



## Argumentos *ad hominem* y epistemología de las virtudes: cómo atacar a la persona sin cometer una falla lógica o moral en el intento<sup>&</sup>

(Ad hominem arguments and virtue epistemology: How to attack the person without committing a logical or moral failure in the attempt)

Ángel RIVERA-NOVOA\*

Universidad de Antioquía

**RESUMEN:** El objetivo de este artículo es ofrecer una explicación de la legitimidad de ciertos argumentos *ad hominem* acudiendo a la epistemología de las virtudes. La tesis central es que hay argumentos *ad hominem* que son aceptables si se conciben como argumentos inductivos cuya fuerza está determinada por una apelación justa a los vicios epistémicos del interlocutor. Se argumenta que algunos argumentos *ad hominem* abusivos son aceptables si descansan en un señalamiento justo de la carencia de virtudes intelectuales agenciales por parte del interlocutor. Asimismo, algunos argumentos *ad hominem* circunstanciales serían aceptables si descansan en un señalamiento justo de la carencia de virtudes no agenciales por parte del interlocutor. El artículo también expone cómo otros intentos de reivindicación de los argumentos *ad hominem* implican algunos problemas.

**PALABRAS CLAVE:** argumentos *ad hominem*, epistemología de las virtudes, confiabilismo, responsabilismo, agencia.

**ABSTRACT:** The aim of this paper is to offer an explanation of the legitimacy of certain ad hominem arguments by appealing to virtue epistemology. The main thesis is that there are ad hominem arguments that are acceptable if they are conceived as inductive arguments, whose soundness is given by a fair appeal to the interlocutor's epistemic vices. It is argued that some abusive ad hominem arguments are acceptable if they rest on a fair pointing out of the interlocutor's lack of agential intellectual virtues. Likewise, some circumstantial ad hominem arguments would be acceptable if they rest on a fair pointing out of the interlocutor's lack of non-agential intellectual virtues. The paper exposes some problems of other attempts to vindicate ad hominem arguments.

**KEYWORDS:** ad hominem arguments, virtue epistemology, reliabilism, responsabilism, agency.

---

<sup>&</sup> Agradezco los comentarios y las críticas de Ángela Bejarano, Juan Camilo Toro y Andrés Buriticá a versiones previas de este texto. También agradezco profundamente los comentarios de los dos evaluadores de este escrito. Sus agudas observaciones sin duda alguna le dieron una mejor forma a mis intuiciones originales.

\* **Correspondencia a/Correspondence to:** Ángel Rivera-Novoa. Instituto de Filosofía de la Universidad de Antioquía. Calle 67 No. 53-108, Bloque 12, Oficina 410 (050010, Medellín, Colombia) – angel.riveran@udea.edu.co – https://orcid.org/0000-0001-6793-0307

**Cómo citar/How to cite:** Rivera-Novoa, Ángel (2022). «Argumentos *ad hominem* y epistemología de las virtudes: cómo atacar a la persona sin cometer una falla lógica o moral en el intento»; *Theoria. An International Journal for Theory, History and Foundations of Science*, 37(3), 357-377. (https://doi.org/10.1387/theoria.23046).

Recibido/Received: 06-06-2021; Versión final/Final version: 17-05-2022.

ISSN 0495-4548 - eISSN 2171-679X / © 2022 UPV/EHU



Esta obra está bajo una licencia  
Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivatives 4.0 International License

## 1. Introducción

En el primer debate de la elección presidencial de los Estados Unidos de 2020, Joe Biden criticó duramente el manejo que Donald Trump había hecho de la pandemia del coronavirus. La respuesta de Donald Trump fue la siguiente: “[t]e graduaste siendo el peor o casi el peor de tu clase” (Boot, 2020).<sup>1</sup> Afirmaciones como estas son habitualmente catalogadas como falacias *ad hominem*, las cuales consisten en atacar al hablante, su carácter o sus circunstancias, en vez de cuestionar la afirmación o el argumento que sostiene. En las discusiones políticas, las falacias *ad hominem* son bastante comunes, pues pretenden desviar la atención de la argumentación y el debate para poner el foco en la persona misma. El problema con este tipo de falacias es que apelan a factores propios de la persona y se considera que estos son independientes de la verdad de las afirmaciones del interlocutor o de la validez, fuerza y solidez de sus argumentos.<sup>2</sup>

En la argumentación jurídica, no obstante, se considera que en algunas ocasiones es legítimo apelar a señalamientos *ad hominem* para deslegitimar un testimonio. Si alguien ha incurrido en perjurio, eso configura una razón para poner en duda su testimonio. Si alguien pertenece a algún colectivo que sea relevante en el contexto de un juicio, su testimonio podría ponerse en cuestión en la medida en que dicha pertenencia constituya un conflicto de intereses. En ambos casos se está poniendo en tela de juicio el testimonio, no en virtud de sus propios méritos, sino mediante un cuestionamiento a la persona que lo sostiene, su carácter o sus circunstancias. ¿Pero esta particularidad de la argumentación jurídica es una excepción o, más bien, un síntoma de que los argumentos *ad hominem* no necesariamente son falaces, sino que por el contrario podrían ser legítimos en otras situaciones?

Ha habido un esfuerzo por reivindicar la legitimidad de los argumentos *ad hominem* que parte del examen de las características de los contextos que los validarían (cf. Hinman, 1982; De Wijze, 2003; Adler, 2006 y Woods, 2007). Sin embargo, concuerdo con Heather Battaly en que estos intentos de redención fallan a la hora de ofrecernos una explicación de *por qué* el carácter o las circunstancias de una persona son relevantes para examinar la verdad de sus afirmaciones o la validez y solidez de sus argumentos (cf. Battaly, 2010, p. 362). También concuerdo con ella en que traer a la discusión a la epistemología de las virtudes es una buena estrategia si se tiene como objetivo obtener una explicación de la legitimidad de los argumentos *ad hominem*, en la medida en que la epistemología de las virtudes puede describirnos el modo en que el carácter y las circunstancias de las personas son relevantes para la producción de conocimiento.

En este escrito me propongo defender la legitimidad de ciertos argumentos *ad hominem* apelando a una epistemología de las virtudes que me permita describir dichos argumentos como razonamientos inductivos, cuya fortaleza o debilidad se mide en términos

<sup>1</sup> A menos que en la bibliografía se indique lo contrario, todas las citas del presente escrito son traducciones mías al español a partir de sus originales en inglés.

<sup>2</sup> Curiosamente, el mismo columnista que reseña la falacia *ad hominem* de Trump incurre inmediatamente en ella. Luego de señalar que Trump había dicho, sin prueba alguna, que Biden fue el peor o uno de los peores de su clase, el columnista afirma que esto lo había señalado precisamente la persona cuya “sobrina afirma que él le pagó a alguien para que tomara el SAT por él” (Boot, 2020). En este caso, que Trump haya hecho trampa en el mencionado examen es independiente de la verdad de su afirmación acerca de Biden.

de la relevancia que tenga el rasgo o la circunstancia de la persona que se usa para desacreditar sus afirmaciones y sus argumentos. Para ello, en primer lugar, discutiré brevemente la definición de los argumentos *ad hominem*; luego, mostraré cómo los intentos clásicos de redención de estos argumentos son incompletos, criticando en particular la propuesta de Lawrence Hinman (1982) y señalando cómo una aproximación como la de Battaly (2010) puede ser más esperanzadora; a continuación, defenderé mi propia explicación de la legitimidad de los argumentos *ad hominem*, trayendo a la discusión la epistemología de las virtudes y separándome en algunos aspectos de la propuesta de Battaly.

## 2. ¿Qué son las falacias *ad hominem*?

El calificativo “*ad hominem*” ha tenido diversas acepciones en la historia de la lógica. En la Antigüedad, argumentar *ad hominem* consistía en hacer uso de las concesiones del interlocutor para extraer conclusiones que él mismo no estaría dispuesto a aceptar, de tal modo que este debía negar las asunciones iniciales para no incurrir en contradicción. Por ejemplo, Aristóteles distinguía en su discusión sobre el principio de no contradicción entre una “prueba absoluta” y un “argumento relativo a la persona” (Aristoteles, *Met.* XI, 5, 1062a3). Con ello, Aristóteles quería decir que no podía haber una prueba absoluta del principio de no contradicción (pues esto supondría que un principio se derivara de otro principio), pero sí podía haber una prueba en contra de quienes lo negaran, al mostrarles cómo incurrirían en contradicción o cómo sería imposible negar el principio.<sup>3</sup>

Este mismo uso se mantuvo hasta la Modernidad. Ya en el siglo XVII, era común la expresión “*argumentum ad hominem*” para referirse a argumentos que extraen conclusiones a partir de las concesiones de un interlocutor. Galileo entendía el argumento *ad hominem* precisamente de esa manera (cf. Finochiaro, 1974). Locke, en el *Ensayo sobre el entendimiento humano*, se refiere al *ad hominem* como una forma de “presionar a un hombre con consecuencias sacadas de sus propios principios o de lo que ha concedido. Esto ya se conoce bajo el nombre de argumento *ad hominem*” (Locke, *Ensayo*, IV, XVII, §21).

El argumento *ad hominem*, por tanto, era un argumento dialéctico que partía de las concesiones del interlocutor, pero no se pensaba que el argumento *ad hominem* fuera una falacia. Podría cometerse un error de razonamiento en caso de que se intentaran extraer conclusiones absolutas de las premisas del interlocutor, esto es, hacer pasar un argumento *ad hominem* como una prueba sobre el asunto debatido. De hecho, la primera vez que se clasificó la “falacia *ad hominem*” se hizo de esa manera (cf. Whately 1827). Sin embargo, en los libros de texto de los siglos XVIII y XIX, no se solía hablar de esta clase de argumentos como un ataque personal (cf. Hitchcock, 2017, p. 411).

