

Código ISSN N° 2618-4621

ACTAS Y COMUNICACIONES UNGS

VI jornadas de Lógica y Argumentación

**Gustavo Arroyo
Omar Vásquez Dávila
Soledad Rodríguez
(Editores)**

**Secretaría de Investigación
Universidad Nacional de General Sarmiento**

Juan M. Gutiérrez 1150 - B1613GSX
Los Polvorines - Provincia de Buenos Aires
República Argentina

Tel. (54) (11) 4469-7530 – Int. 7530
Correo electrónico: actas@@campus.ungs.edu.ar
<https://www.ungs.edu.ar/>

ARGUMENTOS CONTRA LA PERSONA Y CONFLICTOS DE INTERESES.

Luis Felipe Bartolo Alegre.¹⁴⁷

luis.bartolo@unmsm.edu.pe

UNMSM.

Resumen.

En este trabajo, estudio la relación entre los argumentos contra la persona (alias argumentos *ad hominem* o de ataque personal) y las descalificaciones por conflictos de intereses. Demuestro que ambos tipos de argumentos comparten una estructura lógica similar y que pueden considerarse aceptables en circunstancias similares.

Palabras clave: *ad hominem* · lógica informal · fallacias

Abstract.

In this paper, I study the relation between arguments *against the person* (aka *ad hominem* or *personal attack* arguments) and disqualifications for conflicts of interests. I show that both types of arguments share a similar logical structure and that they can be considered to be acceptable in similar circumstances.

Keywords: *ad hominem* · informal logic · fallacies

Argumentos

La palabra argumento viene del verbo latino *arguo*, *arguer*, *argui*, *argutus*, que deriva de *ἀργός*, el adjetivo griego para brillante. De alguna manera, un argumento es algo que *aclara* por qué una afirmación es verdadera o debe ser creída. Un argumento puede representarse a través de una serie de afirmaciones, donde una de ellas (la conclusión) es justificada por las otras (las premisas). La verdad o aceptabilidad de las premisas y su conexión lógica con la conclusión es lo que aclara por qué debemos creer la conclusión. Por ejemplo:

¹⁴⁷ORCID: 0000-0002-3312-6297 Bachiller en Ciencias Sociales y Magister en Filosofía, cum laude en Epistemología por la universidad Mayor de San Marcos. Mis principales áreas de investigación son la lógica, la filosofía del lenguaje, la teoría de la argumentación y, especialmente, la filosofía de la ciencia. Asimismo, tengo un interés especial en los idiomas y soy aficionado a la programación.

1. Todos los Simpson son amarillos.
2. Lisa Simpson es una Simpson.
3. Por tanto, Lisa Simpson es amarilla.

En este caso, los enunciados (1) y (2) son nuestras premisas, y nos dan razones para creer en el enunciado (3), la conclusión. Este parece un muy buen argumento porque si todos los Simpson son amarillos y Lisa Simpson es una Simpson, se deduce necesariamente que Lisa es amarilla. La palabra mágica que transforma esta serie de enunciados en un argumento es el marcador de conclusión "por lo tanto". Un *marcador de conclusión* —expresiones como "por lo tanto", "en consecuencia" y "ergo"— indica que la frase que sigue es la conclusión de un argumento. Sin embargo, así definido, esto implica que el que sigue es también un argumento:

1. Me gustan las galletas.
2. Por lo tanto, Ana es francesa.

Efectivamente, esta secuencia califica como argumento según la definición expuesta. Sin embargo, no basta que una secuencia sea calificada de argumento para que justifique su conclusión. Este no es el lugar para explicar en detalle lo que hace que un argumento sea válido o no. Sin embargo, es muy común diferenciar entre la validez deductiva e inductiva. Un argumento *deductivamente válido* es aquel en el que la conclusión no puede ser falsa si las premisas son verdaderas. Está claro que el argumento de Lisa Simpson es deductivamente válido. Un *argumento inductivamente válido* es, en cambio, un argumento donde las premisas apoyan la conclusión con alguna probabilidad. Un ejemplo clásico de argumento inductivo es el siguiente:

1. El cisne c_1 es blanco.
2. El cisne c_2 es blanco.
3. ...
4. El cisne c_n es blanco.
5. Por lo tanto, todos los cisnes son blancos.

El apoyo probabilista de las premisas no debe entenderse necesariamente en el marco de la teoría de la probabilidad. De hecho, un argumento a veces puede considerarse suficientemente válido si demuestra que su conclusión es posible. Por ejemplo:

1. Algunos Simpson son amarillos.
2. Lisa Simpson es una Simpson.
3. Por lo tanto, Lisa Simpson es (probablemente) amarilla.

