

FALACIAS & NEGOCIACIONES

Vamos a introducirnos aquí en un concepto que es de suma importancia cuando se trata de trabajar en Negociación, y es el uso de los argumentos y su exposición.

Utilizaremos en esta primera instancia información de Wikipedia y de diccionarios en la red (<http://es.wikipedia.org/wiki/Falacia>) para abordar el punto en cuestión. Si bien no vamos a tocar el concepto en detalle, dado que es extenso y complejo, utilizaremos este elemento para referirnos a los posibles argumentos utilizados en Negociación de forma tal de observar cómo se desarrollan y cuales sería sus fines últimos. Intentaremos extraer lo que creemos más jugoso o aplicable a nuestra materia.

¿Qué es una FALACIA?

Según la definición de Irving Copi, un razonamiento lógicamente incorrecto, aunque psicológicamente pueda ser persuasivo. Cabe aclarar que un razonamiento falaz no necesariamente posee una conclusión falsa; así como un razonamiento correcto o válido no necesariamente tiene una conclusión verdadera. A la hora de explicar una falacia lo importante es intentar fundamentar por qué razón las premisas no garantizan la conclusión

Podría decirse que una falacia es un razonamiento en que la conclusión no se deriva estrictamente de las premisas, aunque parece hacerlo.

Un ejemplo de un razonamiento falaz

Diego está enamorado.

A Diego le gusta Micaela.

Por lo tanto, Diego está enamorado de Micaela, pero Micaela no lo está de Diego.



Las falacias se encuentran muy a menudo en presunciones no formuladas o premisas implícitas que no son siempre obvias a primera vista.



equipo@dorbaire.com
www.dorbaire.com
Cel.: 15-59608210

Un cliente está enojado

Un cliente no quiere pagar

Por lo tanto, el cliente está enojado, por lo tanto no quiere pagar.

1. Germán es un buen jugador de tenis.
2. Por tanto, Germán es 'bueno', esto es, bueno moralmente.

1. *Germán es un buen comerciante.*
2. *Por tanto, Germán es “bueno”, es moralmente bueno.*

Aquí el problema se encuentra en que la palabra 'bueno' es una palabra **ambigua**, lo que quiere decir es que tiene diferentes significados. En la premisa, se afirma que Germán es bueno en una actividad particular, en este caso tenis / comercio. En la conclusión, se afirma que Germán es bueno moralmente. Éstos son claramente significados distintos de la palabra 'bueno'. *Aunque la premisa sea cierta, la conclusión puede ser falsa:* Germán puede ser el mejor jugador de tenis del mundo y al mismo tiempo ser malvado.

Germán puede ser el mejor comerciante del mundo, y al mismo tiempo ser deshonesto.

Ejemplo de ambigüedad semántica

1. Una hamburguesa es mejor que nada.
2. Nada es mejor que la felicidad eterna.

1. Por tanto, una hamburguesa es mejor que la felicidad eterna.

1. *Un arreglo extrajudicial es mejor que nada.*
2. *Nada es mejor que un conflicto*

Por lo tanto, un arreglo extrajudicial es mejor que un conflicto

*Este razonamiento tiene la apariencia de una inferencia que aplica **transitividad** en la relación «es mejor que», que en principio es posible, el problema está dado por el significado de nada. En este caso, es un ejemplo de ambigüedad semántica.*



equipo@dorbaire.com
www.dorbaire.com
Cel.: 15-59608210

En: "Una hamburguesa es mejor que nada". La palabra nada significa: la ausencia absoluta de cualquier ser o cosa.

En cambio, en: "No hay nada mejor que la felicidad eterna". La palabra nada significa: no existe cosa que [sea mejor que felicidad eterna].

No hay que pensar en "ninguna cosa" como un objeto en si, sino como la abstracción de la "no existencia".

En el caso concreto de la negociación, muchas veces es mejor no llegar a un acuerdo que hacerlo por cuanto el mismo, puede hacerse en condiciones muy desventajosa para una parte y muy beneficiosa para la otra.

1. El oro brilla.
2. Esta daga brilla.
3. Por lo tanto, esta daga es de oro.

Este es un ejemplo de falacia de afirmación de consecuente. Esta falacia tiene la forma:

1. P es Q
2. M es Q
3. Por lo tanto, M es P

Por definición, cuando un razonamiento es correcto y sus premisas son verdaderas, entonces su conclusión es verdadera. En este caso, tenemos que las premisas son verdaderas y la conclusión no necesariamente verdadera, ya que la daga puede ser de oro (siendo verdadera) o de otro material brillante como por ejemplo el hierro (siendo falsa). Por tanto, el argumento es incorrecto.

