

Quadripartitaratio

REVISTA DE RETÓRICA Y ARGUMENTACIÓN

AÑO 9, NÚMERO 18, JULIO-DICIEMBRE 2024 | YEAR 9, ISSUE 18, JULY-DECEMBER 2024 | ISSN: 2448-6485

Argumentación polarizada

Hubert Marraud

Universidad Autónoma de Madrid

Fecha de recepción: 20-02-2024

Fecha de aceptación: 10-06-2024

RESUMEN: He defendido (Marraud (2023)) que la deliberación pública es una forma de argumentación intragrupal que exige que los participantes se categoricen como miembros del mismo grupo. En este artículo pretendo avanzar en la comprensión de los procesos argumentativos para mejorar nuestra comprensión de la polarización. Mi tesis es que lo característico de la deliberación polarizada es que se sirve sistemáticamente de mecanismos de inclusión y de exclusión en el grupo deliberativo, que se reflejan en el uso de los pronombres plurales.

PALABRAS CLAVE: agencia argumentativa, audiencia, deliberación, exclusión, identidad, inclusión, nosotros, polarización.

ABSTRACT: I have argued (Marraud (2023)) that public deliberation is a form of intragroup argumentation that requires participants to categorize themselves as members of the same group. My aim in this article is to further our understanding of argumentative processes in order to improve our understanding of polarization. My thesis is that what is characteristic of polarized deliberation is that it systematically makes use of mechanisms of inclusion and exclusion in the deliberative group, which are reflected in the use of plural pronouns.

KEYWORDS: argumentative agency, audience, deliberation, exclusion, identity, inclusion, we, polarization.

1. ARGUMENTACIÓN E IDENTIDAD

En un artículo sobre las maniobras de inclusión y exclusión en un foro sobre el cambio climático, Arthur Edwards afirma que «Para comprender mejor la polarización y la homogeneización es necesario comprender mejor la dinámica del proceso de argumentación» (2025:146; traducción propia). Este artículo pretende contribuir a esa empresa.

Lo distintivo de las prácticas argumentativas es que en ellas se piden, se dan y se examinan razones, y las razones son siempre razones para alguien. Reynolds y Turner (2006:240) distinguen tres niveles de abstracción en los que los individuos pueden categorizarse. En el nivel interpersonal el yo se define como un individuo único en relación con otros individuos, en el nivel intergrupar el yo se define como miembro de un grupo (endogrupo) en oposición a los grupos externos relevantes (exogrupos), y en el nivel supraordenado el yo se define en una categoría que está por encima de la división en grupos sociales. Basándome en esta clasificación he argumentado (Marraud 2020a, 2023) que las distintas prácticas argumentativas requieren que los participantes se categoricen de modos diferentes, distinguiendo cuatro tipos de argumentación según la agencia requerida.

- En la argumentación racional los participantes se categorizan en el nivel supraordenado, como seres racionales o sujetos morales, reduciendo la saliencia de otras identidades subordinadas. La argumentación filosófica es una argumentación de este tipo, según la descripción de Perelman y Olbrechts-Tyteca (1989[1958]:184).

- En la argumentación intergrupar los participantes se categorizan en el nivel endogrupo-exogrupo como miembros de grupos opuestos. La negociación es una forma de argumentación intergrupar, que surge de un conflicto de intereses que los participantes tratan de conciliar por medio de concesiones mutuas, y que por ello presupone la identificación de los participantes con grupos opuestos.

- En la argumentación intragrupal los participantes también se categorizan en el nivel endogrupo-exogrupo, pero ahora como miembros del mismo grupo. La deliberación es una forma de argumentación intragrupal que presupone la categorización de los participantes como miembros de un mismo grupo que piden, dan y examinan razones para tomar la mejor decisión para el grupo en un asunto de interés común.

- Finalmente, la argumentación personal es un ejemplo de comportamiento interpersonal, en el que las relaciones entre los participantes quedan determinadas por su personalidad y sus diferencias individuales.