Sin embargo, que este argumento se considere suficientemente válido dependerá de las convenciones subyacentes entre el argumentista y el receptor o receptores del argumento. Si su objetivo es mostrar la mera posibilidad de la conclusión, entonces este argumento es válido en ese contexto. Si, por el contrario, su objetivo es demostrar que la conclusión es muy probable, entonces este argumento fracasa por completo.

Una falacia no sólo es un argumento no válido, sino también uno que se utiliza comúnmente como si lo fuera. En palabras de Hansen, una falacia es "un argumento que parece ser mejor de lo que realmente es" (2019). Una clase importante de falacias es la de las *falacias de (ir)relevancia*. Por ejemplo, el argumento de las galletas es una de esas falacias pues el gusto por las galletas no es relevante para la obediencia.

Sin embargo, el hecho de que un argumento sea falaz no sólo depende del argumento en sí, sino también de lo que el argumentista y el receptor del argumento pretenden. En ese caso, si aspiran a la validez deductiva, cualquier argumento que sólo sea inductivamente válido sería falaz, por muy probable que haga conclusión. Pero esto abre la cuestión de si algunos argumentos considerados clásicamente falaces podrían ser *suficientemente válidos*, siempre que no se pretenda llegar a la altura. Vamos a ver el caso de la falacia que probablemente sea la más utilizada y conocida: el argumento contra la persona o *ad hominem*.

Argumentos contra la persona.

Calificaré como *argumento contra la persona* a cualquier secuencia de enunciados con la cual intentamos probar o refutar una declaración señalando una característica negativa de la ha declarado. Por ejemplo, podemos "argumentar" en contra de la existencia de dios sobre la base de que los conservadores creen en dios.

1. La Iglesia cree que dios existe.
2. La Iglesia es conservadora.
3. Está mal ser conservador.
4. Ergo, dios no existe.

En términos más generales, la estructura de un argumento contra la persona la siguiente:

1. *a* dice o cree *P*.
2. *a* es *C*.
3. Está mal ser *C*.
4. Por tanto, no es el caso que *P*.

La premisa 3 es a menudo un entimema, ya que los argumentos en contra de la persona tienen un mejor efecto cuando hay una fuerte convención de que es malo ser *C*.

Los argumentos contra la persona se conocen también como argumentos *ad hominem* abusivos (Copi *et al* 2014, p. 118), ya que se dirigen a la persona que sostiene un juicio. En este sentido, se diferencian de los argumentos *ad rem* o *ad iudicium*, que sí se dirigen al juicio que está en disputa (cf. Ferrater Mora 2010, I: 60; Whately 1848, III: §15).

La denominación *ad hominem*, sin embargo, no es históricamente correcta. En la definición original de Locke, estos son argumentos en los que, en lugar de probar directamente el punto en cuestión, “presionamos a un hombre con consecuencias derivadas de sus propios principios o concesiones” (Essay, IV: §19). Según Hamblin, estos argumentos están más relacionados con lo que Aristóteles llamó *argumentos dialécticos* (1970, p. 160).

A pesar de ser comúnmente considerados falaces, casi todos los trabajos sobre falacias presentan excepciones para algunos usos aceptables del argumento contra la persona (véase Carnielli y Epstein 2011; Copi *et al* 2014, Johnson y Blair 1994; Sinnott-Armstrong y Fogelin 2005). A continuación un alegado ejemplo en que se produce tal excepción.

Supongamos que Alan, un político muy corrupto, aunque inconvicto, dice que la gente que protesta contra él ha sido pagada por el partido político adversario. En ese caso, la mayoría de la gente consideraría que la afirmación de Alan no es creíble, ya que está acusando a los manifestantes de corrupción, y él mismo es una persona muy corrupta. Podríamos presentar esto como un argumento contra la persona de la siguiente manera.

1. Alan dice que la gente que protesta es corrupta.
2. Alan es corrupto.
3. Es malo ser corrupto.
4. Por lo tanto, es falso que las personas que protestan sean corruptas.

Este es un ejemplo típico del argumento *tu quoque*, que a menudo se considera un caso especial del argumento contra la persona. La estructura del *tu quoque* es más la siguiente.

1. *a* acusa a *b* de ser *C*.
2. *a* is *C*.
3. Está mal ser *C*.
4. Por tanto, no es el caso que *P*.

