

## Falacias No formales

IRVING COPI – Introducción a la Lógica (ampliado)

Aunque todos los libros de lógica contienen un examen de las falacias, su manera de tratarlas no es en todos la misma. No hay ninguna clasificación de las falacias universalmente aceptada. No hay que sorprenderse ante esta situación, pues como dijo acertadamente De Morgan, uno de los primeros lógicos modernos: "No hay nada similar a una clasificación de las maneras en que los hombres pueden llegar a un error, y cabe dudar de que pueda haber alguna". La palabra 'falacia' es en sí misma un poco vaga. Un uso perfectamente correcto de la palabra es el que se le da para designar cualquier idea equivocada o creencia falsa, como la 'falacia' de creer que todos los hombre son honestos. Pero los lógicos usan el término en el sentido más estrecho y más técnico de error en el razonamiento o la argumentación. Una falacia es, entonces, en el sentido en que nosotros usaremos el término, un tipo de **razonamiento incorrecto**. Puesto que es un tipo de razonamiento incorrecto, podemos decir de dos razonamientos diferentes que contienen o cometen la misma falacia. Muchos argumentos son tan obviamente incorrectos que no engañan a nadie. En el estudio de la lógica, se acostumbra reservar el nombre de 'falacia' a aquellos razonamientos que, aunque incorrectos son **psicológicamente persuasivos**. Por tanto, definimos falacia como una forma de razonamiento que **parece correcto pero resulta no serlo cuando se lo analiza cuidadosamente**.

El estudio de estos razonamientos es provechoso, pues la familiaridad con ellos y su comprensión impedirá que seamos engañados por ellos. Estar prevenidos es estar armados de antemano. Las falacias se dividen tradicionalmente en dos grandes grupos, las **formales** y las **no formales**. Es más conveniente analizar las falacias formales en conexión con ciertos esquemas de inferencia válidos con los cuales presentan una semejanza superficial. Aquí trataremos las falacias no formales, errores de razonamiento en los cuales podemos caer por inadvertencia o falta de atención en el tema, o bien porque nos engaña alguna ambigüedad en el lenguaje usado para formularlo. Podemos dividir las falacias no formales en **falacias de atingencia** y **falacias de ambigüedad**. No tenemos la intención de hacer una revisión exhaustiva; solo consideraremos quince falacias no formales, las más comunes y engañosas.

Las falacias son **trampas** en la que cualquiera de nosotros puede caer. Los razonamientos incorrectos pueden aparecer en cualquier momento de nuestro diario vivir. Y así como se erigen señales a los viajeros para apartarlos de lugares peligrosos, así también los títulos de las falacias y su consiguiente estudio, puede considerarse otras tantas señales de peligro, colocadas para impedir que seamos engañados y tomemos decisiones que pueden afectar nuestro futuro. La familiaridad con estos errores, la habilidad para percatarse en su debido momento y el análisis pueden impedir que seamos engañados por ellos. Empero, no hay ningún modo seguro para evitar las falacias. Evitar las falacias de atinencia requiere de una vigilancia constante y la conciencia de las muchas maneras en que la inatención puede filtrarse. Las falacias de ambigüedad pueden ser muy sutiles.

Las palabras son resbaladizas y la mayoría de ellas tienen toda una variedad de sentidos o significados diferentes. Para evitar las diversas falacias de ambigüedad debemos tener presente con toda claridad las significaciones de los términos que usamos. Una manera de lograr esto, es definir los términos principales que se usan. Dado que los cambios en la significación de los términos puede hacer falaz un razonamiento y dado que la ambigüedad puede evitarse mediante una cuidadosa definición de los mismos, es importante tener claridad con cada término que usamos.

## FALACIAS DE ATINENCIA

El rasgo común a todos los razonamientos que cometen falacias de **atinencia** es que sus premisas carecen de atinencia lógica con respecto a la verdad o falsedad de las conclusiones que pretenden establecer. La inatinencia es aquí **lógica y no psicológica**, naturalmente, pues si no hubiera algún tipo de conexión psicológica carecería de **efecto persuasivo** o de **corrección aparente**. El que la atinencia psicológica pueda confundirse con la atinencia lógica se explica satisfactoriamente por el hecho de que el **lenguaje** es usado tanto directiva y expresivamente como informativamente para estimular emociones tales como el temor, la hostilidad, la piedad, el entusiasmo o el terror.