‘Grupo’ significa aquí grupo social, es decir «una colección de individuos que se perciben a sí mismos como miembros de una misma categoría, atribuyen un valor emocional a esa definición de sí mismos y han alcanzado cierto grado de consenso sobre la evaluación de su grupo y su pertenencia al mismo» (Tajfel and Turner 1986:15; traducción propia). La identidad social es relacional y contextual, y se construye por oposición, de manera que la identificación con los miembros de un grupo es al mismo tiempo diferenciación con los

miembros de los grupos opuestos.

La agencia argumentativa requerida en cada práctica argumentativa determina el tipo de razones dignas de consideración. Dima Mohammed hace una observación muy ilustrativa a este respecto, a propósito de la intervención de un parlamentario italiano en un debate en el Parlamento Europeo sobre la crisis migratoria de 2011 en Lampedusa:

La insistencia en criticar a las autoridades italianas en la contribución del Sr. Rinaldi el eurodiputado italiano, es interesante. Puede que su crítica (en R1) no fuera inmediatamente relevante para el debate en cuestión, a saber, las medidas inmediatas para abordar la crisis migratoria en Lampedusa. Sin embargo, la crítica reflejaba una preocupación que suelen tener los eurodiputados, a saber, la preocupación por lo que ocurre en la escena política de sus países de origen. [...] Esto no quiere decir que las críticas a las autoridades italianas que formuló el Sr. Rinaldi fueran una cuestión completamente local. En este caso, el eurodiputado presentó las acciones criticadas como si tuvieran implicaciones que constituyen obstáculos para el proyecto europeo. (Mohammed, 2015:64; traducción propia).

En el marco de una deliberación en el Parlamento Europeo, se espera que quienes intervienen lo hagan como europeos, y no como italianos o alemanes, así que las consideraciones de Rinaldi solo podían considerarse razones si tenían consecuencias para el proyecto europeo, y por ello estaba obligado a presentarlas así. Si sus consideraciones hubieran afectado únicamente a la situación italiana, solo hubieran podido presentarse como razones en ese foro en una negociación. Así, qué cuenta como una razón depende del tipo de agencia argumentativa requerida por cada práctica argumentativa.

Una consecuencia de todo esto es que la argumentación cumple, entre otras funciones, la de conformar identidades colectivas y que la negociación de la identidad es una parte de los intercambios argumentativos. Cuando, como resultado de la negociación identitaria, se activa la identificación con un grupo, el sujeto piensa en sí mismo, actúa y es tratado por los demás como miembro de ese grupo. Así, las identidades que deben asumir los participantes contribuyen a determinar qué razones son atendibles, qué tipos de desacuerdos son admisibles en la discusión, y qué roles puede desempeñar cada participante.

El reconocimiento de la importancia de los distintos tipos de agencia argumentativa y de las funciones identitarias de la argumentación permite abordar desde la teoría de la argumentación fenómenos como la polarización. En este artículo es una exploración preliminar, en la que me propongo identificar algunos rasgos que permitan detectar la polarización en la argumentación.

2. POLARIZACIÓN POLÍTICA Y POLARIZACIÓN GRUPAL

Es un lugar común que vivimos en sociedades muy o crecientemente polarizadas. Sin embargo, no existe una definición comúnmente admitida de polarización. Los politólogos han investigado las causas sociales, políticas y económicas de la polarización política, y los psicólogos sociales los mecanismos psicológicos que llevan a los individuos a polarizarse, dando lugar a dos conceptos de polarización.

Pérez Zafrilla define la polarización política como la división de la sociedad en dos grupos ideológicos opuestos. Hay dos criterios para medir la polarización política, prosigue

Pérez Zafrilla: la polarización ideológica y la polarización afectiva. En el primer caso, el criterio es el número de personas que se identifican con un partido y la intensidad de esa identificación; en el segundo caso, el número de personas que sienten aversión hacia los miembros del partido opuesto y la intensidad de esa aversión (Pérez Zafrilla 2020:100-101).

