

## Falacia *ad HOMINEM*, o falacia *ad personam*

SÓCRATES— *¿Qué es eso, Polo, ¿te ríes? ¿Es ese otro nuevo procedimiento de refutación? ¿Reírse cuando el interlocutor dice algo, sin argumentar contra ello?*<sup>1</sup>

Se llama así todo mal argumento que, en lugar de refutar las afirmaciones de un adversario, intenta descalificarlo personalmente.

Consiste, por ejemplo, en negar la razón a una persona alegando que es fea. Al describir a un oponente como estúpido, poco fiable, lleno de contradicciones o de prejuicios, se pretende que guarde silencio o, por lo menos, que pierda su credibilidad.

Estamos ante un ataque dirigido hacia el hombre, no hacia sus razonamientos. Es una agresión, como la del jugador de fútbol que no logra alcanzar la pelota y da una patada a su adversario para derribarlo. Podemos distinguir dos variedades: el ataque directo y el indirecto.

- a. **Directo:** Va derecho al bulto y suele ser insultante. Pone en duda la inteligencia, el carácter, la condición, o la buena fe del oponente.

*Es estúpido y como tal no puede tener una opinión fiable.*

*Es poco cuidadoso con sus afirmaciones, un exaltado.*

*¡Claro que lo dice! ¿qué esperabas de una negra?*

A esta misma familia pertenecen las tradicionales descalificaciones ideológicas: *es comunista, es de derechas...* y todo cuanto, en este sentido, pueda ser considerado perverso o al menos reprobable para cierto punto de vista: *es católico, ateo, anarquista, capitalista, jesuita, del Opus Dei...* esto es, gente incapaz de articular ideas respetables.

*¿Vas a creer lo que dice ese cerdo racista?.*

*Dice eso porque... es burgués, judío, español (o las tres cosas).*

*Sus opiniones coinciden con las de Herri Batasuna.*

Clase social, raza, religión, nacionalidad, antecedentes, o hábitos de vida son irrelevantes a la hora de juzgar las opiniones ajenas.

---

<sup>1</sup> Platón: *Gorgias*.

*Nin vale el azor menos porque en vil nido siga, ni los buenos ensiemplos porque judío los diga.*  
DOM SEM TOB.

Lo menos importante es si los términos del ataque son ciertos o falsos. Tal vez el oponente sea *un cerdo racista*, pero no es eso lo que se discute, sino sus argumentos. Es comprensible que la idea puede desagradar, pero si Hitler afirmara que dos y dos son cuatro habría que otorgarle la razón. Pensar que los razonamientos de los monstruos son monstruosos es una ensoñación de idealistas y, para lo que aquí nos ocupa, una falacia *ad hominem*.

*Hasta un reloj parado dice la verdad dos veces al día.*

Hay quien emplea esta falacia antes de escuchar el argumento del contrario, en una maniobra que coloquialmente se llama **envenenar el pozo**. No se quiere dejar agua para cuando llegue el contrincante. Pretende negar que esté cualificado para dar una opinión:

*Tú no eres mujer, así que lo que vayas a decir sobre el aborto no cuenta.  
¿Qué puede saber un sacerdote sobre los hijos si no ha tenido ninguno?*

Tal vez esté muy cualificado para opinar; tal vez sus consejos sean muy sensatos. Esta maniobra adelanta que nada de lo que diga se tomará en consideración. A veces adopta la forma de un recurso a la vergüenza (véase falacia [ad verecundiam](#)):

*Yo sé que esto no gustará a algunos intransigentes, más impulsados por el dogmatismo y la superstición que por un análisis objetivo de las cosas...  
Ignoro lo que defenderá mi oponente, pero ninguna persona razonable puede sostener que...  
Quisiera ver a un hombre sobrio, moderado, casto, justo, decir que no hay Dios: por lo menos hablaría desinteresadamente; pero tal hombre no existe.<sup>2</sup>*

Con frecuencia se apela a las contradicciones entre lo que el adversario defiende hoy y lo que sostenía ayer. La gente cambia de opiniones y es un recurso al alcance de cualquier menguado descalificar a un oponente por defender cosas que antaño combatía.

