expuesto nos lo brinda un personaje de la novela *Al este del paraíso*, de John Steinbeck, llamado Catherine. El autor describe ciertos rasgos de su carácter en términos que trazan la diferencia entre la mentira y el manejo falaz:

Cathy era mentirosa, pero no mentía como suelen hacerlo la mayor parte de los niños.

(...)

Las mentiras de Cathy no eran nunca inocentes. Su propósito era escapar al castigo, al trabajo o a la responsabilidad, y las usaba en provecho propio.

La mayor parte de los embusteros son atrapados porque, o bien olvidan lo que han contado, o porque de repente su mentira se enfrenta con una verdad incontrovertible.

Pero Cathy no olvidaba sus mentiras, y desarrolló esta facultad hasta un grado notable, creando un verdadero método. Permanecía tan cerca de la verdad, que jamás se podía estar seguro. También conocía otros dos métodos, consistentes en intercalar alguna verdad entre sus mentiras, o bien decir una verdad como si fuese una mentira.

Si se acusa a alguien de una mentira y resulta luego que es verdad, esto le proporcionará un punto de apoyo que durará largo tiempo y que será capaz de proteger un gran número de falsedades suyas. (1956:87-88)

Cathy se proponía siempre engañar, pero para ello no necesariamente mentía. Es más, en ocasiones decir la verdad de un modo especial era un modo de manipular.

Había todo un soporte material para la eficacia del discurso falaz de Cathy. Se la describe como un ser de aspecto angelical, con vestimentas etéreas, cabellos rubios y rizados, etc. (es necesario ubicarse en la época en que transcurre la acción: fines del siglo XIX).

En el tema que trabajaremos, aparece siempre la asimetría entre los coactuantes. Una de las partes ejerce un dominio indebido, y este dominio no siempre es percibido por el otro.

El dominio se establece a partir de procesos que dan la impresión de ser comunicativos, pero cuya particular comunicación no conduce a la unión, sino al alejamiento y a la imposibilidad de intercambio. La comunicación se deforma con objeto de utilizar al otro. Para que siga sin comprender nada del proceso que se ha iniciado y para confundirlo todavía más, hay que manipularlo verbalmente. Arrojar confusión sobre las informaciones reales es esencial cuando hay que lograr que la víctima se vuelva impotente.

La violencia, aun cuando se oculte, se ahogue y no llegue a ser verbal, transpira a través de las insinuaciones, las reticencias y lo que se silencia. Por eso se puede convertir en un generador de angustia. (Hirigoyen, 2008:85)

El tema se emparenta con lo que actualmente se llama «mensaje subliminal».

Subliminal. De sub- y el lat. *limen*, *-inis*, umbral). adj. Psicol. Que está por debajo del umbral de la conciencia. // 2. Psicol. Dicho de un estímulo: que por su debilidad o brevedad no es percibido conscientemente, pero influye en la conducta. (RAE, 2002:2100)

Los manejos falaces son especies de «pases mágicos» que escamotean la verdad, pero tan sutilmente que para detectarlos es necesario hacer un esfuerzo mayor que para detectar una mentira frontal.

Hay manejos falaces en los cuales se acude a la mentira para manipular, y otros en los cuales no es necesario acudir a la mentira para ello (aunque en última instancia toda manipulación implica falta de sinceridad). Entre ambos extremos se presentan las clásicas zonas grises.

En la imagen 1 se ofrece una página de un libro de lectura destinada a alumnos italianos en el exterior en el año 1937.

Proponemos este ejercicio: no leer en primer lugar el texto, limitándonos al proceso comunicativo proporcionado por el dibujo.

Los bloques de sistemas a analizar pueden ser:

- a) Corporales (modo de pararse, gesto, expresión).
- b) De objetos (ropa —en especial la camisa negra—, accesorios —sobre todo los guantes—).
- c) Gráficos (los dibujos en la Italia fascista tenían un estilo muy definido, con trazos fuertes y predominio de líneas rígidas).

Las descripciones adjuntas pueden ser verdaderas. Pero la función expresiva, hábilmente vehiculizada por medio de las imágenes, constituye un arma poderosa para dominar voluntades, sobre todo si se armonizan con otros recursos.

## **FALACIAS Y MANEJOS FALACES COMO ESPECIES DEL GÉNERO «ESTRATAGEMAS DISCURSIVAS»**

El diccionario define a «estratagema» como «ardid de guerra. Astucia, fingimiento y engaño artificioso».

Al utilizar la palabra «estratagemas» ya estamos marcando que nos referimos al arte de hablar y/o actuar de tal modo que se obtenga el triunfo tanto lícita como ilícitamente (Schopenhauer diría «por *fas* y por *nefas*»). Y al utilizar esa palabra, también, nos estamos apropiando —parcialmente, como ya veremos— de ideas de Arthur Schopenhauer. En realidad, el citado autor se refiere al tema con la expresión «estratagemas dialécticas».

La dialéctica erística es el arte de discutir, pero discutir de tal manera que se tenga razón tanto lícita como ilícitamente —por *fas* y por *nefas*—. Puede tenerse ciertamente razón objetiva en un asunto y sin embargo, a ojos de los presentes y algunas veces también a los de uno mismo, parecer falto de ella. (...) En efecto, la verdad objetiva de una tesis y su validez en la aprobación de los contrincantes y los oyentes son dos cosas distintas. Hacia lo último se dirige la dialéctica.

¿Cuál es el origen de esto? La maldad natural del género humano. Si no fuese así, si fuésemos honestos por naturaleza, intentaríamos simplemente que la verdad saliese a la luz en todo debate, sin preocuparnos en absoluto de si ésta se adapta a la opinión que previamente mantuvimos, o a la del otro; eso sería indiferente o en cualquier caso, algo muy secundario. Pero ahora es lo principal. (s.f.:1)

## SALUTO ROMANO

Saluto romano: gesto di nobiltà.

È il saluto del Duce e del più umile gregario.

Gesto di forza.

Il bambino che muove i primi passi, il vecchio che vacilla incerto, il cieco che non può leggere in volto, cercano la mano per non cadere.

Balilla leva invece in alto il braccio, come chi inalza una bandiera.

Gesto di lealtà.

L'occhio di chi saluta romanamente non può vagare incerto, nè sfuggire, nè cercare riparo abbassandosi. Il moto stesso del braccio lo porta in alto.

Gesto di chi marcia.

Se il corpo seguisse l'abbassarsi della mano, cadrebbe. Se invece va per la linea del braccio che s'inalza, vola.

Cento uomini che si tengono per mano, camminano a stento; migliaia e migliaia di fascisti che salutano romanamente, marciano con passo perfetto.

Gesto di obbedienza.

Le braccia scattano, quando la voce comanda.

Gesto fascista.

Rapido, bello, forte.

Gesto italiano.

Omaggio al sole, nella terra del sole.



LETTURE CLASE QUINTA. SCUOLE ITALIANE ALL'ESTERO, 1933:7.

La dialéctica sería un recurso más para triunfar sobre el interlocutor, independientemente de que se tenga o no razón. Su tarea principal es ver cómo defender las afirmaciones propias y cómo invalidar las posiciones del otro. Hay que distinguir claramente la búsqueda de la verdad objetiva del arte de hacer que lo que se ha enunciado pase por verdadero; aquélla es asunto de una disciplina bien distinta, es la obra de la capacidad de juzgar, del discurrir, de la experiencia, y para ella no existe artificio alguno; la segunda es el objeto de la dialéctica. (7)

Se puede o no estar de acuerdo con esta idea. Excede a los propósitos de este trabajo polemizar sobre si Schopenhauer utiliza correctamente el término «dialéctica». Nos interesa el término «estratagema» (por las connotaciones con fingimiento y engaño artificioso) y la recopilación que de ellas hace el autor.

Schopenhauer trabaja las «estratagemas» que se pueden emplear en todo debate para alcanzar el éxito, sin tener en cuenta si se tiene o no razón objetiva.

Retoma parcialmente los «sofismas» o «falacias» tratados por Aristóteles en sus *Argumentos sofísticos*, reconociendo que algunas funcionan solamente como argumentos extra discursivos destinados a ganar una discusión, ya sea desestabilizando al interlocutor, o rehuyendo el debate y clausurando la discusión. Abiertamente expresa haber recogido las estratagemas de mala fe que frecuentemente se utilizan al discutir. Haberlas expuesto claramente «en su esencia más propia», proporcionando ejemplos. Y haber añadido medios para actuar contra ellas, a modo de «paradas» contra «fintas».

En realidad, la mayor parte de estas «estratagemas» están destinadas a refutar argumentos, y no a presentarlos.

Hay que hacer la salvedad de que, en algunos casos, alude a las tradicionales falacias o sofismas que se pueden encontrar en los manuales de lógica *pero, en otros casos, estas estratagemas son meras habilidades destinadas a descalificar o a sacar de sus cabales al interlocutor. (...) siempre se trata de dejar al contrincante fuera de lugar, descontrolado, irracional, contradictorio; en definitiva, no fiable respecto de aquello que se afirma.*

(...)

Los mecanismos a los que alude Schopenhauer son verbales o incluso gestuales, pero se puede trasladar este tipo de recursos a las imágenes y advertir que el montaje actúa como recurso inductivo o deductivo según convenga. Las imágenes operan a la manera de las premisas silogísticas: es posible reconstruir las cadenas argumentativas y llegar a conclusiones que en algunos casos están dichas y en otros casos son sugeridas o sobreentendidas. (Marafioti, 2003:66, las cursivas nos pertenecen)

Precisamente por la multiplicidad de mecanismos que involucran, estas ideas nos conviene para explicar la diferencia entre «falacias» y «manejos falaces».

<b>Género</b>	<b>Especies</b>
Estratagemas Discursivas	{ 1) Falacias no formales 2) Manejos falaces

Esta estructura facilita la clasificación de «falacias no formales», su enumeración, y el análisis de «manejos falaces» que haremos en las unidades quinta y sexta respectivamente. Permite además entender por qué la taxonomía nunca

puede ser definitiva. Insistimos: debe entenderse a la expresión «dialéctica» en el sentido que le da Schopenhauer.

Los manejos falaces son aquellos comportamientos que se vinculan con la manipulación a través de falacias, pero cuyo soporte se ubica dentro de los bloques de sistema no verbales (cfr. 4).

Analizaremos las especies por separado para ser más explícitos, *pero queda claro que son entidades entre las cuales las fronteras casi nunca están claramente demarcadas*. Se retroalimentan.

## **FALACIAS Y MANEJOS FALACES, MENTIRA Y ENGAÑO**

- a) Ya hemos distinguido «mentira» de «engaño». Hemos visto que con la mentira se procura engañar; que la mentira es una de las estrategias que se utiliza para cumplir con el propósito de engañar, y que no siempre es necesario mentir para engañar.
- b) Hemos conceptualizado falacias y manejos falaces.
- c) Hemos visto que la falacia no se incluye en el par cognitivo «certeza *versus* error», puesto que en toda definición de falacia entra el componente del engaño, de la mentira; y si alguien yerra, se equivoca, lo que dice no es cierto pero el sujeto no tiene intención de engañar.
- d) Hemos visto que «falacia» tampoco se incluye en el par narrativo «realidad *versus* ficción», siempre que el destinatario del discurso ficcional haya sido advertido, implícita o tácitamente («Te voy a contar un cuento»... «Esto es literatura, no investigación histórica»...).
- e) Convinimos en que el especial razonamiento incorrecto que caracteriza a la falacia procura una manipulación del receptor o receptores del discurso. Y a ésta manipulación, en algunas circunstancias, se la puede efectuar sin acudir al engaño *stricto sensu*. Sobre esto volveremos en detalle.
- f) Faltaría ubicar a falacias y manejos falaces dentro de los campos de la mentira y el engaño.  
«Falacias» y «manejos falaces» son especies de engaño.

A veces coexisten con mentiras, pero no necesariamente. A la manipulación no le resulta imprescindible la mentira.

Pensemos en el episodio siguiente, graficado por Quino.

¿Miente Mafalda a la madre para manejarla, para «manipularla» según sus propósitos?



En la última década del siglo XX, inspectores del organismo encargado de la aplicación de la citada ley efectuaron, en la misma fecha y con diferencia de una hora, dos procedimientos en una ciudad. El primero de ellos en un local de venta de animales, de propiedad de alguien a quien llamaremos X. El segundo en el domicilio particular de X, provistos de orden de allanamiento. Fueron atendidos por su esposa, a quien llamaremos Y.

En ambos inmuebles se constató la existencia de una gran cantidad de animales de la fauna autóctona, fundamentalmente pájaros, cuya captura, transporte, comercialización y tenencia se encuentra prohibida. De variadas especies.

En principio había trasgresión a la Ley 4830. Se labraron actas, dando a los infractores un plazo de cinco días hábiles para que formularan descargo. Tanto X como Y presentaron un escrito de descargo. Decimos *un* escrito en sentido literal: fotocopiaron un mismo texto.

Analicemos dos párrafos del descargo, que se transcriben textualmente:

1. (...) en el secuestro se llevaron pájaros que son declarados plaga, como 70 Congo Café Marillero, 15 palomas monteras y 20 morajú; estos pájaros se pueden comerciar tranquilamente
2. (...) sr. director que solicito se me aplique la multa mínima teniendo en cuenta especialmente la difícil situación económica por la que atraviesa mi negocio sr. Director tengo 3 criaturas y uno que viene en camino y ahora me cuesta mucho porque no soy cazador, soy comprador y tengo que avonar esos animales que se llevaron, no se que hacer.

El punto 1 contiene una mentira.

Las especies mencionadas no constituían plaga, y su caza no se encontraba autorizada, situación que se supone una persona dedicada a comercialización no debía ignorar.

El discurso no es veraz, sino mendaz.

El punto 2 contiene un manejo falaz, acentuado por la «firma», en realidad un párrafo con cinco nombres (los de los cónyuges y los de —se presume por el contexto—, tres hijos), y la expresión «y el que viene».

*Se introdujo una cuestión que no guardaba relación con el tema central.*

El tema central era el manejo ilegal de animales silvestres.

La presunta situación económica de los infractores, el futuro nacimiento de otro hijo, eran cuestiones atendibles en otro momento, en otro plano, pero no constituían justificativo para violar normas jurídicas.

Intuitivamente los firmantes estaban utilizando una especie de falacia de atingencia: el llamado *argumentum ad misericordiam*, que estudiaremos más adelante, el cual básicamente consiste en apelar a la compasión.

Para quien no esté advertido, el cambio de planos de valoración pasa desapercibido, al menos en un primer momento.

Esto se conecta con imágenes, con metáforas utilizadas para describir falacias no formales y manejos falaces: la «anguila escurridiza», el mago que hace un pase rápido y distrae la atención del auditorio, para lograr sus propósitos.

## ZONAS BORROSAS

«La mentira», dice Wittgenstein, «es un juego del lenguaje que necesita ser aprendido como cualquier otro».

Hay formas de mentir usuales, socialmente aceptadas, que nos introducen en las «zonas grises» a que se hizo referencia anteriormente. En ellas es cuestión de ponderación determinar grados.

- 1) El lenguaje de la ficción es un lenguaje no verdadero, pero como no hay en él intención de engañar, no le conviene el calificativo de «mentiroso». Hasta en el Derecho se lo utiliza, como oportunamente veremos. Relacionamos esto con lo expresado en el punto 2, al hablar del par narrativo «realidad versus ficción».
- 2) El lenguaje político está hecho en general de eufemismos, desinformaciones, silencios, evasiones. Promete sin prometer, se propone antes que nada agrandar y obtener votos, persuadir antes que convencer. Puede ser un lenguaje «mentiroso» pero distintamente mentiroso: miente porque manipula. Los intereses pragmáticos se suelen sobrepone a cualquier otro interés, y aun cuando no se posean intenciones de engañar se termina haciéndolo. «En política es preferible prometer que cumplir, porque la esperanza obliga más que la gratitud», dijo Tayllerand. Se trata de una cuestión estratégica.
- 3) El lenguaje publicitario usa también la exageración (¿y dónde ponemos los límites con la mentira?) para persuadir. Es un lenguaje que, de hecho, prescribe, aun cuando oculta la prescripción tras una descripción. El mismo contexto publicitario hace que, por lo general, nada de lo anunciado se tome «literalmente» ni aun por sus mismos destinatarios (y aquí dejamos en suspenso otro punto a analizar, el del engaño consensuado). El lenguaje publicitario se propone seducir. Es un lenguaje manipulador.
- 4) El lenguaje religioso no es verdadero, según algunos autores, por lo siguiente: en principio los atributos de la divinidad son desconocidos e incognoscibles. Entonces, para hablar de ellos se recurre a la analogía, partiendo de los atributos de las criaturas (...«Dios creó al hombre a su imagen y semejanza»).

- 5) El lenguaje cotidiano cuenta con una gran cantidad de expresiones «mentirosas» que no suelen ser tomadas al pie de la letra: las fórmulas de cortesía en general, con sus distintas manifestaciones: saludos (que te vaya bien...), excusas (no tuve tiempo...), expresiones de alegría y dolor, de interés por el otro (¿cómo estás?).  
«Los rituales de cortesía, los protocolarios, son engaños consensuados: se miente pero no se engaña; en suma, no se miente, porque lo pactado es no decir lo cierto» expresa Carlos Castilla del Pino.
- 6) El lenguaje profesional en ocasiones debe, o tiende a, mentir, por razones humanitarias o prácticas. Es el caso de la «mentira piadosa» de los médicos, en la cual el metamensaje no es de burla, sino de piedad, o de los abogados comprometidos a defender un caso, respectivamente. Hay muchas profesiones y ocupaciones que fuerzan a sus representantes a mentir.

Como se dijo, para definir a una mentira no sólo hay que tener en cuenta al mentiroso sino también a su destinatario. Insistimos: hay mentira cuando el destinatario de ella no consintió en ser engañado, y cuando el emisor no hizo saber su intención de no decir verdad (como sucede, por ejemplo, cuando se narra un cuento).

La mentira es, entonces, un juego del lenguaje que lo penetra todo, que debe ser presupuesto en cualquier tipo de habla.

Es necesario distinguir entre mentiras reprobables y mentiras que no lo son.

En realidad, las «mentiras» (entre comillas) expuestas, son mentiras medio aceptadas; son «co-mentiras».

El engañado participa y asume las mentiras; son mentiras presupuestas por el uso normal y habitual de todos esos tipos de lenguaje.

En el punto siguiente precisaremos algunas «zonas borrosas» habituales en la vida social.

## **ENGAÑOS SOCIALMENTE ACEPTADOS**

### **El engaño consensuado**

Las mentiras socialmente aceptadas llegan al extremo en el engaño consensuado: esa distorsión de la realidad que es permitida o tolerada, consciente o inconscientemente, por el destinatario. El habla popular acuñó una expresión: «Mentime que me gusta».

El engaño consensuado se inserta en cualquiera de los puntos analizados anteriormente. ¡Cuántos enfermos incurables, conscientes de su estado, se esmeran por creer en palabras alentadoras del médico o familiares! ¡Cuántos

desesperanzados se convencen a sí mismos de que creen en el mensaje de ciertos políticos!<sup>1</sup> ¿Realmente creemos en las virtudes milagrosas de ciertos productos, o las fórmulas de cortesía (*¡Qué bien se te ve!*) que oímos habitualmente?

Nietzsche dice al respecto: «Los hombres no huyen tanto de ser engañados, como de ser perjudicados por el engaño», y Diderot: «Se traga uno a grandes sorbos la mentira que nos halaga, y se bebe gota a gota la verdad que nos resulta amarga ¡Y además parecemos tan convencidos, tan sinceros!».

—¿Y de dónde sacaron los lectores [de la prensa gráfica argentina] la idea de que la guerra [de Malvinas] se estaba ganando?

—Que no podíamos ganarle la guerra a Gran Bretaña o que Estados Unidos — desde la primera guerra mundial aliado inglés— no iba a aliarse con la Argentina son criterios mínimos de realidad, lo que separa el pensamiento alucinatorio del pensamiento discretamente operatorio. Pero nosotros creíamos, queríamos creer (...) Se había puesto en marcha un mecanismo colectivo de confianza que hizo que la gente quisiera creer más allá de la evidencia de que estábamos perdiendo. Por eso creo que los lectores son tan cómplices como los productores. (Escudero, 1996, 29 de agosto: La información fue a la guerra. *Clarín*, 4)

En determinados contextos sociales se insertan una serie de mentiras admitidas, consentidas. Con ellas generalmente se miente pero no se engaña. Lo pactado en forma tácita es, precisamente, no decir lo cierto, y mediante éste pacto se logra una cierta paz social.

En todo acto de habla puede haber engaños presupuestos. Pero ese presupuesto en algunos casos es lícito, y en otros no: salimos ya del campo lingüístico, para entrar en el moral. En el engaño consensuado el sujeto engañado sabe que el enunciado del discurso ajeno no coincide con los hechos, pero por algún mecanismo interior actúa «como si» hubiera coincidencia entre ellos.

«No es que los enunciados reproduzcan las formas de los hechos; es que nos acostumbramos a pensar los hechos del modo como los han configurado los enunciados» (Eco, 1988:147).

*Consciente* en algún nivel del engaño, el sujeto *consiente* el engaño, por causas diversas, adhiriendo generalmente a lo que Eco (1986:201) llama «retórica consoladora».

¿Qué sucede en el plano jurídico cuando un individuo manifiesta tomar conciencia de un engaño que según las reglas de la sensatez debió serle evidente desde tiempo atrás? Las fronteras son aquí muy difusas, y el planteo se aplica también a grupos de individuos.

Ante los casos de corrupción detectados en Brasil en el año 2005, el expresidente Fernando Enrique Cardozo dijo en una entrevista radial:

---

1 Para un estudio más detallado del engaño consensuado en referencia al campo político, cfr. nuestro artículo «Codiscurso político y engaño consensuado» en *Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales* (1995), 289–299. Santa Fe: UNL.



QUINO (22 DE SEPTIEMBRE DE 2002), REVISTA VIVA.

No es posible que hayan hecho tantas cosas equivocadas y que nadie se haya dado cuenta. ¿Es posible que el presidente Lula nunca haya visto nada? Si no vio nada ¿cómo puede haber llegado a presidente? (Esnal, 2005, 25 de agosto. Lula dijo que no va a suicidarse y que no lo echarán ni renunciará. *La Nación*, 2)

Este planteo, que encierra un «dilema negativo», fue una demostración de la tesis que usaría la oposición en la campaña para las elecciones de octubre de 2006: si Lula sabía, fue permisivo con la corrupción; si no sabía, fue inepto porque no sabía qué ocurría en su gobierno.

## ***Wishful thinking* como forma de engaño consensuado**

La expresión en lengua inglesa *wishful thinking* («hacerse ilusiones», «soñar despierto»), hace referencia a creer que las cosas son como queremos que sean. Que porque algo puede salir bien, necesariamente saldrá bien, sin meditar en las implicancias del tema. Confunde lo meramente posible con lo que es probable o seguro. El razonamiento se focaliza en los aspectos favorables de un hecho, menoscabando (o directamente no tomando en cuenta) el resto de las alternativas, entre las cuales las hay desfavorables.

Algunos autores analizan a *wishful thinking* como una forma de falacia, manejo falaz o razonamiento falaz.

Nuestra propuesta es analizarlo también como una forma de autoengaño o engaño consensuado (cfr. cap. 9). En su versión extremada, tiene su modelo en la persona «delirante», aquella que confunde deseos con la realidad, o sea, que ha perdido la capacidad diacrítica.

«Habitualmente encadenamos las ensoñaciones según el modelo popularizado en el cuento de “La lechera”, lo que nos lleva a construir argumentos basados en una serie de relaciones causa–efecto que concluye en un final remoto e innecesario, pero atractivo», dice García Damborenea (2000).

El encuentro entre dos sujetos vinculados por el *wishful thinking* puede ser muy provechoso para una de las partes. Y provocar también un impacto en el campo jurídico.

Como ejemplo puede citarse el caso de las empresas llamadas «piramidales».

En las financieras, se pasa a ser miembro pagando una suma que teóricamente se rescata con creces si se logra captar a otras personas que hagan lo mismo.

Otra variante es la de reventa de productos de diversa índole (cosméticos, de limpieza, dietarios, etcétera), para lo cual A debe hacer una inversión inicial (imputable a la adquisición de productos), y asumir la responsabilidad de captar nuevos adherentes, conseguir nuevos miembros que a su vez aporten dinero. Esta última es una condición indispensable para que A pueda rescatar el dinero invertido, cosa que no necesariamente se logra. El punto de partida fue A, soñando despierto con una riqueza instantánea, haciéndose ilusiones desmedidas.

## **La reserva mental**

Aunque parezca extraño, se pueden realizar manejos falaces emitiendo enunciados certeros.

¿De qué manera? Mostrando sólo una parte de la verdad.

Es lo que se conoce como «reserva mental», manejo del lenguaje que puede llegar a convertirse en falaz, según la situación en que se dé.

«Declarar que “voy a Andújar”, por donde he de pasar para ir a Madrid, en lugar de declarar “voy a Madrid”, para así eludir la posibilidad de que se nos adhieran indeseables que van a Madrid, es una forma de mentir sin dejar de decir lo cierto», expresa Castilla del Pino.

La reserva mental es una cuestión que tiene implicancias...

- técnicas (que hacen a su eficacia)
- éticas (que hacen a su justificación ante la conciencia del propio sujeto que acude a ella).<sup>2</sup>

Clásica es la historia, ejemplo del casuismo, en la que preguntado un fraile, con las manos introducidas en las mangas del hábito, si había visto pasar a alguien a quien se perseguía y al que deseaba proteger, para evitar la mentira —y con ello el pecado— y no obstante proteger al perseguido, respondió: «Por aquí no ha pasado», al mismo tiempo que con las manos hacía el movimiento, invisible para el interlocutor, de señalamiento del paso. (Castilla del Pino:158)

El jesuita Francisco Suárez, en el siglo XVII, decía respecto a la restricción mental: «*vel saltem quae si voce exprimeretur & cum alia parte oratores conjungeretur, congruum & verum sensum efficeret*» (que la restricción que él concibe sea tal que si se expresara mediante palabras y conjunta con la otra parte del discurso, forme un sentido conforme y verdadero) (Castilla del Pino: 135).

El siguiente párrafo literario ilustra acerca de un joven apodado «Chapete». Un buen alumno... en materia de reserva mental. La escena transcurre en un colegio español, a mediados del siglo XX.

Era la fiesta del Santo Patrono y el Colegio refulgía con iluminaciones especiales (...) el Padre Rector lucía sobre el pecho la insignia de la Hermandad de Ex Cautivos, que en éstas solemnidades se colocaba siempre, porque había pasado muchos meses en la cárcel, durante la dominación roja. Y eso que la primera vez que pudo ser detenido, en agosto del 36, eludió el problema practicando una muestra de la *reserva o restricción mental*, que desde entonces citaba siempre en clase como ejemplo. Ya que unos milicianos de la UGT le pararon por la calle y examinaron su documentación y le preguntaron:

—¿Eres jesuita?

Y el Padre Rector, muy serenamente, contestó que no. Y según explicaba a los alumnos, no había mentido, ya que a la sazón la Compañía de Jesús estaba disuelta en España por la República y, consiguientemente, no podía haber, legalmente hablando, jesuitas en el país. Se trataba, por tanto, de la aplicación práctica de la *reserva o restricción mental*, que *permite decir lo que no es*

---

2 El lector interesado en profundizar el tema de la reserva mental, y fundamentalmente su justificación moral y religiosa, puede acudir a Santo Tomás de Aquino en *Summa Teologica*. Cfr. en Tomo III, Cuestión CX, especialmente los artículos II («¿La mentira se divide suficientemente en oficiosa, jocosa y perniciosa?») y III («¿Toda mentira es pecado?»).

*cierto, sin faltar a la verdad.* Cosa que aprovechó el astuto Chapete cuando el mismo Padre Rector le dijo en clase de Religión:

—Me fiaré de su palabra. ¿Ha copiado usted el examen escrito?

Contestó él que no y así era, puesto que llevaba previamente escritas todas las respuestas posibles a las posibles preguntas, con lo cual no había, ciertamente, copiado, sino sustituido los folios y *dentro de la más pura interpretación de la reserva o restricción mental*, su respuesta era impecable. Gracias a lo cual obtuvo un «9» y adelantó once puestos en la clase, quedándose el cuarto. (Vizcaíno Casas, 1979:22, las cursivas nos pertenecen)

Un cuentista norteamericano narra el testimonio rendido, ante los estrados judiciales, por una anciana y distinguida dama sureña.

Aproximadamente a la medianoche de cierto día se había cometido un crimen. El acusado, Lance McGowan, alegaba haber estado, ese día y hora, en la casa de la señorita Abigail Ardsley, a la cual se llamó a atestiguar.

—¿Estuvo este hombre en su casa la noche del cinco de enero?

—Efectivamente, estuvo —replica la señorita Abigail Ardsley.

—¿Hay un reloj en la sala de estar donde usted recibió al acusado? —dice el juez Goldstein.

—Hay uno —dice la dice la señorita Abigail Ardsley—. Un reloj de gran tamaño. Es un reloj de pie.

—¿Observó usted —pregunta el juez Goldstein—, y recuerda en este momento la hora que indicaba ese reloj cuando el acusado salió de la casa?

—Sí —contesta la señorita Abigail Ardsley—. Observé ese detalle. En mi reloj eran las doce en punto. Exactamente las doce en punto.

(...)

Naturalmente, favoreció mucho a Lance que la señorita Abigail Ardsley no explicara al tribunal que cuando ella reaccionó de la impresión que le causó hallar el cadáver de su enamorado, detuvo todos los relojes de la casa a la hora en que lo vio por última vez, de modo que durante cuarenta y cinco años en esa casa son siempre las doce. (Runyon, 1962:175-184. «La casa de la anciana dama»)

Castilla del Pino considera que situaciones como ésta reflejan una «seudo paradoja» (estar en lo cierto y mentir, estar en el error y decir la verdad). Se miente con enunciados certeros. El enunciado de la anciana dama era certero. Sin embargo ella se las ingenió para correr un velo sobre la verdad que se quería dilucidar, y dejar al mismo tiempo su conciencia bien tranquila. Obviamente, su intención era ayudar al acusado.

En una escena del filme *Tomates verdes fritos* una de las protagonistas y un empleado, ambos sospechosos de asesinato, comparecen ante el juez.

Llaman a testificar a su favor al Pastor de la congregación religiosa local, el cual debe prestar juramento de decir verdad sobre una Biblia. En el momento de jurar, le dice al juez: «Si no le importa, Su Señoría, yo he traído mi propio libro».

Obsérvese que no dice «He traído mi propia Biblia» sino «He traído mi propio libro».

En el final de la escena, el espectador advierte que el *libro* sobre el cual el sacerdote prestó juramento de no faltar a la verdad era un ejemplar de *Moby Dick*. Un papel cubría la portada.

El sacerdote emitió un enunciado certero («traje mi propio libro»). El testimonio rendido no fue veraz, pero su conciencia quedó (suponemos) relativamente tranquila, ya que no cometió perjurio, falta más grave que una simple mentira.

Es interesante analizar el soporte material de esta situación. Nadie requirió que el pastor precisara qué libro había traído, porque toda su persona emanaba dignidad, inspiraba confianza: modales, gestos, ropa, antecedentes personales, etcétera. La misma dignidad emanaba de la anciana señorita Abigail Ardsley, toda una dama.

Al catalogar el hecho ¿diremos que se trató sólo de un caso de «reserva mental»? ¿O diremos que la reserva mental fue el pasaporte para un manejo falaz?



REVISTA HUMOR (243).

El tema se relaciona con la interpretación literal de una palabra o expresión. Si ello implica o no un manejo falaz de la cuestión, es asunto de matices. Todo es materia de ponderación, y las zonas grises aparecen a cada momento.

Cuando en una oficina se retacea información acerca de los requisitos a cumplimentar para realizar un trámite, o la información resulta ambigua, al punto que se llega a sospechar que se desea inducir a la contratación de algún gestor ¿podríamos decir que los empleados practican una especie de reserva mental?

El manejo falaz de «la agenda oculta» al cual nos referiremos más adelante ¿guarda relación con la reserva mental, o no?

## **Eufemismos**

Los diccionarios de la lengua definen al eufemismo como «manifestación suave o decorosa de ideas cuya recta y franca expresión sería dura o malsonante» (RAE), o «expresión atenuada de una noción cuya expresión directa tendría algo de desagradable o chocante» (Petit Robert).

Es una fórmula retórica mediante la cual, sin transgredir la verdad ni la certeza, se trata de adecuar los términos para que no resulte antipática.

Los límites entre el eufemismo y el engaño disfrazado son también difusos.

En la provincia de Santa Fe, en 1888, existían 22 107 ranchos, sobre una población rural de 23 072 agricultores, que sumaban, con sus familiares, 115 241 habitantes.

El director del Censo General de la Provincia de Santa Fe, en su informe, decía: «Las casas de madera, paja y ripio, es decir, las cabañas o ranchos, y las habitaciones de la clase menesterosa, apenas se han duplicado».

Dice el historiador santafesino Gastón Gori: «En materia de viviendas el censo general de la provincia de Santa Fe de 1888 adopta una fraseología pudorosa. A los ranchos los llama “casas de madera, paja y ripio”, en vez de decir “postes, paja y barro”» (1958:69).

Lo que Gastón Gori denomina «fraseología pudorosa» es lo que nosotros denominamos eufemismo.

Luego del bombardeo de Pearl Harbour, el presidente Roosevelt ordenó que los japoneses e hijos de ellos que habitaban el territorio de Estado Unidos fueran internados en «campos de concentración». En el lenguaje oficial, la expresión se sustituyó por el eufemismo «centros de recepción» (cfr. diario *La Nación*, 28 de septiembre de 2001, p. 26). Similar eufemismo utilizó el régimen nazi, sustituyendo «campos de concentración» por «centros de trabajo» y fórmulas similares. Porque al eufemismo se lo puede conectar con una estrategia falaz, la de «descripción laudatoria», o «laudativización», sobre la que volveremos más adelante (sobre lo que volveremos en el capítulo 6).



En el ámbito bélico, pensemos en la expresión «ataque preventivo»; en el reemplazo de «masacre de civiles» por «daños colaterales», de «tortura» por «métodos especiales de investigación».

«Usted encontrará una adecuación en el abono básico mensual de cable de su factura a partir de este mes» suena mejor que «aumentamos el costo del abono».

En ciertas empresas, cuando un empleado pierde su trabajo, la medida le es anunciada en el transcurso de una «entrevista de desvinculación», eufemismo que reemplaza a la expresión «Está despedido».

También en el ámbito laboral, con la globalización, aparecen los eufemismos.

La flexibilización del mercado de trabajo es un *eufemismo* que significa dar mayores facilidades para que los empresarios puedan disponer o prescindir de la fuerza de trabajo de acuerdo con sus intereses: la mayor o menos flexibilidad depende del grado de libertad del empresario para rescindir unilateralmente el contrato laboral y del grado de autonomía para fijar las condiciones del contrato en base a la negociación. La transformación de la regulación laboral desde los años noventa ha sido tan radical que algunos autores se han llegado a plantear si no estaremos asistiendo a la «muerte» del derecho del trabajo. (Estévez Araújo, 2006:120, las cursivas nos pertenecen)



El reconocimiento de la firma importa el reconocimiento del cuerpo del instrumento privado (artículo 314, Código Civil y Comercial de la Nación).

O se dice que la Embajada de Estados Unidos en Japón, o un barco de bandera norteamericana en alta mar, están en suelo americano.

«Mas no es éste el único caso en que el Derecho concede mayor importancia a otros valores distintos a la verdad, no obstante estar indisolublemente ligado el respeto a la verdad con uno de los valores fundamentales del Derecho como lo es la *seguridad jurídica*». (Perelman, 1988:189)

- 2) La mentira solo se penará si el testigo se comprometió *bajo juramento* a decir la verdad, toda la verdad y nada más que la verdad.

Los testigos prestarán juramento o afirmación antes de declarar y serán interrogados, aunque las partes no lo pidan, por las generales de la ley y por su nombre, edad, estado, profesión y domicilio. También, darán siempre la razón de sus dichos, que deberá serles exigida por el juez en caso que la omitieren. (Artículo 209, Código Procesal Civil y Comercial de Santa Fe)

- 3) Hay relaciones de confianza, amor y respeto, que el Derecho presume existentes entre parientes próximos, las cuales se anteponen a la obligación de decir verdad.

No podrán ser presentados como testigos contra una de las partes, el cónyuge aunque esté separado, los parientes y afines en línea recta o en segundo grado de la colateral y los tutores, curadores o pupilos, salvo: 1ro. Cuando hubieran sido agentes o testigos instrumentales de un acto jurídico y la declaración versare sobre éste. 2do. Cuando la declaración versare sobre nacimiento, matrimonio, divorcio o defunción de los miembros de su familia. (Artículo 217, Código Procesal Civil y Comercial de Santa Fe)

- 4) Hay personas obligadas al secreto por razón de su profesión.

Los abogados, procuradores, médicos, sacerdotes, farmacéuticos y parteras podrán rehusarse a prestar declaración sobre hechos que se les hubieran comunicado confidencialmente en el ejercicio de su profesión o ministerio. (Artículo 216, Código Procesal Civil y Comercial de Santa Fe)

- 5) La presunción de inocencia garantiza al inculpado el derecho al silencio («Nadie puede ser obligado a declarar contra sí mismo»)

El Derecho norteamericano, quinta enmienda mediante, extiende este derecho inclusive al testigo bajo juramento, si por causa de su testimonio corre el riesgo de inculparse a sí mismo (*self incrimination*).

- 6) En algunos casos, el que da a conocer la verdad puede ser culpable por ello.

