

20 FALACIAS HABITUALES QUE DISTORSIONAN NUESTRAS DECISIONES

Falacias 1 – 10 (pág. 1/2)

FALACIA LÓGICA = un error de razonamiento que hace que un argumento parezca válido y convincente cuando en realidad no lo es.



Ad hominem

Atacar a la persona que presenta un argumento en lugar de analizar el argumento.

«No veo creíble la propuesta; lleva solo seis meses en la empresa.»

PREGUNTA CLAVE PARA DETECTARLA

¿Ataca la idea o a quien la propone?



Espantapájaros

Distorsionar o exagerar el argumento de otra persona para poder refutarlo más fácilmente.

«Proponer menos reuniones es querer que los departamentos dejen de coordinarse.»

P. CLAVE ¿Responde al argumento real o a una versión deformada?



Pendiente resbaladiza

Afirmar que una acción conducirá inevitablemente a una cadena de consecuencias cada vez más graves.

«Si permitimos teletrabajar un día, la oficina acabará vacía.»

P. CLAVE ¿Las consecuencias que predice están justificadas?



Apelación a la autoridad

Dar por verdadera una afirmación solo porque la sostiene alguien con autoridad o prestigio.

«El director dice que es el mejor software, no hace falta comparar.»

P. CLAVE ¿Tenemos evidencia o solo una opinión con autoridad?



Falso dilema

Presentar únicamente dos opciones cuando en realidad existen otras alternativas viables.

«O implantamos esto ya, o nos quedamos atrás.»

P. CLAVE ¿Solo existen esas dos opciones?



Generalización apresurada

Extraer una conclusión general a partir de un número insuficiente de casos.

«Ya tenemos 3 clientes con quejas: el servicio es claramente deficiente.»

P. CLAVE ¿Es suficiente evidencia para generalizar?



Falsa causa

Suponer que un hecho ha causado otro solo porque ocurrió antes o está relacionado.

«Cambiamos el uniforme y bajaron las ventas: es por el uniforme.»

P. CLAVE ¿Hay causalidad o solo correlación?



Apelación a la emoción

Convencer mediante miedo, culpa o compasión en lugar de aportar razones suficientes.

«Si te preocupa la empresa, votarás a favor del proyecto.»

P. CLAVE ¿Me convencer con razones o con emociones?



Apelación a la mayoría

Considerar que algo es correcto porque muchas personas lo creen o lo hacen.

«La mayoría de la competencia usa esta herramienta.»

P. CLAVE ¿Que muchos lo hagan lo hace correcto?



Falso equivalente

Presentar como equivalentes dos situaciones que difieren en lo relevante.

«Exigir más controles de calidad es desconfiar de los empleados.»

P. CLAVE ¿Son comparables en lo importante?

20 FALACIAS HABITUALES QUE DISTORSIONAN NUESTRAS DECISIONES

Falacias 11 – 20 (pág. 2/2)

FALACIA LÓGICA = un error de razonamiento que hace que un argumento parezca válido y convincente cuando en realidad no lo es.



Apelación a la ignorancia

Afirmar que algo es verdadero porque no se ha demostrado que sea falso, o viceversa.

«Nadie ha demostrado que el proceso vaya a fallar.»

CLAVE ¿Uso la falta de pruebas como prueba?



Petición de principio

Utilizar como premisa aquello mismo que se pretende demostrar.

«Es el mejor procedimiento porque da los mejores resultados.»

CLAVE ¿La conclusión ya está en las premisas?



Carga de la prueba

Afirmar algo sin evidencia y exigir que sea el otro quien demuestre que es falso.

«Demuestra que este proveedor nunca ha incumplido un contrato.»

CLAVE ¿Quién debería aportar las pruebas?



Cortina de humo

Desviar la conversación hacia otro asunto para evitar responder al argumento principal.

«El proyecto va con retraso, pero siempre somos líderes del sector.»

CLAVE ¿Responde realmente a lo que se discutía?



Francotirador texano

Seleccionar solo los datos que apoyan una conclusión e ignorar los que la contradicen.

«Mirad estos cinco clientes: todos compraron más.»

CLAVE ¿Considera todos los datos o solo los que confirman su idea?



Apelación a la tradición

Considerar que algo es mejor simplemente porque se ha hecho así durante mucho tiempo.

«Llevamos 10 años haciéndolo así y las ventas han crecido; no lo cambiemos.»

CLAVE ¿Sigue siendo la mejor opción hoy?



Apelación a la novedad

Suponer que algo es mejor simplemente porque es nuevo o usa tecnología reciente.

«Acaba de salir al mercado, será mejor que lo actual.»

CLAVE ¿Es mejor porque lo hemos probado, o solo por ser nuevo?



Coste hundido

Seguir con una decisión porque ya se han invertido recursos, aunque ya no sea lo óptimo.

«No podemos cancelar el proyecto: ya llevamos invertidos 800.000 €.»

CLAVE ¿Piensa en el futuro o justifica lo invertido?



Falacia anecdótica

Usar una experiencia personal o un caso aislado como evidencia de una conclusión general.

«El cliente XYZ lleva diez años encantado: no hace falta realizar cambios.»

CLAVE ¿Un caso basta para respaldar la conclusión?



Falacia del Nirvana

Rechazar una solución porque no es perfecta, frente a una alternativa ideal que no existe.

«Solo reduce errores un 40 %; no merece la pena cambiar.»

CLAVE ¿Rechaza una mejora por no ser perfecta?