*Cambia usted tantas veces de opinión que no sabemos si lo que defiende hoy seguirá sosteniéndolo mañana. (Pero ¿tengo razón o no?).  
Sorprende que sea usted quien propone estas cosas, teniendo en cuenta que nunca ha creído en el Estado de Bienestar. (¡Pues más a mi favor!).*

Es un recurso falaz porque apela a contradicciones ajenas a la discusión y que, seguramente, no tienen nada que ver con lo bien fundado del punto que se sostiene hoy.

---

<sup>2</sup> La Bruyere: *Los caracteres*.

*Existe gran número de personas que no tienen durante su vida más que una idea, y por lo mismo no se contradicen nunca. No pertenezco a esa clase; yo aprendo de la vida, aprendo mientras vivo, y, por lo tanto, aprendo hoy todavía. Es posible que lo que hoy es mi opinión, de aquí a un año no lo sea, o lo considere erróneo, y me diga: ¿Cómo he podido tener esa opinión antes? BISMARCK.*

En resumen, la falacia que llamamos *ad hominem* pretende eludir las razones del contrario, *lograr el rechazo de una medida en razón de la supuesta mala condición de quienes la promueven.*<sup>3</sup>

*Tiene cien mil libras de renta, luego tiene razón. Es de gran nacimiento, luego se debe creer lo que él propone como verdadero. Es un hombre que no tiene hacienda, luego no tiene razón.*<sup>4</sup>

**b. Indirecto o circunstancial:** El ataque indirecto no se dirige abiertamente contra la persona sino contra las circunstancias en que se mueve: sus vínculos, sus relaciones, sus intereses, en una palabra, todo aquello que pueda poner de manifiesto los motivos que le empujan a sostener su punto de vista. Da por supuesto que, en general, somos más amigos de Platón que de la verdad. Es la forma de ataque que sufre quien pertenece a un grupo (político, religioso, cultural) no porque sus ideas sean despreciables, sino porque se supone que disfraza con argumentos los intereses de su grupo. La denuncia de supuestas conspiraciones de la oposición, que tanto gustan a algunos políticos, adoptan la forma de esta falacia:

*Usted hace las preguntas para perjudicar al gobierno.  
Detrás de todo esto hay una estrategia para hundir al Presidente.  
Son tontos útiles, manipulados por una potencia extranjera.*

Se da por sentado que, aunque el oponente sea una bellísima persona, sus circunstancias le aconsejan ver las cosas de una manera determinada que le impide ser objetivo. No importa que sus razones lo sean. Aquí se trata de eludir las razones para, en su lugar, insinuar que el adversario habla por interés, que es sospechoso de parcialidad e incluso de mala fe, y, en consecuencia, que no se debe malgastar el tiempo rebatiéndole.

*¡Claro, como a ti no te toca, te parece muy bien la reforma!*

Se da por supuesto que la opinión es hija del interés y no se consideran sus posibles razones.

*No puedes fiarte de ese estudio sobre el tabaco. Lo ha pagado la industria tabacalera.*

*Debéis guardaros de permitir a los dueños de los esclavos que intervengan en las leyes sobre la esclavitud.*

---

<sup>3</sup> Bentham: *Falacias políticas*

<sup>4</sup> *Lógica de Port Royal.*

Se sienta como premisa implícita que los esclavistas, al ser parte interesada, no serán fiables en la redacción de la ley, lo que es falaz, porque hasta un esclavista puede exponer buenos razonamientos sobre la esclavitud (al fin y al cabo es el que más sabe). Pero es que, además, aunque su participación fuera interesada, una medida benéfica no se puede rechazar por el simple hecho de que beneficie al proponente.