Falacias informales o paralogismos

Vamos a describir aquí a aquellas que pueden verse claramente aplicadas al proceso de la negociación cuando se utilizan estrategias de penetración en el oponente.

Conclusión irrelevante o ignoratio elenchi o refutación ignorante o eludir la cuestión: Es la falacia lógica de presentar un argumento que puede ser por sí mismo válido, pero que prueba o soporta una proposición diferente a que la que debería apoyar.

Ejemplo: «Thomas Jefferson decía que la esclavitud estaba mal. Sin embargo, él mismo tenía esclavos. Por lo tanto se deduce que su afirmación es errónea y la esclavitud debe estar bien».



equipo@dorbaire.com
www.dorbaire.com
Cel.: 15-59608210

Falacia del hombre de paja o argumentum ad logicam: Es una falacia lógica basada en la confusión de la posición del oponente. Generar un «hombre de paja» es crear una posición fácil de refutar y luego atribuir esa posición al oponente para destruirlo. En realidad el argumento real del oponente no es refutado sino el argumento ficticio que se ha creado. El nombre viene de los hombres de paja que se usan para entrenar en el combate y que son fáciles de abatir. Es decir, se atacan los flecos o posibles malinterpretaciones que se puedan hacer de la premisa.

Ejemplo: Pedro: «Pienso que los niños no deberían correr por calles con mucho tráfico». Juan aprovecha y crea una posición clara de ataque: «Yo pienso que sería estúpido encerrar a los niños todo el día sin respirar aire limpio».

De esta manera, Juan puede atacar una posición radical y fácil que Pedro nunca quiso dar a entender. La única manera de evitar el hombre de paja es que Pedro lo destruya antes que Juan o poner en evidencia la intención de Juan de crearlo para confundir.

Pedro: Pienso que la tasa de interés implícita en el contrato es demasiado elevada.

Pienso que sería ilógico quitar la cláusula de ajuste de todos los contratos.

Recurrir a las emociones o dirigido a las emociones: en esta falacia el locutor trata de manipular las emociones del receptor, más que usar argumentos válidos, para demostrar la validez o invalidez de los argumentos del contrario. Dentro de esta falacia se encuentran otras como:

- ✓ ***Recurrir a las consecuencias***
- ✓ ***Recurrir al miedo***
- ✓ ***Recurrir a la culpa***
- ✓ ***Recurrir al ridículo***
- ✓ ***Recurso del victimismo***

y demás falacias en las que las emociones o estados subjetivos de uno o varios individuos se usan como argumento para demostrar la veracidad o falsedad de una aseveración. Especial atención para el recurso del victimismo en el que se mezclan el Argumentum ad hominem ataques o argumentos sobre las personas y una apelación a las emociones.

Recurrir al ridículo: Esta falacia se parece a la falacia «recurrir a las emociones» porque se presentan los argumentos del oponente de modo que estos parezcan ridículos o irrisorios. Con frecuencia esta falacia es una extensión de un intento por crear una falacia de hombre de paja del argumento actual.

Ejemplo: «Si la teoría de la evolución fuera cierta, ¿sería decir que tu abuelo era un gorila!»



equipo@dorbaire.com
www.dorbaire.com
Cel.: 15-59608210

¡Si bajo la tasa de interés en el contrato, ¡sería como regalarte mi capital de trabajo!

En esta falacia se ridiculiza el argumento.

Argumento del precio o recurrir al dinero: La falacia del argumento del precio se produce cuando se supone que si algo cuesta una gran cantidad de dinero, entonces debe ser mejor. También se da si se supone que si alguien tiene una gran cantidad de dinero entonces será también una mejor persona en alguna otra faceta.

Ejemplo: «Puede ser que este producto tenga mejores características, pero este otro es más caro y elitista, así que debe ser mejor» o «el vino de la cosecha del 45 es increíble, cada botella cuesta 3000 euros; ¡no lo puedes ni comparar con el ganador de este año!».

MAS EJEMPLOS

APELACIÓN A LA EMOCIÓN

Ocurre cuando en vez de presentar verdaderas pruebas para garantizar lo que se quiere concluir, lo que se hace es movilizar al interlocutor por medio de la sensibilidad.