El artículo 222 del Código Penal (texto conforme Ley 26394) reprime a quienes revelaren secretos políticos o militares concernientes a la seguridad, a los medios de defensa o a las relaciones exteriores de la Nación:

Será reprimido con reclusión o prisión de uno a seis años, el que revelare secretos políticos, industriales, tecnológicos o militares concernientes a la seguridad, a los medios de defensa o a las relaciones exteriores de la Nación. En la misma pena incurrirá el que obtuviere la revelación del secreto. Si la revelación u obtención fuese cometida por un militar, en el ejercicio de sus funciones el mínimo de la pena se elevará a tres años y el máximo de la pena se elevará a diez años

Será reprimido con prisión de uno a cuatro años el que públicamente ultrajare la bandera, el escudo o el himno de la Nación o los emblemas de una provincia Argentina.

- 7) La lógica judicial, dice Perelman, se centra sobre la idea de adhesión y no sobre la de la verdad. El abogado trata de ganar la adhesión del Juez, y sólo la podrá obtener mostrando que tal adhesión está justificada, que la aprobarán las instancias superiores y la opinión pública. «Para conseguir sus fines, el abogado no partirá de unas verdades (los axiomas), hacia otras verdades a demostrar (los teoremas), sino de unos acuerdos previos hacia la adhesión a obtener» (1988:229).

El Derecho convalida, entonces, situaciones en las cuales se privilegian valores distintos a la verdad. Pero en estos casos habría una tácita «notificación previa», como diría Ekman, por parte del Derecho, de su intención de no priorizar la verdad.

El problema se presenta cuando no se debiera dejar de lado la verdad, y sin embargo el discurso de alguna de las partes es falazmente mendaz o manipulador.

## **La verdad en primer plano**

Descontando los casos referidos en el punto anterior, diremos que en el campo jurídico la verdad debe tener prioridad, en beneficio de los valores justicia y seguridad.

«La efectividad de un argumento no depende de la verdad de las aserciones», dice Alf Ross, «sino del hecho de que sea creída por el oponente».

Ahora bien, si una de las partes se encuentra en desventaja —por el motivo que fuere— y por ello no puede percibir que la otra no dice verdad o lo manipula de algún modo, se destruye el equilibrio. En tal relación no hay equiparación. Se aprovecha la indefensión de una de las partes.

Sin equivalencia se deja de lado el valor justicia. En el discurso los aportes de las partes debieran estar equilibrados. Si no es así, se genera una situación de injusticia.

Y si quienes deben velar por el mantenimiento de la justicia no advierten —o fingen no advertir— los manejos falaces, dejan desprotegidos a quien confía en ellos para la defensa de sus derechos. Se resiente en consecuencia el valor seguridad.

El Derecho siempre tendrá que valorar las relaciones entre verdad, justicia y seguridad. El respeto a la verdad está ligado a ambos valores. Salvo excepciones, no puede convalidar el desequilibrio.



## 2 Algunos criterios de clasificación de falacias

La mayoría de los autores consideran a la clasificación de falacias útil sólo a efectos didácticos, y para identificar algunas estrategias argumentativas engañosas.

Ocurre con las falacias como con los dioses del panteón greco-romano: son tantas y con parentescos tan embrollados que cualquier intento de clasificación resulta inútil. Desde que Aristóteles redactara sus Refutaciones Sofísticas hasta hoy, no han aparecido dos libros sobre esta materia que recogieran el mismo ordenamiento. Es mucho más fácil clasificar insectos, porque plantean menos problemas conceptuales y están mejor definidos. Los fallos argumentales, por el contrario, son escurridizos y ubicuos: un mismo error puede constituir varios sofismas a la vez. (García Damborenea, 2000:2)

Coincidimos con la opinión referida. Hecha esta salvedad, reseñaremos algunos criterios de clasificación.

### **SEGÚN EL CARÁCTER DE LOS CRITERIOS DE CORRECCIÓN QUE INFRINJAN**

Es el utilizado por Manuel Atienza.

- 1) Formales
- 2) Materiales
- 3) Pragmáticas
  - 3.1. Desde el punto de vista retórico
  - 3.2. Desde el punto de vista dialéctico

Coincidente con la definición de falacia que dio Aristóteles («Un argumento que parece bueno sin serlo»), puede decirse que lo esencial de las falacias es el elemento de engaño, de apariencia, *que puede ser intencional o no por parte del que argumenta* (después de todo, dice Atienza, el que construye un discurso ideológico puede no tener la intención de engañar, porque participa sinceramente de una visión del mundo, aunque deformada).

Por eso, las falacias se generan no sólo por intereses siniestros, sino también por dificultades cognitivas de los seres humanos, por la incapacidad para comprender la complejidad del mundo.

El concepto de argumento «falaz» presupone que hay argumentos «buenos», «correctos», y por lo tanto, hay criterios de corrección.

Existen diversas situaciones en las cuales es necesario argumentar, según el tipo de problema que se intente resolver. Puede hablarse entonces de tres concepciones de la argumentación: formal, material, y pragmática.

Las falacias, dice el autor, suponen que se infringe alguna regla de la argumentación, de cada concepción de la argumentación.

Las clasifica entonces, de acuerdo con ello, en formales, materiales, y pragmáticas, retóricas y dialécticas (Atienza, 2006: 107–108).

No olvidemos que para este autor la noción de falacia es eminentemente contextual: su análisis exige un tratamiento conjunto, que tenga en cuenta todas las dimensiones de la argumentación, así como el contexto de uso (como se vio en el capítulo 1).

### **Falacias formales**

Una falacia formal tiene lugar cuando parece que se ha utilizado una regla de inferencia válida, pero en realidad no es así.

Ejemplo: la falacia de «generalización apresurada» o «accidente inverso», que analizaremos en el capítulo tercero.

Las falacias formales, dice Atienza, son relativamente fáciles de detectar y de clasificar, porque existen reglas de inferencia claras, al menos si nos movemos en el terreno de la lógica deductiva estándar. Estas falacias son falacias únicamente si se presupone que la argumentación transcurre en forma exclusiva (o preferente) en el plano formal.

### **Falacias materiales**

Una falacia *material* tiene lugar cuando las premisas se construyen de un modo incorrecto. Tal, las falacias de «ambigüedad», que veremos en detalle en el capítulo 3.

«Las falacias materiales suponen la transgresión de alguna regla metodológica, es decir, de las reglas que establecen qué puede servir como premisa de un argumento, cómo ha de interpretarse, qué peso debe dársele, etcétera».

## Falacias pragmáticas

En las falacias pragmáticas se engaña infringiendo una de las reglas de comportamiento de quienes argumentan.

Suponen la infracción de una norma (según los casos, dialéctica o retórica).

Se comete una falacia pragmática desde el punto de vista retórico cuando se usa, con alguna eficacia persuasiva, un procedimiento contrario a las reglas de la buena retórica (usando a la palabra «buena» en el sentido técnico).

Ejemplo: el *argumentum ad verecundiam*, uso abusivo del argumento de autoridad, que veremos en el capítulo tercero.

Se comete una falacia pragmática desde el punto de vista dialéctico cuando se infringe, de un modo no manifiesto, una de las reglas del debate.

Ejemplo: la falacia conocida como *ignoratio elenchi* (conclusión inatinerente, ignorancia del asunto), que veremos en el capítulo 3.

Es posible, y frecuente en la práctica, dice Atienza (108 *in fine*), que se den situaciones complejas, «o sea, que un argumento sea falaz por alguna combinación de elementos formales, materiales y pragmáticos».

## SEGÚN EL TIPO DE PROBLEMAS A RESOLVER PARA FINALIZAR LA CONTROVERSIA

Los argumentos esgrimidos pueden ser: a) irrelevantes; b) insuficientes; c) dudosos. Partiendo de ello, podemos hablar de estos problemas:

- a) Dificultades en el inicio de la discusión.
- b) Deficiencias en la organización de la discusión.
- c) Negarse a la obligación de presentar razones.
- d) Presentación de razones inadecuadas.
- e) Fallas en la explicitación de los supuestos de la argumentación.
- f) Deficiencias en el uso de los esquemas argumentativos.

Veremos ahora por qué se producen y cuáles se reconocen dentro de cada grupo.

### Dificultades en el inicio de la discusión

Se producen por el uso de expresiones con doble significado. En consecuencia lo que se expresa puede ser entendido de distintas maneras (ambigüedad).

- 1) Anfibología.
- 2) Acento o énfasis.
- 3) Equivocación.
- 4) Hipostatización.
- 5) Composición y división.
- 6) Vaguedad.

### **Deficiencias en la organización de la discusión**

Una discusión crítica requiere ponerse de acuerdo acerca de lo que se va a discutir, qué punto de vista se va a discutir y quién tiene la responsabilidad de defenderlo.

- 7) Distorsionar el punto de vista.
- 8) Desplazar la carga de la prueba.
- 9) Apelar al temor (*ad baculum*).
- 10) Descalificación.
  - a. Falacia genética.
  - b. Ataque personal directo (*ad hominem*).
  - c. Ataque personal circunstancial o indirecto.
  - d. Culpable por asociación.
  - e. Inconsecuencia (*tu quoque*).
  - f. Envenenar el pozo.

### **Negarse a la obligación de presentar razones**

Una vez establecido un punto de vista, se busca evadir la obligación de presentar razones. Esta estrategia suele llevarse a cabo mediante el uso de mecanismos lingüísticos.

- 11) Explicación del significado.
- 12) Circularidad (*petitio principii*).
- 13) Epítetos circulares.
- 14) Fundamento sospechoso.
- 15) Premisas falsas.
- 16) La gran mentira.
- 17) Premisas contradictorias.
- 18) Premisas dudosas.
- 19) Presentar el punto de vista como evidente por sí mismo.
- 20) Ponerse a sí mismo como evidencia.

## Presentación de razones inadecuadas

Las razones pueden ser aceptables en ciertos contextos específicos pero son irrelevantes en la situación en juego porque agitan emociones que no son relevantes para lo que se argumenta.

- 21) Apelar a las masas (*ad populum*).
- 22) Apelar a la piedad (*ad misericordiam*).
- 23) Apelar a la autoridad (*ad verecundiam*).
  - a. Apelar a la autoridad de una persona.
  - b. Apelar a la autoridad de muchos (falacia de consenso).
  - c. Apelar a la autoridad de un grupo selecto (apelar a lo esnob).
  - d. Apelar a la tradición.

## Fallas en la explicitación de los supuestos de la argumentación

El suponer, sin mayor análisis, la validez de ciertos supuestos lleva a presentar conclusiones que se apoyan en evidencia insuficiente.

- 24) Instancia falsa.
- 25) Racionalización.
- 26) Falsa bifurcación (falso dilema).
- 27) Pregunta compleja.
- 28) Defensa parcial.
- 29) Apelación a los prejuicios.

## Deficiencias en el uso de los esquemas argumentativos

Los tipos argumentativos se basan en una relación específica: las argumentaciones sintomáticas se basan en una relación de concomitancia, las instrumentales en una relación causal, las analógicas en una comparación.

Si la relación no se verifica adecuadamente, la argumentación resulta insuficiente aunque «imite» la estructura de argumentos razonables. Esto puede darse por deficiencias en:

- a. La presentación de una argumentación sintomática.
  - 30) Generalización apresurada (*secundum quid*).
- b. La presentación de una argumentación instrumental.
  - 31) Causa falsa (*quod hoc, propter hoc*).
  - 32) Pendiente resbaladiza (*slipery slope*).
- c. La presentación de una argumentación analógica.
  - 33) Falsa analogía.
  - 34) Un error corrige otro error (*two wrongs*).

Nota: este punto fue elaborado tomando como base la página web [www.plataforma.uchile.cl/fg/semestre2/2003/razona/modulo2/clase4/doc/argumen.doc](http://www.plataforma.uchile.cl/fg/semestre2/2003/razona/modulo2/clase4/doc/argumen.doc), la cual fue levantada.

## CRITERIO UTILIZADO EN ESTE TRABAJO

Sin desconocer lo atinado de las clasificaciones expuestas, optamos, por una cuestión práctica, por analizarlas agrupándolas en formales y no formales.

Las falacias «formales», dijimos, se analizan en conexión con ciertos esquemas de inferencia válidos, con los cuales presentan alguna semejanza. Están constituidas por razonamientos en los cuales se cometen infracciones contra algunas reglas lógicas.

Podemos entonces estimar la corrección de cualquier silogismo de forma típica observando si se violan o no tales reglas lógicas. Si lo hacen, el silogismo no es válido y encierra falacias de distinto tipo.

No nos adentraremos en su tratamiento, que ha sido materia de muchas y calificadas obras. Entre tantos autores que se refieren al tema, citaremos a Irving Copi (1992:224-234), el cual proporciona seis reglas lógicas que en su criterio debe cumplir un razonamiento silogístico para ser válido.

Como lo estipulamos desde el comienzo, nos ocuparemos en este libro solamente de las falacias no formales, errores de razonamiento en los cuales podemos caer, ya por inadvertencia o falta de atención al tema, ya porque nos engaña alguna ambigüedad en el lenguaje usado para formular el discurso.

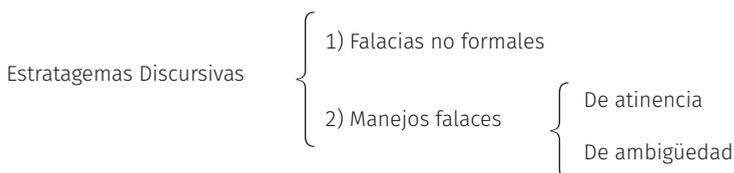
Son aquéllas cuyas premisas carecen de conexión lógica con respecto a sus conclusiones, siendo por tanto incapaces de establecer su verdad.

Es imposible lograr una clasificación definitiva y una enumeración exhaustiva de las falacias no formales. Siempre habrá matices especiales en cada caso concreto y situaciones en donde se combinan distintos tipos.

Lo importante es estar en condiciones de detectarlas, con prescindencia de una estricta ubicación taxonómica.

Seguiremos el criterio que habla de dos tipos de falacias no formales: las de atinencia, atinencia o relevancia, y las de ambigüedad.

Recapitulando:



Las falacias «de atingencia, de atinencia o de relevancia» son persuasivas a despecho de su incorrección lógica, por la función expresiva, destinada a provocar actitudes que probablemente inclinen a la aceptación, en lugar de brindar razones para la verdad de las conclusiones que pretenden imponer.

Las falacias «de ambigüedad», llamadas también «de claridad», aparecen en razonamientos cuya formulación contiene palabras o frases ambiguas, cuyos significados oscilan y cambian de manera más o menos sutil, en el curso del razonamiento.

Por «ambigüedad» entenderemos aquella característica de ciertos términos que no poseen un campo de referencia único, sino dos o más, «construidos en forma de una zona central a la que se añade un círculo de incertidumbre» (Ross, 1963:112).

La clasificación que abordaremos tiene un valor indiciario. Es útil agruparlas de algún modo. Pero no siempre, ante un caso concreto, se lo puede encuadrar, *stricto sensu*, dentro de tal o cual tipo.

Falacias no formales y manejos falaces (FnF y MF) tienen una estructura reticular, y generalmente se apoyan mutuamente (un manejo falaz se puede o no vehicular a través de una falacia no formal). Suelen retroalimentarse.

## **ENUMERACIÓN DE FALACIAS FRECUENTES, POR ORDEN ALFABÉTICO**

El listado que sigue enumera algunas falacias por orden alfabético. El autor es Ricardo García Damborenea, y el trabajo completo, en versión pdf, puede ser consultado en diversos sitios web, entre ellos: [www.usoderazon.com/contenido/ARCAPDFcompleto.pdf](http://www.usoderazon.com/contenido/ARCAPDFcompleto.pdf), existente al momento de la edición de este libro.

Nos hemos limitado a reproducir el «Índice» (pp. 102/103), agrupándolas según la letra inicial, sin adentrarnos en el análisis de cada tipo de falacia. Algunas coinciden con las falacias «clásicas», a otras las incorporamos en esta investigación, en capítulos siguientes. Nos pareció interesante, desde el punto de vista funcional, tanto la enumeración en sí como el criterio de ordenación alfabético.

Aquí no vamos ni siquiera a esbozar una clasificación. Nos limitaremos a exponer las falacias más frecuentes en orden alfabético para facilitar su consulta. Las falacias con que tropezamos habitualmente se pueden atribuir a cuatro fuentes o tipos de error, de los que derivan todas: 1. Abandonar la racionalidad. 2. Eludir la cuestión en litigio. 3. No respaldar lo que se afirma. 4. Olvidos y confusiones. (García Damborenea, 2000:2)

Algunas de las falacias enumeradas son derivadas. El autor habla de «madres de falacias».

El *Olvido de alternativas* es la madre de numerosas falacias, y se da con muchísima frecuencia, por ejemplo en las generalizaciones y disyunciones. La *Confusión de conceptos* es otra madre de falacias, y deriva de errores que se comenten al diferenciar ideas como esencia y accidente, regla y excepción, todo y parte, absoluto y relativo, continuo y cambio, de lo que surgen las falacias del *Accidente*, del *Secundum quid*, de *Composición* y del *Continuum*. (...)

Con mucha frecuencia un mismo error puede ser clasificado en diversos modelos de falacias. Determinado ataque personal, por ejemplo, pudiera considerarse como falacia *Ad Hominem*, *Ad Consequentiam*, *Ad Verecundiam*, *Ad Populum*, *Pista Falsa*, *Sofisma Patético* o *apelación al Tu Quoque* (3)

#### **A.**

ACCIDENTE, falacia del. AFIRMACIÓN GRATUITA, falacia de la. AFIRMAR EL CONSECUENTE, falacia de. Ver CONSECUENTE. AMBIGÜEDAD, falacia de la. ANALOGÍA, falacia de la falsa. ANTECEDENTE, falacia del. APLICACIÓN, falacia por mala: Ver *SECUNDUM QUID*. ATAQUE PERSONAL, falacias del. AUTORIDAD, falacia de la falsa.

#### **B.**

*BACULUM*, *Argumentum ad*. BARBA, falacia de la: Ver *CONTINUUM*.

#### **C.**

CALVO, falacia del. Ver *CONTINUUM*. CARGA DE LA PRUEBA: Ver ELUDIR LA CARGA. CARRO, falacia de subirse al. CASO ESPECIAL, falacia del: Ver EMBUDO. CASUÍSTICA, falacia de la. CAUSA, falacia de la falsa. CIRCULO VICIOSO, falacia del: Ver PETICIÓN DE PRINCIPIO. COMPOSICIÓN, falacia de. CONCLUSIÓN DESMESURADA, falacia por. CONCLUSIÓN EQUIVOCADA, falacia por: Ver *NON SEQUITUR*. CONSECUENTE, falacia del. *CONSEQUENTIAM*, falacia ad. *CONTINUUM*, falacia del. CUESTIÓN, falacia de eludir la: Ver ELUDIR LA CUESTIÓN. CUESTIÓN COMPLEJA, falacia de la: Ver PREGUNTAS MÚLTIPLES.

#### **D.**

DESEOS, falacia de confundirlos con la realidad. DILEMA, falacia del falso. DISYUNCIÓN, falacia de la falsa. DIVISIÓN, falacia de la. DOMINÓ, falacia del: Ver PENDIENTE RESBALADIZA.

## **E.**

ELUDIR LA CARGA DE LA PRUEBA, falacia de. ELUDIR LA CUESTIÓN, falacia de. EMBUDO, falacia del. EMOCIONES, apelación a las: Ver PATÉTICO. ENVENENAR EL POZO: Ver *HOMINEM*.

EQUÍVOCO, falacia del: Ver AMBIGÜEDAD. ESPANTAPÁJAROS, falacia del: Ver MUÑECO DE PAJA.

## **F.**

FUERZA, recurso a la: Ver *BACULUM*.

## **G.**

GENERALIZACIÓN, falacia por mal uso de una: Ver *SECUNDUM QUID*. GENERALIZACIÓN PRECIPITADA, falacia por. GENÉTICA, falacia.

## **H.**

*HOMINEM*, falacia ad.

## **I.**

*IGNORANTIAM*, falacia ad. 53

*IGNORATIO ELENCHI*: Ver ELUDIR LA CUESTIÓN.

## **J.**

JUGADOR, falacia del

## **L.**

LEALTAD, apelación a la.

## **M.**

MANIQUEO, falacia del: Ver MUÑECO DE PAJA. MIEDO, apelación al: Ver *BACULUM*. *MISERICORDIAM*, falacia ad. MONTÓN, falacia del: Ver *CONTINUUM*. MULTITUD, apelación a la: Ver POPULISTA. MUÑECO DE PAJA, falacia del.

## **N.**

NEGAR EL ANTECEDENTE, falacia de: Ver ANTECEDENTENON SEQUITUR, falacias del.

## **O.**

OLVIDO DE ALTERNATIVAS, falacias por.

## **P.**

PATÉTICO, sofisma. PENDIENTE RESBALADIZA, falacia de la. *PERSONAM*, falacia ad: Ver *HOMINEM*. PETICIÓN DE PRINCIPIO, falacia por. PISTA FALSA, falacia de la. POPULISTA, falacia.

*POST-HOC*, falacia del: Ver *CAUSA.POPULUM*, falacia ad: Ver POPULISTA. POZO, Envenenar el: Ver *HOMINEM*. PREGUNTAS MÚLTIPLES, falacia de las. PRESUPOSICIÓN, falacia por: Ver PREGUNTAS MÚLTIPLES.

## **R.**

REVERENCIA, apelación a la: Ver *VERECUNDIAM*.

## **S.**

*SECUNDUM QUID*, falacia del. SILENTIO, falacia del falso.

## **T.**

*TERRORUM*, argumento ad: Ver *BACULUM*. *TU QUOQUE*, recurso al.

**V.**

VALORACIONES IRRELEVANTES, falacia de las: Ver *CONSEQUENTIAM*.  
*VERECUNDIAM*, falacia ad  
VERGÜENZA, apelación a la: Ver *VERECUNDIAM*.

**W.**

*WHISFULL THINKING*. Ver DESEOS.



### 3 Algunas falacias no formales de atinencia o relevancia

Recordemos lo dicho anteriormente: las falacias «de atinencia, de atinencia o de relevancia» son persuasivas a despecho de su incorrección lógica, por la función expresiva, destinada a provocar actitudes que probablemente inclinen a la aceptación, en lugar de brindar razones para la verdad de las conclusiones que pretenden imponer.

#### **ARGUMENTUM AD BACULUM (APELACIÓN A LA FUERZA)**

Se apela a la fuerza o a la amenaza de la fuerza para provocar la aceptación de una conclusión, en vez de proporcionar argumentos válidos en favor de ésta.

Los comunicadores sociales deben prestar atención a este tipo de falacia, puesto que se conecta con el tema de la libertad de prensa y las presiones —más o menos sutiles— que pueden llegar a ejercerse sobre el periodismo.



Cuando se juzgó el llamado «Caso Carrasco»,<sup>1</sup> soldados que debían declarar en sede judicial manifestaron que un superior les recomendó: «Declaren cortito y sencillo. El que tarde mucho se va a tener que quedar en el cuartel y no sale de franco» (cfr. *Clarín*, 1995, 5 de diciembre: 37, sección «Información general»).

Esta frase debe ser interpretada en función del contexto y la situación. ¿Qué impacto psicológico tendría sobre los soldados la posibilidad de permanecer aislados, un fin de semana, en un ámbito en donde ya se había producido la muerte de un compañero?

Si la inquietud de quien formuló la recomendación hubiera sido de tipo técnico-jurídica, la segunda parte —para resultar atingente— debiera haberse formulado en términos tales como «el que tarde mucho va a entorpecer a la Justicia, porque dilatará el proceso, confundirá a los jueces». Enfoque interesante: determinar qué contenido debían dar los destinatarios del mensaje a la expresión «cortito y sencillo», o cuánto era «tardar mucho» (esto nos conecta con la ambigüedad, que veremos luego).

El *argumentum ad baculum*, combinado con el uso abusivo de la autoridad, es una poderosa arma destructiva. Prueba de ello, los múltiples casos de abuso infantil, que tienen un trasfondo de amenazas proferidas, generalmente, por quien además goza de algún tipo de autoridad (familiar, religiosa, etcétera).

## **ARGUMENTUM AD HOMIMEN**

Básicamente, se llama así todo argumento que, en lugar de refutar las afirmaciones de un adversario intenta descalificarlo personalmente. Se ataca al argumentador, no a su argumento.

Hay distintos tipos de *Argumentum ad homimen*. Siguiendo a Van Eemeren y Grootendorst, hablaremos de tres variantes: *abusiva*, *circunstancial* y *tu quoque*.

En la práctica están muy conectados y se dificulta diferenciarlos. Incluso hay autores que consideran que el *argumentum ad hominem* no constituye estrictamente una falacia. En tal sentido puede consultarse el artículo «Por qué no hay falacia en el argumento *ad hominem*», de David Hitchcock (Marafiotti, Santibáñez Yáñez, 2010:117-130).

---

1 Se conoce como «Caso Carrasco» al proceso judicial llevado a cabo para esclarecer la muerte de Omar Carrasco, soldado conscripto cuya desaparición se produjo en el Grupo de Artillería 161 del Ejército Argentino, con asiento en Zapala, en el año 1994.

### **Argumentum ad hominem ofensivo (variante «abusiva»)**

En vez de refutar lo que afirma el contrario, se ataca al hombre que hace la afirmación. Hay un ataque personal directo, «en el cual la parte contraria es representada como estúpida, deshonesta, poco digna de confianza o negativa en algún otro sentido» (Van Eemeren y Grootendorst, 2001:171). Este razonamiento persuade a través del proceso psicológico de la *transferencia*, provocando una actitud de desaprobación hacia una persona. La conexión es psicológica, no lógica.

Schopenhauer, en su «estratagema 38» lo llama *argumentum ad personam*, diciendo que supone abandonar por completo el objeto en discusión, suplantándolo por el ataque a la persona del adversario.

Ejemplo: desde la última década del siglo XX, hubo quienes trataron de menoscabar la persona de Albert Einstein sacando a la luz aspectos negativos de su comportamiento hacia parte de la familia (entre ellos su primera esposa, Milena Maric).

Hay distintos planos a considerar en una persona. Respecto a Einstein, específicamente, sus méritos científicos pertenecen a un plano; su comportamiento familiar es otra cosa.

La historia personal de Gauss es ajena por completo a la validez de su prueba de que toda ecuación tiene una raíz, así como la validez de la teoría de las mareas de Galileo es independiente de los motivos personales que lo llevaron a formularla. Las pruebas a favor de una teoría física son los hechos físicos relevantes con respecto a ella, no los motivos personales que indujeron a su autor a interesarse por tales cuestiones. (Cohen y Nagel, 1990:219)

En los últimos tiempos, en opinión de los autores citados *ut supra*, este procedimiento recibió gran impulso por parte del «psicoanálisis popular»: se refuta cualquier argumento inventando alguna explicación sicogenética acerca de cómo o por qué su defensor llegó a sostener tal idea, explicación que no favorece a dicho sujeto.

Es el clásico caso de quien denuncia la trasgresión de alguna norma, y la defensa del presunto trasgresor se concentra en investigar la vida del denunciante, a efectos de encontrar algún aspecto negativo.

Ciertos autores denominan a este tipo de falacia «falacia genética». Pero debe tenerse presente que no hay coincidencia terminológica al respecto, y por «falacia genética» se entiende, en general, otro tipo de falacia. La importancia de este punto hará que volvamos sobre él (en el capítulo 3).

## **Argumentum ad hominem circunstancial**

Se establece una relación entre las creencias de una persona y las circunstancias que lo rodean. Las argumentaciones no ofrecen prueba satisfactoria de la verdad de sus conclusiones, sino que están apoyadas en circunstancias especiales en que se encuentra el contendiente, al que se acusa de contradicción o prejuicio. Se intenta socavar la posición del oponente sugiriendo que actúa motivado por intereses propios, disfrazados.

Un ejemplo se conecta con la expresión «sangrar por la herida». En un libro referido a la violencia ejercida sobre la mujer, la autora expresa que muchos critican su obra, aduciendo que, como debió vivir episodios de violencia conyugal en carne propia, «sangra por la herida», «es resentida», como si ello bastara para descalificar una producción intelectual: por el contrario, hay temas a los cuales se comprende mejor si se los vivió (cfr. Ferreira, 1992:13).

Los argumentos *ad hominem* pueden trasladarse al plano jurídico, por ejemplo al descalificar testigos o denunciadores con argumentos del tipo: «Cómo va a denunciar un crimen, si él cometió el delito de estafa».

Si cuestionáramos como testigo presencial de un crimen a una persona no vidente y con incapacidad para oír, el argumento podría tener peso. Pero la condición de estafador no invalida la posibilidad de tomar conocimiento de algún delito y denunciarlo. Conectar ambos argumentos es un manejo de falta de atingencia.

## **Argumentum tu quoque**

La expresión latina *tu quoque* significa «tú también», y se hizo célebre a partir del episodio del asesinato de César, cuando éste, viendo a su hijo adoptivo Brutus entre los conjurados, le preguntó, según los cronistas: «Bruto ¿tú también, hijo mío?».

Pretende poner de manifiesto una contradicción: el oponente ataca un punto de vista que anteriormente ha defendido, o viceversa. Se descalifica un argumento porque quien lo propone no se comporta de acuerdo con él («Papá ¿cómo me vas a decir que el cigarrillo es malo si vos fumás?»).

A esta falacia algunos la describen con la expresión «envenenar la fuente»: objetar la prédica de un ecologista en contra de la caza de animales silvestres, aduciendo que el ecologista es carnívoro; frases por el estilo de «cómo me va a pedir que no fume, si usted también contamina con el escape de su auto», reflejan esta falacia.

Hay quienes hablan de «inconsecuencia».

No solamente operan sobre personas, sino también sobre países. Reflejo de este razonamiento en el ámbito internacional lo constituyen frases como «Francia no puede pedir que se respeten los derechos humanos, si hace detonar artefactos nucleares en Mururoa».

## **ARGUMENTUM AD IGNORANTIAM (POR LA IGNORANCIA)**

Sostiene que una proposición es verdadera sin proporcionar fundamentos, porque no se logró demostrar su falsedad, o viceversa, que es falsa, porque no se demostró su verdad.

Jesucristo era célibe. Los textos confiables no dicen que tuviera esposa.

Es mentira que Jesucristo hubiera estado casado, porque nadie demostró tal cosa.

Jesucristo estaba casado. Nadie demostró lo contrario.

Hablando ante el Senado en 1950, Joe McCarthy anunció que había penetrado en el «secreto de la cortina de hierro de Truman». Tenía ochenta y un casos de personas del Departamento de Estado, a quienes él consideraba comunistas. Del caso cuarenta, dijo: «No tengo mucha información sobre este caso, excepto la afirmación general de la agencia de que no hay nada en los archivos que hable *en contra* de sus posibles vinculaciones comunistas». (Copi, 1992:100, citando a Richard Rovere)

Si bien esta posición es falaz en la mayoría de los contextos, no lo es en el judicial: se es inocente hasta demostrar la culpabilidad del acusado. En el ámbito administrativo se conecta con pruebas a cargo de la Administración.

## **ARGUMENTUM AD MISERICORDIAM (LLAMADO A LA PIEDAD)**

Consiste en apelar a la conmiseración, a inspirar lástima, para conseguir que se acepte una determinada conclusión.

Este argumento abona manejos falaces encaminados a lograr un trato especial, procurando excitar la compasión del destinatario del discurso.

Un clásico en materia de *argumentum ad misericordiam* proyectado a lo judicial se encuentra en la defensa que de sí mismo hace Sócrates.

Comienza en estos términos:

Pero tal vez alguno de vosotros pueda indignarse, al recordar que, en luchas más sencillas que ésta, rogué e imploré desesperadamente a los jueces, presentando incluso a sus hijos, para que se les compadeciera, y yo ahora no me comporto así, aun cuando el peligro es mayor. Tal vez alguno, al comprenderlo, se sienta herido en su orgullo, y dé, airado, su voto contra mí. Si alguno de vosotros piensa así —aunque no lo creo— me parece justo comunicarle: (...).

Preanuncia el recurso a la piedad:

*también yo, amigo, tengo familiares, y —como dice Homero— no nací ni de un roble, ni de una piedra, sino de un ser humano: tengo parientes (...)*

Recurso que a continuación introduce frontalmente:

y tres hijos, uno adulto y dos más niños.

Aunque niegue apelar a la piedad:

*Pero de ningún modo los traeré aquí para implorar clemencia. (Platón, 1983:49-50, las cursivas nos pertenecen)*

Como vimos, ya lo hizo.

Hay un matiz que debe ser advertido: también se procura, indirectamente, excitar los sentimientos de culpa de la contraparte o persona que se desea manipular. Volvemos al segundo argumento expuesto por los infractores a la Ley santafesina 4830, caso que analizamos en capítulo 1 al diferenciar «mentira» de «manejo falaz»:

2. (...) sr. director que solicito se me aplique la multa mínima teniendo en cuenta especialmente la difícil situación económica por la que atraviesa mi negocio sr. director tengo 3 criaturas y uno que viene en camino y ahora me cuesta mucho porque no soy cazador, soy comprador y tengo que avonar esos animales que se llevaron, no se que hacer. (Transcripción textual del párrafo final del descargo del infractor)

## **ARGUMENTUM AD POPULUM**

Consiste en el intento de ganar el asentimiento popular para una conclusión, despertando las pasiones y el entusiasmo de la multitud.

No se exponen argumentos claros y convincentes relacionados con el fin propuesto. Se obtiene la adhesión al mismo apelando a la parte afectiva de los destinatarios del mensaje. Normalmente se complementa con «estimulantes»: música, imágenes, y otros. Se lo detecta en el comportamiento de los demagogos, los propagandistas, etcétera.

¿Cómo puede ser que engañen?

Sucede que no siempre son tan obvias. La falacia puede distraer la atención. El orador puede despertar una actitud de aprobación, para sí y lo que

dice. Esta actitud tenderá a ser transferida a su conclusión final, más por asociación psicológica que por implicación lógica.

Las campañas políticas abundan en ejemplos de este tipo, con diversos soportes materiales, que permiten manejos falaces. Así, hay candidatos que se presentan acompañados por su familia, que adecuan su vestimenta, o su *look* para resultar simpáticos a un público específico, etcétera.

Hay también formas de persuasión que no están ligadas al lenguaje: una marcha de protesta, una procesión fúnebre, el flamear de banderas, el izar de una bandera, el aplauso, el repicar de campanas, el llanto de una mujer, etcétera. Estos y muchos otros fenómenos no lingüísticos cumplen, cada uno a su manera, su función propia de transmitir emoción, que puede ser utilizada para fines persuasivos. La homogeneidad religiosa y política de una comunidad se obtiene, en gran medida, mediante ceremonias, cuya función es fortalecer y estimular la unidad emocional del grupo. (Ross, 1963:305)

### **ARGUMENTUM AD VERECUNDIAM (APELACIÓN A LA AUTORIDAD)**

Se apela a una autoridad en cuestiones que están fuera del ámbito de su especialidad. Sostiene maliciosamente la validez de una afirmación por la autoridad personal de quien la ha formulado. No se trata de quienes son autoridades en el campo especial de su competencia.

El argumento manipula el sentido de la modestia del destinatario, el infundado respeto intelectual que muchas veces generan personas prestigiosas. Por supuesto que siempre es indispensable apelar a autoridades (a los especialistas). La falacia se produce cuando la autoridad rebasa los límites de su competencia.

Se distinguen dos casos:

- El de la autoridad manifestada directamente por el interlocutor, informador o fuente de afirmaciones. A este tipo lo trabajaremos en profundidad en el punto siguiente (*Argumentum ad verecundiam a me*, apelación a la autoridad autorreferencial).
- El de la autoridad citada por el interlocutor con el fin de apoyar sus afirmaciones (Plantin, 1998:145).

A una clase más específica de este tipo de autoridad, que llamaremos *Argumentum ad verecundiam defunctus vita* (apelación a la autoridad de los muertos), nos referiremos en el punto 8.

Un modo corriente de «blindar» un argumento, destinado a sentar posición en cualquier campo, consiste en apelar a la autoridad indiscutible de ciertos libros religiosos, de los cuales, se dice «no nos es permitido dudar»:

No es permitido opinar que ni en el Evangelio ni en alguna Escritura canónica se afirma algo falso, ni que los sagrados escritores dijeron mentiras, puesto que perecería la certeza de la fe, que descansa en la autoridad de la Sagrada Escritura. (Tomás de Aquino, 1880:III, cuestión CX, art. 2)

Sucede que al decir «autoridad» podemos estar refiriéndonos a autoridades humanas (personas que pueden o no ser expertas en un tema), pero también a lo que Christian Plantin llama «autoridad difusa de los grandes actores anónimos con autoridad»: la opinión pública, la sabiduría popular, la ciencia, el pueblo, etc., hasta llegar a Dios (¿Cuál? ¿El Dios de quién?).

En el siglo XIX la escuela histórica alemana confería autoridad para crear Derecho al «espíritu del pueblo» (*volkgeist*). En el siglo siguiente, una ley alemana declaraba punible todo lo que mereciera castigo según «el sentimiento sano del pueblo» (cfr. capítulo 7).

Se vincula con este tipo de falacia la «argumentación por el modelo». El «modelo» es un arquetipo o punto de referencia, un ejemplo que por su perfección se debe seguir o imitar. En el *argumentum ad verecundiam* hay referencia a una autoridad que por su prestigio avala lo que se pretende; vale decir, sirve como «modelo».

La Modernidad brindó «modelos» para distintos campos, que en los países colonizados por países europeos fueron impuestos de ser necesario a sangre y fuego, mediante argumentos viciados y manejos falaces. La defensa del sistema colonial adoptó en ocasiones formas muy sutiles, con apoyatura teológica, biológica y de otras clases.

### **ARGUMENTUM AD VERECUNDIAM AD ME**

Hemos ideado esta expresión para referirnos a la falacia construida apelando a la autoridad del propio generador del discurso para justificar algo, sin dar argumentos racionales.

Bentham llamó a este sofisma *Ipsedixitismo* (del latín *ipse*: él mismo, y *dixit*: dijo). Otros la denominan «Falacia de la afirmación gratuita».