Un cierto número de tipos particulares de razonamiento cuyas conclusiones no atañen a las premisas han recibido nombres latinos. Algunos de éstos han llegado a formar parte del idioma inglés: *ad hominem*, por ejemplo. Otros son menos familiares. Sólo consideraremos aquí algunos de ellos. La explicación de por qué son persuasivos, a despecho de su **incorrección lógica**, debe buscarse en algunos casos en su **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)

El argumentum ad baculum es la falacia que se comete cuando se apela a la **fuerza**, o a la **amenaza de fuerza**, para provocar la aceptación de una conclusión. Usualmente solo se recurre a ella cuando fracasan las pruebas o argumentos racionales. El ad baculum se resume en el dicho: "La fuerza hace el derecho". El uso y la amenaza de los métodos de 'mano-fuerte' para doblegar a los opositores políticos suministra ejemplos contemporáneos de esta falacia. La apelación a métodos no racionales de intimidación puede ser, naturalmente, más sutil que el uso abierto o la amenaza de campos de concentración o grupos de choque. El cabildero de un partido político usa el argumento ad baculum cuando recuerda a un representante que él (el cabildero) cuenta con tantos miles de votantes en el distrito electoral del representante, o tantos contribuyentes potenciales para la campaña de fondos. Lógicamente, estas consideraciones no tienen nada que ver con los méritos de la legislación cuya aprobación trata de lograr, pero, desdichadamente, pueden ser muy persuasivas.

En escala internacional, el argumentum ad baculum significa la **guerra** o la **amenaza de guerra**. Un ejemplo divertido, aunque también- aterrador, de razonamiento ad baculum en el ámbito internacional es el que menciona Haay Hopkins en su relato sobre la reunión de los 'Tres grandes' en Yalta, al fin de la Segunda Guerra Mundial. Se dice que Churchill informó a los demás que el Papa sugería seguir tal o cual curso de acción. Se afirma que Stalin manifestó su desacuerdo preguntando: "¿Y cuántas divisiones dice usted que tiene el Papa para el combate?"

### ARGUMENTUM AD HOMINEM (CONTRA LA PERSONA - OFENSIVO)

La expresión argumentum ad hominem significa literalmente 'argumento dirigido **contra el hombre**'. Es susceptible de dos interpretaciones, cuya relación explicaremos después que hayamos discutido las dos separadamente. Podemos designar la primera variedad de esta falacia como la del tipo 'ofensivo'. Se la comete cuando, en vez de tratar de refutar la verdad de lo que se afirma, se **ataca** a la persona que hace la afirmación. Así por ejemplo, podría argüirse que la filosofía de Bacon es indigna de confianza porque éste fue desposeído de su cargo de canciller por deshonestidad. Este argumento es falaz, porque el carácter personal de un hombre carece de importancia lógica para determinar la verdad o falsedad de lo que dice o la corrección o incorrección de su razonamiento. Argüir que una proposición es mala o una afirmación falsa porque es propuesta o afirmada por los comunistas (o por 'realistas económicos', o por católicos, o por anticatólicos) es razonar falsamente y hacerse culpable de sostener un argumentum ad hominem

(ofensivo).