La polarización grupal, por su parte, es la tendencia de los grupos deliberativos a adoptar posiciones más extremas que las mantenidas por la mayoría de sus miembros, por término medio, antes de la deliberación (Broncano y Carter 2021:1). La definición de Broncano y Carter destaca dos características de la polarización grupal: aparece en el contexto de la deliberación, lo que le confiere un carácter argumentativo, y refuerza un consenso que ya existía antes de la polarización. La primera característica hace de la polarización un fenómeno argumentativo, susceptible de ser analizado con las herramientas de la teoría de la argumentación, y constituye por ello un buen punto de partida desde el que explorar la polarización argumentativa. Obsérvese, además, que la definición de polarización grupal la asocia con una práctica argumentativa intragrupal.

Como concepto argumentativo, el término ‘polarización’ se aplica a los procesos argumentativos y no a tendencias. Mientras que los politólogos se han interesado por las causas de la polarización política y los psicólogos por los mecanismos de la polarización grupal, a mí me interesa encontrar indicios o criterios para reconocer la polarización en la deliberación. Por eso partiré de la definición de la polarización como proceso deliberativo de refuerzo de creencias y actitudes. Empezaré por precisar esta noción.

Aunque Broncano y Carter definen la polarización como un fenómeno deliberativo, no especifican qué entienden por ‘deliberación’. Para remediar esta carencia, recurriré a una conocida definición de Luis Vega Reñón:

Entiendo por deliberación en este contexto una interacción argumentativa entre agentes que tratan, gestionan y ponderan información, opciones y preferencias, en orden a tomar de modo responsable y reflexivo una decisión o resolución práctica sobre un asunto de interés común y debatible, al menos en principio, mediante los recursos del discurso público, p. ej., mediante razones comunicables y compartibles más allá de los dominios personales o puramente profesionales de argumentación. (Vega Reñón 2013:121).

Así pues, la deliberación es una práctica argumentativa que surge de la necesidad de elegir conjuntamente el mejor curso de acción apelando al bien común del grupo.

La caracterización de Broncano y Carter asume, además, que las creencias, actitudes y decisiones forman escalas, o por lo menos que tiene sentido hablar de creencias, actitudes o decisiones más o menos extremas. Aunque es una idea intuitiva, precisarla no es fácil. La tesis de que la deliberación pone en juego mecanismos de identificación con el grupo deliberativo me permite sortear esas dificultades a la hora de definir la argumentación polarizada. Lo característico de la argumentación polarizada es que se basa en la oposición nosotros-vosotros-ellos y se sirve sistemáticamente mecanismos de inclusión y de exclusión en el grupo deliberativo. Esta hipótesis explica, además, que la polarización argumentativa se dé única o preferentemente en formas de argumentación intragrupal, como mostraré más adelante.

El propósito de las estrategias de inclusión y exclusión es diferenciar el endogrupo deliberativo de los exogrupos concurrentes, acentuando diferencias intergrupales, que se asocian con cualidades intelectuales o morales, como la razonabilidad o la sinceridad. Como es sabido, la comparación endogrupo – exogrupo se realiza solo en algunas dimensiones que el endogrupo considera significativas, lo que permite y delimita las discrepancias admisibles dentro del grupo. Si es así, lo esencial de la polarización deliberativa no es el refuerzo de creencias ya compartidas por el grupo, sino el refuerzo de los límites del grupo. Aún más, la polarización puede servir para introducir nuevas creencias, presentándolas como parte del ethos del grupo que define qué son razones grupales y qué no.

Hay que subrayar que lo que distingue a la polarización no es la exclusión de algunos de la deliberación. Si estoy en lo cierto, no hay deliberación sin exclusión del grupo deliberativo, porque el grupo deliberativo, como cualquier grupo social, se constituye en oposición a otros. Percibirse como igual a algunos es percibirse como diferentes a otros. En general, se excluye del grupo deliberativo a quienes se considera que proponen, y solo pueden proponer, razones ajenas a ese grupo. Lo que distingue a la argumentación polarizada es el uso sistemático de maniobras de inclusión y exclusión en el grupo deliberativo.