Se puede incluir entre las falacias de elusión de la carga de la prueba.

Se emplea menos donde cabe el riesgo real de ser replicado con dureza, como ocurre en la vida parlamentaria, pero es muy frecuente donde no existe tal riesgo, como sucede en la prensa escrita, muy especialmente en los editoriales y en las columnas de opinión y, por encima de todo, en las tertulias radiofónicas. Caracteriza la propaganda y la publicidad, en cuyos mensajes importa más la sugestión que las razones. (García Damborenea, 2000:6-7)

Es una variante del *argumentum ad verecundiam*. Nosotros diríamos que es una apelación a la autoridad autorreferencial.

Si A infringe una norma de conducta y B sale en su defensa diciendo algo como...

—Y bueno, no es para tanto, todos (o casi todos) lo hicimos, yo mismo lo hice en algún momento de mi vida...

B comete una falacia de este tipo, tanto mayor cuanto mayor sea su prestigio, dado que:

- 1) La actual infracción de A es un hecho que debe ser juzgado sólo en función del espacio relacional de A.
- 2) La antigua infracción de B es otro hecho, un hecho pretérito, que no convalida ni justifica la infracción actual de A.

Es el caso clásico de los padres que justifican que un hijo se copie en un examen, rememorando que *él* ha hecho lo mismo y que todos o casi todos lo hicieron y hacen.

Cribando fino, vemos que además puede haber en este razonamiento conexiones con la falacia de «generalización apresurada, abusiva, o accidente inverso», si se alega que «todos lo hicimos» (¿cómo se puede saber esto? ¿Qué se entiende por «todos»?).

O bien un *Argumentum ad maiorem auctoritatem* si se expresa que «casi todos» (o sea la mayoría) «lo hicimos». Aun cuando así fuera (volvemos a lo dicho: ¿cómo se prueba?), la opinión de la mayoría, *per se*, no valida un argumento.

Es un punto al que deben prestar atención los educadores en el más amplio sentido. Consideremos esta escena de una novela inglesa. Una docente, Miss Brodie, conversa con sus alumnas:

Tengo que hablarles respecto de la pintura italiana que vi. ¿Quién es el más grande pintor italiano?

—Leonardo de Vinci, señorita Brodie.

—Incorrecto. La respuesta es Giotto, quien es mi favorito. (Spark, 1973:18)

### **ARGUMENTUM AD VERECUNDIAM DEFUNCTUS VITA (APELACIÓN A LA AUTORIDAD DE LOS MUERTOS)**

Con esta expresión por nosotros creada nos referimos a la falacia que consiste en apelar a la autoridad de personas muertas, cuya opinión, teóricamente, coincidiría con la de uno de los coactuantes en el discurso. Resulta obvio que este tipo de falacia constituye la apoyatura de buen número de manejos falaces.

Frases como «Si tu difunto padre te viera», «X se debe estar revolviendo en la tumba», expresan este tipo de manejo. En rigor de la verdad nadie puede decir cómo opinaría o reaccionaría una persona que ya no está en el mundo de los vivos, basándose en ideas presuntamente datadas en la época en que sí lo estaba, puesto que el cambio es de la esencia misma del ser humano.

Falacia/manejo falaz apelando a los difuntos, bien pueden ser trasladados al ámbito político.

### **ACCIDENTE (A DICTO SIMPLICITER AD DICTUM SECUNDUM QUID)**

Consiste en la aplicación de una regla general a un caso particular, cuyas circunstancias especiales harían inaplicable la regla.

Lo que es verdad «en general» puede no serlo cuando aparecen circunstancias que modifican sustancialmente el caso.

Hay una regla general que dice que las promesas deben cumplirse. Bien lo expresa Séneca: para que el hombre esté obligado a hacer lo que prometió se requiere que todas las circunstancias permanezcan invariables. De otra manera ni fue mentiroso en prometer, puesto que prometió lo que tenía en la mente, sobreentendiendo las debidas condiciones, ni tampoco es infiel, no cumpliendo lo que prometió, por cuanto no existen las mismas condiciones. (Tomás de Aquino, 1880: III, cuestión CX, art. III)

Muchas veces se apela a la generalización, desconociendo circunstancias accidentales de tanta importancia que impedirían la aplicación del principio general.

Hay una regla general que nos dice que mentir es malo. La mentira es condenada por una necesidad de confianza mutua que hace a la vida en sociedad. Pero ciertos pensadores sostienen que hay circunstancias especiales —la salvación de una vida, por ejemplo— que pueden predominar sobre esta regla. Así lo reconoce el Aquinate: «luego lícitamente puede el hombre mentir para preservar a uno del homicidio y librar a otro de la muerte» (Tomás de Aquino, 1880: III, cuestión CX, art. III-4a).

En la falacia de accidente, partiendo de consideraciones abstractas se prueba que las reglas implicadas en esos casos son, en general, convenientes.

Es una falacia frecuente entre moralistas, legalistas, educadores y otros teóricos de las ciencias sociales que poseen una mentalidad rigurosa.

Partiendo de una regla social absoluta (moral, legal, educacional, etcétera) tratan de deducir respuestas a problemas humanos específicos.

## **ACCIDENTE INVERSO (A DICTO SECUNDUM QUID AD DICTUM SIMPLICITER)**

Es llamada también «generalización apresurada» o «generalización abusiva».

Consiste en considerar casos excepcionales y formular apresuradamente una regla que se pretende válida para todos los casos. Se infiere de pocos casos una ley general.

Tocqueville ofrece un instructivo ejemplo acerca de la falaz tendencia a generalizar a partir del efecto de un cambio institucional implementado en pequeña escala frente a su efecto cuando se lo implementa en gran escala. Al comentar los efectos del matrimonio por amor, una práctica difundida en las democracias, escribe que «nuestros ancestros concebían una opinión singular acerca del matrimonio. Como habían notado que los pocos matrimonios por amor que se concertaban en sus tiempos casi siempre terminaban en tragedia, llegaron a la firme conclusión de que en tales asuntos era muy peligroso confiar en el corazón». Luego señala dos razones para juzgar insostenible dicha opinión. La primera es la *discriminación* negativa: casarse por amor en una sociedad donde esto es la excepción es coquetear con el desastre, pues ir contra la corriente suele crear hostilidad en los demás y amargura en uno mismo. La segunda es una *autoselección* adversa: sólo las personas muy tercas van contra la corriente, y esta característica no suele conducir a matrimonios felices. (Elster, 1991:155)

Hay muchos accidentes de tránsito fatales de los cuales resultan víctimas personas que se desplazan en motos. Si de las estadísticas referentes a tales accidentes se concluye que debiera prohibirse la fabricación de motos, se estaría cometiendo una falacia de este tipo.

Cierto periódico argentino publicó una nota encabezada de este modo:

---

UN LUGAR DE SANTA FE QUE SE HIZO CONOCIDO PORQUE CUATRO JÓVENES  
FUERON CAPTADAS POR REDES DE TRATA

San Javier, el pueblo que vive de la explotación femenina

Las chicas se prostituyen desde pequeñas con turistas extranjeros

---

- a) Es conocido que en ciertas poblaciones santafesinas se practica el llamado «turismo sexual», pero ¿es correcto decir que todo el pueblo vive de la explotación femenina?
- b) Se generaliza que «las chicas» (¿todas?) se prostituyen desde pequeñas.

- c) Aun admitiendo que algunas niñas y jóvenes se prostituyen, se supone que no lo hacen solamente con turistas extranjeros. De este título se deduciría que los argentinos se abstienen (la culpa recae en «el otro»).
- d) San Javier, población existente ya en la época colonial, no se hizo conocido porque cuatro jóvenes fueron captadas por redes de trata. Su notoriedad es universal y de antigua data (desde siglos pretéritos), como puede ver quien, por ejemplo, se adentre en la investigación histórica.
- e) Hay versiones de que la explotación de personas mediante el turismo sexual no se canaliza solamente a través del sexo femenino.

Hablar sólo de la explotación femenina es «fragmentación».

El artículo dice, entre otras cosas:

---

En San Javier, el 70 % de los 18 000 habitantes es pobre. Arriba de esa línea se encuentran los que trabajan para la administración pública, pero el resto hace lo que puede. Algunos consiguen trabajo en las arrocetas y otros ruegan por un plan social. En esa pintura, los más jóvenes no tienen horizonte hacia dónde mirar.

---

De este párrafo se deduce que los pobladores de San Javier que no son pobres, o son empleados públicos, o «hacen lo que pueden».

«Hacer lo que se puede» significa para este artículo trabajar en las arrocetas, o rogar por obtener planes sociales.

Sin desconocer los problemas económicos que afectan a la zona, es evidente que en San Javier hay personas que tienen otros medios de vida (productores agropecuarios, comerciantes, etcétera).

Hay otras imprecisiones. Se dice:

---

En San Javier, el 70 % de los 18 000 habitantes es pobre.

---

El 70 % de 18 000 es 12 600. O sea que hay 12 600 personas pobres y 5400 que no son pobres.

Pero como dice el artículo, de esos 5400 (el 30 % que no es pobre) algunos son empleados públicos, otros trabajan en las arrocetas, otros ruegan por obtener planes sociales.

Hay que concluir entonces que todos los sueldos de la Administración Pública, todos los salarios de las arrocetas (cualquiera sea la tarea que se desempeñe) y todos los montos de los planes sociales se traducen en sumas de dinero que permiten estar por encima de la línea de pobreza.

Pero si según el artículo «se ruega por planes sociales», se supone que no todos los conseguirán.

Aquellos que no los consiguieron estarán por debajo de la línea de pobreza. Con lo cual no estarán incluidos en el 30 % que no es pobre.

Hay por consiguiente manifiestas contradicciones y confusiones en un solo párrafo.

El manejo estadístico es confuso (ver en «falacias de ambigüedad», la de «división»).

Este tipo de falacia se vincula con lo que algunos llaman «provincianismo» (Weston, 1999:134): se comete un error por universalizar un hecho local.

Paradójicamente, en este caso habría que hablar de «porteñismo» en lugar de «provincianismo», o resignificar la palabra «provincianismo» (perdura un «imaginario provinciano»).

La «generalización apresurada» también aparece en la llamada «falacia de la edad de oro», expresada en el dicho popular: «Todo tiempo pasado fue mejor».

Todo tiempo tuvo aspectos positivos y negativos, pero la «falacia de la edad de oro» puede ser utilizada para justificar indirectamente, por ejemplo, la cristalización del Derecho. Para un abordaje cinematográfico de esta falacia sugerimos ver el filme *Medianoche en París*, de Woody Allen.

## **CAUSA FALSA**

Son razonamientos que tratan de establecer una conexión causal erróneamente.

Por el hecho de que un acontecimiento anteceda a otro, se pretende que aquél haya sido la causa de éste.

El mero hecho de la coincidencia o la sucesión temporal no basta para establecer ninguna conexión causal. Ejemplo: «Apareció un cometa y en seguida hubo una revolución en América del Sur». No se puede relacionar los dos hechos, afirmando que cuando uno ocurre, el otro deberá igualmente suceder. Por más ridículo que sea este sofisma, siempre ocurre. (Teles, 1976:201)

Existen supersticiones que se apoyan en este tipo de razonamiento.

Entre argentinos descendientes de saboyanos era común esta creencia: «El que se ríe en viernes llora en domingo». Más de una vez quien creyera en tal afirmación se habrá sentido culpable de algún problema o acontecimiento doloroso acaecido —o del cual se tuvo noticias— en un día domingo, atribuyéndolo a que osó reírse dos días antes...

Para representar esta falacia se acude a dos expresiones que comentamos a continuación.

### ***Non causa, pro causa***

Es más general. Toma como causa de un efecto algo que no es su causa real.

Le pegué (A) porque me gritó (B)  
A porque B  
La violé (C) porque me provocó (D)  
C porque D

### ***Post hoc, ergo propter hoc*** **(«después de esto, luego por causa de esto»)**

Se infiere que un acontecimiento es causa de otro simplemente porque fue anterior al segundo.

Me gritó (B), entonces le pegué (A)  
B porque A  
Me provocó (D), entonces la violé (C)  
D porque C

Ejemplos de aplicación de la falacia de causa falsa al plano jurídico se visualizan en argumentos esgrimidos para justificar la violencia ejercida sobre la mujer:

Le pegué porque es gritona  
A porque B  
o  
Porque B, entonces A.

La violé porque es provocativa  
C porque D  
o  
Porque D, entonces C.

Se atribuye a Heródoto la siguiente frase: «Violar mujeres es propio de malhechores, pero preocuparse por las mujeres violadas es cosa de insensatos, porque es evidente que si no hubieran querido no las hubieran violado». Sin entrar a discutir la autoría, cierto es que tal expresión refleja un pensamiento bastante difundido.

## **PETITIO PRINCIPII (ARGUMENTO CIRCULAR)**

Consiste en tomar como premisa del razonamiento la misma conclusión que se pretende probar. Se da por acordado lo mismo que está en discusión. Se lo denomina también «círculo vicioso».

Es la típica falacia contenida en estudios que llegan a conclusiones por el estilo de «los negros son haraganes porque no estudian, y no estudian porque son haraganes» (cfr. Bowles y Gintis 1976, especialmente capítulos II y III).

El argumento circular es muy utilizado en circunstancias que se conectan con la fe («Para curarte debes tener fe. Si no te curas, es porque no tienes suficiente fe»). Y como la fe es una cuestión de fe...

En el siglo XIX ciertos científicos llegaron a la conclusión de que el cerebro de la mujer era 114,8 gramos más liviano que el del hombre.

El Dr. Paul Broca, profesor de la Facultad de Medicina de París, en 1860 concluía: «Como sabemos que las mujeres son menos inteligentes que los hombres, no podemos sino atribuir esta diferencia en el tamaño cerebral a la falta de inteligencia. Lo cual demuestra que las mujeres son menos inteligentes que los hombres como ya sabemos» (Ferreira, 1992:121). Opina la autora al respecto que si la cuestión era el mayor peso cerebral, el gobierno del mundo les hubiera correspondido a los elefantes, las ballenas, o los dementes, pues los cerebros humanos más pesados han pertenecido a retardados y a locos.

En este mundo postmoderno, hay manejos falaces que reflejan el argumento circular:

Los inmigrantes «clandestinos» son víctimas propiciatorias para la explotación económica, ya que en los supuestos, sorprendentes, en los que los Estados reconocen a estos inmigrantes derechos laborales (como el derecho a percibir cuando menos el salario mínimo), ellos no pueden hacer efectivos sus derechos por miedo a volverse «visibles». Pues para interponer una reclamación contra el patrón que le explota, el inmigrante indocumentado debe salir de la clandestinidad y presentarse ante la Administración, con lo que pone en conocimiento de la misma su situación irregular. (Estévez Araújo, 2006:157)

## **LA PREGUNTA COMPLEJA O MÚLTIPLE**

Consiste en la formulación de una pregunta aparentemente simple, que se supone obtendrá una respuesta directa. Esta respuesta requeriría, en realidad, que previamente se hubiera formulado otra pregunta, y que la misma hubiese sido contestada.

Son preguntas que suponen que se ha dado ya una respuesta definida a una pregunta anterior, pregunta que en realidad ni siquiera ha sido formulada.

¿Por qué será que las mujeres son emocionales y los hombres racionales?

Antes de formular esta pregunta, debería someterse a examen la/s pregunta/s que se supone/n/s respondida/s: ¿es verdad que las mujeres actúan guiándose por las emociones, y en cambio los hombres se guían por la razón?

En la medida en que toda pregunta solicita una información en lugar de darla, no es una proposición y desde éste punto de vista no puede ser ni verdadera ni falsa.

Pero hemos visto cómo, en virtud de las funciones y usos «mixtos» del lenguaje, muchas veces el significado de las preguntas depende de suposiciones implícitas (cfr. capítulo 1).

En las preguntas complejas o múltiples, las suposiciones implícitas se encuentran potenciadas.

Se infiltran en la pregunta proposiciones falsas con ayuda de las cuales se pretende probar otras. Si se dice «Entonces usted ya no castiga a su mujer», ese «ya» está indicando que hubo una época en que sí la castigó.

La pregunta compleja lleva escondida, implícita, la contestación previa a una pregunta anterior que debiera haberse formulado e, interesadamente, no se formuló.

Se trata de manejos muy utilizados en el ámbito judicial: se introduce, como parte de la pregunta, una proposición falsa.

La respuesta puede ser afirmativa o negativa: poco importa, porque siempre implicará admitir algo.

Esto no sucedería si el punto se planteara directamente, o si la pregunta se desdoblara en las dos (o más) que lleva oculta, y que debieran formularse por su orden.

La pregunta:

—¿Reconoce usted que ya no castiga a su esposa?

Debiera formularse así:

1) —¿Castiga usted a su esposa, o la castigó en algún momento?

Y solo de ser afirmativa la respuesta, entonces:

2) —¿Castiga usted actualmente a su esposa?

### **IGNORATIO ELENCHI (CONCLUSIÓN INATINENTE, IGNORANCIA DEL ASUNTO)**

Un razonamiento que se supone dirigido a establecer una conclusión particular es usado para probar una conclusión diferente. Se responde a otra cosa de lo que está en cuestión, se inserta en una argumentación alguna materia extraña al asunto.

En realidad, este tipo de argumentación puede ser válido en sí mismo. El problema está en que el tema que se introduce no es relevante para el tratamiento del tema central en cuestión.

«Primo Juancho», un delicioso personaje de la Venezuela de fines del siglo XIX tenía intuitivamente el manejo de *ignoratio elenchi*.

[Primo Juancho] En las discusiones, se llevaba a su contrincante a todo correr por entre los más remotos vericuetos hasta acorralarlo en un punto fijo, y allí vencerlo noblemente, es decir, sin subrayar con exceso su victoria. Si se comenzaba a discutir, por ejemplo, sobre el porvenir del café en Centro América, a los cinco minutos, sin saber cómo, primo Juancho y su contrario se hallaban en Jerusalén, mil años antes del nacimiento de Jesús Cristo. Allí, exaltadísimo, con los dos brazos tendidos al cielo, repiqueteando los gemelos de sus puños y batiendo los faldones de su levita por sobre los muros de Jerusalén, primo Juancho preguntaba de modo muy pertinente a su contrincante:

—¿Qué influencia predominaba, vamos a ver, en el primitivo templo de Salomón? Los artistas que lo construyeron: ¿fueron fenicios o fueron caldeos? El contrincante lo ignoraba. Primo Juancho, que sí lo sabía, volvía a interrogar ahora con generosa dulzura:

—Pues si no lo sabes, mi hijo, entonces ¿por qué lo discutes? (De la Parra, 1945:79–80)

Jugando con el mecanismo de la asociación, muchas veces se logra distraer la atención, trasladándola a otro plano.

Es frecuente en debates políticos.

También en el ámbito de la protección al consumidor: al reclamar a algún comerciante por el mal estado de un producto, el vendedor intenta evadir su responsabilidad trasladando el problema a un tercero (el fabricante, el distribuidor, un dependiente) en lugar de dar satisfacción al reclamo. Si el quejoso hace uso de los derechos que le confiere la garantía, esta respuesta no es válida, pero muchas veces impacta y hace desistir (o se gana por cansancio).

El saber común detecta estos manejos, diciendo «me salió con un domingo siete», «salió hablando de bueyes perdidos».

Es la mecánica propia de quien debe dar un examen y no sabe el tema del cual debe hablar. Entonces intenta deslumbrar a los examinadores arrancando directamente con otro. Un poco como Licofrón, se dice, hizo cuando, compelido a hablar de la constelación llamada «Lira», y no sabiendo nada de ella, hizo un elogio de la lira como instrumento musical (¿vendrá de allí la expresión «guitarreo», utilizada antaño en Argentina para referirse a quien hablaba de temas que desconocía o conocía apenas, aparentando lo contrario?).

## **ARGUMENTUM AD MAIORITATEM**

Consiste en sostener que se tiene razón, porque se opina como lo hace la mayoría.

En cierto modo guarda algún tipo de relación con la «apelación a la autoridad» que vimos en el punto anterior, pero tiene la particularidad de que se apoya en una entidad denominada «mayoría».

Años atrás, una marca de jabón de tocador se promocionaba en estos términos: «Nueve de cada diez estrellas de cine usan jabón X». La frase era acompañada por fotografías de actrices cinematográficas.

Con el correr del tiempo, esta frase pasó a ser utilizada como ejemplo de afirmación sin fundamento válido, y fue hasta ridiculizada.

Sin embargo, no resulta difícil hallar similitudes con manejos falaces que impactan en lo jurídico; con pseudo argumentos que no tratan de destruir los argumentos del contrario, sino sólo ofrecer falsos fundamentos.

«Esta falacia es utilizada por los que sostienen el discurso pro pena de muerte, partiendo del supuesto de que es una opinión mayoritaria», dice el profesor Roberto Bein. «Como lo opina la mayoría, entonces tengo razón» (*Clarín*, 2009, 22 de marzo:32).

### **STRAMINEUS HOMO (HOMBRE DE PAJA)**

Esta falacia consiste en adjudicar al interlocutor palabras que no dijo, argumentos que no utilizó. Aprovechando el desconcierto del oponente, se rebate el argumento, dando la sensación de haber ganado la discusión. Se deforman las tesis del contrincante.

- A) —Se necesita más disciplina
- B) —¡Lo que usted quiere es que vuelva la época de los gobiernos de facto!
  
- A) —Los dueños de animales domésticos debieran hacerse cargo de los desechos que producen.
- B) —¡Lo que pasa es que usted odia a las mascotas!

Su nombre hace referencia a luchas por divertimento o adiestramiento, en las cuales se contendía contra «hombres de paja», lo cual transformaba el acto en una pantomima (en el sentido de farsa, comedia). Los retóricos hablaban del «combate dialógico»; de allí el recurso a esta analogía. En el mundo anglosajón contemporáneo se lo vincula con el box. *Straw man* refleja la idea de que es más fácil derribar a un adversario indefenso.

En lengua castellana hay una palabra que conviene perfectamente a este tipo de falacia: pelele. El Diccionario de la Real Academia Española define así este término: «Pelele: (De or. inc.) m. Figura humana de paja o trapos que se suele poner en los balcones o que mantea el pueblo en las carnestolendas» (RAE, 2002:1714).

«Se trata de vestir bien el muñeco para que asuste y poder golpearlo hasta que calle», dice García Damborenea.

Una variante para crear un muñeco de paja en el sentido que le estamos dando consiste en rechazar vehementemente algo que nadie ha propuesto.

La expresión se emplea también para otros matices de este tipo de falacia, tales como:

- a) La práctica de refutar una versión restringida («más débil») del argumento. Esto puede ser una herramienta más en la argumentación, reduciendo el alcance de las afirmaciones del interlocutor como parte de una prueba casuística o de una demostración de irrelevancia.
- b) Rebatir las afirmaciones de un interlocutor, aunque se refieran a una sola de las partes en discusión, y tomar ello como prueba de que se han rebatido todas las defensas posibles de las mismas.
- c) Elaborar una imagen caricaturesca que se asemeje en algunos aspectos al interlocutor y emplear las críticas a esta imagen como pruebas de refutación. Puede acudirse al argumento *ad hominem* o a conclusiones *non sequitur* (inferencias no razonables).

En ocasiones se designa a esta falacia como la «falacia del espantapájaros».

En nuestro criterio esta denominación no conviene.

Un espantapájaros puede estar hecho de paja o de otros materiales, y además su función específica, muy acorde con el nombre, es la de espantar pájaros, no la de hacer las veces de rival en una lucha.

Esta es una estrategia en donde se visualiza muy bien lo difuminado de las fronteras entre «falacias no formales» y «manejos falaces».

Se diferencia de la falacia *ad hominem* en que ésta elude las razones para concentrarse en el ataque a la persona. La falacia del muñeco de paja ataca una tesis pero antes la altera. (...) Rara vez se deforman los hechos, pues resultan demasiado evidentes para admitir simplificaciones. Lo normal es cebarse en opiniones o en propósitos que siempre son más interpretables o se pueden inventar. (...) Para ello disfraza las posiciones del contrincante con el ropaje que mejor convenga, que suele ser el que recoge los aspectos más débiles o menos populares. (...) Existen dos técnicas para atacar una opinión que no sea realmente la del contrario: a) atribuirle una postura ficticia; b) deformar su punto de vista real. La primera se inventa un adversario que no existe; la segunda lo modifica solo en parte. (García Damborenea, 2000:60-61)

Este modo de obrar violaría el punto III del «código de conducta» que proponen van Eemeren y Grootendorst para quienes pretendan resolver diferencias mediante una discusión (el lector interesado puede consultarlas en Atienza, 2006:265-266).

La regla es muy simple. Dice lo siguiente: «La crítica de una tesis debe versar sobre la tesis realmente sostenida por el interlocutor».

## **TRACTATIO ANTEQUAM AD DIFFERENTIA (MANIPULACIÓN ANTICIPADA DE LA DIFERENCIA)**

Con esta expresión por nosotros creada nos referimos a la falacia que consiste en manipular para obtener algo sin tener mérito para ello, alegando desde el principio que «*seguramente* no se atenderá al pedido, porque al peticionante seguramente se lo discriminará por pertenecer a X categoría».

Es una variante muy sutil, un matiz, del *argumentum ad misericordiam* que incluye una conexión con el *argumentum ad baculum* y hasta con el «argumento circular»:

Soy X y me sucede Y.  
Necesito (o quiero) S.  
Si no acceden a lo que pido los acusaré de no acceder  
porque me discriminan  
porque soy X y porque me sucede Y.

Podríamos vincularlo con la llamada «discriminación positiva o inversa» (no decimos que sean equivalentes, decimos simplemente que se los puede vincular).

«Discriminación positiva» indica una acción para establecer políticas de trato preferencial a grupos históricamente discriminados. Pero esta acción tiene límites.

Las medidas de discriminación inversa deben ser razonables. Se señalan como límites a esta política la búsqueda del equilibrio entre los diferentes sectores, lo que conlleva a no otorgar derechos excesivos en el correlato de contralor rápido y expeditivo. A la vez, evitar que la medida implique una disminución de oportunidades inequitativa a otros, o que trabe la optimización y/o excelencia del servicio, cargo o función; impedir el corporativismo. (Vittadini, 2002:173795, citado en el fallo del año 2002 «Mujeres por la igualdad contra Freddo»)

En ocasiones, por demagogia, por razones de «corrección política», para evitar problemas, sin más ni más se toman medidas de discriminación inversa que no son razonables, precisamente porque funcionó el mensaje subliminal insertado por el sujeto que formula el pedido.

## **DILEMA NEGATIVO**

Dilema es el nombre que recibe un antiguo argumento presentado en forma de silogismo con «dos filos» o «dos cuernos» y llamado también por ello *syllogismus cornutus*. Tienen en su conclusión una proposición disyuntiva

cuyos dos miembros son igualmente afirmados. De un modo muy general se llama «dilema» a la oposición de dos tesis, de tal modo que si una de ellas es verdadera, la otra ha de ser considerada como falsa, y viceversa (cfr. Ferrater Mora: 1987, T. 1:203).

En el dilema negativo, ambas opciones son no deseables. Si en una argumentación se refiere que ellas son las únicas posibles cuando no es así, estamos en presencia de una falacia no formal (y su consecuente manejo falaz).

O acá vuelven los milicos, o este país se va al diablo.

Se vincula este tipo de falacia con las que algunos autores llaman «Falacia del falso dilema» y «Falacia por falsa disyunción», que sería una variante.

Se produce una falacia de falso dilema, de la misma forma que en todo argumento disyuntivo, cuando se emplean términos en disyuntiva que no son ciertos, exhaustivos o excluyentes. (...) Los errores posibles son: 1. Puede ser falso el dilema porque sus términos no son exhaustivos (incompletos, olvidan otras posibilidades), o no son excluyentes (no son incompatibles, no obligan a escoger); 2. Pueden ser falsas las premisas condicionales y sus conclusiones. (García Damborenea, 2000:32)

Los falsos dilemas están presentes solapadamente en más temas de lo que parece. Así, la industria cosmética pone en el mercado elementos de maquillaje cuyo vencimiento opera dentro de un plazo relativamente corto. Normalmente una mujer, salvo que comparta sus elementos de maquillaje, no puede agotarlos antes de que venzan. El dilema escondido que se le presenta a la mujer sería:

Renueve sus productos de maquillaje a corto plazo

o

Los productos de maquillaje, vencidos,  
le provocarán reacciones alérgicas en la piel

¿Por qué no puede ofrecerse una tercera opción, por ejemplo, fabricar productos para maquillaje en porciones más pequeñas? Pues porque las empresas en realidad lo que quieren no es embellecer a la mujer sino obtener más ganancias (ver manejo falaz de la «Agenda oculta» en capítulo 5 acudiendo a un *argumentum ad baculum* (la amenaza de reacciones alérgicas, el deterioro de la piel, etcétera). Y contra este tipo de manejos generalmente no se puede hacer nada (ver nuestras desesperanzadas «Conclusiones»).

## «PENDIENTE RESBALADIZA» O «EFECTO DOMINÓ»

Este tipo de falacia reposa en un manejo de «sugerencias».

Se sugiere que una acción X iniciará una cadena de acontecimientos. Finalmente, estos acontecimientos encadenados «des-encadenarán» un acontecimiento catastrófico, una especie de hecatombe (que a su vez podría replicarse en otros, *ad infinitum*).

La mecánica en sí podría ser válida, pero si se dan por ciertas consecuencias que no son seguras (y en ocasiones ni siquiera probables), si se ofrecen como mecanismos de conexión entre el primer y el último acontecimiento, eventos intermedios que se toman como nuevas premisas sin que sean demostradas, el razonamiento está viciado.

El comienzo puede (o no) ser presentado como inofensivo; pero el punto de llegada siempre es indeseable.

En la República Argentina, este tipo de razonamiento se puso de manifiesto, por ejemplo, al debatirse la instauración de la ley de divorcio.

Se decía que el divorcio, «flagelo de Occidente» (definición con connotaciones ideológicas, ver capítulo 6), de ser legalizado en el país (A), sería un estímulo para que las parejas se divorcieran (B).

El incremento de los divorcios destruiría a la familia tradicional (C).

La destrucción de la familia tradicional conspiraría contra el «tejido social» (D, metáfora, cfr. capítulo 6).

La destrucción del tejido social llevaría al país a la ruina moral (E).

Por lo tanto: A llevaría a E.

O si se prefiere: «E porque A».

Se abusa de la «transición» entre las implicaciones, que se llevan a cabo intuitivamente:

«Si los Estados desarrollan políticas de apoyo a las mujeres que trabajan fuera del hogar cuando tienen hijos (A), se deberán crear más guarderías y jardines maternos (B), se facilitará que los niños queden al cuidado de personas extrañas desde tierna edad (C), esos niños serán formados en valores extraños a los de la familia tradicional (D)».

De un modo no inmediato, esto llevaría a la destrucción de la familia tradicional (E), lo que desembocaría en la ruina moral del país (F).

Por lo tanto: «F porque A».

En este tipo de construcción falaz también podría estar inserta alguna «agenda oculta» (cfr. capítulo 5) variable según la ideología (y los intereses) de los grupos constructores.

Hemos hablado del «engaño consensuado», y del *wishful thinking* («hacerse ilusiones», «soñar despierto») como forma del mismo.

Algunos autores consideran a *wishful thinking* como falacia, y un tipo de falacia opuesta, precisamente, a la de «pendiente resbaladiza» (*slipery slope*). Estamos ante una falacia opuesta a la de «Pendiente Resbaladiza». Al

contrario que ésta, anima mostrando un resultado final irrealmente positivo. Ambas tienen en común el presentar un panorama que distrae de la falta de méritos del tema en discusión. García Demborenea señala que a veces ambas falacias se enfrentan, como ocurre en las campañas electorales.

## **FALSA ANALOGÍA**

Pretende fundar una conclusión exponiendo dos situaciones diferentes, y alegando que en ellas se verifica la misma relación, cuando no es así.

---

No podemos pretender que los chicos no digan malas palabras, si en la televisión las dicen.

---

El hecho de que los medios de comunicación difundan groserías no excusa la tarea educativa en pro del correcto uso del idioma. Se combina esta falacia con la de uso indebido de la autoridad, confiriéndole a la televisión un papel relevante en cuanto al manejo idiomático.

## **ERROR CORRECTIVO**

Consiste en considerar que una acción errónea puede ser correcta, porque por su índole está destinada a equilibrar una acción incorrecta anterior.

En inglés se conoce a esta falacia como *Two wrongs*. Una expresión muy común es la que se corporiza en el siguiente dicho:

---

El que roba a un ladrón tiene cien años de perdón.

---

Robar es una acción moralmente reprobable. El hecho de que la víctima de un robo haya robado anteriormente a otro, no cambia las razones para considerar que este segundo hecho está mal. Es un argumento que late, en el fondo, en la historia de Robin Hood. Por esta vía, se puede llegar a justificar hasta un linchamiento, en el caso de que la víctima de la «ley de Lynch» efectivamente hubiera matado a alguien.

## TEMAS CONEXOS

### La «falacia genética»

Ciertos autores expresan que el argumento *ad hominem* ofensivo, que hemos visto en la sección III entre las falacias de atingencia, implica, en ocasiones, una falacia «genética», queriendo significar que se lo conecta con los orígenes de una persona, o con su raza.

Existe otro concepto de «falacia genética».

Se dice que contiene una «falacia genética» el razonamiento que trata de explicar algo, describiendo el proceso que se siguió para llegar al estado en que ese algo se encuentra, y que es justamente lo que se trata de explicar. Por ejemplo:

- Si se intenta explicar la estructura del sistema solar describiendo su formación.
- Si se intenta explicar la estructura de las relaciones humanas de parentesco describiendo simplemente cómo fueron evolucionando a lo largo de la historia.

Para Cohen y Nagel (1990:229), la falacia genética puede adoptar dos formas:

- 1) Confundir un orden lógico con un orden temporal.
- 2) Creer que la historia real de una ciencia, un arte o una institución social puede reemplazar al análisis lógico de su estructura. Esto implica, también, una confusión entre nuestro conocimiento y la índole de aquello que se conoce.

Dada una teoría T, se dice que se comete una falacia genética cuando se intenta explicar el significado, alcance explicativo, etcétera, de T, apelando a las condiciones o circunstancias, generalmente humanas e históricas, que han contribuido a la formulación de T.

La falacia genética es, pues, aquí, una apelación a factores extra teóricos, y a menudo, extra cognoscitivos. (Ferrater Mora, 1987, T.I:313)

Traslademos al plano jurídico este tipo de falacia.

Puede suceder, en ciertos países, que grupos de personas, mediante la fuerza, se adueñen del poder, derrocando a las autoridades legítimamente constituidas.

En ocasiones estos grupos han tenido éxito: la comunidad los aceptó (o no pudo rechazarlos) como autoridad, dejando de reconocer en tal carácter a las anteriores.

¿Puede inferirse de estos hechos que los grupos que se adueñaron del poder estaban facultados para ello?

Podría decirse que una norma de Derecho Internacional general habilita a un individuo o a un grupo de individuos a dictar —y aplicar— un orden

normativo coactivo, siempre que el triunfador consiga controlar la situación, y la comunidad obedezca. Sería el llamado «principio de efectividad» del Derecho internacional consuetudinario.

En realidad, las reglas relativas al reconocimiento de nuevos Estados y nuevos gobiernos:

solo prescriben cómo deben comportarse los demás —los otros Estados, los Tribunales del propio país, quizás los súbditos de éste— frente a los protagonistas de una revolución triunfante y a las órdenes dictadas por estos tras el éxitos de la revolución. Pero esas reglas en modo alguno confieren competencias (atribuciones, prerrogativas, etc.) para hacer revoluciones. (Carrió, 1990:273)

Usar estas reglas como normas que legitiman el accionar de ciertos grupos, equivaldría a decir que ellas facultan a hacer revoluciones triunfantes, y no revoluciones fracasadas.

Parafraseando a Genaro Carrió, diríamos que usar las reglas sobre reconocimiento de nuevos Estados o de nuevos gobiernos para fundar la conclusión de que los revolucionarios tienen atribuciones para derrocar al gobierno constituido, es lo mismo que usar las normas que prescriben cómo debemos comportarnos frente a los daños causados por una persona demente —no castigarlo, no hallar moralmente reprochable su accionar— para extraer de ellas la conclusión de que los dementes tienen derecho a dañar.

### **Contraveneno venenoso**

A nuestro entender, la apelación indebida a la autoridad (*Argumentum ad verecundiam*, cfr. capítulo 6) tiene su contrapartida en una argumentación falaz de elaboración contemporánea. Signo de los tiempos, la expresión que la designa fue acuñada en el año 1950 por el filósofo Leo Strauss.

Nos referimos al llamado argumento *ad Hitlerum*» o *Reductio ad Nazium*. Estas denominaciones constituyen neologismos que han sido catalogadas de «latín macarrónico», y que resultarían hasta graciosas si no fuera por el trasfondo trágico que poseen.

El argumento puede representarse de este modo:

---

Si Hitler apoyó (o los nazis apoyaron) X, entonces X debe ser malo.

---

También podría darse el razonamiento inverso, o «contrarrazonamiento»:

---

Si Hitler atacó (o los nazis atacaron) X, entonces X debe ser bueno.

---

El argumento posee gran peso emocional, dado que para muchas personas (físicas o jurídicas) todo lo que guarde la menor relación con Hitler y el nazismo es aberrante.

Subtipos de esa falacia son los que utilizan la comparación de las intenciones de un oponente con la provocación de un nuevo Holocausto, o comparan a alguien que quiere imponer orden con un miembro de la Gestapo, o lo acusan de «fascista» sin escuchar argumentos.<sup>2</sup>

## Uso del lenguaje implícito en falacias de relevancia

Apliquemos el rol del lenguaje «implícito» al análisis de ciertos tipos de falacias.

Comenzaremos por ver algunas de relevancia.