*Un hombre de buenas costumbres puede albergar opiniones falsas y puede un malvado predicar la verdad aunque no crea en ella.*<sup>5</sup>

Si el razonamiento es bueno, ¿qué importa quién lo presente o por qué? Una cosa es ser más escrupuloso y vigilante en el escrutinio de un argumento y otra dejarse influir en su evaluación por consideraciones extra-argumentales. Una fuente puede ser parcial y tener razón. Su parcialidad debe movernos a desconfiar y, enseguida, a buscar datos adicionales, pero no nos autoriza a rechazar sus razones.

*El acto mismo, si no es pernicioso, no se convierte en malo porque los motivos sean de los que miran al propio interés.* BENTHAM.

\* \* \*

Como acabamos de ver, tanto en el ataque *ad hominem* directo como en el indirecto, se dejan a un lado los razonamientos para provocar una actitud de rechazo hacia el oponente y, en consecuencia, hacia sus palabras. Esta transferencia de la afirmación hecha por una persona a la persona misma resulta ser extremadamente atractiva para el público, de ahí el "éxito" de estas falacias. Nos inclinamos a contemplar un debate como si fuera una competición. No se trata de saber quién tiene razón, sino quién gana, es decir, quién zurra con más contundencia. Si una de las partes sabe alinearse con los sentimientos de la mayoría y caracterizar a la oposición como un enemigo común, su ventaja es indudable.

*Para incurrir en personalismos no se requiere ni trabajo ni intelecto. En esta clase de competición, los más perezosos e ignorantes pueden medirse con los individuos más ingeniosos y mejor dotados.* Bentham.

No es raro que en un mismo ataque se empleen unidas la falacia *ad hominem*, la falacia [\*ad verecundiam\*](#) y el argumento *ad populum* o [Sofisma populista](#). Cumplen funciones idénticas: sirven lo mismo para silenciar al adversario que para eludir la carga de la prueba:

*A usted no se le puede hacer caso porque es un aventado (ad hominem). Ninguna persona en su sano juicio discutiría esto (ad verecundiam). Y no es que lo diga yo: lo dice todo el mundo (ad populum).*

---

<sup>5</sup> Montaigne: *Ensayos*, XXI: *De la cólera*.

No es fácil sustraerse a la tentación de utilizar la falacia *ad hominem*. Nos invitan la pasión y la conveniencia. La pasión, porque aunque no lo manifestemos, con frecuencia nos inclinamos a pensar: *aborrezco a este hombre, luego no tiene razón ni mérito*, con lo que incurrimos en una falacia [\*ad consequentiam\*](#). La conveniencia, porque siempre es más fácil golpear que razonar. En el terreno de la política no cabe duda de que las biografías personales son mucho más interesantes para el público que los argumentos y pueden reemplazarlos con facilidad.

Por eso conviene señalar que este juego es peligroso. Los ataques personales descalifican también al atacante, ya que muestran su irracionalidad y su indignancia argumental. Con frecuencia, se vuelven contra quien los produce (*contra producentem*), porque repugnan a los sectores más sensibles del auditorio. No por eso se emplean menos. El caso es hablar para que no se note la carencia de razones. Abundan quienes consideran más grave callar que decir tonterías. Si alguna vez nos vemos impelidos al ataque personal hemos de procurar en primer lugar que culmine nuestro razonamiento (no que lo sustituya) y, en segundo lugar, revestirlo de formas corteses y, a ser posible, irónicas para mitigar sus efectos negativos.

*Veo que le apoya Lucio Apuleyo, persona principiante, no en edad, sino en práctica y entrenamiento forense. En segundo lugar, según creo, tiene a Alieno. Nunca presté suficiente atención a sus posibilidades en la oratoria; para gritar, desde luego, veo que está bien fuerte y entrenado.<sup>6</sup>*

Si somos víctimas de este abuso oratorio, podemos defendernos al estilo clásico: *Verbera sed audi* (Pega pero escucha); *Si ha terminado usted con sus insultos, nos gustaría escuchar sus razonamientos; es más fácil escuchar sus insultos que sus razonamientos*; o, como narraba Borges de aquel que fue refutado con un vaso de whisky en la cara: *Eso es una digresión. Ahora espero su argumento.*