3. PRONOMBRES PLURALES Y AUDIENCIAS EN LA DELIBERACIÓN

El uso de los pronombres personales plurales parece un aspecto obvio al que hay que atender para describir la función identitaria de la argumentación. Agata Komorowska (2016) ha estudiado el uso del pronombre nosotros en el discurso político como un medio para procurar que el votante se identifique con un grupo político. Komorowska distingue tres formas o usos de nosotros en el discurso político: incluyente, excluyente y contrastivo (Op.cit, 130-132). Con el uso excluyente, el hablante se presenta como representante o portavoz de un grupo, que no incluye al auditorio ni a los posibles destinatarios. Komorowska afirma que el uso excluyente del pronombre de primera persona del plural suelen emplearlo quienes gobiernan, para justificar sus políticas y acciones, y los partidos emergentes, para presentar sus propuestas. El nosotros incluyente abarca al hablante al auditorio y a los destinatarios, y, según Komorowska, suelen usarlo los partidos que se presentan como alternativas al gobierno. Komorowska distingue dos formas del nosotros incluyente: contrastiva y no contrastiva. Cuando se usa de forma contrastiva, nosotros es un medio para favorecer que los posibles destinatarios se categoricen en el grupo del hablante, empleando el pronombre, a modo de confrontación, en oposición a un ellos.

Parece claro que la distinción hablante oyente es insuficiente para dar cuenta de las prácticas comunicativas, y, por lo mismo, que también lo es la distinción argumentador-audiencia en las prácticas argumentativas. Cuando Hymes (1972) describe los componentes del evento de habla, distingue cuatro clases de participantes: hablante que es el responsable del mensaje, emisor que es el productor físico del discurso, oyentes a los que no se dirige directamente el mensaje, y destinatarios, a los que sí se dirige. Goffman (1976:260) distingue entre quienes escuchan, sin ser reconocidos como participantes en el evento, y quienes lo hacen como participantes, que pueden ser o no destinatarios del discurso. La clasificación de

Bell (2014:141) añade a los criterios de Hymes, si el hablante se dirige o no al participante, y de Goffman, si es o no reconocido como participante, un tercer criterio, si el hablante es consciente o no de su presencia.

Destinatario/no destinatario	Reconocido/no reconocido	Conocido/no conocido
No: oyente (<i>bearer</i>)	No: oyente accidental (<i>overhearer</i>)	No: fisgón (<i>eavesdropper</i>)
	Sí: oyente accidental (<i>overhearer</i>)	Sí: oyente accidental (<i>overhearer</i>)
	Sí: receptor no interpelado (<i>unaddressed recipient</i>)	Sí: auditor (<i>auditor</i>)
Sí: destinatario (<i>addressee</i>)	Sí: receptor interpelado (<i>addressed recipient</i>)	Sí: destinatario (<i>addressee</i>)
Hymes (1972)	Goffman (1976)	Bell (2014)

Tabla 1. Composición de la audiencia.

En general, para comprender las funciones identitarias de la argumentación en la esfera pública hay que prestar atención a quienes presentan razones, a quienes se las presentan, y a quienes pueden examinarlas críticamente como parte del intercambio. Las razones del hablante pueden ser recibidas, además por personas no interpeladas (una especie de *eavesdroppers*). Dentro de los destinatarios de la argumentación podemos distinguir a quienes se reconoce el derecho a examinar las razones ofrecidas y a quienes no se reconoce ese derecho. Evidentemente, el hablante solo intenta convencer con razones a los primeros. Adaptando las tesis de Komorowska, el pronombre nosotros en su uso incluyente abarca a quienes piden, dan y examinan razones, mientras que en su uso excluyente contrastivo se refiere a quienes dan razones, frente a un vosotros que designa a quienes pueden pedir razones y examinarlas, en oposición a un ellos formado por los destinatarios a quienes no se reconoce el derecho a examinar las razones ofrecidas. Un ejemplo gráfico de esta configuración de la audiencia en un contexto polarizado lo proporciona la comparecencia del Presidente de Cataluña, Pere Aragonès, en la Comisión General de Comunidades Autónomas del Senado de España el 19 de octubre de 2023 (<https://efe.com/espana/2023-10-19/senado-amnistia-pp-aragones-gobierno/>). Allí Aragonès defendió la amnistía para los encausados por el procés, y concluida su intervención, se marchó sin escuchar a los demás presidentes autonómicos presentes, del Partido Popular.

