



Profundiza más

Recurso de Profundización

Tipos de falacias

En el ámbito de la comunicación oral, las falacias representan argumentos que aparentan ser válidos o persuasivos, pero que contienen errores lógicos o manipulan la información, generando conclusiones incorrectas o engañosas. Estudiarlas es fundamental porque permite a los oradores y a la audiencia identificar razonamientos defectuosos, fortalecer la coherencia de los mensajes y evitar la persuasión basada en engaños o confusiones. Comprender las falacias contribuye a desarrollar un pensamiento crítico, mejora la capacidad de análisis de los argumentos y garantiza que la comunicación sea ética, clara y efectiva. A continuación se presentan las falacias más comunes en la comunicación oral:

Tabla 1.

Falacias comunes en la comunicación oral.

Falacia	Descripción	Ejemplo
Ad hominem (apelar a la persona)	Se ataca a la persona en vez de atacar al argumento o idea.	“Ninguna persona razonable defendería eso”
Ad ignorantiam (apelar a la ignorancia)	Una afirmación es verdadera solamente porque no se ha demostrado que es falsa.	«No está demostrado que yo me vaya a morir»
-Ad misericordiam (apelar a la piedad)	Apelar a la piedad como un argumento en favor de un trato especial.	«Solo os tengo a vosotros y sin vuestra ayuda no podré tirar adelante el proyecto.»
-Ad populum (apelar al pueblo)	Apelar a las emociones de una multitud.	«Lo dice todo el mundo.»
Causa falsa	Si la causa es falsa, también lo será que el efecto sea debido a ella.	«El profesor me tenía manía y por ello suspendí la presentación.»
Falso dilema	Reducir las opciones que se analizan solo a dos. En política lo utilizan mucho los partidos mayoritarios.	«Este domingo solo hay dos opciones de voto útil: X o Y.»

Nota. Descripción de las falacias con ejemplos.

Referencias:



Profundiza más

Bustinduy, I. (2014). Presentaciones efectivas: técnicas para la exposición oral de trabajos y proyectos académicos: (ed.). Barcelona, Spain: Editorial UOC.