

## Diseño de proyectos efectivos: análisis Falacias informales del razonamiento

### Errores en el razonamiento

La evidencia de mala calidad y las justificaciones irrazonables, a menudo llevan a conclusiones defectuosas. Estos errores en el razonamiento se describen usualmente como falacias informales del razonamiento. El conocimiento de estas falacias puede ayudar a los estudiantes a crear argumentos más poderosos y a ser mejores pensadores.

### Generalizaciones apresuradas

Cuando las personas se forman opiniones con base en muy poca evidencia o muy pocos ejemplos, incurren en generalizaciones apresuradas. Un ejemplo de esta falacia podría ser el de alguien que, al ver en el noticiario un relato de una estafa cometida por una mujer al sistema de asistencia social, presume que quienes utilizan los planes de asistencia social son, en su mayoría, estafadores. Comúnmente, los estereotipos son el resultado de generalizaciones apresuradas.

### Accidente

Este tipo de falacia ocurre cuando los individuos basan un juicio en la excepción de la regla. Por ejemplo, aunque la mayoría de las personas generalmente está de acuerdo en que es incorrecto matar a otros, muchos también consideran que, en ocasiones, tales como en casos de defensa personal o en la defensa de otros, bien podría ser aceptable. Al razonar por accidente se diría que, dado que matar en defensa propia no resulta equivocado, entonces matar en otro tipo de situaciones tampoco lo es.

### Falsa causa

Esta falacia de razonamiento sucede cuando los estudiantes piensan que, porque dos eventos acontecen uno justo después del otro, uno de ellos es causante del otro. Ambos eventos pueden deberse a un tercer evento o, sencillamente, pueden presentarse de manera simultánea por coincidencia. Muchas supersticiones provienen de este tipo de razonamiento; por ejemplo: *Cuando me pongo mi camisa de la suerte, siempre salgo bien en los exámenes.*

### Falsa analogía

Comparar dos conceptos o ideas similares a través de analogías, puede constituir una poderosa herramienta para comprender conceptos poco familiares. No obstante, el razonamiento fallido entra en juego cuando se realizan comparaciones irrazonables. Por ejemplo, existen similitudes entre la Revolución Norteamericana, la Revolución Francesa y la Revolución Mexicana, pero partir de esa base para emitir juicios respecto a una podría resultar falso, dado que también existen diferencias significativas entre ellas.

### Envenenar el pozo

Esta estrategia la utilizan personas que, por estar tan comprometidas con un punto de vista en particular, descuentan cualquier evidencia que pudiese entrar en conflicto con su punto de vista. Por ejemplo, un estudiante de secundaria puede decir que las obras de Mario Vargas Llosa son estúpidas, y rehusar reconocer que millones de personas las han disfrutado por años.

### Dar por aceptada la afirmación

Esta falacia, también denominada razonamiento circular, se produce cuando las personas emplean una afirmación en sí misma, para validarla. Por ejemplo, una estudiante estaría dando por aceptada una afirmación que realmente no lo es, si en respuesta a la pregunta: *¿Quién fue el presidente más eficiente de nuestro país?*, responde: *Fulano fue el presidente más eficiente porque es el mejor que nunca hemos tenido.* Otro estudiante, al que se le solicita proporcionar las razones respecto a la elección de su libro favorito, diría: *Este fue el mejor libro porque me gusta.*

### Evadir el tema

Este tipo de razonamiento es muy usado por figuras públicas que, por algún motivo, no quieren discutir un tema en particular. La razón puede ser válida, tal como en los casos de confidencialidad o seguridad, o el tema puede ser simplemente embarazoso o negativo. Por ejemplo, en respuesta a preguntas sobre la corrupción en su administración, un alcalde describe cómo progresa el embellecimiento de los parques de la ciudad.

### Apelar a la autoridad

La evidencia persuasiva tiene credibilidad, y puede provenir de una autoridad respetada. Aunque algunos pueden disentir de las opiniones de la Asociación Americana (*American Association*) o de la Asociación

Nacional de Educación (*National Education Association*), los puntos de vista de estas organizaciones tienen la autoridad de proceder de una fuente experta. Por otro lado, algunas autoridades son, o inapropiadas para ciertos argumentos, o solo son valoradas por ciertos grupos particulares. Por ejemplo, apelar a las autoridades religiosas es un argumento poderoso si se dirige a quienes forman parte de la religión. Otros tipos similares de apelaciones, tales como el *probado y comprobado*, o el *porque yo lo digo*, invocado a menudo por los padres, a veces pueden resultar eficaces, pero no son necesariamente ejemplos de buen razonamiento.

#### **Debatir desde la ignorancia**

Esta estrategia afirma que, dado que una afirmación no puede probarse como falsa, debe ser verdadera. Por ejemplo: *No se puede probar que los platillos voladores no existen; por lo tanto, eso significa que deben existir.*

#### **Partido triunfador**

Esta falacia se emplea mucho en publicidad. Apela al deseo de los seres humanos de ser aceptados y de gustarles a los demás. A la gente se le solicita que crea o haga algo porque *todo el mundo lo hace*. Un anuncio de ropa podría plantear que usted debe comprar determinados pantalones vaqueros, porque todos los *chicos que están a la moda* los visten. Una réplica común a este argumento es: *Si todo el mundo se lanza de ese risco, ¿también usted debe hacerlo?*

#### **Falso dilema**

También llamado el pensamiento del *blanco y negro*, este tipo de razonamiento reduce temas complejos, con múltiples opciones, a la polarización de las opciones en los extremos del rango (esto o aquello). Un ejemplo de esta falacia es: *América: Ámala o déjala*. Con este tipo de razonamiento, un estudiante podría decir: *O le caigo bien y me da una buena nota, o le caigo mal y me da una mala nota*, o bien: *O tiene fe en las plegarias en la escuela o es un ateo.*

#### **Hombre de paja**

Una persona que utilice esta estrategia, retrata el punto de vista de un oponente de manera imprecisa o incompleta, de modo que pueda ser fácilmente descartado. El nombre de esta falacia proviene de la idea de que un hombre de paja puede ser quemado y destruido con más facilidad que un oponente real. Por ejemplo, una mujer está postulando su candidatura para el concejo municipal, y emite la siguiente declaración con respecto al candidato rival: *Mi oponente está a favor de construir un campo de golf para la élite de la ciudad.*

Estas falacias del razonamiento abundan tanto en las comunicaciones públicas como en las conversaciones privadas. Para que los estudiantes puedan convertirse en buenos pensadores, deben mantenerse conscientes de estas trampas comunes de la lógica.