

## Falacias del ATAQUE PERSONAL

Grupo de falacias que desvían la atención del asunto que se discute hacia la persona del adversario o sus circunstancias.

Cuando se trata, como es habitual, de sostener afirmaciones indemostrables o decisiones basadas en conjeturas, cobra extraordinario valor persuasivo el prestigio de la persona que da el consejo o hace la propuesta. En los casos dudosos (es decir, en la mayoría), concedemos la razón con más facilidad a aquellos en quienes confiamos, sean médicos, asesores fiscales, fabricantes de quesitos en porciones, o políticos. Más del 80% de la persuasión nace de la confianza que inspire el consejero.

*Un razonamiento que procede de gente sin fama y el mismo, pero que viene de gente famosa, no tienen igual fuerza.*

Ahí radica la fortaleza de un político, pero también su punto vulnerable. La difamación es tan frecuente en la vida pública porque los políticos comprenden instintivamente la necesidad de arruinar el crédito moral de sus adversarios. En un dirigente sin prestigio los argumentos parecerán argucias, las emociones farsa, y la sinceridad, hipocresía. De aquí procede un componente inevitable de la acción política: la batalla por la imagen propia y el desprestigio de la ajena que, a veces, convierte las locuciones públicas en simples variaciones de un único mensaje sustancial: *yo propongo lo más justo y mi oponente es un felón*.

Hay dos argumentos falaces o pseudoargumentos que atacan directamente al adversario: la Falacia [\*ad hominem\*](#) y la Falacia del [Muñeco de paja](#). Son pseudoargumentos porque ninguno refuta las afirmaciones del contrincante. El primero se limita a descalificarlo como persona y el segundo forja un oponente imaginario fácil de tumbar. Son también, como se ve, ejemplos de la [Elusión de la carga de la prueba](#).