Es muy común tanto en publicidad como en política.

“Llegó la bebida joven. Búscala ya”

o “Hemos apoyado esta medida porque nos parece que el país exige de todos una muestra de entrega y de patriotismo”

APELACIÓN A LA PIEDAD

Ocurre cuando las emociones de piedad y altruismo son las emociones principales a las que se apela. Se trata de que se crea lo que se dice porque quien lo dice está o estaría, si no se le cree, en una situación lastimosa. “No voy a hablar ahora de todo el dolor que he padecido, de toda mi entrega, de las cosas que he postergado por este proyecto que someto a vuestra aprobación...”

Yo he hecho un gran esfuerzo a costa incluso de mi salud para poder juntar a las partes y el resumen es este contrato de tantas horas de trabajo que les dejo para firmar.

APELACIÓN A LA FUERZA



equipo@dorbares.com
www.dorbares.com
Cel.: 15-59608210

Ocurre cuando se abandona toda razón para fundamentar algo y se pasa directamente a la amenaza del uso de la fuerza para hacer aceptar una conclusión.

“Debes arregla tu habitación ahora porque si no tendrás prohibido salir el fin de semana”.

Tenemos que resolver este conflicto en esta semana porque sino difícilmente podamos liberar su pedido.

Hemos encontrando otro artículo que puede ayudarlo con ejemplos a profundizar sobre el tema. Si bien en el mismo, las falacias se agrupan en grupos, creemos no relevante en esta etapa estudiarlas pedagógicamente sino entender los alcances y como se utilizan para formar argumentos.

Una de las primeras dificultades que se puede enfrentar en una discusión se produce por el uso de expresiones que tienen un doble significado. Esto tiene como consecuencia que lo que se expresa puede ser entendido de distintas maneras (ambigüedad). Sin embargo, el ideal de convencer por medio de razones requiere que la argumentación sea entendida de una sola manera, tanto por el protagonista como por el antagonista de la disputa. Si este requisito no se cumple, es imposible que la discusión llegue a una resolución, puesto que lo que sucede es que los interlocutores simplemente no se comunican.

Las falacias de ambigüedad son errores comunicativos que se producen por un mal uso del lenguaje, lo que origina expresiones con una duplicidad de significados. En este caso, los interlocutores entienden cosas diferentes a partir de lo que se argumenta. Esta confusión puede llevar a inferir -o a sugerir- hechos o situaciones, sin que se proporcione la evidencia adecuada. El resultado es que la argumentación, una vez aclarada la duplicidad de significados, resulta irrelevante.

ANFIBOLOGÍA

Es una ambigüedad provocada por una deficiente estructuración gramatical de los enunciados.

EJEMPLO: "El matrimonio del Sr. Gómez y de la Srta. Cortés, que fue anunciado en el diario una semana atrás, fue un error que deseamos corregir".

COMENTARIO: Seguramente el anuncio del matrimonio contiene un error, pero la manera deficiente de estructurar lo que se está diciendo sugiere que el error está en el matrimonio mismo y que, tal vez, nunca debió llevarse a cabo.

ACENTO



equipo@dorbaire.com
www.dorbaire.com
Cel.: 15-59608210

Es una ambigüedad producida por una expresión imprecisa, lo que da lugar a distintos significados, según el tono de voz que se utilice.

a) La expresión total puede ser acentuada en forma irónica.

EJEMPLO: *"UD. puede pensar como quiera".*

COMENTARIO: Esta expresión significa -literalmente- que uno tiene libertad para pensar. Pero si se acentúa irónicamente, significa que lo que uno piensa no tiene la más mínima importancia.

b) Algunas partes de la expresión total pueden ser acentuadas, haciendo variar el significado de la expresión total.

EJEMPLO: *"Juan dice que el equipo no ganará".*

COMENTARIO: Si se acentúa la expresión "no ganará", significa que se está haciendo un pronóstico negativo sobre el equipo. Si, en cambio, se acentúa "Juan", puede tratarse de un comentario que descalifica a Juan y, en consecuencia, significa lo contrario de lo anterior.

c) La expresión, puesta en contextos diferentes, da lugar a diferentes significados

EJEMPLO: *"El jefe llegó puntualmente".*

COMENTARIO: Esta expresión puede significar que el jefe nunca llega puntualmente y que es importante destacar este hecho. Sin embargo, la misma expresión puede significar, en otro contexto, que la puntualidad del jefe es algo habitual.