Solo a partir del siglo XIX los argumentos *ad hominem* empezaron a tener una connotación negativa, pues se comenzaron a identificar como aquellos que están dirigidos no a cuestionar la verdad de la afirmación de alguien o la legitimidad de sus argumentos, sino exclusivamente a señalar la inconsistencia existente entre lo dicho por alguien y sus propias acciones. Whately presenta un ejemplo en el que un deportista cazador replica, ante la acu-

<sup>3</sup> De hecho, Tomás Calvo Martínez traduce en español “refutación *ad hominem*” y W. D. Ross en inglés “proof *ad hominem*” la expresión “*pros tonde apodeixis*” para referirse a este argumento relativo a la persona.

sación de barbarie por matar liebres o truchas con fines recreativos, lo siguiente: “¿por qué ustedes no se sienten bárbaros por comer carne?” (cf. Wathely, 1827, p. 192). En este caso, lo que hace el cazador no es cuestionar la legitimidad de la acusación que se le hace, sino mostrar que sus interlocutores fallan en hacer coherente su discurso con su acción. Hoy conocemos esta estrategia retórica con el nombre “*tu quoque*” (tú también). Los manuales tradicionales de lógica clasifican esta estrategia como una falacia *ad hominem* de tipo circunstancial, dado que se desvía el objeto de discusión a las circunstancias del interlocutor (Copi & Cohen, 1999, p. 134; Hurley, 2015, p. 132).<sup>4</sup>

Sin embargo, no creo que el rasgo auto-contradictorio del *tu quoque* sea lo definitorio de los argumentos y las falacias *ad hominem*. En cambio, deseo centrarme en la distinción común que se hace de estas falacias, a saber, las abusivas y las circunstanciales (cf. Copi & Cohen, 1999, pp. 132-135; Hurley, 2015, pp. 131-133). Las falacias *ad hominem* abusivas son aquellas que apelan al carácter y los rasgos del interlocutor para desacreditar lo que dice. Señalar que lo dicho por cierta persona es falso en virtud de su raza o de su personalidad es falaz en la medida en que tales aspectos no tienen nada que ver con el valor de verdad de las afirmaciones, ni tampoco con la pertinencia de la evidencia o la justificación que se ofrece para su sostenimiento. Este sería el esquema de la falacia *ad hominem* abusiva:

1. S dice (o argumenta) que P.
2. S es X (donde X es un rasgo de su carácter o de su identidad).
3. Debido a 2, P es falso (o el argumento que concluye P es inválido o débil).

Por otra parte, las falacias *ad hominem* circunstanciales (de las que aparentemente el *tu quoque* es una subclase) apelan no al carácter de la persona, sino a situaciones, contextos u otro tipo de circunstancias en las que la persona está involucrada para poner en cuestión sus afirmaciones y argumentos. Al igual que en el *ad hominem* abusivo, en el circunstancial el error lógico consiste en que las circunstancias en las que una persona se encuentra son irrelevantes para juzgar el valor de verdad de sus afirmaciones o la legitimidad de sus argumentos. El esquema de la falacia *ad hominem* circunstancial sería el siguiente:

1. S dice (o argumenta) que P.
2. S está en una circunstancia X.
3. Debido a 2, P es falso (o el argumento que concluye P es inválido o débil).

Me concentraré en estos dos esquemas en lo que resta de este escrito y dejaré de lado las diferentes variantes históricas de la argumentación *ad hominem*.

### 3. Algunas estrategias de reivindicación de los argumentos ad hominem

Que Donald Trump diga, acertadamente o no, que a Joe Biden no le iba tan bien en clase no tiene nada que ver con el hecho de que él mismo manejó la crisis sanitaria de una mala manera. En esa medida, es claro que Trump apela a una circunstancia irrelevante para

<sup>4</sup> Hitchcock piensa que el *tu quoque* no es una estructura falaz, ya que debe entenderse como una estrategia que busca poner en cuestión la incoherencia práctica del interlocutor, mas no zanjar una disputa sobre algún asunto (cf. Hitchcock, 2017, pp. 411-413).

desarticular una argumentación en su contra. ¿Pero realmente todos los ataques *ad hominem* son como el que Trump lanzó a Biden?

Un texto que ya se ha hecho clásico en el intento de redimir los argumentos *ad hominem* es “The Case for *Ad Hominem* Arguments” de Lawrence Hinman (1982). Hinman identifica algunos casos en los que los motivos y el trasfondo de una persona son relevantes para la evaluación de sus argumentos. Analizaré brevemente dos de los casos expuestos por Hinman con el fin de señalar cuál es uno de los errores más comunes que, a mi modo de ver, se cometen en el intento de redimir los argumentos *ad hominem*.<sup>5</sup>

En un primer tipo de caso, Hinman cree que las apelaciones a las motivaciones y el trasfondo del hablante son legítimas cuando se desconoce el valor de verdad de las premisas del argumento del interlocutor. En tales casos, señala Hinman, se debe hacer un juicio sobre la *confiabilidad* de quien sostiene que las premisas de sus argumentos deben asumirse como verdaderas y, particularmente, “es relevante considerar no solo si la persona que defiende el argumento podría estar intencionalmente engañando a los otros, sino también si esa persona podría estar exhibiendo en un alto grado esa tendencia demasiado humana de confundir la forma en la que uno quiere que las cosas sean con la forma en que las cosas son” (Hinman, 1982, p. 339). Lo que Hinman señala es que cuando no se sabe si las premisas del interlocutor son verdaderas, es posible examinar si la persona nos está intentando engañar o sufre de pensamiento desiderativo y, de ser así, se podría esgrimir un argumento *ad hominem* legítimo. El argumento tendría la siguiente estructura:

1. S argumenta que P.
2. S sufre de pensamiento desiderativo o intenta engañarnos.
3. Debido a 2, hay razones para pensar que el argumento que concluye P puede carecer de solidez (en caso de ser deductivo) o carecer de fuerza inductiva (en caso de ser inductivo).

Tal argumento *ad hominem* no mostraría que el argumento del interlocutor es inválido, pero sí afectaría nuestra evaluación de la solidez (*soundness*) del argumento (si es deductivo) o de su fuerza (en caso de que sea inductivo) (cf. Hinman, 1982, p. 339). Tampoco sería correcto pensar que el argumento propuesto por Hinman concluye que P es una proposición o un enunciado *falso*. Que el interlocutor sufra de pensamiento desiderativo o intente engañarnos muestra únicamente que “hay buenas razones para no aceptar [la conclusión] como habiendo sido probada como cierta” (Hinman, 1982, p. 339).

---

<sup>5</sup> En este mismo artículo, Hinman analiza lo que él denomina la versión lockeana del argumento *ad hominem* (cf. Hinman, 1982, pp. 342-344), versión de la cual se habló en la sección anterior de este artículo. Estos argumentos no pretenden zanjar una discusión sobre el asunto debatido, sino más bien mostrar la incoherencia del interlocutor. Hinman muestra, no obstante, que no siempre es clara la diferencia entre ese tipo de argumentos *ad hominem* y los argumentos *ad rem*. Hinman propone pensar en la siguiente estructura argumentativa: hay una proposición Q que toda persona debe aceptar como verdadera. Si P es inconsistente con Q, entonces nadie debe creer en P. Los argumentos anti-escépticos suelen tomar esa forma, al igual que, en general, todos los argumentos trascendentales, por lo que los argumentos *ad hominem* devienen, de acuerdo con Hinman, en argumentos *ad rem*. No obstante, la discusión que planteo con Hinman no tiene que ver con estos argumentos, sino con lo que él llama la “concepción contemporánea del argumento *ad hominem*” que, como señalé en la sección anterior, reúne los argumentos *ad hominem* abusivos y los circunstanciales.

Creo, sin embargo, que este intento de redención de este tipo de argumento *ad hominem* es insatisfactorio si lo que buscamos es una explicación de *por qué* la confiabilidad del interlocutor está en juego en el momento de aceptar o rechazar las premisas de sus argumentos. La pregunta que uno tendría que hacerse es cómo el *ad hominem* muestra que hay razones para pensar que el argumento del otro no es sólido o que carece de fuerza inductiva suficiente en ausencia de nuestro conocimiento del valor de verdad de las premisas. Parecería que, en algunos casos, necesitamos argumentos o premisas adicionales: las que muestren que las premisas podrían ser falsas (y por tanto el argumento podría carecer de solidez) o las que muestran que la fuerza inductiva podría no ser suficiente. Eso significaría que el argumento *ad hominem* por sí solo sería insuficiente. En efecto, solo sabríamos que el interlocutor nos intenta engañar o que sufre de pensamiento desiderativo (premisa 2) en la medida en que nos demos a la tarea de examinar una a una las premisas de su argumentación. Pero en este caso la acusación *ad hominem* ya no sería la que pone en cuestión el argumento del otro. Más bien, una vez que se cuestiona la argumentación del otro al examinar la verdad de sus premisas es que se concluye que el interlocutor es engañoso o sufre de pensamiento desiderativo. Por tanto, estos casos no mostrarían que el argumento *ad hominem* es legítimo. Más aún: parece que acá no hay como tal un argumento *ad hominem*, pues no es en virtud del carácter o las circunstancias del interlocutor que se terminaría cuestionando su argumentación, sino que es por lo segundo que se develaría lo primero. Lo que necesitaríamos si buscamos una explicación es entender *por qué* la confiabilidad del interlocutor está en juego en la valoración de la verdad de sus premisas sin que tengamos que escudriñar las premisas mismas.