1) Argumentos *ad baculum* y *ad hominem*.

Las amenazas y los ataques personales muchas veces son más efectivos si se realizan en términos velados, o de manera indirecta. Algunas veces son tan indirectos, que existe incluso una negación explícita de que la intención sea ejercer presión en la parte contraria o atacarla personalmente. (Van Eemeren y Grootendorst, 2011:174)

2) Hombre de paja: Al protagonista se le puede atribuir un punto de vista exageradamente pertinente, o exageradamente genérico. La «implícitud» puede cumplir un rol respecto a la fuerza comunicativa o al contenido proposicional de un punto de vista. Como se pone en boca del contendiente tesis que éste no ha desarrollado, el antagonista puede jugar la carta de que esto no sea inmediatamente reconocido.

3) *Ignoratio elenchi*: ¿quién reconocerá abiertamente que su argumento se respalda en un punto de vista distinto del punto en discusión?

4) Argumento *ad populum*: ningún demagogo hábil adula frontalmente al público, ya que esto equivaldría a reconocer que, en vez de convencer, se quiere manipular emocionalmente al auditorio.

5) Argumento *ad verecundiam*: nadie se ufanará *abiertamente* de sus cualidades, calificándolas de magníficas y únicas fuentes de toda razón y justicia.

---

2 Para quienes se interesen especialmente en el tema, sugerimos consultar sitios web conectados con la expresión *reductio ad Hitlerum* o *reductio ad absurdum*.

- 6) *Petitio principii*: la circularidad de la argumentación no es inmediatamente obvia, porque la correspondencia entre la premisa y el punto de vista permanece implícita y, por lo tanto, velada:

La implicitud puede cumplir un rol importante en varias falacias. Puede relacionarse con la fuerza comunicativa de un punto de vista (*argumentum ad baculum* y *argumentum ad hominem*), el contenido (razonamiento circular y razonamiento inválido) o ambos (hombre de paja y *argumentum ad ignorantiam*). A veces, la implicitud es un fenómeno accesorio (*argumentum ad baculum*); a veces, es una condición importante (hombre de paja) o, incluso, una condición necesaria (distorsionar una premisa implícita) para los efectos de la falacia. (Van Eemeren y Grootendorst, 2011:174)



## 4 Algunas falacias no formales de ambigüedad

En el capítulo 2 convinimos en focalizarnos en las falacias no formales, de «atinencia» y de «ambigüedad». En el capítulo 3 analizamos las primeras. Pasemos ahora a las segundas.

Las falacias no formales que pasamos a considerar han recibido tradicionalmente el nombre de «falacias de ambigüedad» o «falacias de claridad». Aparecen en razonamientos cuya formulación contiene palabras o frases ambiguas, cuyos significados oscilan y cambian de manera más o menos sutil en el curso del razonamiento y, por consiguiente, lo hacen falaz. Las siguientes son todas falacias de ambigüedad; es útil dividir las y clasificarlas según las diferentes maneras en que pueden presentarse sus ambigüedades. (Copi, 1992:104)

Por «ambigüedad» entenderemos, junto a Alf Ross (1963:111–112) aquella característica de ciertos términos que no poseen un campo de referencia único, sino dos o más, «construidos en forma de una zona central a la que se añade un círculo de incertidumbre».

### **Equívoco**

Consiste en confundir los diversos significados que tienen una palabra o frase, y usarla dentro del mismo contexto con distintos sentidos, sin darnos cuenta de ello (o dándonos cuenta, pero aprovechando la situación en nuestro favor).

La mayoría de las palabras tienen más de un significado literal. Si los distinguimos claramente, no hay problema. Pero al confundir los significados, y usar la palabra en un contexto de razonamiento, se comete la falacia del equívoco.



---

Un negro sobre la nieve es un *blanco* perfecto.  
X será un *buen* funcionario, porque es un *buen* amigo.

---

(Indudablemente Aristóteles, con sus ideas acerca de la justicia distributiva aplicada a la adjudicación de cargos y honores, tendría mucho que decir al respecto.)

---

Detrás de todo gran hombre siempre hay una gran mujer.  
*Detrás de todo gran hombre siempre hay una gran mujer.*  
Este hombre está limpio.

---

*Limpio:*

- En diccionarios de la lengua, aseado.
- En lunfardo, el malviviente que aún no es conocido por la policía, que no registra antecedentes, que todavía no fue preso.

## **ANFIBOLOGÍA**

Se argumenta a partir de premisas cuya formulación es ambigua debido a su estructura gramatical. Un enunciado anfibológico puede ser verdadero en una interpretación y falso en otra.

Un ejemplo clásico de manejos anfibológicos lo proporcionan los oráculos de la antigua Grecia. Se cuenta que un rey destronado consultó acerca de si recuperaría el trono. Recibió como respuesta que lo lograría «al cabo de tres cosechas». El interesado aguardó tres años y atacó al usurpador, con resultados desastrosos. Sin embargo, un nieto suyo recuperó el trono. La expresión «tres cosechas» debió ser interpretada como «tres generaciones».

La anfibología se presta magníficamente a juegos de palabras, como se refleja en este párrafo literario:

Doña Elisa cogió de una de las horquetas de un árbol de mango un cigarro «pooguazú», que pusiera allí esa mañana. Uno de esos cigarros, que le preparaba una campesina del lugar con tabaco «pará», le duraba por lo menos dos días, pues doña Elisa lo tenía un rato en la boca y luego lo dejaba en el borde de una mesa o de la máquina de coser, o en cualquier otro sitio, donde se apagaba. Horas más tarde volvía a encenderlo, y así sucesivamente varias veces al día. (Una vez hizo el voto a la Virgen de que en una semana no fumaría más de un cigarro, pero mandó confeccionar uno más largo que los comunes, y con su costumbre de fumar a ratos, pudo cumplir fielmente su promesa, sin privarse de su gusto en toda la semana). (Casaccia, 1968:144)

No todo ejemplo de ambigüedad es una falacia.

Los términos unívocos, en realidad, son pocos, como puede constatarse fácilmente viendo cualquier diccionario de la lengua.

La falacia sólo aparece cuando se afirma que ciertas premisas exigen determinada conclusión, siendo ésta afirmación falsa porque no hay una conexión real entre ellas.

Esta falta de conexión está encubierta por el uso de la misma palabra o expresión para referirse a dos cosas distintas.

Dentro de ciertas órdenes monásticas, los monjes no podían poseer en sus celdas más que un solo objeto mobiliario, aparte del lecho. Los muebles que vemos en las fotografías anteriores son copia de cierto modelo llamado «mesa de monje», de los siglos XVII y XVIII: dos y hasta tres funciones (silla, mesa y cofre) podía cumplir un solo mueble...



Muchas personas se alegran por ganar «una estadía» en algún sitio turístico. Luego caen en la cuenta de que en el premio no estaba comprendido el traslado (hasta aquí, podría alegarse que la expresión «estadía» es clara y no alude al viaje en sí); ni las excursiones y a veces ni siquiera la comida, entidades que es razonable vincular con estadía en un centro turístico.

Este tipo de ambigüedad signa nuestra historia desde tiempos muy lejanos.

En 1868, un contingente de inmigrantes de diversa procedencia firmó, en Buenos Aires, documentos con esta cláusula:

Los abajo firmados declaramos que como colonos y en nombre de los demás que figuran en esa lista, recibimos pasaje gratis por cuenta del Gobierno de Santa Fe para ir a la ciudad capital de ella, a disposición de la Comisión de Inmigración.<sup>1</sup>

Lo que no sabían es que a la expresión «pasaje gratis» había que interpretarla en sentido literal. En efecto, el transporte de los equipajes debía ser costado por los propietarios, bajo amenazas de ser retenidos (¡y era todo cuanto poseían en el mundo!) hasta que se efectuara el pago.

## ÉNFASIS

En ella la naturaleza engañosa y carente de validez del razonamiento depende de un cambio o una alteración en el significado, sugerida por un manejo externo.

La manera en que los significados cambian depende de las partes del razonamiento que se recalquen o destaquen.

Un vistazo a publicaciones de actualidad permite ver como constantemente se enfatizan palabras, imágenes, etcétera. Hay una expresión muy gráfica para referirse a este manejo: «sacar de contexto». Se puede «sacar de contexto» palabras, imágenes, etcétera, acudiendo a los más diversos recursos: subrayando, ampliando, aislando...

## DE MILLONARIO A MENDIGO

---

1 Archivo General de la Provincia, T. 131, legajo 105, fs. 51 vta. Para mayor abundamiento en el tema se puede consultar Battú de Reta (2004:7-16).

¿A qué millonario devenido mendigo nos referimos? ¿Al personaje de la novela *El príncipe y el mendigo* de Mark Twain? ¿A un antiguo potentado en quiebra?

8 // EL LITORAL  
LUNES, 27 DE JUNIO DE 2011

FÚTBOL

deportes@ellitoral.com  
www.ellitoral.com

**EL DÍA MÁS TRISTE EN LA HISTORIA DE RIVER PLATE**

# DE MILLONARIO A MENDIGO

River sufrió ayer el golpe más fuerte de su vida, el primer descenso de su historia, al empatar en el estadio Monumental con Belgrano de Córdoba 1 a 1 en el partido revancha por una promoción entre la Primera División y la B Nacional. En la ida, había perdido 2 a 0.

**// SINTESIS**

<b>RIVER</b>	1
<b>BELGRANO</b>	1

**River Plate:** Juan Pablo Centoz; Jonathan Maidana, Alexis Ferrero y Juan Manuel Díaz Falcón; Affranchino, Walter Acevedo, Carlos Arano y Roberto Perinza; Erik Larrosa, Leopoldo Causso y Mariano.

Si se toma la fotografía de un grupo de personas, y se aísla la imagen de dos de ellas, tal vez la situación adquiera un cariz equívoco, cariz que se diluye al contemplar la fotografía originaria. Obsérvese que no es necesario trucar la fotografía. Basta con fragmentarla, con parcializarla.

Confróntese asimismo, para mejor ilustración de este punto, en el capítulo 7 el párrafo referente a énfasis, extraído de la novela *Los siete minutos*, de Irving Wallace.

Al énfasis puede acudir de muy distintos modos. Piénsese en el manejo que se hace de los entrevistados en ciertos programas televisivos. Que la cámara enfoque preferentemente a algunos en detrimento de otros implica fragmentar al grupo, enfatizando (favorable o desfavorablemente) el comportamiento o las palabras de sus componentes.

## COMPOSICIÓN

Puede manifestarse de dos modos:

- Llevando el razonar, a partir de las propiedades de las partes de un todo, a la propiedad del todo.

A partir del año 2000 aproximadamente, la política europea de inmigración empezó paulatinamente a cambiar. Ahora, los gobernantes sustentan la tesis de la necesidad de abrir las puertas a una inmigración controlada. (...) De la inmigración «cero» se ha pasado, por tanto, a una política de «cupos». El objetivo de este cambio es regular de forma explícita la importación temporal de trabajadores extranjeros que resulten más baratos y más dóciles que los europeos y estén dispuestos a trabajar más, cobrando menos y en precarias condiciones de seguridad.

Los gobernantes argumentan que, dado el envejecimiento de la población europea, es necesario importar trabajadores jóvenes para asegurar el mantenimiento del sistema de pensiones en el futuro. Este argumento es insostenible,

porque la posibilidad de pagar las pensiones de jubilación no depende el número de trabajadores activos, sino de la producción global. Y aunque cada vez hay menos gente que trabaja, cada vez se produce más. Garantizar las pensiones es un problema que tiene que ver con el modo como se reparte esa riqueza producida socialmente. (Estévez Araújo, 2006:158)

- b) Partiendo de las propiedades de los miembros o elementos individuales, para pasar a las propiedades poseídas por la totalidad de esos elementos.

Un doctor en medicina y una persona que no haya terminado la carrera no equivalen a una educación universitaria dividida por dos. Igualmente, un hombre que gane cien mil dólares al año y cinco hombres que ganen cuatro mil al año no significa que seis hombres ganen veinte mil dólares al año. El concepto de hombre medio, si bien es conveniente, suele carecer a menudo de sentido. (Wallace, 1970:390)

Esta falacia confunde los sentidos distributivo y colectivo de términos generales.

Es habitual oír comentarios del tipo: «En las villas están todos los borrachos, las prostitutas, los ladrones que alteran a la sociedad. Las estadísticas policiales confirman esta presunción».

«Sin embargo», señala José Miguens, «hay que tener cuidado con eso porque, claro, la gente pobre es la que más va a la cárcel... pero es porque los que tienen mayor posición económica disponen de excelentes abogados que en seguida los sacan de cualquier situación comprometida.»

---

En los pueblos del interior no hay drogas.

---

En primer lugar no puede unificarse a todos los pueblos del interior (falacia de «generalización apresurada»). En segundo lugar, hay pueblos en donde no se ha detectado la presencia de drogas; en cambio en otros sí, y en forma mucho más virulenta que en las grandes ciudades, porque la gente adulta estaba más desprevenida («No, eso no puede ser. ¡Si acá nos conocemos todos!»). Es suficiente con leer las crónicas policiales para desmentir tal afirmación.

## **DIVISIÓN**

Es inversa a la composición. Puede llevarse a cabo:

- a) Argumentando falazmente que lo que es cierto en un todo, debe serlo también en cada una de sus partes. Estos razonamientos eluden considerar que los hombres presentan características distintas estando

en grupo que estando solos; o identifican entidades distintas (una institución con una persona por ejemplo).

---

X es una empresa importante

Y trabaja en X

Y es importante

---

Aplica este razonamiento el padre de familia interpretado por Marcello Mastroiani en el filme *Siamo tutti bene*. Una de sus hijas trabaja en una empresa telefónica de renombre. Por el solo hecho de verla ingresar al edificio, el padre considera que es una importante ejecutiva.

El hecho de que el Senado romano fuera un cuerpo sabio no prueba que todo individuo perteneciente a él también lo fuera. Tampoco la estupidez de las asambleas, juzgada por sus resoluciones, prueba que sus miembros sean estúpidos. Los hombres presentan características diferentes cuando están en grupo, de las que presentan cuando están solos. (Cohen y Nagel, 1990:215)

- b) Deduciendo de las propiedades de una colección de elementos, las propiedades de los elementos mismos.

---

Los extranjeros que vienen a cazar a Santa Fe depredan la fauna silvestre.

T es extranjero.

Luego T es un depredador de la fauna silvestre.

---

Hay ámbitos propicios para que estas falacias sean instrumentadas. Por ejemplo, en los manejos estadísticos (Cfr. Cohen y Nagel, 145–153).

Analizando los nuevos movimientos sociales (NMS), se expresa que a veces el Estado capitalista no trata de resolver o superar las contradicciones, sino que las mantiene en un estado latente, mediante «mecanismos de dispersión», transformando el conflicto social en un conflicto jurídico. Esta función de «desarticulación» se realiza a través de cuatro estrategias, a saber:

- 1) Atomización.
- 2) Tecnificación.
- 3) Represión.
- 4) Exclusión.

Nos detendremos en la primera de ellas, porque importa un manejo falaz de «división».

Atomización: consiste en el trato individual que el sistema jurídico pretende otorgar a un conflicto social. Es decir que intenta convertir un problema

colectivo en el problema de cada uno de sus integrantes y trabajarlo por separado. Por ejemplo, en el caso de una invasión de tierras por parte de una comunidad, efectuar denuncias individuales por usurpación de propiedad privada a cada uno de los miembros del grupo (Duquelsky, 2009:148).

## TEMAS CONEXOS

### El *dissoi logoi*

Hemos hablado del cambio de planos de valoración y del traslado de categorías propias de un campo del conocimiento a otro campo, sin dar aviso de haber efectuado tal traslado.

Una manifestación del primer manejo se da en la doctrina del *dissoi logoi* (razonamientos dobles), propia de un período de la sofística que se introduce en el relativismo:

Así, la enfermedad es un mal para los enfermos, un bien para los médicos. La muerte es un mal para quienes se mueren, un bien para los de las pompas fúnebres y los enterradores. El trabajo del campo: si produce frutos abundantes es un bien para los campesinos, un mal para los comerciantes. Que los buques de carga colisionen y se destruyan es un mal para el armador, un bien para los constructores de navíos. (...) Que la loza se haga añicos, para los otros es un mal, para los ceramistas es un bien. Que los zapatos se desgasten y se rompan, para los otros es un mal, para el zapatero un bien. (AA. VV., 1985:303-304)

El contenido de los términos «bien» y «mal» es fijado desde distintos planos de valoración por cada uno de los sujetos que forman un par: enfermos-médicos, campesinos-comerciantes, armadores-constructores.

Ante un mismo fenómeno nuestra percepción puede ser distinta. Todo depende del ángulo desde el cual emitimos la opinión. La muerte puede ser enfocada desde el ángulo afectivo o desde el ángulo económico; el estado de los zapatos tiene incidencia económica tanto para el dueño como para el zapatero remendón, pero el ángulo de análisis será distinto, según que la reparación deba costearse o cobrarse.

Al no haber definición con respecto a ello, se cae en la ambigüedad, con base en el equívoco (cfr. capítulo 4).

### Lo descriptivo y lo prescriptivo

Conectado con las falacias de ambigüedad hallamos aquél tipo de manejo que consiste en derivar una prescripción de premisas puramente descriptivas.

Se puede argumentar partiendo de premisas que solo contienen palabras descriptivas, y que se manejan con alguna inflexión del verbo «ser», para

arribar a conclusiones en las cuales, por un «pase mágico», se introduce el «deber ser».

Los argumentos de este tipo no son válidos, pero se los puede hacer aparecer como tales, mediante el uso ambiguo de palabras tales como «razonable», «correcto», «autoridad», «justo», «bueno», y otras similares.

Estas palabras pueden ser usadas primero en un sentido puramente descriptivo, e interpretadas luego en un sentido parcialmente descriptivo, y también prescriptivo (cfr. Carrió, 1990:270).

Lo expuesto se aplica a las definiciones estipulativas y a su incidencia en el terreno doctrinario, como se verá en el capítulo 7, al hablar de la doctrina.



## 5 Manejos falaces. Abordaje actitudinal

### LA DISUASIÓN PARA LOGRAR INACCIÓN

La persuasión suele ser vista como un modo de generar acción. Pero hay ocasiones en las cuales se encamina a disuadir al otro, para lograr que no haga algo, que caiga en la inacción.

Emmanuelle Danblon analiza este recurso en un trabajo titulado «La disuasión como técnica retórica de creación de una disposición general a la inacción» (Marafiotti, Santibáñez Yáñez, 2010:81).

- a) Hay una disuasión que funciona como un caso particular de persuasión. En estos ejemplos:

---

Grupos de Naciones Unidas procuran disuadir a Irán de la campaña nuclear.

Grupos ecologistas buscan disuadir a empresas pesqueras de cazar ballenas.

---

... tanto el «disuadir» como el «persuadir» presuponen una acción posible, sea deseable o indeseable.

- b) Hay otro tipo de disuasión que en vez de encaminarse a la acción, procura lograr la inacción por parte del destinatario del discurso. Se juega para ello con lo que Jon Elster llama «preferencias adaptativas», actitud humana que encuentra su correlato en la fábula de las uvas verdes: la zorra sabe que las uvas están maduras, pero como no puede alcanzarlas, apela a la retórica consoladora («Total están verdes», cfr. en capítulo 1, el «engaño consensuado»). En la teoría de la racionalidad de Elster, no es irracional «creer -P» mientras inconscientemente «se sabe que es P» (teoría de la mismidad múltiple). A nivel consciente se rechaza algo porque inconscientemente se sabe que es inalcanzable. Tal concepción de la disuasión puede ser manipulada externamente, reduciendo la tensión entre creencias y deseos.

---

Los ricos son desdichados. Es preferible ser pobre pero feliz.

Ciertos países europeos eran ricos, pero ahora ya no lo son. Es preferible ser pobre en la tierra de origen que pasar privaciones en una extraña. No es bueno emigrar.

¿Tiene usted idea de los trastornos que generará su denuncia? Citaciones, careos, acoso periodístico, tal vez se la termine investigando a usted y declarándola culpable. Piense si no sería mejor dejar las cosas como están. Total...

---

## **LAS PASIONES COMO PERTURBACIONES ÚTILES**

Christian Plantin, en dos subtítulos de su trabajo «Sin demostrar ni emocionar (se)», con pocas palabras plantea este punto: «La emoción, una perturbación explotable», y «¿Antagonismo o continuidad argumentación–demostración?» (Marafioti, Santibáñez Yáñez, 2010:178–179).

Nos referiremos a estrategias para manipular despertando emociones diversas.

Este punto se conecta con lo que ciertos autores llaman «sofisma patético».

El diccionario define lo patético como aquello que «impresiona, que es capaz de mover y agitar el ánimo infundiéndole afectos vehementes, y con particularidad dolor, tristeza o melancolía».

Acudimos a la etimología del término, que contrapone *pathos* (emoción) a *logos* (razón).

Las emociones, dice Manuel Atienza, son entidades que —al igual que las voliciones y las acciones mentales— no tienen un ajuste «mente a mundo».

Se comprenden acá los medios de persuasión no argumentativos que pretenden sostener un punto de vista o inducir a hacer o abstenerse de algo, despertando las emociones de una persona o de un grupo.

No existen premisas, no existe argumentación.

Puede acudirse a la palabra, pero generalmente se utilizan otros soportes. Algunos de ellos corresponden a lo que Schopenhauer llama «estratagemas dialécticas» y nosotros «estratagemas discursivas» o «juegos dialécticos». Mencionarlos a todos es tarea imposible por los matices y sutilezas, pero trataremos de reseñar los principales.

Se puede manipular:

1) Por la irritación.

Aristóteles (1983:81) decía que un expediente o recurso aplicable era «crear ira y combatividad», puesto que cuando la gente está agitada, es siempre menos capaz de estar en guardia sobre sí misma.

Algunas variantes:

1.1. Irritar contrariando.

Así, se tomará a broma lo que el otro diga seriamente y viceversa.

Se será grosero con una persona de buenos modales; se exagerarán las normas de cortesía ante una persona simple.

Se abrumará a un tímido con la altisonancia, procurando llamar la atención desmedida sobre su persona, y se ignorará al que ama la notoriedad.

Se jugará con las franjas etarias: ante un auditorio conformado por mayoría de ancianos, se ridiculizará a los jóvenes y viceversa.

Se hablará licenciosamente frente a un puritano y se hará gala de puritanismo frente a un licencioso.

1.2. Irritar por insistencia.

Si se descubre un argumento especialmente irritante para el adversario, se lo utilizará con insistencia, no sólo para sacarlo de sus cabales, sino porque «excavando» se puede descubrir algún punto débil que había pasado inadvertido.

El dicho «echar sal en la herida» metaforiza este punto. Un ejemplo cinematográfico: en el filme *Cuestión de honor*, el abogado protagonizado por Tom Cruise logra sacar de quicio al militar protagonizado por Jack Nicholson, y haciéndole perder los estribos logra una confesión.

2) Por la fatiga.

---

Señor Presidente: hace más de veinte horas que estamos sesionando y todavía resta un importante tramo para concluir el tratamiento del proyecto que nos ocupa...

---

3) Por el tedio.

4) Por el miedo.

5) Por el bochorno.

6) Por el pundonor.

7) Por la culpa.

8) Por el rechazo o bloqueo que genera la tecnología en ciertas personas (ejemplo: advierto que voy a grabar lo que se diga o filmar una discusión).

9) Etcétera.

## ALGUNOS MANEJOS FALACES DETALLADOS

Si bien todo manejo falaz está dirigido a obtener indebidamente una ventaja, en algunos está presente con mayor peso, la mentira; en otros, la manipulación pura y simple, sin necesidad de recurrir a ella.

Parret habla de la manipulación como de otra forma de engañar, pareja a la mentira: un acto de doble fuerza, que necesita de ciertos recursos para ser eficaz.

Nos referiremos a aquellos casos en los cuales la manipulación se lleva a cabo sin apoyarse en la mentira en estricto sentido.

Sucede que el manejo falaz puramente manipulador es cuestión de modalidades:

- de tiempo (cuándo inserto el mensaje).
- de frecuencia (cuántas veces inserto el mensaje).
- de intensidad (cómo inserto el mensaje: cargando las tintas sólo en los aspectos positivos de o agradables para X, etcétera).
- de lugar(dónde inserto el mensaje),
- etcétera.

### El sentido del *tempo*

Así como los grandes actores poseen el sentido del *tempo*, existen manejos desestabilizantes que procuran perturbar a un sujeto, haciendo alusión a circunstancias negativas (verdaderas o ficticias) que atañen a su vida, en un momento clave.

O sea que la modalidad de tiempo juega un papel fundamental.

El manejo se lleva a cabo precisamente cuando el destinatario está más vulnerable.

Este manejo se advierte en muchos partidos de fútbol.

A veces la concurrencia procura desestabilizar, alterar, al árbitro o a los jugadores del equipo contrario, mediante discursos varios: los hay que hacen referencia a la moralidad de las madres, a la falta de fidelidad de las esposas, y circunstancias similares.

El soporte material generalmente es oral, y el canal de emisión puede estar constituido por frases, canciones, estribillos, etcétera.

En apariencia el discurso acude a diversas funciones del lenguaje, incluyendo la interrogativa («¿sabés qué está haciendo tu mujer ahora?»).

Decodificarlo implica adentrarnos en distintos niveles: el del mensaje directo y el de los meta mensajes.

Lo importante a los efectos del tema que nos ocupa es la falta de atingencia entre la actividad que se está desarrollando (la práctica de un deporte), y las

circunstancias referenciadas en el discurso (vida privada de los destinatarios del mensaje).

Fácil resulta ver la proyección del tema al ámbito jurídico.

Cuando se trata de escritos judiciales, es más difícil acudir a este recurso.

Pero en los procedimientos orales se pueden traer a cuento, del modo que fuere, circunstancias del contrincante que en rigor no guardan relación con el tema en debate, con el propósito de alterarlo o indisponer contra él a la autoridad presente, confiando en que ésta es humana, y por ende receptiva a razones de simpatía y antipatía.

## **El «ninguneo»**

Este tipo de manejo falaz consiste en ignorar la presencia del sujeto que se desea desestabilizar, en hacer como si no existiera.

Consecuentemente con ello, en una relación laboral, por ejemplo, no se le adjudicarán tareas.

Planteado así el tema, la estrategia parecería reconducible. Se podría acudir a un superior jerárquico (siempre y cuando el sujeto desestabilizador no sea precisamente el superior). Se podría buscar una alternativa.

¿Pero qué sucede si no se puede obligar a los sujetos manipuladores a actuar de un modo correcto, porque se trata de prestaciones personalísimas?

Se nos ha referido que en un club de fútbol de una ciudad argentina, tiempo ha, se había contratado a un jugador de nacionalidad colombiana.

Los directivos del club advirtieron que su rendimiento no colmaba las expectativas generadas. Atribuyéndolo al desarraigo familiar, se hicieron los debidos trámites para que la esposa e hijos se afincaran en la ciudad. Todo siguió igual.

Hasta que finalmente el futbolista, que actuaba como delantero, le planteó a los directivos:«¿Pero ustedes no se dan cuenta de que los compañeros de equipo nunca me pasan la pelota? Me hacen el vacío. Hacen como si no existiera. ¿Qué puedo hacer?».

Y no hubo modo de lograr que los compañeros tuvieran una actitud inclusiva. Por otra parte ¿cómo se hubiera podido probar que los jugadores argentinos «no le pasaban la pelota» de mala fe al jugador colombiano?

Había de por medio contratos (uno laboral con el jugador, otro de locación para vivienda); contratación de prestaciones médicas para el jugador y su familia, de establecimientos escolares para los hijos, etcétera. Pero nada se pudo contra la manipulación de ciertos miembros del equipo.

### **Tractatio ad inertia ad me (apelación a la torpeza o ineptitud propias)**

Con esta expresión por nosotros creada nos referimos al manejo falaz que consiste en actuar torpemente (por acción u omisión), para, por fatiga del otro, conseguir el fin propuesto.

Un ejemplo: desempeñar mal un cargo, realizar mal un trabajo, sistemáticamente no asumir responsabilidades, para que no se le adjudiquen tareas complicadas. O para directamente ser dispensado de tareas.

Este sería el caso planteado en un episodio de la serie televisiva *Doctor House*. Gregory House, en ocasiones, no cumple sus funciones clínicas obligatorias en el Hospital Princeton-Plainsboro.

La directora del hospital le impone realizar ciento veinte horas de «rondas» para recalificarlo, según un requisito estatal. Su asistencia a las mismas será supervisada por el doctor Singh y la planilla, certificada por la doctora Cuddy.

House, en la primera ronda, en presencia del doctor Singh y estudiantes, realiza estropicios: enreda su bastón en un catéter lleno de orina, que inunda el piso de una sala; aprieta botones del respirador de una paciente internada con peligro de que esta fallezca por asfixia, etcétera. Harto de él, el doctor Singh firma la planilla que acredita la asistencia a cambio de que se retire del recinto, que es precisamente lo que House quiere.

La directora, irónicamente, al entregarle la planilla que debe presentar ante el Comité de Regulación Estatal, le dice: «Felicitaciones. Eres el único capaz de hacer ciento veinte horas en un día».

La ironía no hace mella en House ya que procediendo torpemente ha conseguido su propósito: ser relevado de obligaciones desagradables.

También sería el caso de personas beneficiadas por subsidios, que debieran prestar algún servicio como contraprestación.

O ciertos beneficiarios del régimen llamado *probation*.

El artículo 27 bis del Código Penal Argentino expresa que, en el caso de suspender condicionalmente la ejecución de la pena, el Tribunal deberá disponer que el condenado cumpla todas o algunas de las reglas de conducta que a continuación se enumeran. En el apartado 8 se da la opción de «realizar trabajos no remunerados en favor del Estado o de instituciones de bien público, fuera de sus horarios habituales de trabajo».

No siempre en las instituciones públicas hay personal con tiempo y paciencia para instruir a quienes les son adjudicados en cumplimiento de esta norma legal. Pero supuesto caso de que los instructores lo hicieran a conciencia, si el destinatario decidiera «pasarla bien» y no hacer nada, podría acudir al recurso de trabajar mal.

No es nuestro propósito debatir acerca del sistema de la *probation* o de los planes asistenciales, sino llamar la atención acerca de un manejo que puede impedir o minimizar la eficacia de estos recursos.

Quien fuera cultor de la serie *El Zorro* (versión original) recordará a don Diego de la Vega utilizar en su provecho este manejo. Engañaba al Capitán Monasterio ofreciendo una fachada de torpeza, fingiendo ser pusilánime.



LETTURE CLASE PRIMA CIT., P.13

Un manejo tan común que se puede dar hasta en el ámbito familiar.  
Es muy probable que esta *mamma* no le pidiera más ninguna ayuda en tareas domésticas al *figlio*.  
Ya se sabe: los hombres, desde chicos, están para otras cosas.  
Eternalización y etcétera.

### ***Tractatio ad occultationis voluntatis* (manejo de «la agenda oculta»)**

Con esta expresión por nosotros creada nos referimos a lo que modernamente se ha dado en llamar «Agenda oculta».

El manejo llamado de «la agenda oculta» consiste en no comunicar algo al/los eventual/es compañero/s de ruta; algo que sea relevante para el fin comunitario propuesto, y que él/ellos tiene/n derecho a saber.

Este «algo» puede ser de diversa índole. Se ocultan las verdaderas intenciones para lograr un fin personal, individual, disfrazando el accionar de comunitario. «Vampirizando» a veces las fuerzas de los otros, que serán dirigidas exclusivamente al logro del manipulador.

El saber popular alude a estas agendas ocultas (desde antes que los expertos en Recursos Humanos de las empresas cayeran en la cuenta de su existencia), con frases como «Me mandó al frente», «Se vino con el cuchillo abajo del poncho».

En ocasiones una persona incita a otra, o a un grupo, a realizar planteos ante una autoridad. Llegado el momento, la persona manipuladora desaparece, o es inubicable, o estando presente, guarda silencio.

Consecuencia: los que afrontan la situación son objeto de sanciones, y el manipulador logra un ascenso (que era el fin propuesto) por su lealtad. «Animémonos y vayan», «Vayan a pelear tranquilos que yo les tengo el saco», son frases del saber común que reflejan esto.

Se utiliza al otro como herramienta a través de la manipulación. El manipulador ocultó las verdaderas intenciones, el fin que a título personal quiso lograr

Otras veces la agenda oculta consiste en retención de información.

Esto se da a nivel internacional y tiene relevancia jurídica. La víctima de la «agenda oculta» puede ser una institución de otro país o directamente otro país. Ejemplo: la intervención de un Estado en otro, aparentemente para salvar valores democráticos pero en realidad para instalarse, usufructuar de sus riquezas naturales, lograr el endeudamiento del país a través de algún grupo, por adquisición de armas; obtener la instalación de empresas para «reconstruir» un país luego de destruirlo, etcétera.

En este punto se ve claramente lo difuso de las fronteras entre «falacias» y «manejos falaces». Inclusive para otros juegos del lenguaje. ¿Dónde están los límites entre la «reserva mental» (cfr. capítulo 1) y el manejo que nos ocupa?

Otra variante de la agenda oculta podría darse en conexión con el Derecho Penal. ¿Qué otra cosa es la instigación a cometer un delito, sino la manipulación del otro para que haga por mí algo, y yo obtenga mis objetivos? No estamos hablando de la contratación directa de sicarios, sino de inducir a otro a que actúe por mí.

Otra variante, en la protección al consumidor. Al estudiar el «dilema negativo» (en el capítulo 1) hemos planteado que el verdadero propósito de las empresas que fabrican productos cosméticos no es preservar o incrementar la belleza de la mujer sino ganar más dinero.

Al leer la Biblia vemos en el Libro de Judit que la protagonista decide eliminar a Holofernes, generalísimo del ejército asirio que sitiaba Betulia, donde moraba. Fingiendo haberse enemistado con su pueblo Judit abandona Betulia y solicita asilo en el campamento asirio.

#### *El banquete de Holofernes*

12. 1. Mandó Holofernes que la alojaran [a Judit] en donde guardaba su vajilla de plata, y dispuso proveerle la mesa de sus propios manjares y darle a beber de su vino. 2. Pero Judit dijo: «No comeré de tus manjares, pues podrían ser para mí tropiezo; comeré de lo que traigo conmigo». 3. Holofernes le contestó: «Y cuando se agoten las provisiones que traes, ¿de dónde podremos traer otras semejantes para darte? Porque no hay entre nosotros ninguno de tu nación». 4. A lo que Judit respondió: «Juro por tu vida, mi señor, que no consumirá tu sierva las provisiones que consigo trae antes que Dios realice por mi mano lo que tiene resuelto». (Biblia, 1964:507)

Analícemos el versículo 4. Lo que Dios tenía resuelto, a criterio de Judit, era que ella eliminara a Holofernes, no que entregara a su pueblo al enemigo (agenda oculta). Judit jugó mediante el equívoco con la ambigüedad de una frase, y con la interpretación literal (realmente lo que según ella Dios tenía resuelto se realizó por su mano: la misma Judit blandió el alfanje de Holofernes y le cortó la cabeza). Hilando fino, vemos que Judit juró no por su vida sino por la vida de Holofernes («Juro por *tu* vida, mi señor»). El militar —que suponemos no habría hecho ni siquiera un curso acelerado sobre estrategias argumentativas, y estaba embelesado por la belleza de la mujer— no advirtió el sutil manejo. Al menos esto interpretamos leyendo la versión de la Biblia que consultamos (que a su vez encierra interpretación/es).

### **Porque soy único e indispensable**

Hay manejos falaces que juegan con una combinación de emociones del destinatario —sobre todo el miedo—, con la particularidad de que las mismas se ven potenciadas por el hecho de que el manipulador es único en algo. Y lo explicaremos mejor con un ejemplo concreto.

Es sabido que —al menos en este país— los galenos que figuran en los listados de las obras sociales, no pueden cobrar al paciente lo que se llama «el plus médico». Hay obras sociales que exhiben carteles en sus dependencias, solicitando se denuncie a quien incurre en esas prácticas.

Muchas veces, al solicitar turno para una consulta médica, la secretaria pregunta: «¿Particular o por obra social?». Resulta ser que si el paciente pretende ser atendido por obra social, palabras más, palabras menos, se le informa que el doctor tiene que viajar a un Congreso y estará ausente por largo tiempo. Pero «si quiere ser atendido en forma particular, se le puede hacer un lugar en la agenda, antes de la partida».

Una persona enferma, de por sí, se encuentra con sus capacidades disminuidas. Si además confía en su médico, y/o siente que su vida está en las manos de ese médico, ¿va a denunciarlo por una práctica antijurídica y poco ética? No todos pueden acudir a otros profesionales, o aún si pudieran, la confianza que se siente por ese profesional es intransferible.

Vayamos más allá: imaginemos que la obra social que cubre a este paciente, ordena al médico que lo atienda sin cobrar plus ¿quién se arriesgaría a ser atendido en esas condiciones, por un médico coaccionado?

Se combinan así las falacias de autoridad, el *argumentum ad baculum* («pague el plus o no lo curo») y tantos otros. Y ya que hablamos de médicos, extendamos el análisis a profesiones conexas. Si la partera ayudante del médico obstetra aprovecha los dolores del parto para decirle a la parturienta «Te aviso que no trabajo por obra social. ¿Me vas a pagar particular?», está realizando un manejo falaz de este tipo. Se conecta además con el punto de este capítulo que habla del sentido del *tempo*.

Estos manejos impactan en lo jurídico, pero no suelen ser catalogados. Ni siquiera por los manipuladores, que actúan sin conciencia de su poder y de los fundamentos de su poder.

### **El efecto residual**

«Miente, miente, que siempre algo quedará». Esta frase o una similar, fuere quien fuere su creador (hay polémica al respecto), logró notoriedad gracias al Ministro de Propaganda del régimen nacionalsocialista, Joseph Goebbels.