La manera en que puede persuadir a veces este razonamiento falaz es a través del proceso psicológico de la **transferencia**. Si puede provocarse una actitud de **desaprobación** hacia una persona, ella puede **desbordar** el campo estrictamente **emocional** y convertirse en **desacuerdo** con lo que esa persona dice. Pero esta conexión es solo **psicológica**, no lógica. Aun el más perverso de los hombres puede a veces decir la verdad o razonar correctamente. El ejemplo clásico de esta falacia se relaciona con el procedimiento judicial británico. En Gran Bretaña, la práctica de la profesión se divide entre los procuradores, que preparan los casos para el juicio, y los abogados, que arguyen y hacen los alegatos ante la corte. De ordinario, su cooperación es admirable, pero a veces deja mucho que desear. En una ocasión, el abogado ignoraba el caso completamente hasta el día en que debía ser presentado a la corte, y dependía del procurador para la investigación del caso del demandado y la preparación del alegato. Llegó a la corte justo un momento antes de que comenzara el juicio y el procurador le alcanzó su resumen. Sorprendido por su delgadez, ojeó en su interior, para encontrar escrito lo siguiente: "No hay defensa; ataque al abogado del demandante".

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

Podemos ilustrar la falacia del argumentum ad ignorantiam con el razonamiento de que debe de haber fantasmas porque nadie ha podido demostrar nunca que no los hay. Se comete esta falacia cuando se sostiene que una proposición es verdadera simplemente sobre la base de que **no se ha demostrado su falsedad**, o que es falsa porque **no se ha demostrado su verdad**. Ahora bien, es evidente que nuestra incapacidad para demostrar o refutar una proposición no basta para establecer su verdad o su falsedad. Esta falacia suele cometerse con mucha frecuencia en temas relativos a los fenómenos psíquicos, la telepatía, etc., donde no hay pruebas claras en pro o en contra. Es curioso que haya una cantidad de personas instruidas propensas a caer en esta falacia como lo testimonian los muchos estudiantes de ciencias que afirman la falsedad de las afirmaciones espiritualistas y telepáticas simplemente sobre la base de que su verdad no ha sido establecida.

El argumentum ad ignorantiam es falaz en todos los contextos excepto en uno: la corte de **justicia**, donde el principio rector es suponer la inocencia de una persona hasta que se demuestre su culpabilidad. La defensa puede sostener legítimamente que si el acusador no ha demostrado la culpabilidad, debe dictarse un veredicto de **inocencia**. Pero, dado que esta posición se basa en el particular principio legal mencionado, no refuta la afirmación de que el argumentum ad ignorantiam constituye una falacia en todo otro contexto. A veces se sostiene que el argumentum ad hominem (ofensivo) no es falaz cuando se lo usa en un tribunal de justicia con el propósito de arrojar dudas sobre la declaración de un testigo. Es indudablemente cierto que puede dudarse de la declaración de un testigo si se demuestra que éste es un mentiroso y un perjurador crónico. En los casos en que esto puede demostrarse, reduce ciertamente la confianza que pueda asignarse al testimonio ofrecido. Pero si se infiere de esto que la declaración del testigo establece la falsedad de la que testimonia, en vez de concluir solamente que su testimonio no establece su verdad, entonces este razonamiento es falaz y constituye un argumentum ad ignorantiam.

En este punto debemos hacer una aclaración. En ciertas circunstancias puede afirmarse con seguridad que si ha ocurrido un cierto acontecimiento, hay investigadores calificados que pueden descubrir pruebas del mismo. En tales circunstancias, es perfectamente razonable tomar la ausencia de pruebas como una prueba positiva de que no se ha producido. Claro que esta prueba no se basa en nuestra ignorancia, sino en nuestro conocimiento de que si hubiera ocurrido lo sabríamos. Por "ejemplo, si una seria investigación del F. B. I. no consigue aportar pruebas de que el señor X es comunista, sería erróneo concluir de esto que su investigación no ha aportado ningún conocimiento. Por lo contrario, ella ha establecido que el Sr. X no es comunista. No sacar tales conclusiones constituye el reverso de la moneda falsa que es la insinuación maliciosa"; como cuando alguien dice de un hombre que "no hay pruebas" de que sea un pillo. En ciertos casos, no sacar una conclusión es tanto una violación del razonamiento correcto como sacar una conclusión equivocada.

## ARGUMENTUM AD MISERICORDIAN (LLAMADO A LA PIEDAD)

El argumentum ad misericordiam es la falacia que se comete cuando se apela a la **piEDAD** para conseguir que se acepte una determinada **conclusión**. Se encuentra con frecuencia este tipo de argumentación en los tribunales de justicia, cuando un abogado defensor deja de lado los hechos que atañen al caso y trata de lograr la absolución de su cliente despertando piedad en los miembros del jurado.