Un segundo escenario, según Hinman, en el que los argumentos *ad hominem* pueden tener lugar es aquel donde se evalúa la fuerza de un argumento de tipo inductivo y, en particular, cuando se evalúa cuánta evidencia se necesita para poder sostener una conclusión. De acuerdo con Hinman, la demanda evidencial sobre un argumento depende de qué tan grave uno piense que puede llegar a ser equivocarse en la conclusión de un argumento inductivo, esto es, qué tan problemático puede llegar a ser tomar la conclusión de un argumento inductivo como verdadera. Si una persona piensa que habría consecuencias desastrosas a partir de un error en la conclusión, será más exigente con la evidencia; de lo contrario será más permisivo.<sup>6</sup>

<sup>6</sup> En principio, se podría argumentar que tener estándares altos a la hora de exigir evidencia no es una razón para desacreditar la argumentación inductiva del interlocutor. Antes bien, la exigencia de mayor evidencia podría considerarse como una virtud de la discusión académica. No obstante, el punto de Hinman tiene que ver con la relación entre el nivel de evidencia exigido y el interés personal del interlocutor. En el caso en el cual el interés del interlocutor se ve afectado por lo grave que pueda parecerle determinada conclusión, el interlocutor estaría apelando a un rasgo de cualquier investigación de tipo empírico: el hecho de que nunca un conjunto suficiente de evidencia podrá garantizar la verdad de cierta conclusión. En palabras de McIntyre, “[d]ebido a la forma en la que se reúne la evidencia científica, siempre es teóricamente posible que en el futuro se haga acopio de un cierto conjunto de datos que refute la teoría” (McIntyre, 2018, p. 47). En este caso, el interlocutor haría uso de este rasgo de las teorías científicas para ponerlas en cuestión. Como se verá en el ejemplo sobre la evidencia acerca de la eficacia de las medidas de confinamiento, muchos negacionistas científicos explotan esta característica de las teorías para poner en descrédito la ciencia. Por ejemplo, es común apelar a la “falta de evidencia” sobre la existencia del cambio climático, o sobre la relación causal entre fumar cigarrillo y sufrir de cáncer de pulmón o sobre la eficacia de la vacunación contra la COVID-19. En este sentido, una alta exigencia de evidencia dentro de una argumentación inductiva no necesariamente sería una característica de la argumentación digna de alabar.

Por ejemplo, si alguien considera que es muy grave establecer medidas sanitarias de confinamiento que sacrifiquen el crecimiento de la economía, este individuo será más exigente con la evidencia que justifique que el confinamiento reduce los índices de contagio. En cambio, si a una persona no le parece peligroso que se ejecuten medidas de confinamiento, entonces será menos demandante con la evidencia empírica. En este tipo de casos, surgen cuestionamientos acerca de los motivos y el trasfondo de una persona “en la medida en que tales cuestionamientos se centran en el asunto de si el trasfondo y los motivos de una persona han conducido a establecer la demanda de certeza demasiado alta o demasiado baja” (Hinman, 1982, p. 340). El esquema argumentativo sería así:

1. S argumenta inductivamente que P.
2. S es indulgente o demasiado exigente con la evidencia empírica relevante.
3. Debido a 2, el argumento que concluye P podría carecer de la fuerza inductiva relevante para llegar a su conclusión.

De nuevo, considero que esta explicación es insatisfactoria. Para saber si una persona es indulgente o en exceso demandante con un conjunto de evidencia parece necesario saber, de antemano, cuánta evidencia es suficiente para sostener una afirmación. Igual que en el primer escenario que nos plantea Hinman, acá no desacreditamos las afirmaciones o el argumento de alguien porque este sea indulgente o exigente, sino que parece que ocurre lo contrario. Una vez que alguien se toma en serio la tarea de examinar la evidencia que, por ejemplo, la OMS ofrece acerca de la efectividad del confinamiento para reducir los índices de contagio, es que podría saber si su interlocutor es indulgente o exigente (premisa 2) y *a fortiori* si la medida le parece inofensiva o grave. Sin ese examen de por medio, parece que el ataque *ad hominem* será ilegítimo: no se explica por qué el grado de preocupación de alguien es relevante para la verdad de sus afirmaciones. Por tanto, o bien el argumento *ad hominem* desaparece, o bien se convierte en falaz. No se ha mostrado, entonces, que haya escenarios en los que la argumentación *ad hominem* sea legítima.

Cuando se tiene el objetivo de redimir los argumentos *ad hominem* como estrategias argumentativas legítimas en determinados contextos, hay que tener en cuenta varios puntos. En primer lugar, el argumento *ad hominem* debe apelar *solo* a las circunstancias o al carácter del interlocutor. En la medida en que se apele a premisas adicionales, entonces la argumentación dejará de ser *ad hominem*. En segundo lugar, parece que no basta con mostrar los casos en los que los *ad hominem* serían legítimos. Puede que los escenarios que nos muestra Hinman sean, efectivamente, escenarios donde los argumentos *ad hominem* puedan usarse. Pero si no se explica *por qué* allí tales argumentos podrían ser legítimos, entonces la redención de los argumentos *ad hominem* resulta incompleta. Lo que la explicación debe ofrecernos no debe limitarse a decirnos *cuándo* las apelaciones al carácter y a las circunstancias del hablante son legítimas, sino que debe ofrecernos la respuesta a *por qué* son relevantes en la evaluación de lo dicho por el otro.<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Walton (1998) describe un tipo de escenarios en los que los argumentos *ad hominem* pueden ser legítimos (los contextos prácticos-deliberativos) en contraste con usos ilegítimos de estos argumentos (los contextos investigativos). Sin embargo, al igual que sucede con Hinman, Walton no ofrece una explicación que vincule el carácter y la verdad y acude a descripciones que involucran el análisis directo de la argumentación o de las emisiones del interlocutor (lo que haría que el *ad hominem* desapareciera). Algo similar ocurre con Adler (2006) y con de Wijze (2003).

Heather Battaly (2010), en contraste con Hinman, ofrece una explicación de *por qué* los argumentos *ad hominem* pueden ser legítimos trayendo a la discusión a la epistemología de las virtudes. Creo que esta estrategia es correcta y es la misma línea de trabajo que busco establecer. Por esa razón, en lo que queda de esta sección, haré una exposición de la propuesta de Battaly con el fin de, en la siguiente sección, presentar mi propia explicación de por qué los argumentos *ad hominem* son legítimos y tomar distancia de algunos de los aspectos de la propuesta de Battaly. En esa medida, mi explicación y la de Battaly, aunque diferentes, podrían ser consideradas como partes de un mismo programa de investigación.

La epistemología de las virtudes es el proyecto epistemológico de analizar el conocimiento y los componentes del mismo en términos de las virtudes de los sujetos epistémicos. En esa medida, el carácter intelectual estaría, por definición, vinculado a la noción misma de conocimiento. Si la epistemología de la virtud es correcta, entonces sería legítimo evaluar una afirmación o un argumento con base en el carácter de quien lo formula. Las afirmaciones de un hablante con un carácter intelectual vicioso serían probablemente falsas (y por tanto probablemente no constituirían conocimiento), mientras que las de un individuo intelectualmente virtuoso serían probablemente verdaderas y, por eso, el carácter sería un elemento evaluativo relevante. La probabilidad de que un sujeto intelectualmente vicioso produzca argumentos sólidos o válidos es también baja y, por ello, probablemente sus argumentos no constituyan conocimiento. Por estas razones, la epistemología de las virtudes podría ser la clave para encontrar una explicación de *por qué* el carácter es un aspecto relevante para la evaluación de los argumentos y las afirmaciones del interlocutor de tal forma que se pueda evitar caer en los problemas de los intentos más clásicos de redención de estos argumentos.<sup>8</sup>

Battaly argumenta que las virtudes intelectuales son necesarias para el conocimiento y que el conocimiento de bajo grado (*low-grade knowledge*) requiere de virtudes confiabilistas mientras que el conocimiento de alto grado (*high-grade knowledge*) no requiere de virtudes responsabilistas, pero sí de la realización de acciones intelectualmente virtuosas. En la medida en que el conocimiento de bajo grado requiere de virtudes confiabilistas, el señalamiento de su ausencia podría contar como un argumento *ad hominem* legítimo. Por su parte, dado que el conocimiento de alto grado requiere de la realización de acciones intelectualmente virtuosas, entonces señalar que alguien no ha realizado este tipo de acciones también podría ser un argumento *ad hominem* legítimo (cf. Battaly, 2010, p. 375). Así las cosas, para comprender a cabalidad la propuesta de Battaly, será necesario aclarar qué entiende por conocimiento de bajo grado, por conocimiento de alto grado, por virtudes confiabilistas y por virtudes responsabilistas.

Sobre la diferencia entre el conocimiento de bajo y el de alto grado, Battaly señala lo siguiente: “[e]l conocimiento de bajo grado, del cual el conocimiento visual es su paradigma, es adquirido pasivamente [...]. En contraste, el conocimiento de alto grado es adquirido activamente, como resultado de una indagación intencional” (Battaly, 2010, p. 375). Así, por

<sup>8</sup> En los últimos años ha habido una serie de estudios que buscan definir nociones lógicas como la validez o, de manera más general, señalar las condiciones necesarias y suficientes de lo que se consideraría un “buen argumento” apelando a las virtudes del argumentador, como instancias de las virtudes intelectuales (cf. Aberdein, 2010; Bowell & Kingsbury, 2013; Bondy, 2015; Gascón, 2016). Aparte de Battaly (2010), es posible encontrar también en Johnson (Johnson, 2009) la propuesta de vincular la explicación de los argumentos *ad hominem* con la epistemología de las virtudes.



ejemplo, la percepción nos brinda un tipo de conocimiento que no requiere de ningún tipo de acción elaborada. En efecto, el conocimiento perceptual lo obtenemos de manera pasiva o sin algún tipo de esfuerzo especial. Por su parte, el conocimiento de alto grado implica emprender un conjunto de acciones para su obtención. Battaly ofrece como ejemplos de este tipo de conocimiento aquel que es el resultado de una investigación científica, que requiere de una serie de acciones voluntarias como el planteamiento de hipótesis, el análisis de datos o la contrastación empírica.