Se puede manipular a través de este mecanismo, creando en el destinatario de la mentira un estado de ánimo no placentero en todas sus gradaciones. La tecnología potencia sus efectos: el *cyberbullying* ha llevado a personas vulnerables, como adolescentes y niños, al suicidio.

Hay dos planos: el mendaz (se difunde una mentira) y el falaz propiamente dicho: se sabe que por las condiciones personales de la víctima, aunque se desmienta lo dicho, ésta quedará afectada.

También se juega con la característica de la sociedad de focalizar su atención en lo negativo, lo escandaloso, lo burdo.

### **Rehenes**

No es necesario extenderse en este punto. Es conocida la existencia de personas que por su vulnerabilidad se transforman en «rehenes» de un manipulador.

Así, en juicios de divorcio, se puede jugar perversamente con el bienestar de los menores que quedan bajo custodia de una de las partes.

Es cierto que en el ámbito jurídico, actualmente, hay equipos multidisciplinarios compuestos por psicólogos, psiquiatras, sicopedagogos, asistentes sociales, etcétera, que buscan proteger a los débiles.

Pero la vulnerabilidad sigue existiendo. Hay matices que nadie puede percibir, porque por empezar las mismas víctimas no son conscientes de ello. Muchos niños actúan como ventrílocuos de un gran titiritero que los manipula a su gusto, para por interpósita persona herir a la otra parte.

No es el único ámbito, es solo una muestra.

### **Secreto de confusión**

No, no es un error de imprenta.

No nos referiremos aquí a los casos de violencia ejercida sobre seres débiles, vulnerables, que callan por miedo (caso clásico de los paidófilos que ganan el silencio de sus víctimas mediante amenazas). Ello se vincula con la falacia del *argumentum ad baculum*.



REVISTA HUMOR (408), 47-48, MAYO DE 1994, COPETE DE HISTORIETA.

Nos referiremos a otros tipos de manejos falaces.

Por ejemplo, al manejo falaz que logra el silencio de los abusados (en el más amplio sentido) apelando a la confusión de los mismos: «Esto es un secreto entre nosotros. No se lo tenés que contar a nadie». «Sos una persona muy especial. A esto nadie lo entendería».

Si el emisor del discurso es una persona con algún tipo de autoridad, el círculo queda perfectamente cerrado. Esto explica que muchos casos de abuso se hablen al cabo de años y años de sufrirlo.

Se juega con la confusión, con el desconcierto, que provoca un mensaje emitido por alguien que, según se le ha enseñado a la víctima, dice la verdad, no puede ser malo.

En ocasiones se juega también con un desequilibrio en torno a la credibilidad. Entre una persona que goza de consenso en la comunidad y un niño ¿cuál resulta más creíble? El perverso mensaje sería «Callate, porque total a vos ¿quién te va a creer? La vas a pasar peor» (aquí asoma el *argumentum ad baculum*)

Ahora están saliendo a la luz muchos casos de abuso infantil, de incesto, etcétera. ¿Es que antes no existían? Sí, existían, pero las víctimas tenían menos voz aún que actualmente. La autoridad del *pater familiæ* no se discutía. La de los mayores en general no se discutía. Algunos abusadores acudían al *argumentum ad baculum*, pero otros a la ambigua seducción generada por secretos y confusiones.

Nos referimos también en este punto al manejo de niños que tienen alguna habilidad especial, a través de la cual toda una familia busca «salvarse» económicamente (o proyectar frustrados deseos de notoriedad, etcétera).

Sistemáticamente, palabras más, palabras menos, los progenitores (a modo de defensa, que en realidad es un «ataque preventivo») dicen: «Lo hace como un juego. A nuestro hijo/a le gusta [actuar, competir en algún deporte, etcétera]».

No nos engañemos. El *animus iocandi* es otra cosa. El *ludus* implica diversión. *Iocus* implica juegos, diversiones, pasatiempos. No es competencia despiadada. No es introducirse en las peores facetas del mundo adulto. La infancia es un período con requerimientos propios, que deben ser respetados.

El niño se siente confundido. La confusión se proyecta también a los sopor-tes externos. Así, la televisión nos muestra concursos de belleza entre niñas maquilladas y vestidas como adultas. Cuando las cámaras que filman estos eventos enfocan a los padres de los «perdedores», sus rostros no manifiestan precisamente alegría. ¿Qué les espera a los niños al regresar al hogar? ¿Qué meta mensaje reciben? Que defraudaron a los mayores. Que por su culpa no hay alegría en la familia.

Hay partidos de fútbol en divisiones inferiores, en los cuales las madres se agreden mutuamente. Se cuentan anécdotas de madres que llevaban «algo para tejer, para aprovechar el tiempo». En realidad las agujas de tejer eran un arma para agredir a los niños «rivales» de sus hijos, en un descuido, sin dejar marcas.

¿Dónde está la línea que separa la diversión del profesionalismo cuando al deporte lo practican niños? ¿Cómo se le explica a un chico que está en plena etapa de aprendizaje e incorporación de valores, que no puede seguir jugando junto a sus compañeros porque no «pinta» para futuro astro? ¿Cómo evitar la culpa si su familia no «se salva» económicamente gracias a él?

Hay concursos de canto en los cuales participan niños que se visten como adultos e interpretan canciones para adultos. La presencia de las cámaras agrega una dosis extra de presión sobre mentes que no están aún preparadas para eso.

Confusión.

## **La interpretación literal**

Podríamos vislumbrar, en ciertos usos de la interpretación literal, un manejo falaz por utilización de una falacia material (si adherimos a la distinción entre falacias formales, materiales y pragmáticas, y con la reserva de que un argumento sea falaz por una combinación de elementos de esos tipos).

De hecho, muchas de las falacias que pueden encontrarse en el razonamiento jurídico pueden considerarse básicamente como falacias materiales: no es que se cometa propiamente un error de inferencia, sino que se parte de una premisa falsa (con apariencia de ser verdadera o correcta), irrelevante para la conclusión. Por ejemplo, se parte de una concepción esencialista del lenguaje que lleva a pensar que hay un *verdadero* significado de las palabras y, de esa manera, se pretende defender una interpretación estrictamente literal de una norma. (...) O no se advierte que un determinado término es ambiguo o que tal concepto es vago. (Atienza, 2006:274-275)

Cuando en «El mercader de Venecia» Porcia (ocultando que es mujer, obviamente) logra salvar a Antonio de la extracción de una libra de carne de su cuerpo apelando a la interpretación literal ¿no estaría realizando un manejo falaz, manipulando al Dux, que ve servida en bandeja de plata la posibilidad

de favorecer a un cristiano, en detrimento de un hebreo? No afirmamos, preguntamos.

PORCIA

Disponte, pues, y córtale la carne;  
pero sangre no viertas, ni tampoco  
cortes ni más ni menos que una libra  
justa de carne; pues si más o menos  
te apropias, ya le falte al peso o sobre  
la veintena parte tan siquiera  
de un miserable escrúpulo... ¡qué digo!  
Ya vacile en un pelo la balanza,  
pereces y tus bienes se confiscan.

(Acto cuarto, escena primera, Shakespeare, 1969:160)



REVISTA VIVA S/D

El escritor venezolano Francisco Herrera Luque, en su obra *Boves el Urogallo*, narra la vida de Francisco Tomás Boves, asturiano que a comienzos del siglo XIX se radicó en Venezuela. En 1811 se unió a Bolívar, para luego combatir junto a los realistas hispanos.

En el capítulo V hay un episodio en el cual se detecta un manejo falaz por interpretación literal, con nefastas consecuencias.

Sentado en la Plaza Mayor de Villa del Cura, y protegido del sol por las acacias blancas, el Caudillo, rodeado de su oficialidad, oye el alegato de los prisioneros. Se le aproxima una bella joven, de perfil sereno y tez vercosa. Intercede por su novio, un oficial de caballería. Boves la ha conocido en otra época. Una vez le hizo un desaire en Cagua. La muchacha gime y suplica. El astur le codicia las formas. La muchacha presiente el deseo del hombre. —Señor, si usted no fusila a mi novio, lo complaceré en lo que usted desee... (Herrera Luque, 1972:179)

Boves promete a la muchacha no fusilar a su novio, si consiente en ser suya. Así lo hace la joven, llamada Rosalía, entregándole su virginidad.

Boves es hombre de palabra: el oficial, novio de Rosalía, no es enviado al paredón para ser fusilado.

Ordena que lo maten a lanzazos.

## **ALGUNOS MANEJOS FALACES EN BLOQUE**

- 1) La obsecuencia constituye un manejo falaz de atingencia. Para obtener determinados resultados, para inducir a una persona X a actuar de acuerdo con los planes de un sujeto S, éste puede preceder la exposición del tema con comentarios halagadores para X, o llevar la conversación hacia áreas que sabe son de su agrado. Inclusive puede haber una obsecuencia preventiva: el sujeto interesado adula a X sin un propósito inmediato o determinado. Lo hace al solo efecto de obtener un «crédito» a su favor. Este crédito se hará efectivo cuando se necesite contar con la buena voluntad de X. Un manejo falaz con visión de futuro, digamos. La lisonja que se haga de X no necesariamente tiene que ser engañosa. Se puede ser obsecuente diciendo la verdad, pero presentándola de un modo especial (anteriormente hicimos referencia a las modalidades).
- 2) En ciertos alegatos verbales se insertan manejos falaces que no siempre acuden a la mentira en sí. Un juez nos refería situaciones clásicas en el ambiente de Tribunales, relacionadas con lo que el argot jurídico denomina «alegato de oreja».

Al respecto recordaba esta frase del abogado de una de las partes: «Doctor, quiero que usted lea atentamente el expediente antes de dictar sentencia, porque los intereses en juego son muy importantes, aunque no surjan del expediente. Sucede que...» (y continuaba con el relato de situaciones personales de su defendido).

Obsérvese que en estos casos (y en otros similares) se intenta manipular al juez sin mentir en estricto sentido: el profesional quiere que el juez lea atentamente el expediente; los intereses en juego son, en efecto, muy importantes; las situaciones referidas son reales.

No hay engaño aparente (salvo en el hecho de que no se está presentando formalmente, como un pedido concreto, lo que en realidad sí lo es). Pero lo que predomina es la manipulación.

Este manejo encuentra sustento en un argumento *ad misericordiam*. Recuérdesse que estos pueden o no descansar sobre un engaño.

- 3) Analizaremos ahora la manipulación de la culpa.  
La manipulación de la culpa...
  - a. puede generar *per se* una clase independiente de falacia de atingencia (que denominaríamos argumento *ad culpa*),  
o bien
  - b. puede constituir el elemento accesorio de un argumento *ad misericordiam*.  
En ambos casos el propósito fundamental es manipular a alguien, pero: en a) se procura desestabilizar al receptor del discurso, recordándole algún evento en el cual éste se vio involucrado e intensificando sus sentimientos de culpa por tal causa. El emisor del discurso falaz puede no haber tenido intervención alguna en el hecho que genera culpa.  
En b) el emisor
    - b.1. busca suscitar la piedad del receptor;
    - b.2. refuerza su estrategia dejando el mensaje de que si el receptor no accede a sus deseos será el culpable de lo que le suceda al emisor.  
El ejemplo clásico se halla en los alegatos (verbales o escritos) en juicios de desalojo: «Esta pobre gente no tiene medios para procurarse otra vivienda. Si usted hace lugar al desalojo, quedarán en la calle»  
Se puede culpabilizar a un grupo de personas (por razones de raza o nacionalidad, de condición social, etcétera), de los males que aquejan a la sociedad en un momento determinado, sin entrar a discriminar el conjunto heterogéneo de circunstancias que condujeron a tal situación. Se acudiría a distintas falacias de atingencia, verbigracia: «accidente inverso» y «causa falsa».
- 4) Otro ejemplo de manipulación sin mentira lo presentan las recomendaciones.

Hay pedidos que se formulan incluyendo en el vínculo una tercera figura: la de individuos o instituciones influyentes, que ejercen una presión más o menos violenta.

¿Qué relación hay entre lo que se pide y el hecho de que el peticionario sea amigo del recomendante, o que el recomendante «vería con agrado» (fórmula a la cual frecuentemente se acude) «que se accediera al pedido»?

En rigor de la verdad ninguna. La recomendación encierra un manejo falaz por inatención. Si alguien infringió una norma y debe ser sancionado, no tiene ninguna conexión este hecho con el de ser amigo o protegido de un personaje influyente.

Este manejo puede ubicarse en el campo de las falacias de autoridad (según cuán influyente sea el que recomienda), o de los argumentos *ad baculum*, ya que en ocasiones encierran una velada amenaza de tomar represalias contra el destinatario del pedido si no accede al mismo.

- 5) Existe un manejo falaz (generalmente apoyado en una de falacia de autoridad) que se apoya en lo que en psicología se llama «Predicción autocomplaciente».

La predicción científica, a diferencia de la profecía, se funda sobre leyes e informaciones específicas y fidedignas, relativas al estado de cosas actual o pasado.

En este campo no se dice: «Ocurrirá E», sino «Ocurrirá E, siempre que suceda C, pues siempre que sucede C, es seguido por E». Así, podemos afirmar: «Sucederá un terremoto, siempre que el sismógrafo marque por lo menos X grados de la escala de Richter, pues siempre que el sismógrafo marcó X grados en la escala de Richter sucedió un terremoto». Ahora bien, lo que es válido para fenómenos naturales no lo es para el comportamiento humano.

Supongamos que una persona dotada de autoridad envía a alguien reiteradamente este mensaje: «Actuarás torpemente siempre que tengas que tomar una decisión importante, pues siempre que tuviste que tomar una decisión importante actuaste torpemente».

Lo más probable es que el destinatario haga exactamente lo que predijo el mensaje subliminal que reiteradamente recibió.

¿Dónde está el manejo falaz?

1. En trasladar impunemente categorías propias de un campo (por ejemplo, ciencias naturales) en el cual el razonamiento predictivo funciona, a otro campo (el de las relaciones humanas), que se maneja con pautas diferentes. Y como la «predicción» fue formulada, además, por alguien dotado de autoridad, el mensaje resulta irresistible, y el destinatario ni siquiera lucha para capacitarse a fin de funcionar eficazmente.
2. En el juego del argumento circular o *petitio principii*.

## 6) Las chicanas judiciales

Chicana: Galicismo que se emplea en algunos países iberoamericanos, con sentido peyorativo, para referirse a las artimañas procesales, generalmente reprobables, que emplean algunos abogados para complicar o dilatar la tramitación de los juicios. (Ossorio, 1992:265)

La palabra es un galicismo. Consultemos por lo tanto un diccionario de la lengua francesa:

Chicane:

1) *Difficulté, incident dans un proces, sur un point de détail, pour embrouiller l'affaire.*

2) *Objection, contestation faite de mauvaise foi.* (Petit Robert, 2000:409)

Traducción:

Chicana :

1) Dificultad, incidente dentro de un proceso, sobre un punto específico, para embrollar el asunto.

2) Objeción, argumentación hecha de mala fe.

Sabemos que las excepciones procesales son legales. Pero según la modalidad y circunstancias en que se oponen, pueden servir para entorpecer, confundir, dilatar, un proceso judicial.

Constituyen, en suma, manejos falaces.

Pueden acudir a falacias de los dos tipos: de ambigüedad y de atingencia.

Pero además se juega con emociones.

Hay quien, a fuerza de chicanas, gana «por cansancio», logrando que el oponente desista de una causa.

## UNA OBRA DE ARTE

En su obra *La otra comedia* el novelista inglés Williams Somerset Maugham brinda un compendio de manejos falaces implementados por una actriz (Julia Lambert), decidida a hundir a otra, Avice Crichton.

El ámbito no es específicamente jurídico, pero como podrá advertirse los mecanismos y la multiplicidad de soportes para desestabilizar son de aplicación en cualquier campo. Es un texto aleccionador.

La gran escena de Avice ocurría en el segundo acto, estando Julia en escena. Michael la había ensayado de modo que la que brillara fuera Avice. Eso era lo que la obra requería, y Julia, como siempre, se había sometido a las instrucciones de Michael. Avice vestía de azul pálido para que resaltara el azul de sus ojos y su pelo rubio. Como contraste, Julia había elegido un vestido

amarillo, que fue el que se puso en el ensayo general. Pero con gran sorpresa de Michael y *consternación de Avice*, apareció en el segundo acto con uno de plata reluciente que había encargado a la vez que el amarillo. El vestido de Avice parecía ramplón en comparación con el de Julia. Cuando llegó la importante escena en que intervenían las dos, Julia, *como el prestidigitador que saca un conejo de su sombrero*, sacó un gran pañuelo escarlata y lo agitó, lo extendió como para contemplarlo, lo retorció, se secó la frente y hasta se sonó delicadamente, consiguiendo que el público, fascinado, no apartara la vista del trapo rojo. Además *se movió en el escenario* de manera que Avice, para replicarle, tuviera que volver la espalda al público, y cuando se sentaron una al lado de la otra en el sofá, la agarró de la mano con un gesto impulsivo que al público le pareció de una naturalidad exquisita y cómodamente reclinada contra el respaldo, forzó a Avice a mostrarse de perfil. En los ensayos había observado que *el perfil de Avice tenía algo de ovejuno*. El autor había escrito para el papel de Avice unos párrafos graciosos que habían hecho reír mucho a los actores en el primer ensayo, pero antes de que el público se diera cuenta de la gracia que tenían, *Julia le había replicado con tal rapidez* que el público contuvo la risa para oír sus palabras. La escena, trazada para hacer reír, tomó el aspecto un poco grotesco, y *el personaje que representaba Avice se hacía un poco odioso*. Avice, *actriz de poca experiencia, se puso un poco nerviosa* al no oír las carcajadas que esperaba y habló con voz dura y con gestos un poco torpes. *Julia le birló la escena* y actuó con un virtuosismo maravilloso. (Somerset Maugham, 1952:320, las cursivas nos pertenecen)

## EL HOMBRE DE PAJA A LA INVERSA

Hay un interesante manejo que puede realizarse mediante el vínculo entre la obsecuencia y la falacia del «hombre de paja», utilizada a la inversa.

Consiste en atribuir a la persona que se desea manipular una cualidad que no posee, y convencerla de que sí la posee. El quid de la cuestión es que la cualidad que se le atribuya a la víctima sea positiva, valiosa, y obvio, conveniente a los fines del manipulador.

Lo explicaremos con un ejemplo. Se recurrirá nuevamente a Somerset Maugham y su personaje Julia Lambert.

Como vimos en el punto anterior («Una obra de arte»), la actriz representa, el día del estreno, una escena de un modo totalmente distinto del de los ensayos.

El esposo de Julia, director de la obra, le dice a su esposa:

- Todo eso está muy bien, pero no sé lo que va a decir el autor. Es un asno presuntuoso y la escena esa no se parece en nada a la que él escribió.
- Déjame a mí. Ya lo arreglaré todo.

Cuando el autor, con frialdad, se acerca a saludar a la actriz, Julia lo manipula con estas palabras:

Cuando ha llegado la escena del segundo acto y he comprendido repentinamente su significación, casi me he desmayado. Usted sabía lo que había en esa escena, para eso es el autor; ¿por qué nos dejó usted ensayarla como si en ella no hubiera nada más de lo que se veía superficialmente? Nosotros no somos más que actores. ¿Cómo puede usted esperar que penetremos en todas sus sutilezas? Es la mejor escena de la obra y casi la estropeé. Nadie más que usted hubiera podido escribirla. La obra es brillante, pero en esa escena hay algo más que brillantez; es genial.

El autor se ruborizó; se sentía tímido, feliz y orgulloso. Julia lo miró con veneración.

(«Dentro de veinticuatro horas, el muy majadero pensará que así era como quería que se representara»). (Somerset Maugham, 1952:322)

## ¿NATURA O SALAMANCA?

A la habilidad para manipular es como que ya los niños la poseen. Lech Walesa se refería a los inconvenientes de ser un hombre público, en relación con la paternidad:

¡Cuántos nervios y cuánta salud tiré en dieciocho años de lucha! La actividad social es un pan muy duro. No quisiera que mis hijos siguieran ese camino... A veces, los hijos se portan mal a propósito para que el padre esté más en la casa. Un día mi hijo menor ya me había sacado de quicio y le iba a pegar, cuando me dijo: «Papá, vos que sos Premio Nobel de la Paz no tenés derecho a usar la violencia» (Artículo de *Le Nouvel Observateur* citado en *El Periodista*, 238:33)

En realidad pareciera ser una característica innata del ser humano, si se confía en los textos bíblicos. Así, en el capítulo 3 del Génesis se lee:

9 Pero llamó Yavé Dios al hombre, diciendo: «¿Dónde estás?» 10 Y éste contestó: «Te he oído en el jardín, y temeroso porque estaba desnudo, me escondí». 11 «¿Y quién, le dijo, te ha hecho saber que estabas desnudo? ¿Es que has comido del árbol del que te prohibí comer?» 12 Y dijo el hombre: «*La mujer que me diste por compañera me dio de él y comí*». 13 Dijo, pues, Yavé Dios a la mujer: «¿Por qué has hecho eso?». Y contestó la mujer: «La serpiente me engañó y comí». (Biblia, 1964:80, las cursivas nos pertenecen)

¿No podría advertirse un leve atisbo de manejo falaz en las palabras finales de Adán?

De un modo inmediato responsabiliza a Eva por el proceder incorrecto que llevaron a cabo (aunque no aclara de qué medios de presión se valió ella para obligarlo); pero además de un modo mediato, indirectamente, ¿no estaría Adán procurando despertar en Dios un sentimiento de culpa?

«La mujer que me diste por compañera me dio de él y comí», dice (contradiciendo inclusive un elemental código tanguero: «el varón, para ser varón, no debe ser batidor»), pero este es otro tema).

«La mujer que me diste por compañera», dice. Esta frase, analizada en contexto y situación correspondientes, podría indicar que tal vez Adán intentó utilizar el *argumentum ad misericordiam* para conmover a su Creador, para inspirarle piedad, y al mismo tiempo, intentó perturbarlo a través de la culpa, responsabilizándolo por haberle dado a *ese* ser, ¡a semejante clase de persona!, como compañera (manejo falaz).

## 6 Manejos falaces. Abordaje ideológico

A continuación analizaremos un abordaje de juegos discursivos conectados con el factor ideológico y, más específicamente, con las maneras en que las formas simbólicas, en una sociedad, se entrecruzan con el poder y se reflejan en el discurso, transformándolos muchas veces en manejos falaces.

Va de suyo que no nos detendremos en analizar términos como «ideología» o «poder», no por carecer de importancia —están en la base misma del planteo—, sino porque un tratamiento adecuado de ellos excede los límites de este libro.

Seguiremos ideas expuestas por Carlos Cárcova (1998:156–158) y Nora Wolfzun («Las marcas del vacío en el discurso social», en Courtis, 2009:237–238), sobre la base de una clasificación elaborada por J.B. Thompson.

Thompson habla de modos de operación de la ideología.

Como podrá advertirse, muchas de las «estrategias» se corresponden con las falacias referidas en los dos puntos anteriores. Incluimos este tratamiento por la vigencia de la perspectiva.

Modo	Estrategias que le corresponden
1. Legitimación	1.1. Racionalización 1.2. Universalización 1.3. Narrativización
2. Ocultamiento	2.1. Resemantización 2.2. Laudativización 2.3. Trope 2.3.1. Metáfora 2.3.2. Metonimia 2.3.3. Sinécdoque 2.3.4. Ironía
3. Unificación	3.1. Estandarización 3.2. Unificación simbólica
4. Fragmentación	4.1. Diferenciación 4.2. Exclusión del otro
5. Reificación	5.1. Naturalización 5.2. Eternalización

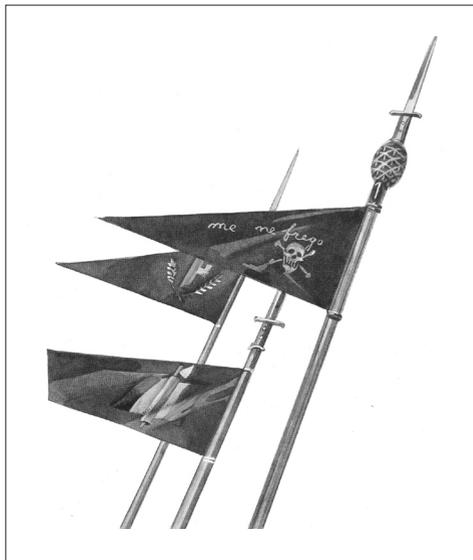
## LEGITIMACIÓN

Es el proceso mediante el cual el poder obtiene legitimidad sin recurrir a la coacción. Esto puede lograrse: a) mediante el consenso; b) a causa del carisma de quien ejerce el poder; c) por motivaciones objetivas e impersonales.

¿Qué estrategias pueden desplegarse?

## Racionalización

Se justifican instituciones sociales articulando razonamientos, pero el punto de partida lo constituye una producción simbólica. Lo racional descansa sobre una simbología.



## Universalización

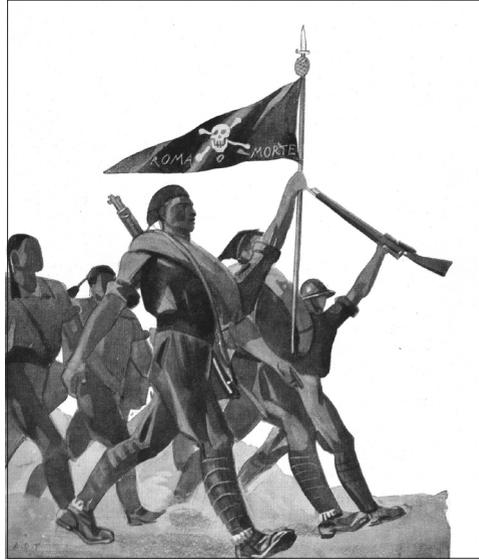
Se da cuando ciertos acuerdos que comportan beneficios particulares para quienes los realizan se presentan como sirviendo intereses del conjunto.

Traducción del párrafo siguiente:

El aporte histórico y revolucionario de la guerra y de la revolución de los Camisas Negras está en esto: que finalmente desde los Alpes a la Sicilia, hay un solo pueblo unido, de acuerdo, disciplinado, decidido a obtener la grandeza, la potencia de la patria. Mussolini.

*La portata storica e rivoluzionaria della Guerra e della Rivoluzione delle Camicie Nere sta in ciò : che finalmente dalle Alpi alla Sicilia, c'è un solo popolo unito, concorde, disciplinato, deciso a fare la grandezza, la potenza della Patria.*

MUSSOLINI



## **Narrativización**

Responde, dice Cárcova, a lo que Bobbio ha definido como el «modelo arisototélico»: una historia que cuenta el pasado y trata el presente como parte de una tradición eterna y encomiable.

Traducción del párrafo siguiente:

En nuestro Resurgimiento se grita: ¡Roma o muerte! Es el grito que sale de la profundidad de la estirpe, que en Roma y solamente en Roma se colma: es el grito que será lanzado después de Víctorio Veneto desde las generaciones de las trincheras, que rompe definitivamente cada obstáculo, disipa cada equívoco, y eleva a Roma un altar reluciente en el corazón de todo el pueblo, y del Nacimiento de Roma hacen el Nacimiento de la Nación que trabaja y camina. Benito Mussolini.

Roma gobierna el mundo, por la salvación, por la paz, por el bien de la humanidad. El día en que el Imperio caiga, nada queda para el mundo sino la guerra universal. La fortuna y la disciplina sostuvieron sólidamente por ochocientos años esta mole inmensa: quien intentase abatirla, se vería envuelto en la ruina y aniquilado. Cornelio Tácito.

Nel nostro Risorgimento si grida: Roma o morte! È il grido che sale dalle profondità della stirpe, che in Roma e solo in Roma si riempie: è il grido che sarà ripreso dopo Vittorio Veneto dalle generazioni delle trincee, che spezzano definitivamente ogni inciampo, disperdono ogni equivoco, e innalzano a Roma un altare splendente nel cuore di tutto il popolo, e del Natale di Roma fanno il Natale della Nazione che lavora e cammina.

BENITO MUSSOLINI

Roma governa il mondo, per la salvezza, per la pace, per il benessere dell'umanità. Il giorno in cui l'Impero cadesse, nullo altro rimarrebbe nel mondo che guerra universale. La fortuna e la disciplina hanno tenuto salda per ottocento anni questa mole immensa: chi tentasse di abbatterla, sarebbe travolto nella rovina e annientato.

CORNELIO TACITO

## OCULTAMIENTO

Muchas veces las relaciones de dominación pueden establecerse precisamente porque se facilitan al ser ocultadas como tales.

## Resemantización

Se da cuando un término es sacado del contexto de uso habitual y llevado a otro. Se transfieren sus connotaciones (positivas o negativas) a un objeto o persona diversa.

Así, durante el auge del colonialismo europeo...

el África francesa recibió el pomposo nombre de «Francia de Ultramar». Esta tendencia culminó teóricamente en la Constitución portuguesa de 1933, y en la posterior creación, por el gobierno de Lisboa, de las llamadas «provincias de ultramar», como parte integrante del Estado lusitano». (Madridejos, 1973:66)

## Laudativización

«Laudatorio» es lo que alaba o contiene alabanza. Se lo utiliza también en referencia a un escrito u oración en alabanza de personas o cosas.

Puede describirse «laudatoriamente» cierta institución o acción pública, a fines de despertar una valoración positiva.

En el ingreso del campo de concentración (eufemísticamente llamado «campo de trabajo») de Auschwitz, señoreaba este cartel:



*Arbeit macht frei* significa «El trabajo os hará libres». Ya sabemos la clase de trabajo que se realizaba en Auschwitz, y la libertad a que se accedía.

Este tema se conecta con los eufemismos (cfr. capítulo 1).

«La juventud es hermosa», decía Mussolini, «porque tiene los ojos límpidos, con los cuales se asoma a observar el vasto y tumultuoso panorama del mundo, es hermosa porque tiene el corazón intrépido que no teme a la muerte».

¿Qué se alababa, se loaba, a través de estas palabras? ¿La juventud, o la muerte? Prestemos atención a uno de los banderines del tríptico cuyas imágenes ofrecemos en el punto titulado «Racionalización» de este capítulo, aquel en el cual hay un dibujo (calavera cruzada por tibias, icono de la muerte) acompañada de la expresión *Me ne frega*. El mensaje: «No me importa morir» (por causa del partido).

## **Tropo**

Consiste en el empleo de palabras con sentido distintos al propio pero con alguna conexión, correspondencia o semejanza.

«Si la palabra "tropo" apunta a todo desvío o mudanza de dirección del uso literal o convencional del lenguaje, podemos convenir en que los tropos del discurso son figuras retóricas que conspiran contra la literalidad» (Wolfzun, 2009: 237–238).

Este empleo figurativo del lenguaje no es privativo de la literatura.

En el discurso político puede resultar muy útil para disimular cierto tipo de relaciones sociales, a través de la confusión o de la inversión de las relaciones entre colectividades y sus partes, entre grupos particulares y formaciones sociales más amplias. (Cárcova, 1998:157)

Puede acudir a los siguientes recursos:

### **Metáfora**

Consiste en trasladar el sentido de una palabra por comparación tácita. La relación entre ambos sentidos (el original y el metafórico) es descubierta por la imaginación.

En el plano jurídico, existe el peligro de hacer jugar metáforas «antropológicas». Así, se puede hablar de «amputar un miembro gangrenado» para fundamentar la eliminación de personas que no resultan deseables para el poder, sea mediante la instauración de la pena de muerte, sea para justificar directamente la desaparición forzada. Más adelante nos detendremos en el tratamiento de este tema.

En esta lengua [la italiana] hay campanas de oro, campanas de plata y campanas de bronce. Las primeras, te harán escuchar la voz de los escritores puros y potentes, las otras la voz de los escritores límpidos pero débiles, las últimas, las campanas de bronce, la voz de aquellos que no se sabe si cantan o gritan. Cierra los oídos a las campanas de bronce, entreciérralos a las de plata, ábrelos a las de oro.

Estas metáforas, con su referencia al oro, la plata y el bronce, recuerdan a Platón justificando la división de la sociedad ideal en estamentos prácticamente inamovibles (cfr. el último punto de este capítulo). Forman parte del texto escolar italiano de 1938 para el nivel quinto que ya hemos visto. Ejemplo también de uso mixto del lenguaje, encierra, en el último párrafo, una orden disfrazada de consejo.

### **Metonimia**

Consiste en tomar el efecto de algo por su causa, y viceversa. Se toma el signo por el significado.

Correspondería a lo que en el capítulo 3 analizamos como «falacia genética», en el sentido que le dan Cohen y Nagel.

## **Sinédoque**

Es una metáfora que consiste en nombrar un todo con el nombre de una de las partes o viceversa; o designar una cosa por la materia con que está hecha, o con el de algo que lleva o usa. Podría jugar como falacia de «accidente inverso» o «generalización apresurada» (ver ejemplo propuesto en el capítulo 3, cuando se analizó un artículo periodístico).

## **Ironía**

Según el *Diccionario del uso del español* de María Moliner, es una manera de expresar una cosa, que consiste en decir, en forma o con entonación que no deja lugar a duda sobre el verdadero sentido, lo contrario de una cosa. La ironía conduce a una reflexión acerca del propio discurso (conciencia de segundo orden o auto reflexividad).

## **UNIFICACIÓN**

Generalmente se crea una identidad colectiva que se reafirma por diversas vías, conduciendo a lo que Carlos Cossio llama «masificación».

Para comprender a la masificación en la concepción egológica, partiremos del valor jurídico fundado «cooperación» (Vilanova, 1973:255-264).

La cooperación implica coexistencia como sociedad. Hay una imposición heterónoma de una suerte en común. La cooperación tiene un disvalor por defecto (minoración) y otro por exceso (masificación). Al producirse la minoración, dentro de la sociedad se produce una secesión, una separación generalizada de algún grupo. Retengamos este concepto porque en el punto 4 («Fragmentación») se hará referencia a él.

En la masificación hay un esquema social desalmado, en el cual los hombres aparentemente cooperan, pero en realidad actúan en forma despersonalizada (como los grupos de operarios en la novela *Un mundo feliz* de Aldoux Huxley, o las sociedades presentadas en los filmes *Metrópolis*, *Tiempos modernos*). A la masificación, o unificación (si conservamos la terminología de Thompson), se la puede lograr acudiendo a:

## **Estandarización**

Un «estándar» es algo que sirve como tipo, modelo, patrón, referencia, nivel.

No siempre la formulación de un estándar común es funcional para dominar. Cuando así sucede, entendemos que entran en la categoría de

«ideológicos». Ejemplo: la imposición de una única lengua para grupos étnicamente diferentes. Durante el gobierno del General Franco en España, las hablas regionales estaban prohibidas. El catalán, el gallego, el euskadi, se hablaban en el seno de las familias. El colonialismo europeo también impuso una lengua (francés, inglés, portugués, etcétera) como «oficial» en las regiones sometidas a su influencia.

También podríamos hablar de la imposición abusiva de estándares religiosos (que no siempre lograron plenamente su cometido, como lo demuestra el sincretismo de ciertas ceremonias que se practican actualmente en países latinoamericanos).

No debemos incluir en este punto aquellas políticas de Estado destinadas a *incluir* grupos. Así, en Argentina, la Ley 1420 trató de que la lengua castellana, aprendida en las escuelas por aquellos inmigrantes o descendientes de inmigrantes que no la hablaban, fuera un factor de integración social (había niños que ingresaban hablando varios idiomas y dialectos, pero no «la castilla»).

### Unificación simbólica

Se crea una identidad colectiva, que constantemente se reafirma. Según este texto de lectura de nivel inicial para uso de escuelas conectadas con Italia radicadas en el exterior, *todos* los niños italianos amaban a Mussolini.



#### I L D U C E

Tutti i bambini italiani amano Mussolini, il Duce che guida la nuova Italia e che senza riposo lavora per il bene della Patria.

Il volto austero del Duce si illumina di dolcezza quando Egli guarda i bambini.

Sanno i bimbi italiani perchè il Duce li ama tanto?

Li ama perchè i bimbi sono le più belle speranze d'Italia, perchè se essi cresceranno forti, laboriosi, buoni, l'Italia anche sarà forte, potente, felice.

## FRAGMENTACIÓN

Contrariamente a lo planteado en el punto 3, para dominar, en lugar de «masificar», puede acudir a la división del grupo social. Es lo que Carlos Cossio llama minoración, desvalor por defecto del valor «cooperación».

El colonialismo que se desarrolló por ciertas naciones europeas en África a partir de la segunda mitad del siglo XIX se apoyó muchas veces en esta estrategia, enfrentando etnias que convivían en territorios vecinos.

Encuentra correlato en la «atomización» que vimos al hablar de falacia de división (cfr. capítulo 4). Puede lograrse mediante:

## Diferenciación

Un grupo se considera «escogido»; superior, por diversos motivos (étnicos, económicos, culturales, religiosos, etcétera). Este grupo se propone a sí mismo como «modelo» (cfr. capítulo 3).

El grupo «inferior» no tiene acceso a prestaciones básicas que van empobreciendo su horizonte (se produce aquí un juego con el argumento circular: «Los miembros del grupo X no progresan porque no estudian, y no estudian porque no progresan»).

La política del *Apartheid* es un claro exponente.

Numerosas hipótesis se elaboraron para explicar el fenómeno del colonialismo.

Algunos especialistas han hablado de la presión demográfica europea, que produjo una emigración ultramarina de un millón y medio de personas por año; pero la verdad es que el colonialismo fue ensalzado y propugnado por países que no contaban con un excedente demográfico. En Francia se esgrimió con orgullo su *mission civilisatrice* (misión civilizadora), mientras que en Gran Bretaña, por boca del escritor Rudyard Kipling (1865–1936), se proclamaba que la conquista y explotación de las colonias formaban parte de «la pesada carga del hombre blanco». (Madridejos, 1973:25)

## Exclusión del otro

La vía más fácil es crear un «enemigo», al cual se culpabiliza de todos o casi todos los problemas. La exclusión del otro puede estar legalizada y llegar a los extremos más brutales, como sucedió en la Alemania nazi, con sus normas para superar «el problema judío», o preservar la pureza «racial» (el concepto «raza» está reemplazado en la actualidad por el de «etnia»). Todo grupo xenófobo participa de esta estrategia.