Aunque el *tu quoque* no necesita la premisa 3 ni siquiera como un entimema, este argumento se beneficia mucho de ello. Esto porque la *inconsistencia pragmática* (ver Walton 1998, p. 7) de denunciar a *C* y ser *C* podría ser sólo secundaria al hecho de que *C* es malo. Este argumento es muy útil para comprender cuál es el argumento en contra de la persona, ya que la premisa a menudo entimemática es esencial para ello. En este sentido podemos establecer que los argumentos *tu quoque* no necesitan estar en contra de la persona ya que podrían limitarse a señalar una inconsistencia pragmática.

Argumentos contra la persona “válidos”.

En el análisis anterior no se abordan las circunstancias en que los argumentos contra la persona podrían ser válidos, si existen tales circunstancias.

Para proceder a esto, notemos primero que Alan está comunicando dos ideas. Primero, está acusando explícitamente a otras personas de ser corruptas, y es posible que tenga razón con respecto a algunas de estas personas. Pero Alan también está diciendo implícitamente que él mismo no es corrupto. Es a esta segunda idea que el argumento contra la persona puede señalar una preocupación muy importante, y de hecho veraz, pues esto es falso. El argumento del ciudadano preocupado contra esta segunda afirmación podría reconstruirse de la siguiente manera:

1. Alan dice que no es corrupto.
2. Alan es corrupto.
3. Por lo tanto, Alan miente cuando dice que no es corrupto.

El hecho de que Alan sea un corrupto es irrelevante con respecto a si las personas que protestan contra él lo sean, pero es trivialmente relevante con respecto a su propia corrupción. Este argumento no incurre en un *petitioprincipii* pues no pretendemos probar que

Alan es corrupto, sino que miente cuando dice que no lo es. Aquí el argumento contra de persona nos proporciona una salvaguarda contra aquellos que tratan de evitar ser criticados por algo criticando a otros por lo mismo.

Por lo tanto, un argumento contra la persona puede ser no falaz si se utiliza para criticar algunas afirmaciones que son falsadas por las características de la persona que expresó la idea. Por ejemplo, si Bruno es un mentiroso y dice que vio a un gato hablando, no sería falaz argüir que esto es falso debido a que sabemos que Bruno es un mentiroso. Existe, sin embargo, otra categoría de argumentos contra la persona que son aceptables, pero por diferentes razones. Estos son los llamados argumentos de parcialidad, que trataré en la siguiente sección.

Conflicto de intereses.

No hay mentirosos perfectos en la vida real. Los mentirosos son en realidad personas que dicen aquello que les conviene que sea aceptado como verdad. Aunque Bruno sea un mentiroso, podría estar diciendo la verdad en este caso. Tal vez vio a un gato hablando. Así que, aunque es una buena decisión rechazar lo que dice Bruno porque no podemos confiar en él, lo que rechazamos puede seguir siendo verdad. Y esto también puede sucederle a la gente cuyo trabajo consiste en descubrir la verdad (o algo parecido): es decir, los científicos.

Consideremos el caso de Marta, una bióloga miembro de una organización creacionista financiada por un grupo de instituciones religiosas, quien publica un argumento bien estructurado contra la teoría de la evolución. Es fácil construir un argumento similar a un argumento en contra de la persona que contradice la afirmación de Marta. Este tipo de argumento se conoce a menudo como el *argumento de parcialidad* o *ad hominem de sesgo*.

1. Marta afirma que hay pruebas sólidas contra la teoría de la evolución.
2. Marta es financiada por una organización que dogmáticamente quiere refutar la teoría de la evolución.
3. Por lo tanto, no es verdad que haya pruebas sólidas contra la teoría de la evolución.

Sin embargo, por muy bien intencionado que sea este argumento, es falaz si pretende seriamente refutar o poner en duda la afirmación de Marta. Esto pues el ser financiada por una organización interesada en que sus resultados sean verdaderos no es relevante para la verdad o falsedad de sus afirmaciones. Además, como ella tiene un argumento, no podemos

sustituir el análisis crítico del argumento de Marta por señalar cualquier cosa que pueda haber influido en su elaboración del argumento.