Ahora bien, por “virtud confiabilista” Battaly entiende un conjunto de facultades o habilidades que generan más creencias verdaderas que falsas y, en esa medida, resultan confiables. Facultades como la percepción, la memoria, la introspección, o habilidades como realizar deducciones o inducciones son ejemplos paradigmáticos de virtudes confiabilistas. Dada la naturaleza de estas virtudes, Battaly sostiene la siguiente tesis:

(RELVK): S tiene conocimiento de bajo grado de que p solo si la creencia (verdadera) que tiene S de que p resulta de una virtud intelectual confiabilista. (Battaly, 2010, p. 382)

Dado que el conocimiento de bajo grado se adquiere pasivamente, según Battaly, las virtudes confiabilistas resultarían ser una condición necesaria para su adquisición, pues ellas configuran las facultades y habilidades que le dan a un sujeto la posibilidad de obtener creencias verdaderas, según Battaly, pasivamente.<sup>9</sup>

Si RELVK (*Reliabilist virtues and knowledge*) es una tesis verdadera, entonces los ataques a las facultades viciadas del interlocutor serían legítimas. Sería aceptable desacreditar una afirmación sobre el pasado proferida por alguien que tiene alzheimer, pues no es problemático poner en duda su afirmación si sabemos que no posee la facultad confiabilista de la memoria que le podría proveer conocimiento sobre el pasado. De la misma manera, desacreditar los argumentos realizados por alguien que no ejecute buenas deducciones o inducciones sería igualmente legítimo, pues dichas facultades resultan ser una condición necesaria para la obtención de conocimiento por medio de procesos deductivos o inductivos.

De otro lado, por “virtud responsabilista” Battaly entiende un rasgo adquirido del carácter (y no una mera facultad o habilidad) que exige la formación de unos hábitos y unas motivaciones que dan como resultado la obtención fiable de conocimiento. Algunos ejemplos de virtudes responsabilistas son la apertura de mente, la entrega intelectual o la valentía intelectual (cf. Battaly, 2010, pp. 364-365). En la medida en que este tipo de virtudes exige, por parte del sujeto, la realización de ciertas acciones que resulten en la obtención de conocimiento, Battaly ve viable una conexión entre las virtudes confiabilistas y el conocimiento de alto grado. No obstante, Battaly no sostendrá que las virtudes intelectuales responsabilistas son una condición necesaria para la obtención de conocimiento. En cambio, sostiene una tesis un poco más débil:

(AK): S tiene conocimiento de alto grado de que p solo si la creencia (verdadera) que tiene S de que p resulta de una acción que un agente intelectualmente virtuoso realizaría. (Battaly, 2010, p. 380)

<sup>9</sup> En la siguiente sección señalaré algunos aspectos sobre el carácter pasivo y activo en la adquisición del conocimiento en el marco de la epistemología de las virtudes y, asimismo, brindaré algunos aspectos adicionales sobre la tradicional diferencia entre confiabilistas y responsabilistas.

Para Battaly, AK (*action-knowledge*) es una tesis más plausible que aquella que sostuviera que las virtudes responsabilistas son una condición necesaria para la obtención de conocimiento de alto grado, en la medida en que la posesión de virtudes responsabilistas resultaría ser una demanda demasiado alta y habría un importante margen de escepticismo sobre el conocimiento de alto grado. AK tiene la ventaja de cerrar esa brecha escéptica, ya que solo exige que el conocimiento sea el resultado de una acción análoga a la que haría un sujeto con virtudes responsabilistas, pero no exige que dichas virtudes sean efectivamente poseídas por el sujeto (cf. Battaly, 2010, pp. 380-381).

Si AK es una tesis verdadera, entonces los cuestionamientos *ad hominem* a las acciones del interlocutor son legítimas. “Si S falla en hacer lo que una persona intelectualmente virtuosa haría, entonces la creencia de S probablemente no será verdadera y no tendrá conocimiento de alto grado. Por tanto, es legítimo atacar a S por no actuar como una persona intelectualmente virtuosa actuaría” (Battaly, 2010, p. 381). Por ejemplo, si reconocemos que la acción de un investigador está viciada porque no es la acción que un sujeto con la virtud de la apertura de mente realizaría, entonces podríamos deslegitimar sus razonamientos y afirmaciones, ya que estas no resultarían confiables. Adicionalmente, a pesar de que Battaly sostiene AK y no una tesis más fuerte que postule a las virtudes responsabilistas como condición necesaria del conocimiento de alto grado, Battaly sostiene que también es legítimo desacreditar las afirmaciones y razonamientos de alguien que carece de virtudes intelectuales responsabilistas, pues alguien que carece de dichas virtudes no realizará por lo general acciones que alguien con virtudes responsabilistas realizaría. Así, por ejemplo, no solo quien se comporte como lo haría un dogmático, sino quien tiene el vicio intelectual del dogmatismo, podría ser objeto de un ataque *ad hominem* legítimo (cf. Battaly, 2010, p. 382).

A diferencia de la propuesta de Hinman, la de Battaly no se limita a decir cuándo algunos argumentos *ad hominem* son legítimos, sino que nos ofrece una explicación de *por qué* lo son. Con Hinman veíamos que muchas veces los sujetos a quienes se les podría dirigir un ataque *ad hominem* no eran confiables. Pero con Battaly, al traer a la epistemología de las virtudes a la discusión, tenemos razones adicionales que nos indican cuál es la relación entre el carácter de un sujeto y las credenciales de sus argumentos y de sus afirmaciones. Eso evita que algunas de las críticas que dirigí a Hinman sean en principio dirigidas a Battaly, ya que los ataques *ad hominem* no acuden a premisas adicionales si lo que tenemos a la base es cierta epistemología de las virtudes que conecte el carácter intelectual con la producción de conocimiento (de bajo y de alto grado). En particular, con Battaly tenemos dos escenarios en los cuales los argumentos *ad hominem* son legítimos: 1) cuando se señala la ausencia de virtudes confiabilistas y 2) cuando se señala que un sujeto no ha actuado como lo haría una persona poseedora de virtudes responsabilistas. En lo que queda de este escrito me dedicaré a ofrecer mi propia explicación de la legitimidad de los argumentos *ad hominem* enfatizando tres diferencias importantes con la posición de Battaly.

#### 4. La agencia y la lógica de las virtudes y los vicios

Volvamos de nuevo a la distinción entre virtudes confiabilistas y virtudes responsabilistas y remontémonos al origen de dicha distinción. Durante gran parte del siglo XX, la epistemología fue una disciplina que se ocupó de discusiones que asumían la definición clásica del conocimiento como creencia verdadera y justificada. En 1963, se publica el muy

corto y al mismo tiempo muy influyente texto de Edmund Gettier “Is Justified True Belief Knowledge?”, que puso en cuestión, precisamente, la definición de conocimiento clásica. Luego de la publicación de este artículo, los epistemólogos optaron por, o bien añadir más criterios a la definición clásica, o bien abandonar el supuesto que compartían las teorías clásicas de la justificación (de corte fundacionalista, coherentista o de alguna otra variante), según el cual la justificación debía ser algo accesible a la consciencia del sujeto. La crítica de Gettier, en efecto, va dirigida en contra de situaciones en las cuales un sujeto tiene una creencia verdadera, que está justificada en términos de que él tiene acceso a ciertas razones que le dan soporte y, aun así, no podríamos atribuirle conocimiento. Si se piensa que un sujeto puede tener una creencia justificada, aunque no lo sepa, quizás los contraejemplos tipo Gettier ya no pondrían en cuestión la definición de conocimiento.

En “The Raft and the Pyramid: Coherence versus Foundations in the Theory of Knowledge” (1980), Ernest Sosa introduce la noción de “virtud epistémica” para señalar que una manera de superar la disputa entre fundacionalistas y coherentistas de la justificación es centrar la mirada en las disposiciones o facultades que posee un agente epistémico para generar creencias verdaderas. Una facultad es una virtud epistémica en la medida en que otorgue un número mayor de creencias verdaderas que falsas. Para Sosa, la fiabilidad de las facultades y las virtudes intelectuales tendría que ser una condición necesaria para considerar que una creencia constituye conocimiento. Así, un sujeto tendría conocimiento si está en posesión de una creencia verdadera que haya sido producto de una virtud intelectual, dada su fiabilidad, con independencia de si el sujeto es consciente de ello.

Como ya quedó claro en la sección anterior, se suelen identificar dos aproximaciones a la epistemología de la virtud: el confiabilismo y el responsabilismo. A pesar de sus diferencias, ambas aproximaciones están de acuerdo en que las virtudes intelectuales requieren fiabilidad.<sup>10</sup> Los confiabilistas, encabezados por Ernest Sosa, argumentan que las virtudes intelectuales son habilidades y facultades estables y confiables. Entre ellas, se destacan la percepción sensorial, la inducción, la deducción o la memoria. Para ellos, todo lo que tenga una función (sea natural o artificial) tiene virtudes. Dado que la función intelectual básica es la obtención de la verdad, las virtudes intelectuales son las que nos capacitan para ello, sin importar si son facultades naturales o capacidades adquiridas.