Clarence Darrow, el famoso abogado criminalista, era un maestro en el uso de este género de recursos. "Cuando defendió a Thomas I. Kidd, funcionario de la Unión de Trabajadores de la Madera, llevado a juicio bajo acusación de conspiración criminal, Darrow dirigió estas palabras al jurado: Apelo a vosotros no en defensa de Thomas Kidd, sino en defensa de la larga sucesión -la larguísima sucesión que se remonta hacia atrás a través de las épocas y que se proyecta hacia adelante en los años del futuro- de los hombres despojados y oprimidos de la tierra.

"Apelo a vosotros por los hombres que se levantan antes que amanezca y vuelven á su hogar a la noche, cuando ya la luz ha desaparecido del cielo, y dan sus vidas, sus fuerzas y su trabajo para que otros se enriquezcan y se engrandezcan. Apelo a vosotros en nombre de esas mujeres que ofrendan sus vidas al dios moderno del dinero y apelo. Vosotros en nombre de sus hijos, los que viven y los que aún no han nacido"<sup>1</sup>.

¿Es Thomas Kidd culpable de lo que se le acusa? El alegato de Darrow era suficientemente **conmover** como para lograr despertar en el jurado medio el deseo de arrojar por la borda todo lo concerniente a pruebas o a legalidad. Pero, por persuasivo que sea tal alegato, desde el punto de vista de la lógica es falaz todo razonamiento que pretenda derivar de 'premisas' como éstas la conclusión de que el acusado es inocente.

Un ejemplo más antiguo y considerablemente más sutil de argumentum ad misericordiam se encuentra en la Apología de Platón, que pretende ser un relato de la defensa que hizo Sócrates de sí mismo durante su juicio.

"Quizás haya alguno entre vosotros que pueda experimentar resentimiento hacia mi al recordar que él mismo, en una ocasión similar y hasta, quizá, menos grave, rogó y suplicó a los jueces con muchas lágrimas y llevó ante el tribunal a sus hijos, para mover a compasión, junto con toda una hueste de sus parientes y amigos; yo, en cambio, aunque corra peligro mi vida, no haré nada de esto. El contraste puede aparecer en su mente, predisponerlo en contra de mi e instarlo a depositar su voto con ira, debido a su disgusto conmigo por esta causa. Si hay alguna persona así entre vosotros -observad que no afirmo que la haya, pero si la hay- podría responderle razonablemente de esta manera: Caro amigo, yo soy un hombre, y como los otros hombres una criatura de carne y sangre, y no de madera o piedra como dice Homero; y tengo familia, sí, y tres hijos, ¡Oh, atenienses! tres en número, uno casi un hombre y dos aún pequeños; sin embargo no traeré a ninguno de ellos ante vosotros para que os pida mi absolución".

## ARGUMENTUM AD POPULUM (APELACIÓN AL PUEBLO O A LAS MAYORÍAS)

El argumentum ad populum se define a veces como la falacia que se comete al dirigir un llamado emocional 'al **pueblo**' con el fin de ganar su asentimiento para una conclusión que no está sustentada por un razonamiento válido. Pero esta definición es tan amplia que incluye las falacias ad misericordiam, ad hominem (ofensiva) y casi todas las otras falacias de atingencia. Podemos definir de manera más circunscripta la falacia del argumentum ad populum como el intento de **ganar el asentimiento popular** para una conclusión despertando las **pasiones** y el **entusiasmo** de la multitud. Es un recurso favorito del **propagandista**, del **demagogo** y del que pasa avisos.

---

<sup>1</sup> Citado en Clarence Darrow for the Defense, de IRVING STONE. copyright, 1941, publicado par Garden City Publishing Company Inc Garden City. Nueva York.