## REIFICACIÓN

La historia es siempre cambiante. Cuando se desconoce la mutabilidad de las situaciones, presentando algo como natural e inmutable por estar fuera del tiempo (intemporal), se habla de reificación. Puede darse de los modos que a continuación se detallan.

### Naturalización

La estrategia de naturalización muestra lo contingente como natural.

Ejemplo: la negación del derecho de voto a las mujeres, negándoles a su vez la calidad de ciudadanas. En el fondo, esto obedecía a una visión de la mujer como sujeto dotado de cualidades conectadas con la afectividad y no con lo intelectual. Las diferencias entre ambos sexos eran vistas como una cuestión natural, no cultural.

Analizaremos ahora textos que formaban parte de un libro de comienzos del siglo XX. Se trata de *La escuela moderna. Serie elemental de instrucción primaria. Lecciones cortas sobre moral* (1915, Buenos Aires: Cabaut y Cía.)

En el primero de ellos, además de una estrategia de naturalización, se perfila un argumento circular (cfr. capítulo 3). En Argentina, las mujeres no eran ciudadanas porque no gozaban del derecho de voto, y al no gozar del derecho de voto no eran ciudadanas. Como vemos, los distintos criterios expuestos a lo largo del trabajo pueden vincularse, conectarse entre sí.

4. — Otro de los *deberes cívicos* que tiene el hombre para con su patria, es el *voto*. Además de ser un *deber*, es también un *derecho*, por el cual interviene en el nombramiento de los ciudadanos que representan al pueblo, como son los diputados y senadores. Es esta una obligación importantísima; porque siendo libre, se deja a su voluntad la elección del representante; la ley quiere que se manifiesten las voluntades y resoluciones de la mayoría; por eso, todos los argentinos de 18 años cumplidos son ciudadanos que son libres de votar o no, pero que tienen el deber de hacerlo. Las jóvenes de esa edad son *argentinas*, pero no *ciudadanas argentinas* porque las mujeres no gozan del derecho político del voto en esta República.

Desde el surgimiento del pensamiento liberal clásico, y tal vez desde los tiempos de Platón, nuestro pensamiento se ha estructurado en torno a serie complejas de dualismos, o pares opuestos: racional–irracional, activo–pasivo, pensamiento–sentimiento, razón–emoción, (...) Tres características de este sistema de dualismos resultan importantes... Primero, los dualismos están sexualizados. Una mitad de cada dualismo se considera masculina y la otra mitad, femenina. Segundo, los términos de los dualismos no son iguales, sino que constituyen una jerarquía. En cada par, el término identificado como «masculino» es privilegiado como superior, mientras que el otro es considerado como negativo, corrupto o inferior. Y tercero, el Derecho se identifica con el lado «masculino» de los dualismos. (Olsen, 2009:481)

## **Eternalización**

La eternalización muestra lo social vaciado de historicidad. A través de esta estrategia, se puede cristalizar lo social a través del Derecho.

En los textos siguientes (*La escuela moderna...* cit., 5 y 25), por ejemplo, se ven intentos de «eternalización» apelando a estándares de género (adviértase que si, bien los varones no realizaban tareas domésticas, las mujeres sí iban a la calle, aunque no se aclara para qué).

### **El trabajo femenino.**

(LECTURAS).

Es una costumbre muy perniciosa, pequeños amigos, considerar inútil el trabajo de nuestras madres y hermanas porque no producen, al parecer, dinero. He oído a algunos niños decir que sus hermanitas no trabajan cuando ayudan a sus madres en las tareas del hogar. Eso no es verdad, esas niñas trabajan también, porque aligeran el trabajo de la casa, se acostumbran a hacerlo y evitan la pereza, agradando a vuestros padres y preparándose para cuando vayan a formar parte de otra familia. Respetad, pues, su trabajo y no busquéis en él el interés, sino la virtud que lo ennoblece y el móvil que lo anima.

### Una buena hija.

(CUENTITO).

Teresita era de una familia muy pobre. Ni siquiera iba a la escuela. Sólo se ocupaba del cuidado de la casa de su papá y de su abuelita. Su madre había muerto, dejándola muy pequeña. El padre ganaba muy poco dinero, pues ya era muy achacoso; la abuelita había perdido la vista, pero la buena hija economizaba mucho. Cocinaba, lavaba, iba a la calle, cuidaba de todo y aun iba a ayudar, llevándole de comer a una viejecita vecina. Era la delicia de la casa y vivió dichosa toda la vida. Así sucede a las buenas hijas. Dios las bendice y la sociedad las admira.

Una consecuencia de la naturalización de las diferencias de género, a la cual aludimos en el punto anterior, es la «eternalización» de roles. Se manifiesta, por ejemplo, en la concepción que coloca a la mujer sólo en la esfera privada de la familia y al hombre sólo como proveedor.

Hay en Argentina estereotipos multiculturalistas hegemónicos que se mantienen a través del tiempo (precisamente se «eternizan»). El de los aborígenes, el de «el hombre del interior» en la visión de los capitalinos. Se los retrata como invariables. Sus características (o lo que se cree son sus características) se remontan a un pasado nebuloso, a un tiempo mítico del cual se perdió toda huella de origen. No se registran los cambios que, obviamente, se han producido (por eso se dice que lo social se vacía de lo histórico).

Ciertas frases recurrentes también hablan de una «eternalización»: «Argentina granero del mundo», «Argentina crisol de razas», «Con una buena cosecha nos salvamos», «Tenemos las mejores carnes del mundo».

Recordamos, al escribir estas líneas, la tapa de una revista aparecida hace unos años. En ella aparecían pequeños cuadrados, conteniendo fotografías de jóvenes. Cada joven estaba identificado por su nombre de pila y el trabajo que ejercía. El objetivo de la nota era demostrar que había jóvenes trabajadores. Uno de los fotografiados tenía la siguiente referencia: «Fulano de Tal, Wichí». Se lo identificaba por lo étnico y no por lo laboral. Tal vez un *lapsus* de la redacción... Fuere cual fuere el motivo, lo cierto es que era «el otro», el diferente.

En ocasiones la «eternalización» del aborígen reposa sobre un constructo homogeneizante. Ejemplo clásico: Patoruzú, originario del sur, cuyo hermano Upa es conocido como «el gurí» (término que proviene del habla guaraní, grupo aborígen del otro extremo del país).

La «eternalización» se refleja en una práctica de ciertas etnias originarias de África. Nos referimos a la escisión practicada sobre la mujer, que tiene

distintas manifestaciones, desde punciones del clítoris, hasta otras más radicales, llegando a la infibulación. «Siempre se hizo así». «Así nos enseñaron los mayores». «Si no lo hace no va a conseguir marido». Frases por el estilo son utilizadas por las madres para convencer a sus hijas. Y al Derecho de un país que no admite estas prácticas, pero en el cual se radican miembros de etnias que sí las practican, se les presentan los problemas que resulta fácil imaginar.

## **TEMAS CONEXOS**

### **La metáfora y el traslado de categorías de un campo de conocimiento a otro**

La metáfora ha sido definida como «figura de retórica por la cual se transporta el sentido de una palabra a otra, mediante una comparación mental».

Eliminar por completo las metáforas es imposible. Esto es claro cuando tratamos de expresar juicios generales de un carácter novedoso o poco familiar. ¿Cómo podríamos captar nuevas relaciones si no es visualizándolas mediante las nociones antiguas?

El reconocimiento de la verdad literal precede a la metáfora, que sería una transferencia consciente de las propiedades de una cosa a otra.

La historia muestra que las metáforas son por lo general más antiguas que las analogías expresadas. Manifiestan una percepción de identidad vaga y confusa, que un proceso posterior de «discriminación» transforma conscientemente en una analogía entre cosas diferentes. La reflexión posterior advierte identidades, elementos comunes o al menos relaciones entre dos cosas diferentes.

Esto explica la función de las metáforas en la ciencia, la religión y el arte, y nos previene contra los argumentos falaces en pro o en contra de ideas expresadas en lenguaje metafórico (Cohen y Nagel, 1990(2):205-213).

### **Metáforas, ficciones y Derecho. Límites**

La metáfora posee un poder emocional del que carecen enunciados más exactos; contiene una fuerza que no poseen los enunciados literales.

«Esto aclara la naturaleza de las ficciones o simulaciones» —dicen Cohen y Nagel— «tal como aparecen en el ámbito donde alcanzaron mayor desarrollo, esto es, en el Derecho».

En el plano jurídico las ficciones se presentan como aserciones que contienen un elemento a todas luces falso. Pero ese elemento resulta conveniente y hasta indispensable para producir ciertos resultados deseados. Así, si una

persona fehacientemente citada para reconocer su firma no comparece a hacerlo, se acude a la figura del reconocimiento *ficto* y se actúa, en lo sucesivo, como si la hubiera reconocido.

¿Por qué la ley no usa expresiones exactas? ¿Por qué afirma que una corporación es una persona, en lugar de decir que ciertos conjuntos de derechos y obligaciones son análogos en algunos aspectos a los de una persona física?

Los autores citados responden:

- 1) Porque la conveniencia práctica de la brevedad supera a la ventaja teórica de la mayor exactitud.
- 2) Porque, al igual que la elocuencia, contribuyen a dar fuerza emocional a proposiciones que queremos que sean aceptadas.

Por otra parte, hay ocasiones en las que la ficción judicial es indispensable para impedir que la observancia estricta de la ley y el formalismo jurídico entrañen consecuencias socialmente inaceptables (para ver ejemplos, cfr. Perelman, 1988:220–222).

«La inadecuada comprensión del carácter metafórico de muchas proposiciones, y de la naturaleza simbólica de todo el lenguaje da como resultado falacias diversas», dicen Cohen y Nagel.

Las palabras son representaciones o símbolos, y es un error identificar un símbolo con el objeto que representa (ya lo decían los sofistas: «¿Es que acaso cuando nombro a una carroza, la carroza pasa por mi boca?»).

Las abstracciones son partes, fases o elementos reales de las cosas o de sus relaciones, aunque no sean idénticas tales cosas en todos los aspectos. No debe perderse de vista que la analogía es útil sólo en la limitada medida en que es verdadera. Tenemos entonces analogías y ficciones de las cuales el Derecho no puede prescindir, fundamentalmente por una cuestión de eficacia, como vimos en el capítulo anterior.

No hay una metáfora más apropiada que la de la «transparencia» para representar como debieran ser las elecciones.

Pero convengamos en que hay ocasiones en las cuales el uso de metáforas en ámbitos jurídicos o conectados con ellos confunde, diluye ciertas acciones, etcétera.

Constituye un manejo falaz trasladar categorías propias de un campo, impunemente, a otro campo del conocimiento.

Es el caso de investigaciones que, a poco de iniciadas se posponen, pues se decidió «poner paños fríos» sobre el tema, o «apagar el incendio» en el mismo. A los paños fríos se los puede colocar sobre la frente de un ser humano cuando tiene fiebre. A los incendios se los trata de apagar porque si hay un incendio hay fuego. A las investigaciones se les da curso por otras vías. Estas metáforas no aclaran ni explican ni justifican nada.

Mediante metáforas Platón presentaba la división de la sociedad ideal en estamentos.

Ciudadanos: sois hermanos, pero el Dios que os ha formado os ha hecho de modo distinto: ha hecho entrar oro en la composición de los más capaces de mandar, que son los de más valía. Ha mezclado plata en la composición de los auxiliares; hierro y bronce en la de los labradores y artesanos. Por lo general engendraréis hijos semejantes a vosotros. (Platón, *República*, libro III. Citado por Bodenheimer, 1979:59. Tomado de la traducción inglesa de Jowett)

Además Platón incluía, a continuación, una «predicción autocomplaciente» dirigida a labradores y artesanos en la cual el *petitio principii* o argumento circular está claro:

Por lo general engendraréis hijos semejantes a vosotros (...) estáis hechos de hierro y bronce, vuestros hijos serán iguales a vosotros; por lo tanto, al ser iguales a vosotros, estarán hechos de hierro y de bronce, nunca de materiales superiores.

Como sutilmente y mediante otro argumento circular se introduce el mensaje de que los ciudadanos de hierro y de bronce valen menos que los de oro («que son los de más valía»), y que a su vez los de más valía son aquellos más capaces de mandar, es de suponer que los primeros no se verían muy impulsados a cambiar de estatus.

La metáfora antropológica se incluye en el discurso de ciertos organismos parapoliciales («Si un miembro de la sociedad se gangrena, hay que amputarlo», con las connotaciones que el ambiguo término «amputar» contiene) para justificar su actuación. Tal lo expresado por los «escuadrones de la muerte» de Brasil, la agrupación AAA en Argentina, etcétera.

En el plano jurídico se acude a una metáfora cuando se recomienda, para interpretar una norma jurídica, acudir a «la voluntad del legislador».

¿Qué voluntad es ésta? No hay que olvidar que en el régimen parlamentario el legislador no es un ser único, sino una corporación que frecuentemente comprende centenas de miembros, distribuidos muchas veces en dos asambleas y que además la mayor parte de ellos votan siguiendo una disciplina de partido y desinteresándose de la cuestión. Los más competentes tienen con frecuencia puntos de vista diferentes sobre la materia que de ordinario se esfuerzan en conciliar por medio de un compromiso obtenido merced a fórmulas de alguna vaguedad, que permiten por ello interpretaciones divergentes. (Perelman, 1988:54)<sup>1</sup>

---

1 Para un ejemplo práctico de la imposibilidad de establecer fehacientemente la voluntad «del» legislador como un ser único (en la terminología de Perelman), cfr. Battú de Reta (1), 1995: 104-110.

«El legislador» es una figura–promedio inexistente. Es como «el consumidor» a que se alude en el capítulo 7.

Épocas hubo en las cuales se hablaba de normas claras, «sanas», de las cuales era posible evadir la tarea interpretativa. Los principios *In claris non fit interpretatio* o *Interpretatio cessat in claris* se aplicarían a aquéllas normas «claras», en contraposición a las «oscuras», llamadas por Bentham «enfermas».

«La introducción en el derecho de las metáforas medicinales de lo normal y lo patológico, asociando lo normal con la cuasi universalidad de las leyes no necesitadas de interpretación, y lo patológico con el estrecho saldo de leyes viciosas, se exhibió como un incorrecto fenómeno de asimetría entre el gigantismo de lo normal y el reduccionismo de lo patológico», dice Francois Geny.<sup>2</sup>

Karl Engisch, por su parte, recomienda tener cuidado, en el plano jurídico, con el manejo de imágenes y paralelos. Ciertas metáforas, dice, pueden aclarar algunos asuntos, pero *no tienen fuerza probatoria alguna* (Engisch, 1967:120–121).

Para el autor contemporáneo Marc Angenot, la metáfora devela ideologías implícitas «que conforman el sistema ideológico en el que se sostiene el enunciado». Aunque el enunciador de una metáfora no acepte la presencia de la ideología, la metáfora actúa como un «acto fallido».

Tenemos por ejemplo las metáforas médico–biológicas. Mediante ellas se vincula a ciertos fenómenos con «agentes patógenos» que enferman el cuerpo social. En esta línea, se habló de «la peste judía», «los miembros gangrenados que deben ser amputados del cuerpo para impedir que la infección avance», «las manzanas podridas que deben ser quitadas del barril para que no pudran a las sanas».

Existen también, dice Angenot, las metáforas relacionadas con la sexualidad. Así, al decir «Francia no tiene más la virilidad de antaño», se está develando una ideología machista que vincula al modelo masculino con el buen funcionamiento de un país.

Una derivación de la metáfora antropológica es la que apela a cuestiones de género:

vale más ser impetuoso que circunspecto, porque *la fortuna es mujer*, y es necesario, por esto mismo, cuando queremos tenerla sumisa, *zurrarla y zaherirla*. Se ve, en efecto, que se deja vencer más bien de los que le tratan así que de los que proceden tibiamente con ella. Por otra parte, como mujer, es amiga siempre de los jóvenes, porque son menos circunspectos, más iracundos y le mandan con más atrevimiento. (Maquiavelo, 1961:125, las cursivas nos pertenecen).

---

2 Cfr. Battú de Reta, 1994, *Revista de Ciencia y Técnica*, 91–101.

## 7 Muestras de proyección al campo jurídico

El heterogéneo material que sigue no tiene más pretensión que el de brindar muestras de ejemplos concretos. En la primera parte, refieren a ramas del Derecho. En la segunda, a temas jurídicos variados.

Como criterio de organización de contenidos se utilizó el orden alfabético. Comencemos por ciertas ramas del Derecho.

### **DERECHO ADMINISTRATIVO**

#### **Actos administrativos ilógicamente motivados**

Ni el objeto ni la fundamentación del acto administrativo pueden ser absurdos o contrarios a las reglas de la lógica. Un acto fundado en razonamientos falsos es arbitrario y en consecuencia nulo. En la práctica es frecuente que aparezcan tales actos, dice Agustín Gordillo (1969:295 y ss.), por la inserción de falacias, tanto formales como no formales. En este punto seguiremos las ideas del citado autor, quien a su vez sigue a Irving Copi.

- 1) Hay en el campo administrativo razonamientos que consideran las consecuencias de la decisión, antes que *el fundamento* de la misma. Esto puede darse:
  - a. Cuando no hay suficientes argumentos serios para fundamentar una solución.
  - b. Cuando sí hay suficientes argumentos serios, pero estos resultan contrarios a la solución que se quiere o se desea dictar.
  
- 2) Esta segunda situación nos lleva a pensar en aquellos realistas norteamericanos que, como Karl Llewellyn, afirman que el juez (aquí hablaríamos de funcionarios en general), en lugar de pensar antes en la norma y extraer de ella una conclusión para el caso, sigue un camino inverso: elige primero una conclusión que estima justa (o conveniente), y busca después una norma que la justifique. En cualquiera de los dos casos se argumenta analizando las consecuencias que acarrearía la solución contraria; consecuencias que

invariablemente se pintan como negativas y aún nefastas o perjudiciales para algún ámbito o sector. Esto, de por sí, constituye ya un manejo falaz (*Causa falsa*).

Pero además debemos tomar en cuenta que dentro de él viene oculta una segunda falacia, que puede ser de distinto tipo: argumentos *ad baculum*, *ad misericordiam*, *ad populum*, etcétera.

En ciertas ocasiones se plantean los llamados «casos testigos», los cuales generan razonamientos del tipo «si se hiciera lugar a ésta reclamación, se abrirían puertas para muchos que están en la misma situación. Entonces el Estado tendría que pagar mucho dinero. El reclamo es infundado».

Si tal conclusión fuera precedida por una advertencia por parte de algún funcionario («Si se procede en el sentido X, no habrá dinero para sueldos, etcétera»), advertencia que encierra una velada recomendación para proceder en el sentido *no X*, se agregarían los segundos argumentos.

El ejemplo puesto en el párrafo anterior contendría un *argumentum ad baculum*. Si el argumento fuera de los que invocan «el interés público», la «necesidad general», el «interés de la colectividad», la «razón de Estado», sería del tipo *ad populum*, con apoyatura en fórmulas ambiguas.

A fines del siglo XIX, Francia se vio sacudida por el llamado «Caso Dreyfus». El militar Alfredo Dreyfus, acusado de espionaje, fue degradado y condenado a trabajos forzados en 1894.

En 1906, la sentencia fue anulada y Dreyfus se reintegró a las filas del ejército.

Pero antes de la anulación hubo presiones para que su probada inocencia fuera ocultada, aduciendo que la verdad traería consecuencias perjudiciales para muchos personajes importantes dentro del *staff* militar y, se decía, «para la credibilidad del ejército y el Estado francés mismos» («cuestión de Estado»). Afortunadamente tal argumento falaz no prosperó en esta segunda instancia.

- 3) La Administración emplearía el argumento *ad hominem offensivo* si desestimara pedidos o recursos, alegando supuestas características negativas del peticionante, que en rigor de la verdad no guardan relación con la verdad o falsedad de lo que dice, o la corrección o incorrección de su argumento. Ejemplo: X pide que se le liquiden sueldos atrasados, pero su pedido no es atendido, porque sus antecedentes en la función pública no son buenos.
- 4) El *argumentum ad ignorantiam* consiste en decir que algo no es cierto porque no se ha probado que sea verdad. Sin embargo,

excepcionalmente este argumento es válido en el ámbito del Derecho Administrativo:

- a. Al argumentar la inocencia de una persona, si no se prueba que es culpable y hasta tanto se demuestre lo contrario, se supone que es inocente.
- b. Si se efectuaron diligencias probatorias serias y técnicas, dice Gordillo, y ellas dan un resultado negativo, puede también sostenerse que no se ha probado lo pretendido, y por lo tanto se lo debe rechazar. Pero en tanto esas diligencias probatorias serias no se realicen, estando la carga de la prueba a cargo de la Administración, constituiría un típico *argumentum ad ignorantiam* rechazar una pretensión por falta de pruebas.

### **Administrados y argumento *ad misericordiam***

En el capítulo 1 ejemplificamos la diferencia entre «mentira pura y simple» y «falacia» acudiendo a un caso del ámbito administrativo (cfr. capítulo 7).

En este campo es habitual que los descargos efectuados ante actas que se labran por violación de determinadas normas contengan argumentos *ad misericordiam* a discreción.

Entre 1978 y 1999, en la Dirección de Asuntos Jurídicos del entonces Ministerio de Agricultura, Ganadería, Industria y Comercio de la Provincia de Santa Fe, se dictaminaba en expedientes conectados con la protección de la fauna silvestre.

Los dueños de negocios dedicados al comercio de pieles que «olvidaban» renovar los «Certificados de Origen y Legítima Tenencia», siempre acudían al mismo recurso para ejercer su derecho a «descargo»: presentar una carta firmada por algún empleado, en la cual manifestaban que los patrones estaban de viaje, que eran ellos quienes habían olvidado hacer el trámite, y que si se sancionaba a la firma, ellos (los empleados) iban a perder el puesto.

Obsérvese la combinación de dos argumentos: *ad misericordiam* y *ad baculum*. Mientras tanto, con un mismo Certificado de Origen y Legítima Tenencia se justificaban distintas operaciones con productos de la caza de animales silvestres, contribuyendo a la depredación de la fauna.

En un caso los infractores a normas de pesca solicitaban se disculpara su accionar, pues el producido de la venta de pescados (tres ejemplares) se destinaría a obras benéficas.

Sres. Ministerio de Agricultura y Ganadería  
Dirección de Ecología y Protección de la Fauna  
Bulevard Pellegrini 3100  
SANTA FE

Me dirijo a Ud. a efecto de comunicarle que en fecha 2 de julio del corriente año nos fue decomizada una malla de pesca simple sabalera; si bien no poseemos la documentación correspondiente es nuestra intención comunicarle que nuestro viaje tenía intenciones puramente benéficas ya que el producto de la pesca iba a ser utilizado para recaudar fondos para la Sociedad Colonbofila de cita en calle esquina Dr. y cuyo presidente y Secretario corroboran lo dicho con su firma y sello de la entidad.

Cabe aclarar que la malla era prestada y que la pesca fue solo de tres ejemplares (sábalos), siendo así y viendo el tipo de Sociedad (palomas mensajeras) que era nuestra intención beneficiar no dudamos que la Dirección de Ecología y Protección de la fauna sabrá comprender nuestra intención y tendrá a bien reintegrarnos el artículo de pesca y eximirnos de toda sanción ya que el único perjudicado en definitiva será la Sociedad Colombófila, pues ésta, si no es así deb. será devolver con fondos propios al propietario real la malla decomizada.

Desde ya agradecemos su buena voluntad y a la espera de una pronta solución saludamos a Ud. muy atte.

, 14 de julio de 1989 .



Otros pedían se les devolviera una malla de pesca comisada, aduciendo que eran empleados en un establecimiento para enfermos mentales ubicado a orillas de un río, y necesitaban de tal elemento para recoger «a los locos que se tiraban al agua».

En estos casos *la inatinencia* del argumento salta a la vista. Y se ve claramente la contracara del argumento *ad misericordiam*: manipular no sólo inspirando compasión hacia el emisor del discurso, sino también inspirar culpa en el destinatario del discurso.

## Administrados y ambigüedad

Un personaje novelesco construido por el escritor inglés Graham Greene —el señor Pottifer— brinda estrategias para guerrear contra la oficina de réditos.

[El señor Pottifer]... Creía firmemente en la táctica dilatoria. «Nunca conteste a todas sus preguntas», decía. «Oblíguelos a que vuelvan a escribirle. Y sea *ambigua*. Siempre tendrá tiempo de decidir qué quiso decir, de acuerdo con las circunstancias. Cuanto más grande sea el legajo, tanto mayor será el trabajo. Y el personal cambia con frecuencia. Un recién llegado tiene que empezar a revisar el legajo desde el principio. El espacio de las oficinas es limitado. Al fin acabarán por rendirse». A veces, cuando algún inspector me urgía demasiado,

me decía que había llegado el momento de aludir a una carta inexistente. Entonces escribía lacónicamente: «Debió leer con atención mi carta del 6 de abril de 1963». Solía pasar un mes entero antes de que el inspector admitiera que no tenía noticias de esa carta. Entonces el señor Pottifer mandaba una copia en papel carbónico que a su vez contenía una alusión a algo que el inspector no podía rastrear. Si el inspector era nuevo en la zona, echaba las culpas a su predecesor. De lo contrario, al cabo de unos años de tratar con el señor Pottifer caía al borde de la postración nerviosa. (Greene, 1973:303-304, las cursivas nos pertenecen)

Tecnología mediante, ahora es más difícil utilizar todas esas argucias: ya no se hacen copias en papel carbónico, los datos suelen estar informatizados, etcétera. No obstante ello, algunas ideas se pueden sacar todavía (y de hecho, ciertas presentaciones ante la Administración Pública parecen hechas por alguien que se inspiró en el señor Pottifer).

## **DERECHO CIVIL. ASUNTOS DE FAMILIA**

Transcribimos una entrevista realizada en el año 1992 a un juez de Familia en la Primera Circunscripción Judicial. Interiorizado del tema (del cual ya en esa época nos ocupábamos) brindó contenidos que luego organizamos según el criterio de las falacias que estuvieran relacionadas.

### **Patria Potestad y *argumentum ad baculum***

- Entrevistado: —Cabría preguntarse cuales son los límites entre el *poder correctivo* que la legislación otorga a los padres, y el *exceso de autoridad*. No estamos hablando de excesos evidentes, que se traducen en golpes, lesiones, violaciones, etcétera, sino de sutiles violencias ejercidas sobre el niño por ciertos mayores, respaldados por el temor que le causan. Hemos visto que el soporte material de los manejos falaces no necesariamente es verbal. Muchas veces una mirada paraliza más que palabras. Esto tiene aplicación en el campo de las relaciones entre padres e hijos. La cuestión está en saber hasta qué punto el acto de un padre se mantiene dentro de los límites que le señala la patria potestad, y cuándo se excede en sus derechos, configurando un *argumentum ad baculum*. En los juicios de divorcio, cuando los hijos declaran como testigos, generalmente la madre pide que se retire de la sala de audiencia al padre. Ante ello el padre puede asumir dos tipos de conducta: retirarse sin ningún problema, o manifestarse en disconformidad, alegando, por ejemplo, que quiere permanecer en la sala pues desea verificar el contenido de la testimonial.

En este último caso es posible que exista algún tipo de presión por parte del padre hacia el niño, que se «deschava» mediante su empeño de permanecer en la sala.

Los jueces suelen percibir esta situación, este manejo.

- Entrevistadora: —Pero también cabe ver la situación desde otra óptica. ¿Y si el padre, conocedor de manipulaciones basadas en el autoritarismo de la madre, quiere permanecer para proteger al hijo de ellos, para que el niño se sienta seguro?

Comentario: un mismo hecho puede ser enfocado de distintas maneras. Hay matices evidentes para alguna parte, y otros que escapan a su percepción. Los manejos falaces muestran su aspecto más problemático, la dificultad de ser aprehendidos.

### **Demandas de filiación y *argumentum ad baculum***

- Entrevistado: —Otro caso de juego de este tipo de falacia se dio en una demanda de filiación, instaurada contra un hombre casado, con varios hijos. La demandante ofreció como medio de prueba una pericia genética, a producirse en las siguientes personas: ella, el niño objeto del juicio, el demandado, y *también sus hijos matrimoniales*.

El Tribunal decidió convocar para la pericia genética al demandado, no así a sus hijos matrimoniales, disponiendo que tal convocatoria sería, en su caso, tenida en cuenta para su oportunidad. De haber insistido la actora en que la pericia operara sobre estos hubiese dejado ante el Tribunal la idea de que quería ejercer presión, un intento de extorsión y también herir al demandado.

También se podría interpretar el pedido como un modo de lograr que el demandado no dilatara el proceso, accediendo al reconocimiento sin pasar por la pericia genética, o aceptara prontamente su producción sobre sí mismo, a fin de no herir a sus hijos matrimoniales.

Pareciera ser que los manejos falaces se advierten o se ignoran según el punto de vista que se ocupa en el espacio relacional.

### **Demandas de filiación y situaciones personales**

- Entrevistado: —Los juicios de filiación extramatrimonial debieran quedar en el campo de la pura técnica jurídica. Se instaura una demanda contra un varón de quien se predica ser el padre de un niño. Técnicamente ¿qué tiene que ver si el varón está o no casado? Lo

que hay que ver es el nexo biológico. ¿Por qué se introduce normalmente, no sólo en la contestación de la demanda sino también en la prueba testimonial ofrecida por el demandado, que éste está casado, y que su vida conyugal es muy buena?

Una respuesta sería la siguiente: se está tratando de formar la idea de que el demandado, al estar casado y llevarse bien con su mujer, no tiene necesidad de mantener relaciones extramatrimoniales. Lo cual es una situación personal del demandado, que no tiene nada que ver con la demanda en sí. Sabemos que en la absolución de posiciones se contesta por sí o por no. Si una posición está formulada así: «Para que el testigo confiese que salía los viernes por la noche» y se responde «Yo soy un hombre casado», el respondente está escamoteando la cuestión, comete una falacia de atinencia. El mensaje implícito (y hasta inconsciente) podría ser: «Señor Juez, usted que es hombre proteja esta institución». A lo cual un juez avisado puede repreguntar: «Perdón, pero usted ¿salía o no salía los viernes?». Lo que sucede es que muchas veces al interrogatorio no lo toma el Juez, sino un empleado.

### **Secuestro de bienes y *argumentum ad baculum***

- Entrevistado: —El argumento *ad baculum* del que hablamos se refleja en casos en que se solicita el secuestro de un bien. Se juega, se ejerce presión, con el peligro de desbaratamiento del bien en manos del depositario. Constituye un medio de extorsión que no guarda atinencia con el fin que ha perseguido el legislador con la figura del «secuestro».

### **Demandas por alimentos y *argumentum ad misericordiam***

- Entrevistado: —Las demandas por alimentos de padres a hijos no son frecuentes, o al menos no tanto como entre cónyuges, excónyuges, o de hijos extramatrimoniales a padres. Sin embargo, el caso que vamos a referir se dio en estas circunstancias.

Una madre, de cincuenta y cuatro años, demandó a su hijo por alimentos. En la audiencia de vista de causa, en todo momento, la madre vistió rigurosamente de negro, estuvo peinada con el pelo tirante, vale decir, dando una imagen de persona necesitada.

Si bien es cierto que por su origen, por lo sociocultural podría ser habitual, parecía que la actora enviaba un mensaje al juez: el color negro es la falta de luz, de luminosidad, la depresión. El color negro es la anulación de toda luz, de todo esplendor. Modulaba su voz de un modo especial. No llevaba puesta absolutamente ninguna joya.

Sabemos que la petición de alimentos requiere que el peticionante funde su necesidad. Obviamente la necesidad se considerará fundada con base en pruebas fehacientes, pero no podemos negar que la imagen personal refuerza la idea.

En el proceso se verá la sagacidad del destinatario del mensaje para percibir los signos y decodificar el mensaje.

Nota de la entrevistadora: pensemos en los «bloques de sistemas» insertos en la comunicación no verbal; el soporte material con que se daña el razonamiento jurídico por la introducción de falacias. Vimos que estos soportes materiales podían residir en objetos y posturas. La ropa es un objeto; el modo de arreglar otro objeto (el cabello) tiene incidencia. Remitimos al capítulo 1.

### **Demandas de filiación y «Pregunta compleja»**

- Entrevistado: —Y ya que estamos hablando de la facultad del juez para repreguntar, hablemos de la pregunta compleja.  
Este tipo de pregunta se da efectivamente. En el lenguaje común se dice que procura «sacar de mentira verdad» o viceversa.  
En los casos de filiación suelen aparecer preguntas como ésta: «¿Reconoce usted que no proporciona alimentos a su hijo X?»  
Un juez advertido desdoblará la pregunta: «Primero: ¿el hijo es suyo?»  
Si la respuesta es negativa, a la segunda directamente no se la formula.  
Lo propio puede suceder en una absolucón de posiciones: «Jure como es cierto que usted visitaba a su hija y le daba algunos alimentos a la madre». Bien pudiera ser que el interrogado visitara a alguna mujer que fuera madre, y le proporcionara ayuda económica, sin que la hija fuera suya.  
Bastará con que conteste «Sí, yo la visitaba y la ayudaba económicamente», para que un abogado avisado acote: «¡Ah, entonces usted reconoce que es su hija!»  
Sucede que muchas veces la pregunta dirige la respuesta del testigo.

### **Testimoniales, reticencia y ambigüedad**

- Entrevistado: —La reticencia ¿es un manejo falaz?  
Ante la clásica respuesta «No me consta» de los testigos, no queda en claro si se quiere significar que «no sabe» algo, o que evade dar una respuesta concisa, por ejemplo en el caso de que supiera de algo por haberlo oído decir, pero no lo ha presenciado, no tuvo un conocimiento personal del tema. Es lo que sucede, por ejemplo, con juicios de divorcio en los cuales debiera atestigüarse acerca del mal carácter de la mujer en la casa.

Muchas veces los jueces repreguntan y solicitan al testigo que aclare el sentido y alcance de tal respuesta. Pero no siempre se advierte la ambigüedad que a su vez encierra la respuesta...

Muchas veces tal ambigüedad tiene este fundamento: afuera lo están esperando al testigo para incriminarlo, reprochándole no haber respondido de tal o cual manera. Y el testigo, mediante esta fórmula ambigua, procura conciliar su conciencia (o la precaución de no dejar una puerta abierta para ser procesado por falso testimonio), y la necesidad de no desairar a quien lo propuso como testigo.

La práctica demuestra que hay que prestar atención a las inflexiones de la voz. Cuando ante la necesidad de precisar el contenido del «no me consta» se contesta «no lo sé» con una voz rotunda, contundente, es más probable que se conteste verazmente. Salvo que el testigo finja una seguridad que no tiene.

Otras veces el fundamento de la ambigua fórmula «no me consta» está dado por el hecho de que el testigo presupone que la pregunta del abogado de la parte contraria a quien lo propuso necesariamente quiere perjudicar a éste.

## **Evasivas**

- Entrevistado: —El artículo ciento sesenta y uno del Código Procesal Civil y Comercial de la provincia de Santa Fe procura poner límite a las evasivas. Sin embargo ellas pueden pasar desapercibidas hasta para el Juez. En una ocasión, una mujer que había convivido con un hombre y tenido un hijo que fue reconocido por él, demandó el reconocimiento de otro, concebido en un período próximo al matrimonio del demandado con otra mujer. Fue un caso confuso, sin pruebas fehacientes.<sup>1</sup> El demandado alegó que no consideraba al niño como propio, «porque hijos son los nacidos del amor, y este había venido de contrabando». El juez, inadvertidamente, no pidió que se le aclarara el sentido y alcance de la expresión «de contrabando». Entonces no quedó claro si el declarante quiso decir: a) que el niño no era suyo y la mujer se lo quiso endilgar, o b) que la madre buscó quedar embarazada de él, sabedora de su próximo casamiento con otra mujer. En el momento, el juez no advirtió las implicancias de pedir tal precisión. Y el declarante ¿fue deliberadamente ambiguo, o no?

---

1 Nota de la autora: en la época en que se sustanció este caso no existía la prueba de ADN.

## La memoria fragmentaria

- Entrevistado: —En ciertos casos es difícil determinar si las declaraciones de los testigos son ambiguas porque encierran un propósito de manipulación, o lo son por causa de su nivel cultural, extracción social, etcétera. En un juicio de filiación, en que hubo convivencia entre las partes durante algunos años, se carecía de elementos para precisar el período de tal convivencia. Los testigos eran isleños que acotaban los tiempos tomando como referencia «... la inundación grande». Consultado un periódico de la zona acerca del tema, se llegó a la conclusión de que durante el período en cuestión hubo *dos* picos de inundación. ¿Sobre qué bases se fundaría una evaluación acerca de los presupuestos éticos del discurso de los testigos? ¿Quisieron engañar? ¿Hablaron conforme a lo que les era usual? Disimular un manejo falaz es muy difícil en el juicio oral; no así en el escrito, que trae un espacio de reflexión que obviamente ha sido más trabajado, y es redactado por alguien que tiene una formación. Muchas veces un testigo quiere ocultar algo (por ejemplo una presencia) y la pone en evidencia por manifestaciones gramaticales: «Ese día llovía, yo iba sólo en el auto, etc., etc., y *miramos* tal cosa». Algunas veces el discurso tiene un estilo determinado, y de repente se hace incoherente. Es el caso de alguien que no recuerda con precisión nada, absolutamente nada de lo que se le pregunta, y de repente dice: «Yo no tuve nada que ver con ella *después* de la década del ochenta». Hay una memoria fragmentaria, que casualmente resulta aplicada a aquello que al testigo le conviene. Muchas veces esto hace difícil o imposible delimitar la mentira pura y simple del manejo falaz.