Los responsabilistas, encabezados por Lorraine Code (Code, 1984) y Linda Zagzebski (1996), sostienen que las virtudes intelectuales son rasgos adquiridos del carácter, como la apertura de mente, el coraje intelectual o la autonomía intelectual. Los responsabilistas se basan en la teorización aristotélica de las virtudes morales: la virtud es una excelencia adquirida de la persona. Por tanto, las virtudes intelectuales no serían ni facultades naturales ni capacidades adquiridas, sino hábitos que se desarrollan por la ejecución de acciones que se califican como excelentes. Entre las acciones intelectuales hay cosas como considerar ideas alternativas, buscar evidencia, ignorar objeciones, considerar que la visión de otro es correcta, suspender una creencia, etc. Tales acciones deben tener, como soporte, un conjunto de motivaciones intelectuales. De acuerdo con Zagzebski, toda virtud intelectual incluye una doble motivación: una motivación por la verdad y otra motivación derivada que es característica de la virtud intelectual en cuestión. Por ejemplo, la virtud de la apertura de

---

<sup>10</sup> Con excepción de algunos como Montmarquet (Montmarquet, 1987) quien sostiene que algunas virtudes intelectuales no implican fiabilidad.

mente implica una motivación por la verdad (que es compartida por todas las virtudes intelectuales) y una motivación por considerar ideas alternativas apropiadamente (que es una motivación característica de la apertura de mente). Ser virtuoso implica, de acuerdo con Zagzebski, ser fiablemente exitoso en la obtención de los fines de esas motivaciones. Tener apertura de mente implicaría ser exitosamente fiable en la obtención de la verdad y en la consideración adecuada de ideas alternativas (cf. Zagzebski, 1996, p. 177).<sup>11</sup>

Como vimos en la sección anterior, Battaly relaciona a las virtudes confiabilistas con el conocimiento que ella denomina “de bajo grado” y a las virtudes responsabilistas con el conocimiento que ella denomina “de alto grado”. Puesto en esos términos, parecería que hay una fuerte dicotomía entre los dos tipos de virtudes, como si pertenecieran a aspectos muy diferentes de nuestra cognición y como si sus principales defensores se comprometieran exclusivamente con un tipo de virtudes. Si esta dicotomía dividiera adecuadamente el espectro de las virtudes intelectuales, la diferencia entre unas y otras radicaría en el “control” o la “agencia” que se tiene en los procesos de formación de creencias. Mientras los confiabilistas afirmarían que basta con que las facultades o virtudes intelectuales nos proporcionen una mayoría de creencias verdaderas para que las consideremos como conocimiento, los responsabilistas introducen la motivación que está a la base de los procesos de formación de creencias como un elemento necesario en el análisis de lo que cuenta o no como conocimiento. De acuerdo con Baehr, por ejemplo, en el momento de introducir las virtudes confiabilistas, Alvin Goldman, John Greco y Ernest Sosa no habrían identificado a los rasgos del carácter como facultades o habilidades conducentes a la verdad y, por tanto, dichos rasgos estarían excluidos del espectro de las virtudes intelectuales (cf. Baehr, 2011, pp. 7; 49-51). Esto explicaría por qué para los confiabilistas los paradigmas de las virtudes intelectuales son facultades como la visión, la memoria o la escucha, mientras que para los responsabilistas las virtudes intelectuales más representativas serían la apertura de mente o la valentía intelectual. En este escenario dicotómico, para los confiabilistas no sería necesario que el sujeto epistémico tenga cierto “control” de sus facultades; en cambio, esto parecería un rasgo indispensable para los responsabilistas.

No obstante, creo que esta dicotomía es ilusoria. En efecto, concuerdo con Howell y Kingsbury (2013, pp. 24-25) en que esta distinción entre virtudes confiabilistas y responsabilistas no es lo suficientemente diáfana, pues es posible que los agentes epistémicos ejerzan

<sup>11</sup> Jason Baehr (Baehr, 2011) realiza una taxonomía de la epistemología responsabilista de las virtudes en relación con el rol que se le da al concepto de “virtud intelectual” dentro del marco de la epistemología tradicional. Así, los responsabilistas conservadores fuertes afirman que el concepto de virtud intelectual cumple un rol fundamental en los problemas y discusiones de la epistemología tradicional (cf. Zagzebski, 1996). Los responsabilistas conservadores débiles aceptan solo un rol secundario de las virtudes intelectuales en la epistemología tradicional (cf. Baehr, 2011). Los responsabilistas autónomos, por su parte, creen que la epistemología de las virtudes responsabilista atiende a problemas epistemológicos nuevos o que han sido ignorados por la epistemología tradicional. Los responsabilistas autónomos débiles piensan que en todo caso la epistemología de las virtudes complementa a la tradicional (cf. Code, 1987), mientras que los responsabilistas autónomos fuertes piensan que la epistemología de las virtudes debe reemplazar a la antigua epistemología (cf. Kvanvig, 1992). En todo caso, la relación entre la epistemología tradicional y la epistemología de las virtudes no es importante para los fines del presente artículo, por lo que esta taxonomía puede pasarse por alto. Para revisar las distintas corrientes de la epistemología responsabilista de las virtudes, cf. Baehr, 2011, pp. 9-12.

control sobre ciertas facultades que son consideradas típicamente como virtudes confiabilistas. Agudizar la vista, el oído, examinar con detalle y cuidado introspectivamente ideas o argumentar requiere de esfuerzos importantes, de tal manera que pueden estar bajo el control o la agencia de los sujetos. Si esta visión fuese correcta, habría ciertas virtudes confiabilistas que podrían pasar a ser responsabilistas en la medida en que empiecen a estar bajo el control del agente y lo contrario también podría suceder. Alguien puede tener el hábito de considerar con detalle ideas alternativas y hacerlo de manera natural o espontánea.

Adicionalmente, los principales defensores tanto del confiabilismo como del responsabilismo se esfuerzan por mostrar que sus propuestas no excluyen, en el primer caso, el conocimiento de alto grado o los aspectos agenciales del sujeto epistémico ni, en el segundo caso, la posibilidad de que se dé el conocimiento de bajo grado. Zagzebski, por ejemplo, argumenta que el conocimiento de bajo grado es explicable a partir de la noción responsabilista de virtud y de hecho requiere de ella. Dice Zagzebski:

¿Cómo una persona intelectualmente virtuosa actúa cuando forma creencias basadas en la experiencia sensorial o en la memoria? [...] [L]a mayoría del tiempo, una persona no duda ni considera reflexivamente sus creencias perceptuales o memorísticas. No lo hace porque mantiene una presunción de verdad en tales casos hasta que le es dada una razón para pensar de otro modo. Tal actitud es ella misma una virtud intelectual. Actuar de otro modo sería una exhibición de una forma de paranoia intelectual. (Zagzebski, 1996, pp. 279-280)

Ernest Sosa, por su parte, es elocuente al reclamar que su apuesta confiabilista no excluye la agencia ni la volición en la producción de conocimiento. Dice Sosa:

¿El confiabilismo de la virtud *deja fuera* a la agencia? ¿Deja fuera a la agencia consciente, intencional y volitiva que está involucrada en la deliberación y en la ponderación consciente o en el sopesamiento de razones? No, en lo absoluto. *A lo mucho*, el lado animal del confiabilismo de la virtud sería culpable de tal negligencia si aspirara a ser una explicación de *todo* el conocimiento humano. Pero el confiabilismo no tiene tal ambición. Más bien, siempre ha estado unido a una explicación de la más característica clase de conocimiento humano: la clase *reflexiva*. (Sosa, 2015, p. 39)

Así las cosas, es claro que los responsabilistas no limitan su explicación al conocimiento de alto grado y que los confiabilistas, o al menos en la versión de Sosa, no desestiman el rol de la agencia dentro del espectro del confiabilismo. Por tanto, y en esto radica mi primera diferencia con Battaly, no fundamentaré mi explicación de la legitimidad de los argumentos *ad hominem* en una distinción entre virtudes confiabilistas y responsabilistas que expliquen respectivamente la obtención de conocimiento de bajo y de alto grado por medio de un criterio agencial o de control entre ambos tipos de virtudes. Como Sosa lo señala, sí hay una diferencia entre virtudes no agenciales (o animales, en sus términos) y virtudes agenciales (o reflexivas, en sus términos), pero que no necesariamente se corresponde con la diferencia entre virtudes confiabilistas y responsabilistas. Mi explicación de los argumentos *ad hominem* seguirá en este aspecto la propuesta de Sosa.<sup>12</sup>

<sup>12</sup> Sosa argumenta que, desde su concepción, su postura confiabilista tuvo en cuenta el carácter agencial de las virtudes intelectuales reflexivas, aunque la agencia quedaba excluida de las virtudes intelectuales no reflexivas como la percepción o la memoria (cf. Sosa, 2015, p. 35). Para mostrar por qué eso es así, Sosa introduce una definición de “virtud agencial” (cf. Sosa, 2015, p. 48) a partir de la cual yo intro-

Más que decidirme por el confiabilismo o por el responsabilismo, me interesa ofrecer una explicación de por qué los argumentos *ad hominem* son legítimos en determinadas ocasiones, asumiendo, con los teóricos de la virtud, que hay un vínculo entre la persona y la fiabilidad de sus creencias en la medida en que estas sean producto de sus motivaciones, sus hábitos o sus facultades cognitivas. Recordemos que el rasgo que comparten confiabilistas y responsabilistas es la idea de que las virtudes intelectuales son confiables, esto es, suelen producir más creencias verdaderas que falsas. Este vínculo entre la persona y la verdad de sus creencias era el elemento ausente en los intentos clásicos de redención de los argumentos *ad hominem* como el de Hinman. Pero una vez este vínculo está establecido, podemos sostener que es razonable desconfiar de los razonamientos y de las afirmaciones de una persona si tenemos evidencia de que esta carece de virtudes intelectuales (agenciales o no).