Enfrentado con la tarea de **movilizar** los **sentimientos** del **público a favor** o en **contra** de una medida determinada, el propagandista evitará el laborioso proceso de reunir y presentar pruebas y argumentos racionales y recurrirá a los métodos más breves del argumentum ad populum. Si la medida propuesta introduce un cambio y él está en contra de éste, arrojará sospechas sobre las 'innovaciones arbitrarias' y elogiará la sabiduría 'del orden existente'. Si está a favor de él, hablará de 'progreso' y se opondrá a los 'prejuicios anticuados'. En estos casos, encontraremos el uso de **términos difamatorios** sin ningún intento racional de argumentar en su favor o de justificar su aplicación. Esta técnica se complementa mediante el despliegue de banderas, bandas de música y cualquier cosa que pueda servir para **estimular** y **excitar** al **público**. El uso que hace el demagogo del argumentum ad populum se halla bellamente ilustrado por la versión que da Shakespeare de la oración fúnebre de Marco Antonio sobre el cuerpo de Julio César. Debemos al vendedor ambulante, al artista de variedades y al anunciador del siglo XX el ver elevado el argumentum ad populum casi a la categoría de un **arte refinado**. En este campo, se hace toda clase de intentos para asociar los productos que se anuncia con objetos hacia los cuales se supone que experimentamos una fuerte aprobación. Comer una cierta marca de cereales elaborados es proclamado un deber patriótico. Bañarse con un jabón de cierta marca es descripto como una experiencia estremecedora. La mención de un determinado dentífrico en el programa de radio patrocinado por su fabricante es precedida y seguida por secuencias de música sinfónica. En los carteles propagandísticos, las personas retratadas usando los productos anunciados se presentan siempre usando el tipo de vestimenta y viviendo en el tipo de casas que se supone despertarán la aprobación y la admiración del consumidor medio. Los hombres jóvenes que aparecen en ellos usando los productos de referencia son de ojos claros y hombros anchos, y los ancianos son invariablemente de aspecto 'distinguido'. Las mujeres son todas esbeltas y hermosas, y se las presenta, o muy bien vestidas, o apenas vestidas. Ya esté ud. interesado en el transporte económico o en el de gran velocidad, todo fabricante de automóviles le asegurará que su producto es el 'mejor', y 'demostrará' su afirmación exhibiendo su modelo de automóvil rodeado de hermosas jóvenes en traje de baño. Los anunciadores "hechizan" sus productos: y nos venden sueños e ilusiones de grandeza junto con frascos de píldoras rosas o cestos para la basura. En estos casos, si lo que se trata es de probar que los productos sirven de manera adecuada a sus funciones ostensibles, esos procedimientos son ejemplos glorificados de argumentum ad populum.

Además de la 'apelación al esnobismo' a que ya no8 referimos, podemos incluir bajo este rótulo el familiar 'argumento de la multitud'. El **político** que hace su **campaña electoral** 'argumenta' que él debe recibir nuestros votos porque 'todo el mundo' vota por él. Se nos dice que tal o cual marca de alimentos. O de cigarrillos. O de automóviles es la mejor porque es la que mas se vende en el país. **Una cierta creencia debe ser verdadera porque todos creen en ella**. Pero la aceptación popular de una actitud no demuestra que sea razonable; el uso difundido de un producto no demuestra que éste sea satisfactorio; el asentimiento general a una opinión no demuestra que sea verdadera, Razonar de esta manera es cometer la falacia ad populum.

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

El argumentum ad verecundiam es la **apelación** a la **autoridad**, esto es, al sentimiento de **respeto** que siente la gente por las **personas famosas**, para ganar asentimiento a una conclusión, Este argumento no siempre es estrictamente falaz, pues la referencia a una reconocida **autoridad** en el **campo especial** de su **competencia** puede dar **mayor peso** a una opinión y constituir un factor de importancia. Si varios legos discuten acerca de algún problema de la ciencia física y uno de ellos apela al testimonio de Einstein sobre la cuestión, este testimonio es sumamente importante, Aunque no demuestra lo que se sostiene, tiende indudablemente a confirmarlo. Sin embargo, esto es muy relativo, pues si en vez de legos son expertos los que discuten acerca de un problema que está dentro del campo de su especialidad, solo deben apelar a los hechos ya la razón, y toda apelación a la autoridad de otro experto carecería completamente de valor como prueba. Pero, cuando se apela a una autoridad en cuestiones que están fuera del ámbito de su especialidad, se comete la falacia del

argumentum ad verecundiam.