El examen de las razones comporta muchas veces argumentar para razonar las dudas o el rechazo de las razones ofrecidas, lo que es coherente con la idea de que el uso del nosotros contrastivo es un medio para incorporar a ciertos destinatarios al grupo deliberativo. La contraargumentación es una manera de participar en un proceso conjunto de construcción de razones compartidas. Por tanto, negar el derecho a alguien a examinar las razones presentadas es excluirle del proceso deliberativo. Lo característico de la

argumentación polarizada es que se basa en la oposición nosotros-vosotros-ellos, y se sirve sistemáticamente mecanismos de inclusión, del vosotros al nosotros, y de exclusión, del vosotros al ellos, en el grupo deliberativo, para dividir la audiencia en dos grupos: nosotros, los que pedimos, damos y examinamos razones, y ellos, los que no tienen derecho a examinar nuestras razones. Esta configuración de la audiencia es propia de las prácticas intragrupalas, ya que las prácticas intergrupales presuponen uno o varios vosotros.

4. DOS EJEMPLOS DE ARGUMENTACIÓN POLARIZADA

La configuración discursiva nosotros, vosotros y ellos puede servir para detectar una argumentación polarizada, que se distingue, entre otras cosas, por el recurso deliberado y sistemático a maniobras de exclusión e inclusión. Aunque la sugerencia anterior merece de un mayor desarrollo, en este momento preliminar de mi investigación sobre la polarización argumentativa me limitaré a ilustrarla con un par de ejemplos.

Jorge Riechmann, profesor del departamento de Filosofía de la Universidad Autónoma de Madrid argumenta en ‘Sobre sustentabilidad y desarrollo sostenible’ que desde la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo de Río de Janeiro de 1992 «el concepto de “desarrollo sostenible” se ha visto sometido a una imparable degradación».

Pero, cabe preguntarse, ¿se pueden seguir usando estos términos tras el proceso de trituración al que los ha sometido la cultura neoliberal dominante? Si nueve de cada diez consejeros delegados creen en la sostenibilidad, está claro que nosotros tendremos que creer en otra cosa... Y más aún si reparamos en que, estadísticamente, varios de esos nueve jefazos empresariales serán los mismos que luego financian las tesis negacionistas respecto al calentamiento climático, para mejor proteger sus fuentes de negocio... (Riechmann 2012).

Este pasaje es un ejemplo del nosotros contrastivo de Komorowska. El nosotros (tendremos, reparamos) de Riechmann está formado por él y por sus lectores, y excluye al ellos formado por los consejeros delegados y, en general, por los liberales dominantes. No se trata solo de que Riechmann no se dirija a ellos, sino de que rechaza considerar siquiera sus razones (tendremos que creer en otra cosa), y les acusa de bajeza moral e intereses bastardos. Podríamos decir que, desde la perspectiva del grupo deliberativo en el que se sitúa Riechmann, los CEOs no tienen razones, sino intereses.

La división el espacio deliberativo en nosotros-vosotros-ellos y la idea de que ellos no tienen razones, sino tan solo intereses, y por ello están excluidos del grupo deliberativo aparece también, con claridad, en un artículo de Félix Ovejero, profesor en la Universitat de Barcelona. En él, Ovejero da sus razones para oponerse a la amnistía de los delitos relacionados con la celebración del referéndum ilegal de autodeterminación celebrado en Cataluña en 2017, promovida por el Gobierno de Pedro Sánchez.