## El discurso infantil en sede judicial

- Entrevistado: —En el caso de los niños cabe preguntarse si son capaces de enunciar un discurso falaz, y de ser así si el mismo puede reconducirse. En realidad el discurso de los niños puede ser no veraz, porque sobre él haya operado un *manejo falaz* implementado por uno de los progenitores. En estos casos se evidencia que en la construcción del discurso se insertaron vocablos que figuran en algunos de los escritos, y que los niños de por sí no podrían haber enunciado:
  - Ella es promiscua.
  - Ella privilegia su proyecto personal sobre la familia.Estas frases constituyen construcciones difíciles de adjudicar a una criatura.

## DERECHO ECOLÓGICO

Muchas veces se habla de la «producción de petróleo».

En realidad, el petróleo no se produce, se extrae. Es un recurso no renovable: se saca de yacimientos naturales que pueden explotarse una sola vez.

La dilapidación de ciertos recursos se disimula gracias al subterfugio de denominar «producción» al consumo de reservas, e «inversión» a los gastos de explotación.

Hay etiquetas que parecen redactadas por expertos en reserva mental. Se omiten datos y se identifican indebidamente dos términos, jugando con falacias de ambigüedad.

Los envases mismos de insecticidas de contacto contienen un manejo falaz: expresan que matan insectos *herbívoros* (o sea los que nos comen las plantas). Pero lo que no aclaran es que *también* matan insectos *carnívoros*, que son los predadores naturales de aquellos, vale decir los que naturalmente mantienen el equilibrio.

... Pero aquí viene la zancadilla: los insectos de contacto son agentes tóxicos no específicos, es decir que matan aproximadamente igual cantidad de herbívoros y de carnívoros. La etiqueta de la lata dice: «soy para matar pulgones morochos» (herbívoros), pero no agrega que también elimina avispa «calistas» (carnívoros) las cuales almuerzan a los susodichos pulgones (Pérez Calvo J., ¿Por qué hay cada vez más pesticidas? *El Ambientalista* (46), 22–23).

Desaparecidos estos predadores naturales, e inmunizados los insectos dañinos respecto al producto, la siguiente generación de insectos tendrá una relación desproporcionada a favor de los herbívoros dañinos. La etiqueta de estos productos no miente, pero tampoco dice toda la verdad.

En la Conferencia de Puerto Vallarta (México, 1994) la Comisión Ballenera Internacional logró la creación de un «Santuario para ballenas de los Mares del Sur».

El «Santuario» protege a los animales designados con el término genérico de «*whale*». Esta palabra es traducida por algunos diccionarios del idioma inglés como «ballena» y por otros como «ballena y cachalote».

Ciertos países de gran actividad pesquera adhieren al primer significado, sosteniendo que el santuario no funciona para otras especies que no sean ballenas (cachalotes, delfines) a los cuales cazan indiscriminadamente. No haber precisado al momento de crear la norma el significado cabal del término, la interpretación de la palabra *whale* ¿habrá constituido un manejo falaz para beneficiar a estos países?

Con respecto a las ballenas, opera un manejo que constituye el clásico «argumento circular» (*petitio principii*).

Se dice: «En tal zona hay que capturar más ballenas, porque hay mucho krill. Demasiado, causará un desequilibrio».

En realidad, en esa zona hay abundancia de krill porque allí se capturaron muchas ballenas, que se alimentan precisamente de krill... Por lo tanto, la proliferación de estos organismos es índice, precisamente, de la baja población de cetáceos.

## **DERECHO LABORAL**

A principios de los noventa comenzó a estudiarse el acoso laboral. Se trata de un fenómeno para el cual se acuñó un término: *mobbing*, término que proviene de *mob*, muchedumbre. Se conecta a una idea de incomodidad fatigosa. El comportamiento de un grupo no es la suma de los comportamientos de los individuos que lo componen: el grupo es una entidad con comportamientos propios.

El problema siempre existió, pero en la época aludida se lo identificó como proceso específico, procediendo a estudiar científicamente su impacto. Lo que ciertos trabajadores creían singular, se ve ahora que es compartido por muchas personas.

Ya se venía trabajando, en muchas legislaciones, la cuestión del acoso sexual. Pero este es sólo un aspecto del acoso en sentido amplio. El acoso es un manejo falaz.

Por acoso en el lugar de trabajo hay que entender cualquier manifestación de una conducta abusiva y, especialmente, los comportamientos, palabras, gestos y escritos que puedan atentar contra la personalidad, la dignidad o la integridad física o psíquica de un individuo, o que puedan poner en peligro su empleo, o degradar el clima de trabajo. (Hirigoyen, 2008:48)

El acoso es siempre el resultado de un conflicto. No todas las empresas toman en cuenta la dimensión de estos conflictos y su impacto sobre lo laboral. La contratación de personal experto en lo que se ha dado en llamar «recursos humanos» puede ser visto como una respuesta al problema. Pero hay mucho por hacer al respecto, porque como salta a la vista, la manipulación puede comenzar con pequeños actos perversos que, por cotidianos, parecen normales (a esto nos referíamos en la primera parte, al hablar del modo como los manejos falaces «se deslizan» imperceptiblemente). Si no se los detecta, pueden transformarse en verdaderas conductas perversas.

## DERECHO PENAL

### **Circunstancias atenuantes y *argumentum ad misericordiam***

En nuestro Código Penal las circunstancias atenuantes están referidas genéricamente en los artículos 40 y 41.

El artículo 41 contiene una enumeración de circunstancias que deben ser tomadas en cuenta por los jueces. Hay acuerdo en que esta enumeración no es taxativa.

Cuando se habla de «los demás antecedentes y condiciones personales» se deja un amplio margen a la discrecionalidad del Juez.

Es aquí donde entramos en las «zonas grises» de los manejos falaces. ¿Dónde están los límites entre «circunstancias atenuantes» y *argumentum ad misericordiam*?

Sabemos que las circunstancias atenuantes refieren a hechos objetivos que guardan relación (atingencia) con el caso y deben ser probadas. Al estar basadas en hechos concretos y aludidas por la ley, deberían excluir el plano emocional.

Si bien es cierto que la apelación a la misericordia refiere a elementos subjetivos que no tienen nada que ver con el hecho en sí (no guardan atingencia con él) podrían llegar a ejercer el efecto psicológico deseado apelando a la compasión del juzgador, manipulando sus emociones y sentimientos, o dándole elementos para justificar una decisión en ocasiones manifiestamente ilógica.

Veamos un ejemplo histórico.

En 1877 fue alevosamente asesinado en San Justo (provincia de Santa Fe) el comerciante francés P.D.<sup>2</sup>

Para M.A., uno de los acusados —peón de estancia, protegido por caudillos políticos— el fiscal pidió la pena de muerte, por aplicación de la normativa vigente en la época (Ley 2ª, Partida 7ª.)

El defensor expresó: «el encausado es un pobre indígena quien tiene costumbres y hábitos muy distintos de los que tiene el hombre civilizado para quien fueron dictadas las leyes españolas cuya aplicación pide el Agente Fiscal».

En su declaración ante el juez, M.A. relató que:

---

2 Actuaciones: Sumario para la averiguación de la muerte de P.D. Archivo General de la Provincia de Santa Fe, expedientes criminales, 1877.

a los doce años de edad se separó, huyéndose, del poder de su padrastro, y fue a parar y residir entre los indios de las tribus salvajes, donde permaneció hasta la edad de veinte y tres o veinte y cuatro años (...) que jamás ha estado en centros de poblaciones donde pudiera aprender a leer, escribir ni a ejercitar actos religiosos de ningún género, teniendo una ignorancia completa de los deberes y obligaciones sociales por haber residido entre las tribus salvajes. (...) Que el robo y el asesinato entre las tribus que ha vivido se consideraba como un hecho pasajero y de poca importancia, por cuanto el exponente ha presenciado entre los indios matarse unos a otros y que no tenían castigo de ningún género.

Terminado el acto M.A. estampó su firma al pie con letra clara y legible. El juez no pudo menos que advertir la contradicción entre la referencia del encausado a su analfabetismo, y el hecho de firmar. Debió entonces aclarar que había aprendido a leer y a escribir en la cárcel pública.

No analizaremos minuciosamente el caso; sucintamente diremos que el juez aceptó y hasta completó los argumentos esgrimidos por la defensa (incluso con referencias a los indígenas de Norteamérica), y finalmente M.A. fue condenado a veinte años de presidio con cadenas y grilletes, pago de costas procesales y pérdida del arma (al poco tiempo huyó de la cárcel por el hueco de una pared que se derrumbó providencialmente, pero esto ya es otra historia).

Lo que interesa analizar es el juego entre lo que actualmente denominamos «circunstancias atenuantes» y la apelación a la compasión. Los mismos argumentos que sirvieron históricamente para justificar masacres de pueblos originarios (estado de salvajismo, carencia de normas) fueron útiles aquí para justificar formalmente la aplicación de una pena menor a un personaje que resultaba útil a los poderosos (como se desprende del expediente, y de la investigación histórica realizada por la autora de este trabajo sobre diversos hechos de la época y lugar).

El argumento *ad misericordiam* se presta como ningún otro a los juegos de poder. Basta disfrazarlo con ropajes de circunstancias atenuantes.

## **Violencia ejercida sobre la mujer mediante violación**

No es raro que la violación de una mujer genere comentarios del tipo «Ella se lo buscó».

Porque:

- provocaba (con la ropa, con las actitudes, etcétera);
- andaba sola por la calle en horas indebidas;
- todo el mundo sabe que es una prostituta;
- etcétera.

Con un pase de magia se traslada el eje de la cuestión desde el violador (que es el que debiera ser enjuiciado) a la mujer violada.

Pareciera ser que no se advierte que en el delito de violación el bien jurídico afectado es la libertad sexual, y no la honestidad u otras cualidades de la víctima.

El hombre de la calle suele hacer comentarios descalificatorios acerca de las víctimas de violación. ¿Qué sucede cuando tales consideraciones son insertadas en un discurso jurídico? ¿Podemos asegurar que nunca pesan?

Una noticia periodística daba cuenta de que, ante un caso de violación, el juez de la causa le preguntó a la víctima qué estaba haciendo en la calle a altas horas de la madrugada.

Nos preguntamos si ésta circunstancia tiene algo que ver con el hecho de que se hubiera ejercido violencia sexual sobre la víctima.

Toda consideración de este tipo constituye un manejo falaz por falta de atinencia.

O, si se lo prefiere, contiene una falacia de atinencia del tipo denominado causa falsa (cfr. capítulo 3).

### **La fuerza física vista como fuente legítima de poder**

Muchas veces, ante hechos de violencia contra una mujer, el agresor expone argumentos de este tipo:<sup>3</sup>

- a) *Le pego porque puedo, porque soy más fuerte.*  
Es un caso clásico de argumento *ad baculum*.
- b) *Le pego porque me provoca.*  
Se pasa a la categoría de concepto científico lo que es solamente una idea vulgar («provocación»)  
Se trata de una concepción simplista y mecánica que pone absolutamente afuera la causa o motivación de la conducta de un sujeto.  
Este razonamiento adolecería de una generalización apresurada, y se inserta también dentro de la causa falsa.
- c) *¡Pero si no le pegué, nada más le di unas cachetadas!*  
Se considera que pegar es solamente boxear o dar puñetazos (división).
- d) Yo no soy violento, pero me provoca y me descontrolo.

---

3 En este punto se trabajó sobre la base de material aportado por Ferreira, 1992: 200-204. Analizamos ejemplos allí brindados, haciéndolo desde la óptica de las falacias. Cfr. asimismo Battú de Reta, 1996:39-54.

El sujeto se define a sí mismo por sus lapsos de calma y no por los de sus reacciones, como si éstas no formaran parte de su ser (composición).

e) *Él le pegó, pero ella le gritó.*

Esto implica fragmentar el acto violento aislándolo del proceso en que se engarza (composición).

También toma como causa de los golpes algo que en realidad no lo es, e infiere que los gritos justifican los golpes, porque fueron previos: un perfecto ejemplo de las dos manifestaciones de la causa falsa.

Lo antedicho no es un simple ejercicio basado en situaciones hipotéticas. En 1996 un joven de veinte años declaró ante la Justicia: «Quería hacer el amor y esa noche dejarla embarazada. Yo estaba lleno de alegría por haber tomado la decisión. (...) Pero ella me rechazó. (...) Cuando me rechazó algo pasó por mi cabeza. Fue como un flash. Me bloqueé (*Clarín*, 9 de junio de 1996, p. 38).

El resultado de esta concatenación de hechos, que intentaron justificarse mediante argumentos falaces, fue que el joven mató a su novia con ciento trece puñaladas.

### **Violencia moral ejercida sobre la mujer**

El uso del argumento *ad baculum* sobre la mujer puede revestir las más variadas formas.

Ofrecemos otro ejemplo histórico.

En el año 1878 falleció un colono italiano en Cayastacito (provincia de Santa Fe). Su esposa, de la misma nacionalidad, fue acusada de haberlo envenenado.

En la investigación surgió que un tiempo antes la esposa había hecho abandono del hogar, trasladándose a otra colonia, y retornando luego.

Es interesante conocer los motivos del regreso: ella misma los aclaraba, en una carta escrita en italiano, que en original y traducción fue agregada al expediente<sup>4</sup> (los resaltados nos pertenecen):

me alegraba que el juez no me podía obligar de ir con mi marido mas no he podido me ha condenado *o de ir con el marido o de ir a la línea* entonces te dejo considerar a ti mi gran desgracia que a mí me ha sucedido yo, *antes de ir a la línea* yo estoy obligada de ir con mi marido pero esto puedo decir que es mi última ruina...

---

4 Sumario para la averiguación de la muerte de S.F. Archivo General de la Provincia de Santa Fe, Archivos Penales, expediente criminal nº 14, año 1878.

«Ir a la línea» significaba ser trasladada a la línea de fronteras, a los fortines.

Tal vez oficialmente se le asignaran tareas tales como cocinera o lavandera, pero esto sería un modo eufemístico de disimular que, siendo «fortinera», se vería obligada a ejercer la prostitución.

Se combinaban muchos factores: el estado de indefensión de una mujer extranjera que ni conocía la lengua castellana (sus declaraciones en sede judicial requerían de un intérprete), la autoridad del Juez, etcétera.

Adviértase que el Juez le planteó a la mujer un dilema negativo: o volvía con el marido, o era enviada a la línea de fortines.

Poco importa si llegado el caso el juez podía realmente efectivizar su amenaza. El dilema negativo, vehículo de un *argumentum «ad baculum»*, surtió efecto y la mujer retornó al hogar.

Más allá de si tales manejos son usualmente utilizados en la actualidad, en otro contexto histórico, no podemos negar que persisten en forma encubierta. Menoscar una denuncia por malos tratos, tomarla a la ligera, son actitudes que encierran manejos falaces.

Frases como «pero y con todos los problemas que hay, usted viene a denunciar una pavada como es una cachetada», «un consejo: vuelva a su casa, póngase linda y cocínele algo rico a su marido...» constituyen manejos que conjugan falacias de distinto tipo.

## **DERECHO PROCESAL CIVIL Y COMERCIAL DE LA PROVINCIA DE SANTA FE**

En la provincia de Santa Fe el Código de Procedimientos Civil y Comercial contiene normas destinadas implícitamente a impedir la formulación de preguntas complejas y el uso de la ambigüedad:

*Artículo 161: Cada posición contendrá un solo hecho concreto, y será susceptible de respuesta afirmativa o negativa. Las partes tendrán, no obstante, el derecho de formular también preguntas relativas a las cuestiones en debate con la condición de que sean claras y no induzcan a error. En el primer caso, si el absolvente se negare a responder o lo hiciera en forma evasiva, será tenido por confeso en la sentencia. En el segundo, la negativa a contestar o las respuestas evasivas podrán surtir el mismo efecto o constituir presunciones en su contra, de acuerdo con lo que resultare de los demás elementos de juicio reunidos en autos, según prudente apreciación del juez.*

*Artículo 204: En la audiencia respectiva, a pedido de parte o de oficio, el juez podrá variar, sin lugar a recurso alguno, los términos en que han de ser formuladas las preguntas. Estas no podrán involucrar o sugerir una respuesta. Tampoco contener expresiones de carácter técnico, salvo que fueren dirigidas a personas capacitadas. En ningún caso se admitirán ampliaciones sobre hechos que no hubieran sido materia de las formuladas o que no versaren sobre las circunstancias expresadas en las respuestas. Esta restricción no rige para el juez ni para la parte contraria de la proponente.*

En la práctica el asunto no siempre es tan simple. Recordemos lo visto en la parte general, referente al «soporte material» de los manejos falaces (cfr. capítulo 1).

La inducción a responder de un modo determinado no pasa solamente por las palabras. El interrogado muchas veces se siente inhibido o se maneja con un nivel coloquial de lenguaje, que le impide comprender cabalmente lo que se les pregunta.

Una o varias de estas condiciones pueden constituir terreno fértil para la eficacia de manejos falaces con soportes no orales. Gesticulares, por ejemplo: inflexiones de la voz, ademanes, miradas: todo puede colaborar para obnubilar al interrogado.

## **EN TEMAS JURÍDICOS VARIOS**

### **Consumidor, protección del**

Todos oímos hablar de la «protección al consumidor» o la «defensa del consumidor». Veamos asuntos en los que se detectan manejos falaces. Tal vez por su cotidianeidad es más fácil que pasen desapercibidos.

- 1) Hace un tiempo, tomó trascendencia un tema que, en realidad, no es nuevo: el de los frutos cítricos cuya cáscara se colorea. En rigor de la verdad el problema es más grave aún, ya que se han observado frutas en las cuales la tintura había penetrado hasta la pulpa (esto se da sobre todo en las mandarinas, que tienen la cáscara muy delgada). Uno de los productores que acudía a tal recurso, justificaba su accionar por los medios de comunicación diciendo que «el consumidor» pedía frutos atractivos, que «el consumidor» no quería comprar frutas que parecían verdes.  
«El consumidor» es una figura inexistente. Es un ser ficticio, que no tiene entidad real, producto de una generalización apresurada. Si queremos trabajar con personas–promedio, debemos saber que ello es muy difícil de lograr, porque las muestras deben obtenerse de grupos homogéneos. Hablar del «consumidor» como de un «ser promedio» de carne y hueso constituye un manejo falaz.  
Toda persona que tenga un mínimo conocimiento del poder cancerígeno de las tinturas sabe que estos productos son perjudiciales para la salud. Y esta persona es tan «consumidor» como aquella otra desprevendida o desinformada que se deslumbra por lo externo, y prefiere ingerir alimentos insalubres, basando su elección en el aspecto.

- 2) Hubo un producto, de venta libre en supermercados y dietéticas, llamado «torta de frutas», que se promocionaba como «naturalmente regulador de la función intestinal».

Luego de un tiempo de estar en el mercado se supo que a la regulación de la función intestinal no la lograba de un modo tan natural como parecía, puesto que estaba espolvoreado con una sustancia laxante. La etiqueta del producto no negaba la existencia de esta sustancia. Pero tampoco *aclaraba* que el producto la contenía. Esto, a personas con ciertos problemas de salud (por ejemplo, renales), podía resultarle nefasto. Constituía un manejo falaz, destinado a incrementar las ventas, a costa de la desinformación del consumidor, que creía estar comprando algo naturalmente laxante.

¿Un caso de manejo falaz apoyado en la reserva mental?

- 3) Es frecuente observar inserta en la etiqueta de botellas de aceite la expresión «sin colesterol».

Las grasas son esenciales para el cuerpo, pero la clase correcta de grasa es fundamental para mantener la salud. Se propone seleccionar como grasas a los aceites vegetales prensados en frío, poli saturados y sin hidrogenar (verificar estos términos en la etiqueta: la frase *sin colesterol* no es suficiente dado que el colesterol es un producto animal o humano y de hecho no existe en los vegetales. (Miguel, 1995:62)

Las etiquetas no faltan a la verdad, dado que los aceites no «tienen» colesterol. Afortunadamente los aceites tampoco padecen de diabetes, taquicardia, ni ningún otro problema de salud. El rótulo recuerda un poco al viejo chiste: «¿El pan engorda?». «No, el que engorda es el que come pan.»

- 4) Cuando el servicio telefónico que fuera prestado en Santa Fe por EnTel pasó a manos de una empresa privada, ésta remitió a los usuarios una circular ofreciendo el servicio de mantenimiento de los equipos terminales (cableado interno y aparato de teléfono) contra el pago de un abono mensual.

ADELCO Santa Fe advirtió que si los equipos habían sido instalados por EnTel, subsistía plenamente para la nueva empresa la obligación de efectuar el mantenimiento ordinario sin cargo. Solamente en las líneas nuevas, o en el caso de sustitución del equipo instalado por EnTel, la obligación de mantenimiento se limitaba al cable de entrada al inmueble (cfr. «La columna del usuario», en *El Litoral*, 20 de agosto de 1995, p. 5).

En la circular remitida a los usuarios la nueva empresa no mintió, pero tampoco brindó toda la información al usuario. No mintió de un modo

ostensible, pero tampoco dijo toda la verdad. ¿Podríamos hablar de «reserva mental»?

Una de las contadas áreas de la ciencia sometida a una forma limitada de supervisión externa es el sometimiento a prueba, por razones de seguridad, de los nuevos alimentos, medicinas y pesticidas. En los Estados Unidos la industria somete cada año muchos miles de resultados experimentales a la revisión de la Food and Drug Administration (FDA=Administración de Alimentos y Medicamentos), o a la Environmental Protection Agency (EPA= Agencia de Protección del Ambiente). Estas dos agencias están facultadas a enviar inspectores a los laboratorios que proporcionan los datos, y continuamente sacan a luz resultados falsificados. (Sheldrake, 1995:46)

## EN LA CREACIÓN DEL DERECHO

### Leyes

Se los detecta desde siempre. En la antigua Roma hubo juegos de ambigüedad. El recurso inadecuado a la analogía también constituye un manejo falaz.

Agotados los tesoros y reducido a la pobreza, [Calígula] acudió a la rapiña y se mostró fecundo y sutil en los medios que empleó: el fraude, las ventas públicas y los impuestos.

Pretendía que aquellos cuyos antepasados habían obtenido para ellos y sus descendientes el derecho de ciudadanía romana, lo gozaban ilegalmente si no lo habían recibido de sus padres, porque la palabra *descendientes* no podía entenderse, según él, más allá de la primera generación; y cuando le presentaban diplomas acordados por Julio César o Augusto, los anulaba como títulos viejos y sin valor. (Suetonio, 1963:203)

Una ley alemana del 28 de junio de 1936 rezaba: «Es punible todo acto que la ley declara como tal o lo que merece castigo según los principios de cualquier ley penal y según el sentimiento sano del pueblo» (Bodenheimer, 1979:418).

Como puede advertirse, determinar qué acto sería punible quedaba abiertamente en manos del juzgador, el cual podía apelar inclusive al respaldo de una entidad inasible como era «el sentimiento sano del pueblo» (*argumentum ad populum*, o juegos discursivos conectados con formas simbólicas, tales como los vistos en el capítulo 6).

La Constitución turca del 10 de enero de 1945, sección 68, incluía este texto: «Todo turco nace y vive libre. Goza de libertad para hacer todo aquello que no perjudique a los demás. El derecho natural del individuo a la libertad está limitado por las libertades de que gozan sus conciudadanos. Estos límites están definidos exclusivamente por la ley».

«La absoluta vacuidad de tal fórmula —dice Alf Ross (1963:269, nota 8)— asegurada además por la última frase del precepto, es precisamente lo que la hace adecuada en alto grado para servir a fines ideológicos.»

El artículo 79 de la ley penal china de 1979 expresa: «Una persona que comete un delito no definido explícitamente en las partes específicas de la ley penal puede ser condenada y sentenciada, tras la aprobación del Tribunal Popular Supremo, según el artículo más similar de la ley» (cfr. Elster, 1991:210, nota 68).

La inclusión de fórmulas ambiguas en una norma jurídica puede ser involuntaria o no. La intervención de grupos de poder en la elaboración de ciertas normas determina el contenido de las mismas, de manera tal que responda a los intereses del grupo.

### **Redacción de contratos u otros documentos**

En este caso la llamada «interpretación preventiva» tiene mucho que decir y hacer.

Cierta vez una empresa se comprometió a proveer, a una institución pública, bolsones para jubilados, conteniendo veinte productos alimenticios.



Durante algunos meses los bolsones brindaron veinte productos sustanciosos como aceite, azúcar, arroz, fideos, y similares. Pero luego comenzaron a portar solo tres productos sustanciosos. La «veintena» se completaba con paquetes de orégano, pimienta, condimento para pizza, sal, cajas tamaño chico de cubitos de caldo, etcétera.

La empresa proveedora no mintió en cuanto al número de artículos: efectivamente los productos entregados eran veinte. Pero no necesariamente cabe identificar comestible con alimenticio o nutritivo.

Hubo varios tipos de soporte material del manejo falaz que se realizó en este caso (sobre todo se jugó con la ambigüedad).

En última instancia, a los receptores de los bolsones (jubilados y pensionados) no les interesaría la catalogación del manejo, sino las desastrosas consecuencias para su salud y su magro bolsillo.

Si el funcionario que firmó el contrato con la empresa hubiera poseído mínimas nociones acerca de los manejos del lenguaje y su impacto en lo

jurídico, hubiera exigido un detalle de los productos y especificaciones sobre su calidad. A menos, claro está, que le interesara sacar partido de los manejos falaces de la empresa contratante, pero esa ya es otra historia.

Este tema también se conecta con el manejo de la interpretación literal (cfr. capítulo 5).

Tales cuestiones pueden trasladarse al campo de las relaciones contractuales entre particulares, en los cuales advertir a tiempo un manejo falaz puede prevenir un conflicto.

Bien lo habrá aprendido el diablo del cuento de Ricardo Palma «*Don Dimas de la Tijereta*».

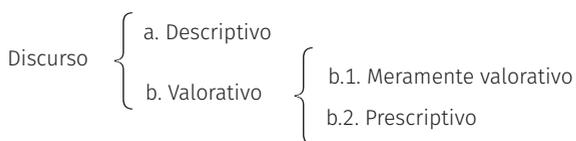
El diablo pactó con un escribano llamado Dimas devolverle la juventud, a cambio de la «*almilla*» del notario. Al momento de su muerte, don Dimas le hizo entrega de una prenda íntima denominada de ese modo (Palma, 1971:16–17).

Comentario al margen: ésta y otras historias similares fundamentan la creencia de que en el infierno no hay profesionales jurídicos, porque no los quiere nadie.

## EN LA DOCTRINA

Los manejos falaces conectados con la doctrina pueden incidir en la creación, interpretación y aplicación del Derecho.

Estructuraremos el análisis partiendo de ideas de Axel Hägerström (citado por Olivecrona, 1968:20). Este autor destacaba la necesidad de distinguir entre:



El discurso meramente valorativo se limita a expresar sentimientos del sujeto. El discurso prescriptivo, en cambio, busca influir en el comportamiento de los otros

«Una cierta inercia del lenguaje», dice Hägerström, «ha hecho que se objetiven sentimientos del sujeto, convirtiéndolos en cualidad de lo real». Dicho de otro modo: el discurso b.1) es considerado como si fuera un discurso a). Esta objetivación indebida muchas veces se traslada al concepto de «deber».

Entonces lo meramente valorativo se viste de «descriptivo», pero con la intención de transformarse en prescriptivo. Queda abierta la puerta así para las llamadas «falacias de autoridad». En virtud de ellas, se llega a creer que,

porque alguien prestigioso sostiene que cierta proposición es verdadera, tal proposición se vuelve verdadera.

En realidad la verdad o falsedad de una proposición es independiente de cuantos o de quienes así lo afirman (ver *argumentum ad maioritatem* y *argumentum ad verecundiam*). Pero el lenguaje cumple también una función *ideológica*. Y muchas veces aceptamos y utilizamos inadvertidamente estructuras de pensamiento prefijadas, conclusiones ajenas, sin un análisis crítico de sus fundamentos.

Que las palabras no sirven sólo para la comunicación, sino que son un instrumento de dominio y un arma, es algo conocido desde la antigüedad. «Quien tiene la palabra», decía Gorgias en el siglo V a.C., «tiene la espada».

Un modo de dominar mediante la palabra lo constituye el elaborar definiciones retóricas o persuasivas, «falaces volteretas semánticas», como las denomina Ricardo Guibourg.

Sabemos que la definición tiene sus propósitos y reglas, que no es del caso analizar ahora. Pero a simple vista se advierte la diferencia existente entre las definiciones estipulativas, lexicográficas, aclaratorias y teóricas, por un lado, y persuasivas por el otro.

Una definición persuasiva ejerce cierta manipulación sobre el significado: lo limita, lo extiende o lo cambia lisa y llanamente, según el interés de su autor por utilizar la palabra en cierto contexto. Esto, naturalmente, es *estipular* un significado. Pero si sostuviéramos que estamos estipulando, gran parte del efecto persuasivo de la definición se perdería. Conviene, pues, afirmar que el significado propuesto no es invención nuestra, sino que, de algún modo, estaba allí para ser desentrañado por quien fuese sensible a ciertas evidencias de una realidad trascendente. (Guibourg *et al.*, 1992:77-78)

En Derecho la autoridad conserva un prestigio de antigua data.

Si bien actualmente en nuestro Derecho la doctrina ya no constituye la principal fuente, la opinión de juristas es citada por operadores jurídicos para fundamentar sus argumentos.

Es necesario prestar mucha atención, puesto que existen autores que hacen política jurídica encubiertamente, al presentar sus valoraciones personales bajo el ropaje de descripciones del Derecho positivo.

Volvemos a lo dicho al comenzar éste punto: se objetivan sentimientos del sujeto, convirtiéndolos en cualidades de lo real.

El uso emotivo de palabras (que implicaría manejarse con enunciados de «deber ser» y los adjetivos «bueno» y «malo»), es disfrazado estratégicamente de enunciado referencial (utilizando por ejemplo el indicativo «es» y los adjetivos «verdadero» y «falso»).

Esta tendencia a vestir los enunciados emotivos con el ropaje de los enunciados referenciales es endémica en los trabajos de filosofía, sociología y teoría jurídica. Tal como este tipo de literatura tiende a confundir las proposiciones

de hecho con definiciones, así también tiende a confundir las proposiciones de hecho con juicios de valor. La mayor parte de lo que conocemos como filosofía política, ciencia política y teoría jurídica, consiste en elaboradas definiciones, mezcladas con juicios de valor. El todo va usualmente disfrazado de enunciado de hecho. (Carrió, 1990:126, citando a Glanville)

Siguiendo a Anthony Weston (1999:137–138) analizaremos estas definiciones:

- Aborto: expulsión prematura por la fuerza del feto de un mamífero.
- Aborto: asesinato de bebés.

La primera es una definición neutral: no le corresponde al diccionario, dice el autor citado, decidir si el aborto es moral o inmoral. La segunda es una definición emotiva.

Es probable que el manejo falaz inserto en una definición persuasiva no pase desapercibido para quienes tienen una sólida formación jurídica, pero pensemos en las consecuencias para quienes manejan sólo nociones elementales.

## GLOBALIZACIÓN

El Derecho experimentó, a causa de la globalización, una serie de transformaciones. Asistimos a un cambio de paradigmas jurídicos.

Algunos cambios son materiales, porque se conectan con el poder de influir sobre el contenido, la materia, de las normas jurídicas. Otros son formales: inciden sobre los procedimientos, las formas, de creación del Derecho. Para mayor complicación, ambos tipos se combinan.

José Antonio Estévez Araújo (2006:114) esquematiza de este modo las transformaciones del Derecho:

<b>Transformaciones materiales</b>	Privatización Transnacionalización
<b>Transformaciones formales</b>	Procedimentalización Crisis de la pirámide kelseniana
<b>Combinaciones</b>	Procedimentalización privatizadora Pluralismo jurídico

Analizaremos algunas consecuencias, vinculando nociones expuestas en este capítulo y en anteriores con las ideas de Estévez Araújo. Las referencias a páginas corresponden a la obra citada. Los remarcados nos pertenecen.

### **Ocultamiento de la dominación por resemantización**

1) Amenaza

Se identifican los términos «amenaza» y «agresión» (anfibología, falacia de ambigüedad).

La guerra «preventiva» es una acción armada que se lleva a cabo en respuesta a una «amenaza» de otro Estado. *La amenaza no tiene las características estrictamente objetivas de la agresión.* La amenaza tiene siempre un componente subjetivo. Es algo que hace que quien la percibe se sienta en peligro. En cualquier caso, el Estado que adopta la doctrina de la guerra preventiva se reserva el derecho de decidir lo que va a considerar una amenaza y lo que no. (152)

2) Barreras no arancelarias

Se designa con ella a normas de diversa índole, que pueden tener como objetivo, por ejemplo, imponer estándares de seguridad, de salubridad, de respeto medioambiental para la obtención de materias primas o fabricación de productos. Podría verse como una falacia de «generalización apresurada» o una falacia «de composición».

3) Contratos

Las empresas pequeñas y medianas se encuentran integradas en redes dependientes de grandes empresas. Estas empresas pueden modificar sus relaciones con los integrantes más débiles del grupo mediante normas que, aunque tengan la forma de contratos, no lo son porque son impuestas unilateralmente. Entonces se habla de «contratos relacionales», que simplemente regulan los procedimientos de negociación a poner en práctica para fijar las obligaciones en cada momento.

4) Espacio

Uno de los presupuestos de la soberanía nacional era la «impermeabilidad de las fronteras». Las fronteras actuales se vuelven «porosas» y ahora además el espacio «físico» de un Estado, hay que admitir la existencia del espacio «virtual», en el cual pueden hacerse transacciones a través de redes informáticas.

5) *Lex mercatoria*

En la Edad Media se llamó *lex mercatoria* al Derecho especial que regulaba las relaciones entre comerciantes. La *lex mercatoria* actual tiene como una de sus principales fuentes a contratos elaborados

por grandes firmas de abogados, que trabajan para compañías trasnacionales.

6) Mercado mundial

Cuando se expresa «mercado mundial» o «mercado global», no se hace referencia a la reunión de un grupo de productores más o menos independientes, en condiciones más o menos de paridad. Vemos ahora una estructura de «empresas-red».

7) Soberanía

Ha surgido lo que Juan Ramón Capella define como «nuevo soberano supraestatal difuso», que se identifica con el poder estratégico conjunto de las empresas transnacionales (2006:87). La dimensión simbólica de la soberanía interna se diluye. Instituciones oficiales y no oficiales imponen su voluntad por encima de los Estados.

8) Valores, objetos culturales

Aquella clasificación de objetos culturales (mundanales y egológicos), ideada por Cossio sobre la base de ideas de Husserl, sufre el impacto de lo mediático por la globalización. Nuevas estructuras de comunicaciones, la digitalización, la revolución informática, desembocan en oligopolios que controlan los mercados mediáticos nacionales o regionales, imponiendo sus contenidos culturales.

La propia publicidad tiene un contenido ideológico que promueve el consumismo (obviamente), pero también el individualismo o la desigualdad como valores (68).

## **Identificación de términos**

En las operaciones bélicas contemporáneas, el lenguaje bélico y el policial se mezclan, cayendo en la vaguedad, en la falacia de generalización apresurada.

Se habla de «enemigos» y «delincuentes». Junto a operaciones bélicas en el sentido clásico del término encontramos también elementos propios del estado de excepción, como las nuevas leyes antiterroristas o el internamiento de los combatientes afganos en Guantánamo, sin reconocerles el estatus de prisioneros de guerra. La segunda guerra contra Irak se presentó como una operación de policía internacional contra un Estado al que se calificaba de «criminal». (62)

## **Inversión de la carga de la prueba**

La Organización Mundial del Comercio (OMC) se desentiende de los procesos de producción de las mercancías.

Esto significa que para la OMC una banana es una banana: que quienes la produzcan trabajen en un régimen de semiesclavitud o que se utilicen productos altamente tóxicos en su cultivo es algo en lo que la actual OMC «no puede entrar».

(...)

Curiosamente, la OMC sí prevé medidas para impedir el *dumping*, es decir, que las empresas vendan por debajo del coste del producto, pero no medidas para impedir el «*dumping* social» o el «*dumping* ecológico». (...) Con ello se provoca un *círculo vicioso* consistente en contribuir a empeorar las condiciones laborales y la protección medioambiental en los países más exigentes en este terreno.

(...)

La situación resulta agravada más aún porque la OMC no aplica el principio de precaución, por lo que es el país que considera que el producto puede constituir un peligro quien tiene la obligación de probarlo. No es el país exportador quien tiene que probar que es inocuo (137–138, el destacado nos pertenece).

Podríamos seguir enumerando hasta el infinito nuevos problemas. Si algo tienen en común todos ellos es la presencia de «asimetría» en las relaciones.

Desde el principio marcamos que lo que caracteriza a los manejos falaces es precisamente la asimetría del poder que manejan los coactantes. Pero en la actualidad esta asimetría alcanzó una intensidad impensable hasta poco tiempo atrás.

## **MEDIACIÓN**

Ha cobrado auge en nuestro país el tema de los medios alternativos para la resolución de conflictos.

Entre ellos se encuentra la mediación, como instancia previa al juicio. En la mediación hay un tercero que, a pedido de las partes, intenta acercarlas, dirige las tratativas, y formula propuestas que los interesados pueden o no aceptar. Este tercero es imparcial, interviene en la desavenencia con el consentimiento de las partes, y su función es la de ayudarlas y asistirles para que alcancen un convenio que los satisfaga mutuamente.

La mediación es una profesión con responsabilidades y deberes éticos. Veamos algunas de las responsabilidades del mediador:

*Neutralidad:* Un mediador debe determinar y revelar todas las afiliaciones monetarias, psicológicas, emocionales, de asociación o autorización que tenga

con cualquiera de las partes de una desavenencia, de tal manera que pueda ocasionar un conflicto de intereses, o afectar la neutralidad percibida o real del profesional en el desempeño de sus deberes. Si el mediador, o cualquiera de las partes principales sienten que los antecedentes del mediador van a tener un potencial de prestigio sobre su desempeño, el mediador debe descalificarse a sí mismo en cuanto a la realización del servicio de mediación.