EQUIVOCACIÓN

Es una ambigüedad provocada por el uso, en una argumentación, de dos acepciones diferentes de la misma expresión.

EJEMPLO: *"Si UD. cree en los milagros de la ciencia, debe creer en los milagros de la Biblia".*

COMENTARIO: Lo que se quiere decir con milagro, en el ámbito científico, es muy diferente de lo que significa milagro en el contexto de la Biblia. Las razones para creer en unos son irrelevantes para creer en los otros.

HIPOSTATISACIÓN

Es una ambigüedad provocada por el uso de términos abstractos como si fuesen términos empíricos. El resultado es la creación de entidades ficticias y, en general, una evasión de responsabilidades por medio de consideraciones irrelevantes.

EJEMPLO: *"Es la burocracia la que suprime la creatividad y elimina a las personas que trabajan más a conciencia".*

COMENTARIO: La burocracia, siendo algo abstracto, no tiene la capacidad para suprimir la creatividad ni para eliminar personas. Son las personas, que implementan reglas burocráticas, las que provocan tales efectos.

VAGUEDAD

Es una ambigüedad provocada por el uso de expresiones que tienen una referencia poco clara, en consecuencia resulta muy difícil establecer lo que se está diciendo.

EJEMPLO: *"Me molesta que las autoridades no actúen enérgicamente contra la delincuencia. Tengo la impresión de que el elemento criminal es el que gobierna el país".*

COMENTARIO: En este caso, no se sabe si el que la persona que habla se refiere a que una especie de organización clandestina o son los propios funcionarios de gobierno los que son parte del elemento criminal.

ENVENENAR EL POZO.

En este caso se pretende descalificar un argumento atacando la credibilidad del que lo propone. Con esto se hace imposible una ulterior defensa del que argumenta.

EJEMPLO: *"Este hombre niega que cometió el crimen, pero todos sabemos que los delincuentes son hábiles mentirosos. Me parece que no debemos escuchar lo que tiene que decir."*

COMENTARIO: El ataque a la credibilidad del interlocutor tiene como resultado el impedir que se expongan las razones de un determinado punto de vista.

Una vez que se ha establecido un punto de vista se puede buscar una manera de evadir la obligación de presentar razones. En general, esta estrategia se lleva a cabo mediante el uso de ciertos mecanismos lingüísticos.

EXPLICACIÓN DEL SIGNIFICADO.

En lugar de dar una razón, se proporciona un sinónimo de la conclusión o, al menos, un término muy semejante..

EJEMPLO: *"Los milagros son imposibles, porque no pueden ocurrir".*



equipo@[dorbaire.com](mailto:equipo@dorbaire.com)
www.dorbaire.com
Cel.: 15-59608210

COMENTARIO: Puesto que algo "imposible" es algo que "no puede ocurrir", el argumento no fundamenta el hecho de que los milagros sean imposibles, simplemente nos explica lo que significa la expresión "imposible".

FUNDAMENTO SOSPECHOSO.

Consiste en tratar de aclarar un tema, que despierta sospechas, haciendo uso de una generalización que resulta aún más problemática.

EJEMPLO: *"Juan es ateo, porque es filósofo".*

COMENTARIO: Afirmar que todos los filósofos son ateos (generalización dudosa) es aún más difícil de probar -y provoca más sospechas- que afirmar que Juan es ateo.

PREMISAS FALSAS.

Una estrategia simple de negarse a dar razones es apoyarse en hechos falsos. Al mostrarse la falsedad el argumento se vuelve irrelevante.

EJEMPLO: *"El cinturón de seguridad no proporciona seguridad alguna".*

COMENTARIO: Este argumento afirma que no hay hechos que muestren que el cinturón de seguridad funcione. La falsedad de la afirmación hace que el argumento sea irrelevante.

PRESENTAR EL PUNTO DE VISTA COMO EVIDENTE POR SÍ MISMO

En este caso, se pretende presentar un punto de vista como si no necesitara ser fundado en razones. La argumentación, en consecuencia, resulta insuficiente.

EJEMPLO: *"Nadie en su sano juicio negaría que..."*
"Esto está claro como el agua..."

COMENTARIO: Estas expresiones pretenden limitar la capacidad crítica, sin embargo, en una discusión crítica cualquier punto de vista puede ser propuesto y todos pueden ser puestos en duda a fin de revisar su apoyo. Es necesario notar que cualquier punto de vista puede seguir a continuación de estas expresiones.