En particular, sostengo que los argumentos *ad hominem* circunstanciales son legítimos cuando apelamos a la carencia de virtudes no agenciales de una persona, ya que así se señala que la deficiencia de una facultad es una *circunstancia* relevante para desconfiar de ciertas afirmaciones de un sujeto. A su vez, los argumentos *ad hominem* abusivos serían legítimos cuando se apela a la carencia de virtudes agenciales por parte de un sujeto, debido a que dicha apelación al carácter intelectual del sujeto nos permite desconfiar de sus afirmaciones y de sus razonamientos. El esquema, en el primer caso, sería el siguiente:

1. S sostiene que P.
2. S está en la circunstancia en la cual carece de X (donde X es una virtud intelectual no agencial).
3. Por tanto, la probabilidad de que P sea falsa es alta.

Este es un esquema de argumento *ad hominem* circunstancial que pone en cuestión las afirmaciones de un agente apelando a unas circunstancias particulares: la carencia de virtudes no agenciales. Si una persona afirma que el responsable del robo de un banco portaba una chaqueta roja, pero esta persona es daltónica, es razonable dudar de su testimonio, ya que carece de la facultad que le permite discriminar colores adecuadamente. Por tanto, es probable que la afirmación de que el ladrón portaba una chaqueta roja sea falsa. Esto nos muestra por qué desconfiamos, por ejemplo, de las afirmaciones acerca del pasado de una persona que tenga problemas de memoria o por qué no creemos tan confiadamente en el testimonio de lo que escuchó alguien con pérdida de audición. A diferencia de las explicaciones clásicas, acá se está ofreciendo, como lo hace Battaly, una explicación de *por qué* es legítimo apelar a las circunstancias de un sujeto para poner en duda su testimonio sin que se haga un análisis particular de P o de la argumentación que le da soporte. En efecto, no se evalúa la afirmación de que P, sino la carencia de virtudes no agenciales (buena visión, memoria, escucha) de la persona que emite P.

---

duzco la diferencia entre virtudes no agenciales y agenciales. De acuerdo con Sosa, el error de algunos simpatizantes de la epistemología de las virtudes consiste en pensar que se debe elegir entre facultades no agenciales, o virtudes motivacionalmente apropiadas. Para Sosa, hay una tercera alternativa, que es la que da lugar a su análisis confiabilista del rol activo de los sujetos epistémicos y que es, precisamente, la virtud agencial. Así, sostengo que la diferencia entre las virtudes no agenciales y las agenciales es que, aunque ambas producen más creencias verdaderas que falsas, las primeras son facultades que no están en el control del agente tenerlas o no, mientras que las segundas son, o bien habilidades, o bien rasgos del carácter que implican, por parte del sujeto, una acción que las ponga en marcha.

Ahora bien, el *ad hominem* circunstancial es tradicionalmente definido como un argumento que desacredita las afirmaciones del interlocutor, o sus razonamientos, por medio del señalamiento de las circunstancias en las que se encuentra la persona. En este esquema, se propone que el tipo de *circunstancias* relevantes para que los argumentos *ad hominem* circunstanciales sean legítimos es *la ausencia de virtudes no agenciales*. El daltonismo, el alzheimer o la pérdida de audición son circunstancias especiales que escapan al control del agente y no las puede evitar una vez las tiene. Además, el esquema propuesto se limita a desacreditar las *afirmaciones* del interlocutor y no sus razonamientos. Dado que no sostengo la correspondencia entre virtud no agencial y virtud confiabilista —y en esto me distancio de la propuesta de Battaly—, algunas habilidades como la deducción o la inducción, que normalmente se consideran virtudes confiabilistas, no caen dentro de la categoría de “virtud no agencial” en la medida en que razonar, deductiva o inductivamente, es una acción.

Es importante señalar que estos argumentos son inductivos, ya que el esquema propuesto deja la posibilidad de que las premisas sean verdaderas y P no sea falsa. De hecho, la conclusión está formulada en términos de probabilidad (es probable que P sea falso). Efectivamente, podemos dudar legítimamente del testimonio que un sordo dé acerca del sonido de un piano. Pero puede que lo dicho por el sordo sea cierto en caso de que sea Beethoven. La falsedad de la oración que se pone en cuestión no se sigue *necesariamente* de las premisas en los argumentos *ad hominem* de tipo circunstancial que estoy defendiendo, pues estas solo nos ofrecen razones para pensar que la oración en cuestión es *probablemente* falsa.

Los argumentos *ad hominem* de tipo abusivo, que calificaríamos como legítimos, tienen el siguiente esquema:

1. S sostiene (o argumenta) que P.
2. S carece de X (donde X es una virtud intelectual agencial).
3. Por tanto, la probabilidad de que P sea falsa es alta (o de que la argumentación que conduce a P sea deficiente).<sup>13</sup>

Este esquema de los argumentos *ad hominem* abusivos (o directos)<sup>14</sup> pone en cuestión las afirmaciones de un sujeto o sus argumentaciones, no porque se haga una evaluación de los méritos de la afirmación o las argumentaciones en sí mismas, sino porque se pone en cuestión el carácter o las habilidades intelectuales de la persona que sostiene P o que argumenta que P: acá se ataca directamente a la persona en términos de que no es epistémicamente responsable o no ejerce las habilidades intelectuales necesarias, esto es, carece de virtudes agen-

<sup>13</sup> En este esquema se señala o bien que la afirmación del interlocutor es probablemente falsa, o bien que su argumentación probablemente es deficiente. La carencia de una determinada virtud puede apuntar o bien a una cosa, o bien a la otra y no se limita a deslegitimar solamente afirmaciones, como sucede con los argumentos *ad hominem* circunstanciales que he propuesto.

<sup>14</sup> Quizás llamarlos “abusivos” no es del todo justo. Los llamo así porque estoy siguiendo la distinción clásica que hacen los libros de textos sobre la falacia *ad hominem* (circunstancial y abusiva). De hecho, el calificativo de “abusivo” se asocia con el de insulto (“*abuse*” en inglés), como una falacia que en vez de cuestionar la verdad o la argumentación de alguien incurre en la ofensa (cf. Hurley, 2015, p. 131). Podría llamarse “*ad hominem* directo” si se quiere. Más allá del nombre, que como todo nombre es arbitrario, lo importante es su definición: es un argumento que ataca el carácter del interlocutor para cuestionar sus afirmaciones y razonamientos por medio del señalamiento de su carencia de virtudes agenciales.

ciales (sean responsabilistas o confiabilistas). Si sabemos que un sujeto trabaja para el *Tobacco Industry Research Comitee* y que no tiene reparos en “acomodar” la evidencia para mostrar que el cigarrillo no causa cáncer de pulmón, podemos entonces dudar de sus afirmaciones y argumentaciones acerca de la salud y el cigarrillo sin entrar a examinarlas directamente.<sup>15</sup> Este caso, por ejemplo, habitualmente se calificaría como un tipo de ataque *ad hominem* circunstancial (el sujeto está en la circunstancia de estar en el *Tobacco Industry Research Comitee*). Pero bajo esta nueva explicación, la argumentación sería una de tipo directo, dado que se ataca la falta de responsabilidad intelectual del agente y, en este caso, el hecho de que es una persona que acomoda la evidencia por dinero. Lo que en últimas se cuestiona es que la persona incurre en lo que Susan Haack denomina un “*fake reasoning*”, esto es, un razonamiento al que le es indiferente la verdad y que busca solo el beneficio del investigador (cf. Haack, 1996, p. 58).

Al igual que ocurre con los argumentos *ad hominem* circunstanciales, los abusivos o directos no son argumentos deductivos. Más bien, deben entenderse como argumentos inductivos, en tanto que las premisas hablan a favor de la probabilidad de que la afirmación del interlocutor sea falsa o de que su argumentación sea probablemente deficiente. De esta forma, un investigador puede tener vicios intelectuales, aunque ocasionalmente llegue a la verdad. Sin embargo, esto no deslegitima la falta de confianza o el descrédito de un investigador del que se sabe que carece de virtudes intelectuales agenciales y que, por tanto, no actúa de manera intelectualmente responsable o no posee las habilidades intelectuales que demandaríamos para cierto tipo de tareas que tienen como objetivo llegar a la verdad.

Al hacer uso de la epistemología de las virtudes para dar cuenta de estos esquemas argumentativos, no incurrimos en los errores de la explicación de Hinman o de otros intentos de reivindicar los argumentos *ad hominem*. En efecto, los esquemas recién expuestos no solo nos dicen cuándo los argumentos *ad hominem* son legítimos, sino que, junto con la epistemología de las virtudes, nos dicen *por qué* las circunstancias (virtudes no agenciales) o el carácter y las habilidades de un sujeto (virtudes agenciales) son relevantes en el momento de la evaluación de las afirmaciones y de sus razonamientos. Los esquemas presentados, contrario a lo que ocurre con Hinman, no requieren de un examen de los méritos propios de la afirmación o la argumentación que se pone en cuestión (lo que haría desaparecer por completo la argumentación *ad hominem*). Por el contrario, se cuestiona lo dicho por alguien de manera legítima poniendo en cuestión su carácter intelectual o sus facultades y habilidades cognoscitivas.

¿Cómo, entonces, trazar la frontera entre los argumentos *ad hominem* legítimos y los falaces? Un primera respuesta consiste en decir que aquellos argumentos en los que no se atacan las virtudes intelectuales (no agenciales o agenciales), sino que se atacan otros rasgos de la persona, deben considerarse como falaces, en contraste con aquellos en donde se apela a un cuestionamiento de las facultades, de las habilidades o de los motivos cognitivos de la persona. Eso permite descartar, por ejemplo, argumentos que acuden al descrédito de lo que dice alguien en virtud de su color de piel o de su género. Argumentos que apelen a este tipo

<sup>15</sup> El *Tobacco Industry Research Comitee* fue un comité creado por las tabacaleras norteamericanas con el fin de desacreditar los hallazgos que mostraban la correlación entre el consumo de cigarrillo y el cáncer de pulmón. El comité tenía abiertamente dentro de sus objetivos el desacreditar a como diera lugar estos hallazgos camuflándolos con investigaciones falsas o con evidencia acomodada y engañosa (cf. Oreskes & Conway, 2010).



de factores son falaces. Esto no ocurre, en cambio, con aquellos que apelan a rasgos intelectuales.