*Esos golpes que me vienen de abajo no me detendrán. Les diré: contestad si podéis; después calumniad cuanto queráis. MIRABEAU.*

Cabe también formular la hipótesis de que sea otro quien habla:

*Olvide que lo he dicho yo. Supongamos que lo dice otro: ¿cuáles serían sus razones para rechazarlo?*

Lo más importante es no perder el temple, porque la tentación de responder en parecidos términos suele ser fortísima. Si caemos en ella tal vez disfrutemos dándole gusto al cuerpo, pero nuestros objetivos dialécticos se desvanecerán. Desahogaremos nuestra cólera sin mejorar nuestra causa. Es mejor contenerse, denunciar el abuso del adversario y solicitar cortésmente un argumento.

---

<sup>6</sup> Cicerón: *Contra Q. Cecilio*

Solamente se pueden admitir los ataques a la persona cuando es ella el objeto de discusión y no sus razonamientos. En muchas ocasiones se discute sobre una persona, por ejemplo para **criticar** una conducta o **seleccionar** un candidato. Si queremos demostrar que el presidente de una empresa pública es corrupto no queda otro camino que poner los hechos encima de la mesa.

*¿Conocéis mayores inconsecuencias que las cometidas por el General Serrano? Él trabajó con Espartero contra la Reina Cristina; después, en un paseo que dio a Barcelona, derribó a Espartero. Entró en el mes de Mayo en la coalición de 1843, y la abandonó en el mes de Noviembre. Sostuvo al Ministerio puritano algún tiempo, y le dejó caer en los abismos. Forzó con su febril mano al General O'Donnell para que firmara el programa de Manzanares en que se estableció la Milicia Nacional, y más tarde apoyó el golpe de Estado que disolvía la Milicia definitivamente. Con un gesto, con un ademán imperioso, salvó la dinastía de Isabel II el 22 de Junio en la Montaña del Príncipe Pío, y con otro gesto, con otro ademán, derribó la dinastía de Isabel II, el 28 de Septiembre, en el Puente de Alcolea. ¿No teméis de entregar la suerte del país al General Serrano?. CASTELAR.*

Es igualmente legítima la crítica personal cuando se discute la cualificación o la solvencia de una presunta **autoridad**. ¿Cómo probar que alguien es incompetente si no se pueden dar ejemplos de su torpeza? Lo mismo ocurre cuando se conjetura sobre la **participación** de alguien en determinados hechos. Es imprescindible apelar a sus motivos o a sus intereses para probar lo que se pretende. De igual modo, a la hora de ponderar un **testimonio**, nadie protestará porque se cuestione la fiabilidad del testigo alegando que existen razones para dudar de su buena fe al tener interés en el asunto, o de su capacidad de observación por ser miope o distraído. Son ataques legítimos porque se limitan a dilucidar si las fuentes son imparciales y están bien informadas, pero, sobre todo, porque abordan el fondo de la cuestión (en este caso una persona), aportan datos relevantes y no pretenden eludir ningún razonamiento.

En suma: ante un testimonio, importa saber si el testigo es un embustero pertinaz. Ante un argumento, no, tanto si viene de un santo como de un loco. Dicho de otra manera: si la industria tabacalera interviene como experto en un asunto de tabacos, estamos autorizados a sospechar de su independencia y a considerar que se trata de una autoridad parcial. Pero si la industria tabacalera se limita a ofrecer sus argumentos en un debate abierto no cabe rechazarlos por el hecho de que procedan de una parte interesada. Hemos de discutirlos. No se puede rechazar (ni dar por bueno) el argumento de un antiabortista porque éste sea católico.

*Todas estas falacias revelan el común propósito de desviar la atención de la medida al hombre, de modo que la maldad de una propuesta se prueba por la maldad de quien la apoya, y la maldad de quien se opone prueba la bondad de una propuesta. BENTHAM.*

Véase también [Ataque personal](#) y Falacia [Genética](#).

Revisado: mayo de 2005