Pero esta no es toda la verdad sobre este argumento; hay algo en él después de todo. Tenemos que tener claro a qué estamos apuntando en este argumento. Aunque no podemos refutar a de Marta con el argumento anterior, sí podemos utilizarlo sólo para advertir que existe una mayor posibilidad de que su sesgo haya influido en sus conclusiones más que en otros casos. De ser así, nos tocaría analizar este argumento con más cuidado que de costumbre pues existe un claro *conflicto de intereses*. Aunque su argumento sea honesto, ese conflicto puede haber influido en su selección de la información. Además, tiene grandes incentivos para usar su creatividad en la presentación de los datos de una manera muy convincente —convincente incluso para ella. Ahora bien, la investigación puede ser válida y su conclusión verdadera, pero si el investigador quiere firmemente que esa conclusión sea verdadera, debemos prestar especial mayor atención a los defectos de su argumento.

Lo que pretendemos con estos argumentos es advertir a sus receptores que tengan cuidado al evaluar las aseveraciones y los argumentos presentados por algunos especialistas. Los argumentos de imparcialidad podrían utilizarse para advertirnos que tengamos mucho cuidado con las malas prácticas científicas —o incluso con el fraude— sin dar razones suficientes para afirmar que se han producido tales malas prácticas. La estructura de los argumentos de parcialidad es algo diferente a la de los argumentos en contra de la persona.

1. *a* dice que existen pruebas convincentes de que *P*.
2. *a* se beneficiaría de que *P* sea verdadero o creído por otros.
3. Si *a* se beneficia de que *P* sea verdadero o creído por otros, entonces es más probable que encuentre un buen argumento para *P*, incluso si es falso.
4. Por lo tanto, (posiblemente) no es verdad que *P*.

De nuevo, tenemos una premisa entimemática en 3 que, aunque intuitivamente parece ser cierta, resulta ser una premisa empírica. Incluso cuando parece intuitivamente razonable que este es el caso en general, parece que necesitamos la ciencia para justificarlo.

CODA

Los conflictos de intereses se dan en cualquier área de investigación donde pueda haber un fuerte interés en que una hipótesis sea cierta. La industria petrolera, entre otras, quiere creer que el calentamiento global no sea causado por la acción humana. Cualquier empresa farmacéutica siempre querrá concluir que sus píldoras son buenas para curar una

enfermedad. Los pacifistas tienen la esperanza de que la guerra y tal vez la violencia puedan ser definitivamente erradicadas de la sociedad humana. Y aunque todos ellos pueden tener razón al creerlo, cualquier argumento o investigación presentada por ellos sobre el tema debe ser revisada más cuidadosamente que de costumbre antes de aceptarlos como verdaderos. No hay ninguna excepción a esta regla, y mucho menos para aquellos con los que estamos de acuerdo.

En la actualidad es una práctica común de la publicación científica el declarar cualquier conflicto de intereses que puedan tener los investigadores o la institución que los financia. Así que, incluso en la ciencia, importa quién dice qué. Pero eso no significa que debamos prestar más atención a quién lo dice que a lo que se dice. O, como dicen Sinnott-Armstrong y Fogelin, “para evaluar una idea o un argumento, hay que centrarse en esa idea o ese argumento, no en su origen” (Sinnott-Armstrong y Fogelin, 2003, p. 358). Pero, tal vez, al evaluar nuestras propias ideas o argumentos, deberíamos a veces dar un paso atrás y pensar en los intereses económicos, ideológicos y sentimentales que están en juego en aquellos de nuestros argumentos que tomamos más en serio.

Bibliografía

Carnielli, Walter A., Epstein, R.L. Pensamento crítico: O poder da lógica e da argumentação (3. ed.), São Paulo, Rideel, 2014.

Copi, Irving M., Cohen, C., McMahon, K. Introduction to Logic (14. ed.), Harlow, Pearson, 2014.

Hansen, Hans. “Fallacies” en Zalta, Edward N. (ed.), The Stanford Encyclopedia of Philosophy, 2019. URL: <https://plato.stanford.edu/archives/fall2019/entries/fallacies/>

Ferrater Mora, José. Diccionario de filosofía, 5 vols., España, RBA, 2010.

Hamblin, Charles L. Fallacies, Methuen, London, 1970.

Johnson, R. H., Blair, J. A. Logical self-defense (US ed.), New York, McGraw-Hill, 1994.

Sinnott-Armstrong, Walter, Fogelin, Robert J. Understanding arguments: An introduction to informal logic (8° ed.), Belmont, Cengage Learning, 2005.

Walton, Douglas N. Ad hominem arguments, Tuscaloosa, University of Alabama Press, 1998.

Whately, Richard. Elements of Logic (9° ed.), London, J. W. Parker, 1848.