Si en una discusión sobre religión uno de los antagonistas apela a las opiniones de Darwin una gran autoridad en biología, esa apelación es falaz. De igual modo apelar a las opiniones de un gran físico como Einstein para dirimir una discusión sobre política o economía sería también falaz. Podría sostenerse que una persona lo suficientemente brillante como para alcanzar la categoría de una autoridad en campos complejos y difíciles como la biología o la física, debe también tener opiniones correctas en otros campos que están fuera de su especialidad. Pero la debilidad de este argumento se hace obvia cuando pensamos que, en estos tiempos de extrema especialización, obtener un conocimiento completo en un campo requiere tanta concentración que restringe las posibilidades de adquirir en otros un conocimiento autorizado.

Los 'testimonios' de los anunciadores son ejemplos frecuentes de esta falacia. Se nos insta a fumar esta o aquella marca de cigarrillos porque un campeón de natación o porque un corredor de autos afirma su superioridad. y se nos asegura que talo cual cosmético es mejor porque es el preferido de cantantes de ópera o estrellas de cine. Claro que una propaganda de este género puede ser considerada también como una apelación al esnobismo y rotulada como un ejemplo de argumentum ad populum. Pero, cuando se afirma. que una proposición es literalmente verdadera sobre la base de su aserción por una "autoridad" cuya competencia se relaciona con un campo diferente, tenemos una falacia de argumentum ad verecundiam.

## LA CAUSA FALSA

La falacia que llamamos de la 'causa falsa' ha sido analizada de diversas maneras en el pasado y ha recibido distintos nombres latinos tales como non causa pro causa y post hoc ergo propter hoc. El primero de éstos es más general e indica el error de **tomar como causa de un efecto algo que no es su causa real**. El segundo designa la inferencia de que un acontecimiento es la causa de otro simplemente sobre la base de que el primero es anterior al segundo.

Consideraremos todo razonamiento que trata de **establecer una conexión causal erróneamente**, como un ejemplo de falacia de la causa falsa. La caracterización del razonamiento bueno o correcto en lo relativo a conexiones causales constituye el problema central de la lógica inductiva o método científico y será discutida en capítulos posteriores. Sin embargo, no es difícil ver que el mero hecho de la **coincidencia** o la **sucesión temporal** no basta para establecer ninguna conexión causal. Sin duda alguna" debemos rechazar la pretensión del salvaje de que el hacer sonar sus tambores es la causa de la reaparición del sol después de un eclipse, aun cuando puede ofrecer como prueba el hecho de que cada vez que se hicieran sonar los tambores durante un eclipse, el sol reapareció Nadie se llamaría a engaño con respecto a este argumento; sin embargo mucha gente cree en testimonios sobre remedios, según los cuales el señor X sufría de un fuerte resfrío, bebió tres frascos de una cocción a base de una hierba 'secreta', y en dos semanas se curó del resfrío!

## ARGUMENTUM AD PASSIONES (APELACIÓN A LAS EMOCIONES)

La Falacia de Apelación a las Emociones es una falacia que consiste en **convencer** a alguien de la verdad de un hecho no mediante un razonamiento lógico sino a través de la **manipulación** de sus **emociones**: Un abogado defensor recurrirá frecuentemente a las emociones (a la pena, la compasión, al victimismo, etc.) haciendo que el jurado empatice con el acusado y así lograr que se le aplique la menor condena posible. La Falacia de Apelación a las Emociones es recurso de persuasión muy eficaz para ganarse a un público ya que no solo sirve para convencer sino para mover su voluntad de cara a alcanzar un objetivo o a tomar una decisión. Esta falacia engloba realmente a varios grupos de falacias como pueden ser:

Apelación a las consecuencias

Apelación al miedo (Falacia Ad Baculum)

Apelación al halago

Apelación a la compasión  
Apelación al ridículo  
Apelación al victimismo  
Apelación a la culpa  
Pensamiento ilusorio  
Apelación a la envidia

Se trata de una falacia puesto que el razonamiento que emplea no es válido ya que no garantiza que lo que se argumenta sea cierto, pudiendo llegar a conclusiones erróneas.