*Imparcialidad:* El mediador está obligado, durante el desempeño de sus servicios profesionales, a mantener una postura de imparcialidad hacia todas las partes involucradas. Imparcialidad significa libertad de prejuicio o favoritismo, ya sea de palabra o de acción. Imparcialidad implica un compromiso para ayudar a todas las partes, y no a una sola de ellas, a alcanzar un convenio mutuamente satisfactorio. Imparcialidad significa que el mediador no va a desempeñar un papel de adversario en el proceso de resolución de desavenencias. (Código de conducta profesional para mediadores, 1982:337)

Hemos visto cómo la comunicación puede ser distorsionada.

En el acto comunicacional se transmite información mediante un mensaje. Se trata de un proceso participativo.

Los signos mediante los cuales nos comunicamos compiten con otros elementos que generan perturbaciones de hecho en el proceso: son los llamados ruidos.

Ciertamente los «ruidos» se presentan de muchas formas en el proceso de comunicación. Pero al hablar de falacias focalizamos la atención en los ruidos psicológicos, frecuentes en la comunicación entre personas distanciadas desde el punto de vista del poder.

Una o ambas partes involucradas en la mediación pueden acudir a manejos falaces.

Mal podrá el mediador mantener su neutralidad y su imparcialidad si no sabe detectar los ruidos que se inserten en el proceso comunicacional, si no se encuentra alerta —y posee elementos— para identificar, además, aquellos «ruidos» que constituyan manejos falaces, impidiendo que incidan en su percepción de los hechos.

## **ORALIDAD Y ÉNFASIS**

Ya hemos visto al analizar el comportamiento de las partes ante los Tribunales de Familia como los soportes materiales de los manejos falaces muestran su variedad.

Se ofrece un fragmento literario que refleja el manejo del énfasis en un juicio oral.

En la obra *Los siete minutos*, el autor estadounidense Irving Wallace hace referencia a una demanda judicial planteada en torno a una novela que era acusada de obscena.

Como la novela era breve, Duncan, el fiscal a cargo de la acusación, pide que sea leída ante el Tribunal.

Barret, el abogado defensor, se opone a ello, sosteniendo que la obra había sido escrita para ser leída en privado y en silencio por un lector individual y no oralmente y en alta voz en un sitio público.

No prospera su objeción, y se encomienda la lectura a un profesor de enseñanza secundaria que en sus ratos libre graba cintas para ciegos, por lo que está acostumbrado a leer en voz alta sin dramatizar ni acentuar indebidamente los pasajes.

Pese a estas calidades personales del lector, el defensor levantó una objeción ante el juez:

—Señoría —dijo [Barrett]— deseo que conste en acta mi objeción acerca de un hábito que posee el lector, señor Wynter, que puede resultar perjudicial para la defensa.

—¿Y qué hábito es éste, señor Barrett?

—Cuando lee, concentra totalmente su atención en las páginas que tiene delante. Pero siempre que llega a un pasaje de los que pueden calificarse de sexualmente realistas, o de los que emplean palabras o frases que pueden considerarse fuertes, tiene el hábito de levantar la cabeza y dirigir la mirada al jurado como diciendo: «Esperen a ver lo que viene ahora», o «Hay una cosa fuerte, pero no me culpen a mí, yo me limito a leer, no lo escribí yo». Después de este pequeño gesto visual, de esta advertencia al jurado, vuelve a concentrar su atención en la página. He observado que lo ha hecho en doce ocasiones. Estoy seguro de que es algo inconsciente. No obstante, *su efecto es comparable al de un comentario adverso acerca de algunos pasajes de la narración*. Me agrada que su Señoría le señalara al señor Wynter este punto y le exigiera que dejara de levantar los ojos o, por lo menos, que dejara de levantarlos en calidad de preludeo de los pasajes más realistas.

El juez Upshaw volvió la cabeza.

—¿Señor Duncan?

—Señoría, yo también he estado observando al lector y le he visto mirar al jurado de vez en cuando, pero considero que es normal en una persona que lee en voz alta y no me parece que levante la mirada al llegar a los pasajes obscenos —o digamos fuertes— sino que lo hace también cuando lee otros pasajes. Me temo que no estoy de acuerdo con el señor Barrett. Creo que se preocupa sin motivo.

El juez Upshaw asintió y se dirigió a Barrett:

—Señor Barrett, estoy de acuerdo con el fiscal. Estoy sentado muy cerca del lector. Le he observado cuidadosamente. Creo que está actuando en la forma más mecánica y objetiva posible para un ser humano. Comprendo su deseo de proteger al acusado y escucharé todas las objeciones que usted crea oportuno levantar. En este caso, no encuentro ningún motivo en contra de la actuación del lector. Por consiguiente, rechazo su petición.

—Gracias, Señoría.

Después de esto, Barrett dejó de protestar. (Wallace, 1970:348–351, los destacados nos pertenecen)

Una misma actitud, un mismo enfoque de la cuestión, es juzgada de distinto modo por cada una de las partes.

Parece ser que, como expresó el juez que entrevistamos, la falacia se advierte o se ignora según el lugar que se ocupa en el espacio relacional.

En el caso concreto que analizamos, cabe preguntarse si el fiscal acusador realmente ignoraba el manejo falaz, o fingía ignorarlo.

Con lo cual volvemos a caer en la entidad escurridiza de los manejos falaces.

## 8 Conclusiones

### LA OPACIDAD DE LAS ESTRATEGEMAS DISCURSIVAS

A lo largo de este trabajo planteamos los ejes en torno a los cuales giran, a nuestro entender, las estrategias discursivas.

Como pudo advertirse tales estrategias están presentes en las más diversas manifestaciones, tanto específicamente jurídicas como conectadas por alguna vía con el Derecho.

En ellas importa más la fuerza persuasiva que la verdad. Y a esta fuerza persuasiva se la logra no solo a través de la palabra y la argumentación, sino acudiendo también a otros soportes.

No pretendimos disolver los núcleos de reflexión clásicos acerca de la argumentación, sino reinstalarlos.

Hemos advertido que en la mayor parte de las investigaciones se consideran en un mismo bloque las «estrategias discursivas engañosas», las «falacias no formales» y los «manejos falaces».

Con la visión que hemos trabajado, de «falacias no formales» y «manejos falaces» como especies dentro del género estrategias discursivas, tratamos de brindar otra óptica de análisis.

Falacias y manejos falaces están presentes en más actos comunicacionales que los que a simple vista se advierten.

Tienen la «opacidad» que ciertos autores (verbigracia Cárcova, 1998) le atribuyen al Derecho, presente en todas las manifestaciones humanas pero no siempre advertido.

La vida social siempre presentó problemas comunicacionales, pero la actualidad, con la rapidez que caracteriza a los cambios y con nuevas modalidades de interacción, nos presenta un contexto mucho más «descentrado y polimórfico».

Los manejos falaces, sobre todo, han incrementado su número y cuentan con el apoyo de la tecnología (especialmente la aplicada a los medios de comunicación).

El insulto y la diatriba están presentes con cada vez mayor frecuencia en los debates.

Va de suyo —y a esto lo advertimos desde el comienzo— que es imposible elaborar una taxonomía rigurosa de falacias no formales y manejos falaces.

No sólo porque son innumerables y constantemente se combinan y recombinan, sino por esta «opacidad» a la que aludimos. Porque es de su índole misma la calidad de escurridizos.

Como expresamos en el capítulo 1, dentro de las estrategias discursivas ubicamos a las «falacias no formales» y los «manejos falaces», sin perder de vista que ambas entidades tienen entre sí límites borrosos (un manejo falaz se puede vehicular a través de la introducción de falacias no formales, y a su vez las falacias pueden pasar desapercibidas por manejos falaces consistentes en maniobras de distracción, por ejemplo).

La identificación de las falacias tiene siempre un carácter condicional. Recordemos lo visto en los capítulos 1 y 3 con referencia al uso del lenguaje implícito.

Una de las consecuencias de la ocurrencia frecuente del uso del *lenguaje implícito* en el discurso y los textos argumentativos es que la identificación de una posible falacia tiene, por lo general, *un carácter condicional*. Puesto que el uso del lenguaje implícito puede ser interpretado de diferentes maneras dependiendo de la naturaleza del caso, sólo es seguro hablar de falacias si la interpretación está firmemente justificada. (Van Eemeren y Grootendorst, 2011:177, las cursivas nos pertenecen)

## **POSIBILIDAD DE RECONDUCCIÓN DE ACTOS COMUNICACIONALES VICIADOS POR ESTRATEGIAS DISCURSIVAS**

### **Por falacias no formales**

Las falacias «no formales» guardan obviamente relación con la argumentación.

Ante ellas, sería posible, bajo ciertas condiciones, reconducir el discurso.

De esto vienen ocupándose, desde la antigüedad, calificados estudiosos.

Ya lo hicieron los sofistas. Lo hizo Aristóteles, con sus *Argumentos sofisticos* (aunque no nos queda claro si su propósito fue desenmascarar a los sofistas, o pretextando hacerlo, enseñar estrategias).

Existe una estrategia básica, diagramada por Aristóteles, que permitiría detener el discurso viciado por introducción de falacias.

La hemos denominado «de las preguntas claves».

El soporte de esta estrategia es verbal. Su eficacia descansa en las características de las preguntas, que deben ser breves, concisas, rotundas.

- a) Pregunta clave para reconducir un discurso falaz por «falta de atinencia»:

---

*¿Qué tiene esto que ver con el tema que estamos tratando?*

---

Aristóteles (1988:73) lo expresa en estos términos: «¿Qué tiene que ver esto con la cuestión original?».

b) Pregunta clave para reconducir un discurso falaz por «ambigüedad»:

---

*¿Qué quiere usted decir con esto?*

---

Si se prefiere encararla acudiendo a la función imperativa del lenguaje, podríamos hacerlo solicitando una definición:

---

*Defíneme usted qué quiere decir con tal expresión.*

---

El último punto nos recuerda que debemos tener ideas claras respecto a la definición.

Muchas veces, por no tener ordenadas las nociones al respecto, se ha dejado pasar la oportunidad de reconducir un discurso falaz...

- por no hacer un corte temporal oportuno, formulando las preguntas antedichas,
- por haberlo intentado mediante expresiones verbales extensas o confusas, que no produjeron el efecto deseado,
- porque el interlocutor continuó en su línea de manejo falaz, definiendo incorrectamente, sin que esta incorrección fuera advertida.

Las simples preguntas apuntadas se transforman en un arma eficaz si son usadas oportunamente. Como primera medida detienen el discurso.

Una cualidad elemental para tomar intervención en el momento adecuado es la rapidez, dice Aristóteles.

Un expediente o recurso para realizar una refutación es la longitud o duración, ya que es difícil atender a la vez a muchas cosas. Para producir esta duración (...) un recurso apto es la *rapidez*, pues, cuando la gente se queda rezagada mira menos hacia adelante. Además, se crea ira y combatividad, pues, cuando la gente está agitada, es siempre menos capaz de estar en guardia sobre sí misma. (Aristóteles, 1988:81)

Lo apuntado con respecto a las «preguntas claves» implica un manejo genérico de la cuestión. Cada una de ellas requiere que, una vez detenido el discurso falaz, se haga uso de estrategias específicas. A título de ejemplo citaremos a Aristóteles en su análisis de la «pregunta compleja»:

Si uno ha indicado más de una cosa, uno ha preguntado más de una cuestión. Si, pues, no es correcto exigir simplemente una sola respuesta a dos cuestiones, evidentemente no es adecuado dar una sola respuesta a una pregunta equívoca, aun cuando el término sea verdadero de todos los sujetos, como algunos exigen que lo sea (...) de que la respuesta sea verdadera, no se sigue que la cuestión sea singular y única. Es, en efecto, posible que sea verdad decir sí o no, cuando se preguntan un número incontable de cuestiones; ahora bien, no se debe contestar a todas ellas con una sola respuesta, pues esto significa la ruina de la discusión. (1988:90)

Hay discursos que no pueden reconducirse, por ejemplo un texto doctrinario. Sólo podemos protegernos contra las falacias de autoridad que encierran.

La pauta básica para defendernos del mal uso de la autoridad en materia de conocimiento consiste en tener en cuenta que se trata de una fuente *derivada* y no *originaria*. Todo lo que se nos dice, oralmente o por escrito, debe originarse en alguna fuente directa, como la experiencia o el razonamiento. (Guibourg et al., 1992:101, los destacados nos pertenecen)

La reconducción del discurso falaz requiere de una constante atención, porque el discurso de la mentira puede planificarse. El sujeto falaz está preparado para modificar su plan sobre la marcha si advierte que no resulta eficaz. Por lo tanto el contendiente en este juego del lenguaje también debe estar presto para seguir al sujeto falaz en sus modificaciones estratégicas.

Schopenhauer, en sus «treinta y ocho estrategias dialécticas», brinda contenidos dentro de los cuales se mezclan estrategias en sí y estrategias para destruirlas. Es cuestión de analizar este heterogéneo material, de cuya elaboración el autor parece haberse arrepentido:

Recogí, pues, todas las estrategias de mala fe que tan frecuentemente se utilizan al discutir y expuse claramente cada una de las mismas en su esencia más propia, aclarada mediante ejemplos y designada por un nombre propio, y añadí finalmente los medios que se pueden aplicar contra ellas, lo que podríamos llamar las paradas contra estas fintas, de lo cual resultó una verdadera dialéctica erística. (...) Pero ahora me repugnan la iluminación de todos estos escondrijos de la insuficiencia y la incapacidad, hermanadas con la obstinación, la vanidad y la mala fe; por tanto, me doy por satisfecho con este ensayo y con tanta mayor sinceridad remito las razones arriba expuestas para evitar discutir con el tipo de gente que suele ser la mayoría. (Van Eemeren y Grootendorst, 2011:178)

Tal vez pueda establecerse un paralelismo con Aristóteles, que enseñaba mecanismos de los Sofistas para poder desarmarlos.

A él y a sus continuadores nos remitimos para quien desee desestructurar discursos engañosos por introducción de falacias no formales. Es posible hacerlo.

No en todos los casos porque difícilmente el discurso falaz descansa solamente en la palabra, pero en algunos es posible.

Schopenhauer dice que existe otra razón por la cual la identificación de las falacias tiene un carácter condicional: las reglas de la discusión que son violadas por las falacias sólo son aplicables a (partes de) discursos o textos que están dirigidos a resolver una diferencia de opinión y, a veces, no está en absoluto claro hasta qué punto el discurso o texto es de este tipo. Primero se requiere una reconstrucción analítica del discurso o texto argumentativo como una discusión crítica.

Esta «reconstrucción analítica del discurso» no siempre es posible. Pero supongamos que lo fuera. Luego, en una segunda instancia, además de la sabiduría y la habilidad necesitaremos tener *poder* para que nuestro discurso prevalezca sobre el viciado. Pero este ya es otro tema.

García Demborenea (2000:3) reconoce la dificultad de reconducir un acto comunicacional viciado por falacias no formales, cuando dice: «Nos pasa con muchos sofismas lo que con los juegos de manos: aunque sabemos que hay un truco no podemos explicarlo. Cada sofisma, como veremos, requiere una respuesta peculiar, pero se pueden señalar algunas sugerencias generales».

Primera sugerencia: qué hacer.

- 1) La mejor forma de combatir un mal argumento es dejar que se hunda solo. Para ello lo más sencillo es reconstruirlo en su forma estándar, con lo que sobresaldrán sus contradicciones o sus carencias.

Segunda sugerencia: qué *no* hacer.

- 2) Lo peor que se puede hacer es emplear la palabra falacia o agitar latinajos. A nadie le gusta que le acusen de falaz. Es un término cuasi insultante que tal vez suscite algún arrepentimiento contrito pero que, generalmente, provoca un contraataque feroz e irracional que puede hundir el debate. Existen vías más sutiles para informar a los contrincantes de que han resbalado en su razonamiento. No merece la pena malgastar tiempo en una descripción técnica del error que, como los latines, no entenderá nadie. Es mejor limitarse a señalar el fallo en las premisas, la conclusión o la inferencia.

## **Por manejos falaces**

En este punto somos más escépticos en cuanto a la posibilidad de reconducción del discurso.

*Pueden* desarmarse los mecanismos falaces.

Obsérvese que dijimos *pueden*.

Otra vez llegamos al meollo de la cuestión: el poder.

En la génesis de los manejos falaces se encuentra la asimetría entre los coactuantes; asimetría que proviene de las distintas cuotas de poder de que se dispone.

No es del caso analizar en este trabajo un tema tan complejo como el del poder.

Nos limitaremos a señalar que, dentro de la infinitud del universo posible, hay casos en los cuales se visualiza que a pesar de tomar conciencia de los manejos falaces del poder, es imposible reconducir el constructo.

Una persona puede ser perfectamente *consciente* de que está siendo manipulada, y conocer la importancia de esa manipulación en algún plano jurídico que le impacte.

Pero no siempre *puede hacer* algo. Como lo expresan dichos muy argentinos: «Andá a cantarle a Gardel». «Andá a llorar a la iglesia». «¿Y qué puedo hacer? ¿Matarlo?»

En un mundo ideal, habría lo que se ha dado en llamar «discutidores razonables».

F. Van Eemeren y R. Grootendorst los definen como «discutidores potenciales», siendo aquellos que estén preparados para jugar un juego con reglas aceptadas intersubjetivamente, de modo que adquieran también una validez convencional. Incluso han elaborado un «código de conducta para discutidores razonables», conformado por diez «mandamientos» para los «discutidores razonables» (cfr. Van Eemeren y Grootendorst, 2011: Capítulo 7).

O estaríamos frente a la «audiencia universal» de Perelman, que nos diría cuándo una argumentación es razonable.

Pero no estamos en un mundo ideal.

Y lamentablemente no todo proceso comunicativo se resuelve a través de la argumentación.

Se interactúa de otros modos.

Entre esos «otros modos», asoman los manejos falaces.

No confundimos «delitos» con «manejos falaces». Pero hay delitos y delitos.

No es lo mismo cometer homicidio asesinando a alguien en la calle o entrar a robar en una casa que matar día a día a un niño abusándolo, o robándole su inocencia.

El homicidio es un delito, el acoso es un delito; pero a veces los manejos falaces permiten vehicular los delitos.

La paidofilia en sí es un delito pero hay falacias y manejos falaces que la apuntalan.

Los manejos falaces son tanto más difíciles de destruir mientras más débiles sean los destinatarios.

Los niños manipulados por sujetos deshonestos.

Los niños tomados como «rehenes» por uno de los progenitores (o ambos) en casos de divorcios conflictivos.

Los niños que son víctimas de abusos sexuales por parte de un mayor, o que caen en redes de paidofilia. Muchas veces callan. O se expresan a través de signos que no son (o no quieren ser) decodificados por el entorno.

Lo que vale para una persona física, vale también para personas jurídicas: una institución, un Estado, un grupo de Estados... ciertas empresas... ¿qué pueden hacer si son débiles ante el poder?

En el capítulo 5 hemos analizado específicamente el tema. *Brevitatis causæ* nos remitimos a él.

## **PALABRAS FINALES**

Este libro tiene una raigambre taxonómica, a sabiendas de sus limitaciones. Dado el tema central, zonas grises, sutilezas, matices, las novedades y desafíos que la cambiante realidad constantemente le presenta al Derecho, vuelve imposible una tarea que contemple todas las posibilidades.

En los discursos viciados por «falacias no formales» y «manejos falaces» hay, como vimos, «clausuras mal establecidas».

Siempre llegamos al mismo tema: el poder.

Para el Derecho vale el diálogo de Humpty Dumpty con Alicia:

—Cuando yo uso una palabra —dijo Humpty Dumpty en un tono más bien desdenoso— esa palabra significa exactamente lo que yo quiero que signifique. Ni más ni menos.

—La cuestión está —dijo Alicia— en si usted puede hacer que las palabras signifiquen tantas cosas diferentes.

—La cuestión está —dijo Humpty Dumpty— en quién es el que manda. Eso es todo. (Villar Palassi, 1975:99)

Poder detectar «falacias no formales» y «manejos falaces» en el ámbito jurídico no es garantía de poder reconducir siempre el discurso viciado.

Pero las posibilidades de hacerlo se incrementan si se visualizan claramente las estratagemas del contendiente.

Además, si estamos preparados, si conocemos estas posibilidades, la situación no nos tomará por sorpresa, no logrará desestabilizarnos. Podremos seguir pensando con serenidad y claridad. Y responderemos. Si no logramos neutralizar por completo los daños, al menos los podremos minimizar.

A la palabra «poder» no debemos vincularla solamente con «opresión». También guarda relación con otras palabras maravillosas: «potencia», «posibilidad».

Conociendo, sabiendo, previendo, tendremos la posibilidad de oponernos dignamente a la opresión que implican las manipulaciones.

Cerramos este trabajo citando una frase de Sebastián Serrano:

Vayamos con pies de plomo y no nos dejemos engañar como caperucitas atravesando el bosque del lenguaje, ya que está lleno de lobos. Detrás del árbol de cada frase puede haber uno. Los lingüistas nos esforzamos en señalar los árboles, pero estaréis de acuerdo conmigo en que hasta el momento ninguno nos ha enseñado a ver el lobo tras el árbol.

Queridas caperucitas ¡que tengáis suerte! Yo ya os he dicho lo que debía. (1981:64)



# Referencias bibliográficas

## Libros de Filosofía, Derecho, Sociología, Historia

- AA. VV. (1985). *Sofistas. Testimonios y fragmentos* (Introd., Trad. y Notas: Antoni Piqué Andorgans). Barcelona: Bruguera.
- AA. VV. (1996). *Libro de Ponencias del Congreso Internacional «La Persona y el Derecho en el fin de siglo»*. Santa Fe: FCJS-UNL.
- ÁLVAREZ GARDIOL, A. (2010). *Epistemología jurídica*. Rosario: Fundación para el Desarrollo de las Ciencias Jurídicas.
- ARISTÓTELES (1988). *Argumentos sofísticos* (Introd., Trad. y Notas: Francisco de P. Samaranch). Buenos Aires: Aguilar.
- ATIENZA, M. (2006). *El Derecho como argumentación*. Barcelona: Ariel.
- BARRANCO DE BUSANICHE, G.; SUÁREZ, E. (Comps.) et al. (2011). *Argumentación jurídica y constitucionalismo*. Santa Fe: Ediciones UNL.
- BATTÚ DE RETA, N. (1995). *Apuntes sobre temas de Hermenéutica Jurídica I*. Santa Fe: Centro de Publicaciones UNL.
- (2004). *Primeros inmigrantes europeos en Colonia Emilia (1868-1872)*. Emilia (Santa Fe): Lumen.
- BETTI, E. (1975). *Interpretación de la ley y de los actos jurídicos* (Trad. y Prólogo de José Luis de los Mozos). Madrid: Editoriales de Derecho reunidas.
- BODENHEIMER, E. (1979). *Teoría del Derecho* (Trad. de Vicente Herrero). México: Fondo de Cultura Económica.
- BOWLES, S.; GINTIS, H. (1976). *La meritocracia y el «coeficiente de inteligencia»: una nueva falacia del capitalismo. El I.Q. en la estructura de clases de los Estados Unidos* (Trad. de Basi Mira, Revisión de Pasqual Maragall). Barcelona: Anagrama.
- CÁRCOVA, C.M. (1998). *La opacidad del Derecho*. Madrid: Trotta.
- CARRIÓ, G. (1990). *Notas sobre Derecho y Lenguaje*. Buenos Aires: Abeledo Perrot.
- CASTILLA DEL PINO, C. (Comp.) et al. (1998): *El discurso de la mentira*. Madrid: Alianza.
- COHEN, M.R.; NAGEL, E. (1990). *Introducción a la lógica y al método científico* (Trad. de Néstor Míguez). Buenos Aires: Amorrortu.
- COPI, I.M. (1992). *Introducción a la lógica* (Trad. de Néstor Míguez). Buenos Aires: Eudeba.
- COURTIS, C. (Comp.) et al. (2009). *Desde otra mirada. Textos de Teoría Crítica del Derecho*. Buenos Aires: Eudeba.
- DUQUELSKY, D. (2009). *Derecho y nuevos movimientos sociales. Algunas reflexiones sobre el ambiguo rol del discurso jurídico en los conflictos sociales*. En Courtis, C. (Comp.). *Desde otra mirada*. Buenos Aires: Eudeba.

- DWORKIN, R.** (1993). *Los derechos en serio* (Trad. de Marta Guastavino). Barcelona: Planeta Agostini.
- ECO, U.** (1988). *Signo* (Trad. de Francisco Serra Cantarell). Barcelona: Labor.
- (1991). *Tratado de semiótica general* (Trad. de Carlos Manzano). Barcelona: Lumen. Título original: *A Theory of Semiotics*. Bompiani: Milán, 1976.
- EKMAN, P.** (1991). *Cómo detectar mentiras* (Trad. de Leandro Wolfson). Barcelona: Paidós.
- ELSTER, J.** (1991). *Juicios salomónicos. La limitación de la racionalidad como principio de decisión*. Barcelona: Gedisa.
- ENGISCH, K.** (1967). *Introducción al pensamiento jurídico* (Trad. de Ernesto Garzón Valdés). Madrid: Guadarrama.
- ESTÉVEZ ARAÚJO, J.A.** (2006). *El revés del derecho*. Colombia: Universidad Externado.
- FERREIRA, G.B.** (1992). *Hombres violentos, mujeres maltratadas. Aportes a la investigación y tratamiento de un problema social*. Buenos Aires: Sudamericana.
- GHIO, E.; FERNÁNDEZ, M.D.** (2005). *Manual de Lingüística Sistémico Funcional. El enfoque de M.A.K. Halliday y R. Hassan. Aplicaciones a la lengua española*. Santa Fe: Ediciones UNL.
- GUIBOURG, R.; GHIGLIANI, A.; GUARINONI, R.** (1992). *Introducción al conocimiento científico*. Buenos Aires: Eudeba.
- GORDILLO A.** (1969). *Tratado de Derecho Administrativo*. Tomo III (*El acto administrativo*). 3era. ed. Buenos Aires: Abeledo Perrot.
- GORI, G.** (1958). *El pan nuestro. Panorama social de las regiones cerealistas argentinas*. Buenos Aires: Galatea–Nueva Visión.
- HART, H.L.A.** (1977). *El concepto de derecho* (Trad. de Genaro Carrió). Buenos Aires: Abeledo Perrot.
- HIRIGOYEN, M.F.** (2008). *El acoso moral. El maltrato psicológico en la vida cotidiana* (Trad. de Enrich Folch González). Buenos Aires: Paidós.
- MADRIDEJOS, M.** (1973). *Colonialismo y neocolonialismo*. Barcelona: Salvat.
- MAQUIAVELO, N.** (1961). *El Príncipe* (Trad. sin referencias, comentarios de Napoleón Bonaparte). Madrid: Espasa Calpe.
- MARAFIOTTI, R.** (2003). *Los patrones de la argumentación*. Buenos Aires: Biblos.
- MARAFIOTTI, R.; SANTIBÁÑEZ YÁÑEZ, C.** (Comps.) et al. (2010). *Teoría de la argumentación. A 50 años de Perelman y Toulmin*. Buenos Aires: Biblos.
- OLIVECRONA, K.** (1968). *Lenguaje jurídico y realidad* (Trad. de Ernesto Garzón Valdés). Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- OLSEN, F.** (2009). *El sexo del Derecho*. Christian Courtis (Comp.). *Desde otra mirada. Textos de Teoría Crítica del Derecho*. Buenos Aires: Eudeba.
- PERELMAN, C.** (1988). *La lógica jurídica y la nueva retórica* (Trad. de Luis Díez–Picazo). Madrid: Civitas.
- PLANTIN, C.** (1998). *La argumentación*. Barcelona: Ariel.

- PLATÓN** (1992). *Critón* (Trad. directa del griego, notas y estudio preliminar de Enrique Barbieri y Silvia Mulvihill). Buenos Aires: Andrómeda.
- (1983). *Diálogos* (Trad. de Ma. Juan Ribas cedida por edit. Bruguera SA) Madrid: Sarpe.
- PROTÁGORAS Y GORGIAS** (1984). *Fragmentos y testimonios* (Trad. de José Barrios Gutiérrez). Buenos Aires: Aguilar.
- ROSS, A.** (1963). *Sobre el Derecho y la justicia*. Buenos Aires: Eudeba.
- RUNYON, D.** (1962). La casa de la anciana dama. En *Tipos y Tipas*. Buenos Aires: Los libros del Mirasol.
- SERRANO, S.** (1981). *Una introducción a la teoría de los signos*. Barcelona: Montesinos.
- SUETONIO** (1963). *Vida de los doce Césares* (Trad. de José Luis Romero). Buenos Aires: Ediciones Selectas.
- TELES, A.X.** (1976). *Introdução ao estudo de Filosofia*. São Paulo: Atica.
- TOMÁS DE AQUINO** (1880). *Summa Teológica. Volumen 3*. (Trad. del latín de Hilario Abad de Aparicio). Madrid: Moya y Plaza.
- TOULMIN, S.E.** (2007). *Los usos de la argumentación* (Trad. de María Morrás y Victoria Pineda). Barcelona: Península.
- VAN EEMEREN, F.; GROOTENDORST, R.** (2011). *Una teoría sistemática de la argumentación. La perspectiva pragmatológica* (Trad. de Celso López y Ana María Vicuña). Buenos Aires: Biblos.
- VILANOVA, J.M.** (1973). *Filosofía del Derecho y Fenomenología Existencial*. Buenos Aires: Cooperadora de Derecho y Ciencias Sociales.
- VILLAR PALASI, J.L.** (1975). *La interpretación y los apotegmas jurídico-lógicos*. Madrid: Tecnos.
- WOLFZUN, N.** (2009). Las marcas del vacío en el discurso social. En Christian Courtis (Comp.). *Desde otra mirada. Textos de Teoría Crítica del Derecho*. Buenos Aires: Eudeba.

## Diccionarios

### Filosóficos

- ALONSO, M.** (1958). *Enciclopedia del idioma*. Tomo II. Madrid: Aguilar.
- FERRATER MORA, J.; COHN, P.** (Comp.) (1987). *Diccionario de Filosofía de bolsillo*. Madrid: Alianza.
- GOBLOT, E.** (1945). *Vocabulario filosófico*. Buenos Aires: El Ateneo.
- LALANDE, A.** (1953). *Vocabulario técnico y crítico de la Filosofía*. Buenos Aires: El Ateneo.
- RUBERT CANDAU, J.M.** (1946). *Diccionario Manual de Filosofía*. Madrid: Editora Bibliográfica Española.

## Jurídicos

**OSSORIO, M.** (1992). *Diccionario de ciencias jurídicas, políticas y sociales*. Buenos Aires: Heliasta.

## De la lengua

### a) Española

**GARCÍA-PELAYO Y GROSS, R.** (1994). *Pequeño Larousse Ilustrado*. México-Buenos Aires: Larousse.

**REAL ACADEMIA ESPAÑOLA (RAE)** (2002). *Diccionario de la Lengua Española*. Tomos I y II. Buenos Aires: Planeta.

### b) Extranjeras

**DICCIONARIO ILUSTRADO VOX LATINO-ESPAÑOL ESPAÑOL-LATINO** (1992). Buenos Aires: REI Argentina SA.

**GRAN DICCIONARIO CUYÁS INGLÉS ESPAÑOL-SPANISH ENGLISH** (1984). Barcelona: HYMSA.

**DICCIONARIO ESPAÑOL INGLÉS-INGLÉS ESPAÑOL** (1971). Universidad de Chicago. Recopilación de Carlos Castillo y Otto Bond. New York: Washington Square Press.

**LE NOUVEAU PETIT ROBERT** (2000). Paris: Le Robert.

## Obras literarias

**CASACCIA, G.** (1967). *La babosa*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

**DE LA PARRA, T.** (1945). *Las memorias de mamá Blanca*. Buenos Aires: Ministerio de Educación Nacional.

**GREENE, G.** (1970). *Viajes con mi tía* (Trad. de Enrique Pezzoni). Buenos Aires: Sur.

**SOMERSET MAUGHAM, W.** (1952). *La otra comedia* (Trad. de Juan Aype). Buenos Aires: Sudamericana.

**PALMA, R.** (1971). *Tradiciones peruanas*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

**RUNYON, D.** (1962). *Tipos y tipas*. Buenos Aires: Los libros del Mirasol.

**SPARK, M.** (1973). *La primavera de una solterona* (Trad. de Augusto Gubler). Colombia: Zígzag.

**STEINBECK, J.** (1956). *Al este del Paraíso* (Trad. de Vicente de Artadi). Buenos Aires: Editorial Jackson de Ediciones Selectas.

- SHAKESPEARE, W.** (1969). *El mercader de Venecia* (Trad. de Guillermo Mac Pherson). Buenos Aires: Plus Ultra.
- VIZCAÍNO CASAS, F.** (1979). *La boda del señor Cura*. Madrid: Albia.
- WALLACE, I.** (1970). *Los siete minutos* (Trad. de Antonia Menini Pagés). Buenos Aires: Grijalbo.

### **Textos escolares**

- AA. VV.** (1915). *Lecciones cortas sobre moral. La escuela moderna. Serie elemental de instrucción primaria*. Buenos Aires: Cabaut y Cía.
- BAGAGLI, C.** (Comp.) (1938). *Lecture classe prima. Scuole italiane all'estero*. Milán: Alfieri&Lacroix.
- PADELLARO, N.** (s.f.). *Lecture classe quinta. Scuole italiane all'estero*. Verona: Mondadori.

### **Textos religiosos**

- BIBLIA DE NÁCAR-COLUNGA** (1964). Madrid: Biblioteca de Autores Cristianos.

### **Ponencias en libros de actas de Congresos**

- BATTÚ DE RETA, N.** (1996). La discriminación. Cómo discriminar mediante falacias y manejos falaces en el plano jurídico. En *Libro de Ponencias del Congreso «La Persona y el Derecho en el fin de siglo»* (pp. 39–54). Santa Fe: UNL.

### **Artículos en revistas jurídicas**

- BATTÚ DE RETA, N.** (1994). Problemas de ambigüedad en relación al principio "In claris non fit interpretatio". *Revista de Ciencia & Técnica* (1), 91–101. Santa Fe: FCJS-UNL.
- (1995). Codiscurso político y engaño consensuado. *Revista de Ciencias Jurídicas y Sociales*, 289–299. Santa Fe: Ediciones UNL.
- VITTADINI ANDRÉS, S.** (2002). Los límites del principio de igualdad ante la ley. *El Derecho*, 173:795.

## Fuentes electrónicas

- GARCÍA DAMBORENEA, R.** (2000). *Diccionario de Falacias*. Recuperado de: [www.uso.derazon.com/conten/área/ARCAPDFCOMPLETO.pdf](http://www.uso.derazon.com/conten/área/ARCAPDFCOMPLETO.pdf)
- SCHOPENHAUER, A.** (2011). *Dialéctica erística o el arte de tener razón. Expuesta en 38 estratagemas*. Recuperado de <https://elocuencialucr.files.wordpress.com/2011/02/schopenhauer-dialecticaelarte.pdf>

## Expedientes judiciales

- SUMARIO PARA LA AVERIGUACIÓN DE LA MUERTE DE P.D.** Archivo General de la Provincia de Santa FE, expedientes criminales, 1877.
- SUMARIO PARA LA AVERIGUACIÓN DE LA MUERTE DE S.F.** Archivo General de la Provincia de Santa Fe, Archivos Penales, expediente criminal nº 14, año 1878.

## Artículos periodísticos

- AA. VV.** (1995, 5 de diciembre). El crimen del soldado. *Clarín*, 36–37.
- ESCUDERO, L.** (1996, 29 de agosto). La información fue a la guerra. *Clarín*, 4.
- ESNAL, L.** (2005, 25 de agosto). Lula dijo que no va a suicidarse y que no lo echarán ni renunciará. *La Nación*, 2.
- GIUBELLINO, G.** (2009, 22 de marzo). Intolerancia verbal. Debate por la escalada de frases violentas de personajes públicos. Semiólogos y lingüistas reflexionan sobre la importancia del respeto y la argumentación. *Clarín*, 32.
- MESSI, V.** (1996, 9 de junio). Habla el chico que mató a su novia de 113 puñaladas. *Clarín*, 38–39.
- WALESA, L.** (1989, 14 a 20 de abril). Fragmento de entrevista en *Le Nouvel Observateur*, reproducido por *El Periodista*, 238:33.

## Revistas

- MIGUEL, E.** (1995). Método de nutrición y control de peso holístico, natural y enzimático. *El Ambientalista*, 62.
- PÉREZ CALVO, J.** ¿Por qué hay cada vez más pesticidas? *El Ambientalista*, 46, 22–23.
- SHELDRAKE, R.** (1995). Siete experimentos que pueden cambiar al mundo. *Uno Mismo*, 149, 46.

## Trabajos humorísticos

LAVADO, J. (1994). *Mafalda n° 9*. Buenos Aires: Ediciones de la Flor.

—— (2000, 16 de julio). *Viva* (1263), 4.

—— (2002, 22 de septiembre). *Viva* (1377), 4.

LANGER, S. (1989, 6 a 12 de enero). *El Periodista* (224), 3.

LANGER, S.; RULLONI, M. (1989, mayo). *Humor* (243), 48.

REYNOSO, C. (1995, 10 de diciembre). *Clarín*.

—— (2005, 26 de junio). *Clarín*.

## Otras fuentes

CÓDIGO DE CONDUCTA PROFESIONAL PARA MEDIADORES, reimpresso con autorización del Center of Dispute Resolution (Centro para la Resolución de Desavenencias), Denver, Colorado. Derechos de autor: 1982.