¿Pero qué pasa con el argumento de Trump citado al inicio de este escrito? ¿Acaso Trump no está apelando, en su ataque a Biden, a la carencia de virtudes intelectuales de su oponente en la discusión? Recordemos que Trump pone en cuestión lo dicho por su oponente apelando al hecho de que Biden era el peor de su clase, esto es, señalando su carencia de virtudes intelectuales. ¿Es entonces legítimo el ataque *ad hominem* de Trump? Al ser argumentos inductivos, los argumentos *ad hominem* deben medirse en términos de su fuerza inductiva. La fuerza inductiva puede ser gradual, pero, en todo caso, es posible reconocer cuándo un argumento carece de esta. Una primera condición para que un argumento tenga fuerza inductiva es que la información de las premisas sea relevante para la probabilidad de la conclusión. Por ejemplo, es irrelevante el hecho de que alguien sea ciego para la probabilidad de su afirmación según la cual la persona *escuchó* un estruendo. Dado que la visión no es relevante para la probabilidad de la verdad de un enunciado que nos habla acerca de algo que se escucha, un argumento que apele a la falta de visión de alguien para cuestionar la mencionada afirmación carecerá de fuerza inductiva. En el caso de Trump, podríamos decir que las calificaciones académicas que Biden obtuvo a sus 10 años no son relevantes para medir la probabilidad de la verdad de lo que sostuvo y argumentó a sus 77 años. Además, un segundo factor determinante para examinar si un argumento posee fuerza inductiva tiene que ver también con la verdad de las premisas utilizadas. Consideremos el siguiente argumento inductivo de tipo estadístico:

1. El 98% de los colombianos habla francés.
2. Juan Pérez es colombiano.
3. Por tanto, es altamente probable que Juan Pérez hable francés.

En apariencia, este es un argumento inductivo estructuralmente adecuado. Pero sabemos que la primera premisa es falsa. Por tanto, este argumento ya no será considerado como un argumento con fuerza inductiva. A diferencia de lo que sucede con la validez de los argumentos deductivos, la verdad de las premisas sí es relevante en la evaluación de la fuerza inductiva. Habría que preguntarle a Donald Trump, entonces, si su afirmación de que Joe Biden era el peor de su clase es cierta.

De esta manera, un argumento *ad hominem* es legítimo en la medida en que cuestione las afirmaciones o argumentaciones de alguien, no examinando los méritos propios de las mismas, sino señalando la carencia de virtudes intelectuales de su interlocutor (no agenciales y agenciales) de una manera *justa* —esto es, debe ser cierto que el interlocutor carezca de virtudes intelectuales— y *relevante* para la probabilidad de la conclusión.

Ahora bien, ¿en qué se diferencia mi propuesta de la de Battaly? Ya he señalado una de las diferencias: no defino la legitimidad de los argumentos *ad hominem* en virtud de una supuesta correspondencia entre, por un lado, el conocimiento de bajo grado (no agencial) y las virtudes confiabilistas, y, por otro, el conocimiento de alto grado (agencial) y las virtudes responsabilistas. En cambio, sostengo que la legitimidad de los argumentos *ad hominem* puede acudir a la diferencia entre virtudes no agenciales y agenciales sin que esto suponga una correspondencia con las virtudes confiabilistas y responsabilistas respectivamente. Esto me permite rescatar la distinción clásica entre argumentos *ad hominem* circunstanciales y directos para reivindicar una clase especial de los mismos cuando se hace hincapié en la ausencia de virtudes no agenciales y agenciales. Sin embargo, hay dos diferencias adicionales

importantes. Al iniciar su artículo, Heather Battaly ofrece estos dos ejemplos de argumentos *ad hominem*:

[1] El doctor S ha argumentado que el paciente tiene infección bacterial; pero el doctor S es cruel. Así, no deberíamos creer en su diagnóstico solamente porque lo haya dicho.

[2] El doctor S ha argumentado que el paciente tiene infección bacterial; pero el doctor S fue dogmático al diagnosticar al paciente. Así, no deberíamos creer en su diagnóstico solamente porque lo haya dicho. (Battaly, 2010, p. 361)

Para Battaly, una explicación de por qué los argumentos *ad hominem* son legítimos en algunas circunstancias debe trazar adecuadamente la distinción entre 1 y 2, de tal modo que 1 sea catalogado como falaz, mientras que 2 pueda ser calificado como legítimo. Aquí está mi segunda diferencia con Battaly, pues no creo que ella pueda cumplir a cabalidad la demanda que ella misma está estableciendo. Para no caer en los mismos problemas de la postura de Hinman, el caso 2 se debe reformular. El punto no es que el doctor S *haya sido dogmático* al diagnosticar a *ese* paciente. El punto es que el doctor S *sea* dogmático en general, esto es, que tenga el vicio intelectual del dogmatismo. De lo contrario, estaríamos examinando los méritos del diagnóstico mismo y desaparecería el argumento *ad hominem*. Sin embargo, Battaly abre la puerta para que esto suceda, lo cual supone un error. Recordemos que, para Battaly, un argumento *ad hominem* legítimo es aquel en el que se señala que una persona *no ha actuado* como lo haría una persona poseedora de virtudes intelectuales responsabilistas (cf. Battaly, 2010, p. 381). El problema con centrar el análisis en la acción, y no directamente en la posesión de virtudes, es que cualquier examen sobre si la acción intelectual es la adecuada o no implica hacer la contrastación con un hipotético sujeto que sea intelectualmente virtuoso. No obstante, esta comparación a su vez implica examinar las bondades de la acción misma, esto es, el argumento deja de ser *ad hominem*, pues lo que se está haciendo es una desacreditación de la afirmación de su interlocutor por un análisis de cómo se llegó al diagnóstico particular. El argumento *ad hominem* que yo propongo como legítimo sí va dirigido a señalar la ausencia de virtudes (agenciales, en este caso) y esto evita examinar la acción concreta. En mi explicación no se evalúan los méritos de la acción que lleva a S a afirmar que P. Más bien, se hace un ataque al carácter intelectual de S.

Así, el uso que he hecho de la epistemología de las virtudes para explicar la legitimidad de los argumentos *ad hominem* hace justicia a esta demanda de Battaly. En efecto, en 1 no se está haciendo ninguna apelación a las virtudes o vicios intelectuales del doctor S, mientras que en 2 sí. La crueldad no es un vicio intelectual, mientras que el dogmatismo sí lo es. Además, si se tiene evidencia de que el doctor S efectivamente es dogmático al diagnosticar, aunque no examinemos por sus propios méritos el diagnóstico actual, es razonable desconfiar del nuevo diagnóstico.

Ahora bien, Battaly sostiene que la diferencia entre 1 y 2 muestra que todo argumento *ad hominem* que apele, no al carácter intelectual, sino al carácter moral, será un argumento falaz. Para Battaly, el único modo de diferenciar el argumento falaz 1 del argumento legítimo 2 es rechazando la problemática tesis de la unidad de las virtudes (según la cual, si se tiene una virtud, se tienen todas y si carecemos de una carecemos de todas) y manteniendo firmemente la distinción de Aristóteles entre virtudes intelectuales y virtudes morales (Battaly, 2010, pp. 371-372). Deseo culminar este escrito rechazando estas dos apreciaciones de Battaly, con lo que resaltaría mi tercera y última diferencia con su postura.

Es cierto que se debe calificar a 1 como falaz y a 2 como legítimo en una reivindicación de los argumentos *ad hominem*. Sin embargo, el modo de hacerlo no necesariamente consiste en separar absolutamente las virtudes intelectuales de las morales. Zagzebski nos brinda otra alternativa de relacionar las virtudes intelectuales (responsabilistas) y las virtudes morales. Dice Zagzebski: “[l]as características que supuestamente distinguen las dos clases de virtud [la moral y la intelectual] no logran, ni de lejos, dividir el espectro de la manera deseada y las virtudes intelectuales deben ser tratadas como un subconjunto de las virtudes morales en el sentido aristotélico” (Zagzebski, 1996, p. 139). Esto querría decir que toda virtud intelectual responsabilista sería una virtud moral, mas no que toda virtud moral sea una intelectual. El diagnóstico del doctor S es efectivamente falaz en el caso 1, pues la crueldad es un vicio moral aunque no intelectual. Pero al desacreditar el diagnóstico del doctor S apelando a su dogmatismo, como en el caso 2, no solo estamos señalando legítimamente una falla epistémica del doctor S, sino también una falla de orden moral. Efectivamente, de un médico se espera una serie de virtudes intelectuales agenciales, de tipo responsabilista, que, siguiendo la propuesta de Zagzebski, tenga a la base una motivación por la verdad y una motivación por tratar la evidencia con cuidado. Esta motivación por la verdad y por el tratamiento adecuado de la evidencia será un imperativo moral para un médico. Si el doctor S es negligente, no solo ha fallado epistémicamente, sino que ha cometido una falla de tipo práctico y de orden moral. Por tanto, aunque es cierto que no todo ataque al carácter moral de una persona es un argumento *ad hominem* legítimo, también es cierto que todo ataque legítimo al carácter intelectual de una persona, basado en el señalamiento de la ausencia de virtudes agenciales de tipo responsabilista, también puede dejar en tela de juicio su carácter moral.