## FALACIA NATURALISTA

En una conversación alguien objeta a lo que dices: "Pero eso no puede ser ¡es antinatural!". Te acaban de presentar con la falacia naturalista. La falacia naturalista consiste en declarar una situación como la "natural" y por ende la única correcta. Lo que sea diferente será evidentemente antinatural y negativo en algún modo (lógicamente o moralmente por ejemplo). En este caso lo natural no se refiere únicamente a , animales, fenómenos climáticos y geológicos, también pueden estar relacionado con leyes supuestamente universales dictadas por alguna deidad o ser superior, o incluso el "sentido común" (que casi siempre significa aquello que es aceptado por tradición).

¿Por qué es esto una falacia? Pues bien, hay 3 partes. Primero: porque la situación que se declara natural es gratuita. Nunca viene la falacia naturalista acompañada de evidencia real de que lo que se afirma que es natural realmente lo sea. Y la razón de esto es la segunda parte: "**natural**" **no es un concepto bien definido**. Tenemos la idea vaga de que natural es todo lo que no ha tocado directamente el ser humano, pero claramente el ser humano también es natural. Evolucionamos de ancestros que consideramos tan naturales como los otros primates modernos. Más aún, se permite cierta libertad con eso de "tocado por el hombre", de manera que productos procesados con ciertas herramientas siguen siendo naturales, pero si la maquinaria es muy sofisticada deja de serlo. También se usa el término natural para referirse a aquello que supuestamente ha sido designado por un ser superior o una deidad, por ejemplo "ley natural". Ya que no es un concepto con una definición clara, se puede **manipular** casi **libremente**. La tercera parte viene de una serie de apelaciones: Apelación a la tradición, apelación a las emociones y a la ignorancia. Todo esto es para asegurarnos de que lo **natural** es **bueno**. Apelación a la autoridad, que es necesario para establecer inicialmente que el lado que uno sostiene es el natural, y no al contrario. A la tradición, porque es algo muy arraigado en varias culturas la idea de que la naturaleza es "perfecta", "sabia" o cosas por el estilo, mientras que los seres humanos generalmente nos quedamos con "inherentemente malo/pecador" o como mínimo incompletos y en necesidad de mejorar en algún sentido. Apelación a la ignorancia porque se sostiene que aquello que no pertenece a la ley natural puede ser dañino. Posiblemente debido a esto es que tantos filósofos hayan abrazado a la falacia naturalista, lo que facilita aún más la apelación a la autoridad. Apelación a las emociones porque se busca crear una culpa a quien vaya "en contra de la naturaleza". Si atentas contra la naturaleza eres un egoísta, quemador de bosques, asesino de bebés, etc.

¿Qué responder a la falacia naturalista? Primero hacer notar la apelación a la **autoridad** que establece qué lado es **natural** y cuál es **artificial**. Usualmente eso no basta, para contrarrestar la apelación a la autoridad se necesita **evidencia** de que la otra parte está haciendo afirmaciones carentes de base, por lo que es necesario tenerla preparada de antemano (aunque esto debería ser lo usual cuando uno está hablando de cualquier cosa que no sea opinión personal...). Lo segundo es pedir una **explicación** de **por qué** lo **natural** es **bueno**. Es muy importante, puesto que fácilmente se pueden hallar cosas naturales y ciertamente dañinas, como los venenos de varias serpientes y anfibios, enfermedades congénitas, sobre exposición a cosas "buenas", etc. Tampoco hay que caer en la apelación a la tradición. Hacer énfasis en que las cosas no se hacen verdad porque hayan sido creídas por millones de personas durante milenios, sino que usualmente descubrimos que el sentido común falla al explicar la realidad.