PONERSE A SÍ MISMO COMO EVIDENCIA.

En este caso, el protagonista se pone a sí mismo como garantía. De esta manera, cualquier cuestionamiento se transforma en un ataque a la credibilidad del que propone un punto de vista. Este proceso sin embargo, impide la revisión de las razones y la argumentación se vuelve insuficiente.



equipo@dorbaire.com
www.dorbaire.com
Cel.: 15-59608210

EJEMPLO. *“Me asiste la íntima convicción...”*
“Puedo asegurar que...”

COMENTARIO: Al igual que en el caso anterior, cualquier punto de vista puede ser precedido por estas expresiones.

RACIONALIZACIÓN

Esta falacia se produce porque no se considera la evidencia contraria. Es decir, se consideran solamente los aspectos positivos de la posición que se defiende y los aspectos negativos de la posición contraria. Nada se dice sobre los aspectos positivos de la posición contraria o los aspectos negativos de la posición propia.

EJEMPLO: *“No entiendo por qué la gente se sacrifica para ir al cine, si puede ver la televisión en la tranquilidad de su casa”.*

COMENTARIO: No se considera el hecho de que en el cine no hay interrupciones comerciales, por ejemplo.

FALSA BIFURCACIÓN (FALSO DILEMA)

Esta falacia se produce porque se considera que una distinción, o una clasificación, es exclusiva y exhaustiva, en circunstancias de que existen otras alternativas.

EJEMPLO: *“Ud. está conmigo o está contra mí”.*

COMENTARIO: No se considera la posibilidad de que se esté de acuerdo con algunas decisiones y en desacuerdo con otras.

APELACIÓN A LOS PREJUICIOS.

En este tipo de argumentaciones, se presupone una creencia individual, colectiva o tradicional como un principio incuestionable.

EJEMPLO: *“Los habitantes de los países desarrollados pueden ser más trabajadores y responsables, pero las personas de nuestros países son más generosas y amables”.*

COMENTARIO: Esta falacia es llamada provincialismo, porque apela a una creencia popular que tiene fundamentos inciertos.

GENERALIZACIÓN APRESURADA

Esta falacia se produce al hacer uso de evidencia insuficiente o casos aislados para fundamentar una conclusión general.



equipo@dorbaire.com
www.dorbaire.com
Cel.: 15-59608210

EJEMPLO: *"Tuve una mala experiencia con mi primer(a) marido (esposa). De él (ella) aprendí que todos(as) los(as) hombres (mujeres) son crueles (traicioneras)".*

COMENTARIO: La evidencia considerada es insuficiente, casi anecdótica. Se requiere considerar muchos más casos para llegar a una conclusión tan general.

FALSA ANALOGÍA

Esta falacia pretende fundar una conclusión mostrando que en dos situaciones diferentes se verifica la misma relación.

EJEMPLO: *"No se puede enseñar a los niños a no tomar el dinero de otras personas, si el gobierno bajo el cual viven lo hace todo el tiempo".*

COMENTARIO: El tomar dinero de las demás personas no significa lo mismo en ambas situaciones. El gobierno actúa conforme a una ley, aún cuando pudiera ser injusta.

UN ERROR CORRIGE OTRO ERROR

Esta falacia consiste en considerar que una acción errónea puede ser correcta si equilibra una acción incorrecta anterior.

EJEMPLO: "No se debe condenar a los que cometieron el asalto al Banco. Todos sabemos que el Banco había cometido algunos fraudes con sus clientes".

COMENTARIO: Asaltar un banco está mal. El hecho de que el banco haya hecho algo incorrecto no cambia las razones para considerar que asaltar un banco sea incorrecto.

<https://www.u-cursos.cl/derecho/2005/1/D121B0310A/1/material.../60768>

Si bien existe mucho material por investigar, creemos que estas pautas que hemos seleccionado pueden ayudarle a estudiar con mejor precisión los planteos que puede hacerle su contraparte a la hora de negociar. El mundo de la falacia está impregnado de estrategia e ignorancia, ambas nos competen a todos por igual.

Lo importante aquí es saber distinguir cual es cual y a partir de allí poder armar el argumento que mejor se adapte al objetivo buscado, el cual podría ser la solución inmediata de un conflicto, el cierre de un acuerdo duradero, etc.

Esperamos que la nota haya sido de su agrado.

Nuestro equipo estará a su disposición para cualquier consulta vinculada a la temática.

El equipo Dor
www.Dorbaire.com