No estoy seguro de que podamos decir lo mismo de virtudes agenciales que no impliquen motivaciones responsabilistas, como las habilidades relacionadas con la deducción o la inducción. Negar el antecedente para así negar el consecuente de un condicional es un error deductivo que, en principio, no parece implicar ninguna falla moral. Sin embargo, habría casos en los que hacer generalizaciones apresuradas, por ejemplo, si implicaría una falla moral. El dogmático diagnóstico del doctor S podría ser producto de una mala inducción. Por lo pronto, en este escrito, solo me comprometo con que una falla intelectual basada en una ausencia de virtudes responsabilistas y agenciales puede implicar una falla de tipo moral, sin que eso nos comprometa, necesariamente, con la tesis de la unidad de las virtudes. Dejaré en suspenso, en cambio, el asunto de si algunas virtudes agenciales confiabilistas *pueden* ser consideradas un subconjunto de las virtudes morales.<sup>16</sup>

## 5. Conclusiones

Apelar a las circunstancias y al carácter de una persona para desacreditar lo que afirma suele ser mal visto tanto desde un punto de vista lógico como desde un punto de vista moral. Pero no deberíamos avergonzarnos de hacer esto en ciertas ocasiones. Señalar la carencia

<sup>16</sup> Tampoco estoy acá comprometiéndome con que Zagzebski tenga razón y Battaly no frente a la relación entre virtudes intelectuales y morales. Lo único que estoy argumentando es que no necesitamos asumir la tesis de la unidad de las virtudes, como señala Battaly, para sostener que una falla intelectual implica una falla moral, ya que *puede* haber otra alternativa, como la de Zagzebski, donde se sostenga que las virtudes intelectuales responsabilistas son un subconjunto de las virtudes morales.

de virtudes intelectuales, agenciales y no agenciales, puede dar lugar a argumentos *ad hominem* legítimos, que tienen una naturaleza inductiva, cuya fuerza debe medirse en términos de la relevancia de la apelación que se hace para determinar la probabilidad de la verdad del asunto sobre el que se trata, así como de la evidencia que se tenga para señalar la ausencia de la virtud intelectual en cuestión. Si sabemos que alguien carece de las facultades pertinentes (virtudes no agenciales) a la hora de afirmar que P, o de las motivaciones correctas o habilidades requeridas (virtudes agenciales) a la hora de afirmar o argumentar que P, no es un error moral, ni lógico, apelar a esa falta de virtud para desconfiar de la verdad de P. Más aún, en el caso de las virtudes agenciales responsabilistas, su ausencia *podría* significar no solo una falta epistémica, sino también moral.

Quedan muchas preguntas abiertas que trascienden el presente escrito. Por ejemplo, es importante establecer qué relación hay entre los sesgos implícitos y los argumentos *ad hominem*, para lograr un análisis más profundo acerca de cuándo es legítimo alegar la posesión de un sesgo para desacreditar al interlocutor o cuándo los sesgos pueden impedir ver la relevancia que podría tener cierta evidencia para sostener una afirmación, de tal modo que la confiabilidad epistémica de un testimonio podría quedar en cuestión (cf. Fricker, 2007; Yap, 2013). Así mismo, sería importante desarrollar un análisis acerca de la relevancia del contexto para el uso legítimo de argumentos *ad hominem*. Efectivamente, podemos desacreditar a un investigador que tenga vicios epistémicos, pero no podemos hacer lo mismo si asumimos el rol de un profesor que sabe que sus estudiantes tienen falencias epistémicas.

## REFERENCIAS

- Aberdein, A. (2010). Virtue in argument. *Argumentation*, 24(2), 165-179. <https://doi.org/10.1007/s10503-009-9160-0>
- Adler, J. E. (2006). Confidence in argument. *Canadian Journal of Philosophy*, 36(2), 225-257. <https://doi.org/10.1353/cjp.2006.0007>
- Aristoteles. (2019). *Metafísica* (T. Calvo Martínez, Trad.). Madrid: Gredos.
- Baehr, J. S. (2011). *The inquiring mind: On intellectual virtues and virtue epistemology*. Oxford: Oxford University Press.
- Battaly, H. (2010). Attacking character: ad hominem argument and virtue epistemology. *Informal Logic*, 30(4), 361-390. <https://doi.org/10.22329/il.v30i4.2964>
- Bondy, P. (2015). Virtues, evidence, and ad hominem arguments. *Informal Logic*, 35(4), 450-466. <https://doi.org/10.22329/il.v35i4.4330>
- Boot, M. (2020, octubre). Trump showed no respect for time limits, human decency or the truth. *The Washington Post*. Recuperado de <https://www.washingtonpost.com/opinions/2020/10/01/trump-showed-no-respect-time-limits-human-decency-or-truth/>
- Bowell, T., & Kingsbury, J. (2013). Virtue and argument: taking character into account. *Informal Logic*, 33(1), 22-32. <https://doi.org/10.22329/il.v33i1.3608>
- Code, L. (1984). Toward a “responsibilist” epistemology. *Philosophy and Phenomenological Research*, 45(1), 29-50. <https://doi.org/10.2307/2107325>
- Code, L. (1987). *Epistemic responsibility*. Hanover, N.H: P Brown University Press; University Press of New England.
- Copi, I. M., & Cohen, C. (1999). *Introducción a la lógica* (E. A. González Ruíz, Trad.). México: Limusa.
- De Wijze, S. (2003). Complexity, relevance and character: problems with teaching the ad hominem fallacy. *Educational Philosophy and Theory*, 35(1), 31-56. <https://doi.org/10.1111/1469-5812.00004>

- Finochiaro, M. A. (1974). The concept of *ad hominem* argument in Galileo and Locke. *Philosophical Forum*, 5, 394-404.
- Fricker, M. (2007). *Epistemic injustice: Power and the ethics of knowing*. Oxford; New York: Oxford University Press.
- Gascón, J. Á. (2016). Virtue and arguers. *Topoi*, 35(2), 441-450. <https://doi.org/10.1007/s11245-015-9321-8>
- Gettier, E. L. (1963). Is justified true belief knowledge? *Analysis*, 23(6), 121-123. <https://doi.org/10.1093/analys/23.6.121>
- Haack, S. (1996). Concern for truth: what it means, what it matters. En P. Gross, N. Levitt, & M. Lewis (Eds.), *The Flight from science and reason* (The New York Academy of Sciences, pp. 57-63). New York.
- Hinman, L. M. (1982). The case for *ad hominem* arguments. *Australasian Journal of Philosophy*, 60(4), 338-345. <https://doi.org/10.1080/00048408212340741>
- Hitchcock, D. (2017). Is there an argumentum *ad hominem* fallacy? En D. Hitchcock, *On reasoning and argument* (pp. 409-419). Cham: Springer International Publishing. [https://doi.org/10.1007/978-3-319-53562-3\\_26](https://doi.org/10.1007/978-3-319-53562-3_26)
- Hurley, P. J. (2015). *A concise introduction to logic* (Twelfth edition). Melbourne: Cengage Learning.
- Johnson, C. M. (2009). Reconsidering the *ad hominem*. *Philosophy*, 84(2), 251-266. <https://doi.org/10.1017/S0031819109000217>
- Kvanvig, J. L. (1992). *The intellectual virtues and the life of the mind: On the place of the virtues in epistemology*. Savage, Md: Rowman & Littlefield Publishers.
- Locke, J. (2000). *Ensayo sobre el entendimiento humano* (E. O'Gorman, Trad.). México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- McIntyre, L. (2018). *Posverdad*. Madrid: Cátedra.
- Montmarquet, J. A. (1987). Epistemic virtue. *Mind*, XCVI(384), 482-497. <https://doi.org/10.1093/mind/XCVI.384.482>
- Oreskes, N., & Conway, E. M. (2010). *Merchants of doubt: How a handful of scientists obscured the truth on issues from tobacco smoke to global warming* (1st U.S. ed). New York: Bloomsbury Press.
- Sosa, E. (1980). The raft and the pyramid: Coherence versus foundations in the theory of knowledge. *Midwest Studies in Philosophy*, 5, 3-25. <https://doi.org/10.1111/j.1475-4975.1980.tb00394.x>
- Sosa, E. (2015). *Judgment and agency* (First edition). Oxford, United Kingdom; New York: Oxford University Press.
- Walton, D. N. (1998). *"Ad hominem" arguments*. Tuscaloosa: University of Alabama Press.
- Wathely, R. (1827). *Elements of logic*. London: Mawman.
- Woods, J. (2007). Lightening up on the "ad hominem". *Informal Logic*, 27(1), 109-134. <https://doi.org/10.22329/il.v27i1.467>
- Yap, A. (2013). Ad hominem fallacies, bias, and testimony. *Argumentation*, 27(2), 97-109. <https://doi.org/10.1007/s10503-011-9260-5>
- Zagzebski, L. (1996). *Virtues of the mind an inquiry into the nature of virtue and the ethical foundations of knowledge*. Cambridge: Cambridge University Press.

**ÁNGEL RIVERA-NOVOA** es profesor del Instituto de Filosofía de la Universidad de Antioquia. Filósofo y Doctor en Filosofía de la Universidad Nacional de Colombia. Miembro del grupo de investigación "Conocimiento, filosofía, ciencia, historia y sociedad" de la Universidad de Antioquia. Sus áreas de investigación son la lógica, la filosofía de la ciencia y la filosofía de la religión.

**DIRECCIÓN:** Instituto de Filosofía de la Universidad de Antioquia. Calle 67 No. 53-108, Bloque 12, Oficina 410. Código postal 050010, Medellín, Colombia.  
Email: [angel.riveran@udea.edu.co](mailto:angel.riveran@udea.edu.co) – ORCID: 0000-0001-6793-0307