

Falacia del MUÑECO DE PAJA, también llamada falacia del espantapájaros y del maniqueo

Consiste esta falacia en deformar las tesis del contrincante para debilitar su posición y poder atacarla con ventaja.

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. 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.

Una invencible inclinación a la filantropía lleva a los políticos a señalarlos los infinitos males de sus adversarios.¹

La expresión *muñeco de paja* (*straw man*) pertenece a la imaginación boxística anglosajona y refleja la idea de que es más fácil derribar a un adversario de paja, indefenso, que a un hombre real obstinado en defenderse. Nosotros podríamos hablar de *pelele* o *alfeñique*. No ataca esta falacia lo que es, sino lo que nos gustaría que fuera. Los políticos la emplean sin fatiga:

Nosotros queremos construir un puente hacia el futuro. Bob Dole habla de construir un puente hacia el pasado. BILL CLINTON.

Los del Partido Popular no creen en la democracia. F. GONZÁLEZ.

¿Por qué los políticos están siempre deseando explicar lo que piensa la parte contraria? La razón es obvia: quien expone la postura de su adversario dispone de magníficas oportunidades para simplificarla o deformarla. Si la posición de uno es blanca inmaculada y la contraria negra siniestra, la elección que deba efectuar un ciudadano indeciso se simplifica. Este es el propósito de una falacia que se basa en la creación de una falsa imagen de las afirmaciones, ideas o intenciones del adversario.

Por ejemplo: quien rechace una nueva tecnología puede ser acusado de añorar las cavernas. Si propone una reducción de los gastos militares, le dirán que se rinde al enemigo. Si critica a los pescadores españoles le dirán que da la razón a los marroquíes.

Rara vez se deforman los hechos, pues resultan demasiado evidentes para admitir simplificaciones. Lo normal es cebarse en opiniones o en propósitos que siempre

¹ Víctor Márquez Reviriego, en el diario ABC.

son más interpretables o se pueden inventar. Recientemente, al ser suprimido en la Cámara de los Lores el privilegio hereditario, uno de los afectados construyó, más que un muñeco, toda una falla valenciana:

Lo que estamos viendo es la abolición de Gran Bretaña. La reforma quiere acabar con la reina, la cultura, la soberanía y la libertad británicas.

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 sólo en parte.

a. Atribuirle una postura ficticia.

Nos inventamos al adversario. Forjamos un oponente imaginario. Le atribuimos afirmaciones que no tengan nada que ver con lo que ha dicho o podría haber dicho. Se trata de caricaturizar su posición para atacarla más fácilmente. Si alguien desea perjudicar a la derecha, puede convertir cualquier sugerencia de ahorro en un intento solapado de hundir el Estado de Bienestar, las pensiones o el futuro de los hospitales. Si, por el contrario, prefiere perjudicar a la izquierda puede construir un espantapájaros con la amenaza de las nacionalizaciones, su avidez por el dinero público y su indiferencia ante el despilfarro. Si uno está en contra de la violencia que rezuma el televisor y sostiene la conveniencia de que se establezca algún tipo de control público sobre el contenido de las emisiones, comprobará enseguida que cualquier adversario convierte sus tímidas insinuaciones en nostalgia de la censura, intentos de ley mordaza, ataques a la libertad de expresión y, a poco que se esfuerce, espíritu antidemocrático, ánimo inquisitorial y criptofascismo. Se trata de vestir bien el muñeco para que asuste y poder golpearlo hasta que calle.

SAN AGUSTÍN— *Tuve una alegría mezclada de vergüenza de ver que tantos años hubiese yo ladrado, no contra la fe católica, sino contra las lecciones y quimeras que los hombres habían fabricado (...) No me constaba todavía que la Iglesia enseñase las doctrinas verdaderas, pero sí que no enseñaba aquellas cosas que yo había vituperado y reprendido.*²

Una forma solapada de crear un *muñeco de paja* consiste en afirmar con virulencia el rechazo de algo que nadie ha propuesto. Por ejemplo, si uno se opone firmísimamente a que se recorten las pensiones, sembrará la sospecha de que algunos (sus adversarios, sin duda) pretenden recortarlas, con lo que ya está creado el muñeco.

*Yo, lo que aseguro, es que estoy en contra de la tortura.
Yo no pienso que deban cerrarse las escuelas públicas
No estoy dispuesto a bajar la guardia en la defensa de la democracia y de las libertades.
Sería intolerable que se atacara la libertad de prensa.*

² San Agustín: *Confesiones*, III, 4-IV,5.

¿Quién dice lo contrario? ¿el contrincante? Debe ser así, piensa el público, porque de otro modo no se insistiría tanto. Y así será, salvo que la víctima se apresure a corregir la mistificación.

b. Deformar su punto de vista real.

En esta técnica no es preciso inventarse la posición del contrario. Basta con deformarla. Se puede mentir de diversas maneras y casi siempre se utilizan combinadas: por omisión, por adición, por deformación.

Un procedimiento para exagerar un mensaje es radicalizarlo: donde uno afirma algo como *probable*, el adversario lo entiende como *seguro*; si era *verosímil* se convierte en *indudable*. Otro procedimiento es la generalización: donde dice *algunos* se traduce *todos*, y si se habla de *algunas veces*, se lee *siempre*. Todo esto contribuye a facilitar el ataque.

El mismo tipo de falacia se produce cuando en las citas textuales se recortan intencionadamente las frases, se aparta la información del contexto que ilumina su significado, o se enfatiza su lectura de un modo que tergiversa el sentido:

Se deben adelantar las elecciones, ha dicho el presidente del gobierno.

En realidad, lo que dice la letra pequeña es:

— *¿Sería usted partidario de adelantar las elecciones si perdiera la mayoría?*

— *Ese no es nuestro caso. En general, yo creo que cuando no se cuenta con un respaldo mayoritario se deben adelantar las elecciones.*

Se trata de una vulgar manipulación sin otro objeto que impresionar a ingenuos con grandes tragaderas que no están en condiciones de comprobar las cosas.

En una palabra, no es difícil arruinar la posición adversaria. Basta con citar frases fuera de contexto, descubrir significaciones ocultas donde no las hay y exagerar cosas que no correspondan a nada real. Después de esto no es preciso estoquear al toro. Bastará con apuntillarlo. Ni siquiera necesitará el argumentador falaz mancharse (más) las manos: el público se encargará de la faena.

Lo mejor que podemos hacer para protegernos de esta insidia es comparar meticulosamente nuestro punto de vista original con la versión que pretenden endosarnos: *Critica usted una realidad que no existe*. No hay otro camino para desautorizar a un adversario de mala fe. Puede ocurrir que no dispongamos del documento original (una grabación de radio, un recorte de prensa), en cuyo caso debemos exigir que quien acusa lo aporte sin eludir la carga de la prueba.

Revisado: mayo de 2005