La razón fundamental para defender la amnistía no es una razón. El argumento común, la pacificación ha quedado definitivamente desmentido por los únicos autorizados a hacerlo de manera concluyente: Sus beneficiarios. No se arrepienten de sus delitos y volverán a intentarlo. El debate está tan zanjado que ya nadie lo invoca. Apenas decorada con la cháchara de «la mayoría de progreso», ya circula la verdadera razón: seguir al mando. Los intereses de Sánchez.

Y los intereses no son razones, al menos razones morales.

Pero por si alguno de sus defensores atiende a algo más que intereses, expondré mis razones para oponerse. (Ovejero, "Disparar por la espalda". *El Mundo* 13/11/2023.)

Evidentemente, los intereses de un grupo sí son razones, y conservar el Gobierno es una razón para los partidarios de la mayoría de progreso (por usar los mismos términos que Ovejero) para promover la amnistía. Naturalmente no es una razón generalizable, y en particular no es una razón para quienes, como Ovejero, no se identifican con esa mayoría. En las dos últimas líneas, que los partidarios de la mayoría de progreso atiendan a razones compartibles, más allá de sus propios intereses, se presenta como una condición necesaria para considerarlos parte de la audiencia del discurso de Ovejero.

5. CONCLUSIÓN

Lo característico de la deliberación polarizada es que se sirve sistemáticamente de mecanismos de inclusión y de exclusión en el grupo deliberativo, que se reflejan en el uso de los pronombres plurales. Los mecanismos de inclusión y exclusión dividen a los participantes potenciales en un nosotros, formado por quienes se reconocen mutuamente el derecho a pedir, dar y examinar razones, que, como he mantenido en Marraud (2023), son siempre razones de grupo, y un ellos a quienes se habla pero no se reconoce el derecho a examinar las razones presentadas por medio de preguntas y contraargumentos. Este proceder se justifica, a veces, porque ellos no tienen razones para nosotros, sino tan solo intereses no compartibles.

Agradecimientos

Este trabajo de investigación ha sido realizado en el marco del proyecto "Prácticas argumentativas y pragmática de las razones 2", PID2022-136423NB-I00, financiado por MCIN/ AEI / 10.13039/501100011033 / y por "FEDER Una manera de hacer Europa".

REFERENCIAS

- Bell, A. (2014). *The Guidebook to Sociolinguistics*. Chichester: John Wiley & Sons.
- Broncano-Berrocal, F. y Carter, A. 2021. *The Philosophy of Group Polarization*. Londres: Routledge.
- Edwards, A. 2015. (How) do participants in online discussion forums create 'echo chambers'? The inclusion and exclusion of dissenting voices in an online forum about climate change, en M. Lewiński y D. Mohammed, eds., *Argumentation in Political Deliberation*, pp.127-150. Amsterdam, Philadelphia: John Benjamins.
- Goffman, E. (1976). Replies and Responses. *Language in Society* 5(3), 257-313.
- Hymes, D. 1971. Competence and performance in linguistic theory. En R. Huxley y E. Ingram, eds., *Acquisition of languages: Models and methods*, 3-23. Nueva York: Academic Press.

- Komorowska, A. 2016. Pragmática del discurso electoral y el uso de nosotros. En Joanna Górnikiewicz, Barbara Marczuk e Iwona Piechnik, eds. *Études sur le texte dédiées à Halina Grzymil-Tylutki*, pp. 121-134. Cracovia: Biblioteka Jagiellońska.
- Marraud, H. 2020a. Viaje por la argumentación deliberativa. *Diálogo Filosófico* 107, pp. 223-246.
- Marraud, H. 2020b. *En buena lógica. Una introducción a la teoría de la argumentación*. Guadalajara: Editorial Universitaria de Guadalajara.
- Marraud, H. 2022. Una modesta proposición para clasificar las teorías de los argumentos. *Aiñas, Revistade Estudios Filosóficos del Centro de Estudios Humanísticos de la UANL*, 2(3), 21–47. <https://doi.org/10.29105/aitas2.3-29>
- Marraud, H. 2023. Group identity in public deliberation. *Informal Logic*, Vol. 43, No. 2 (2023), pp. 224–256. DOI: <https://doi.org/10.22329/il.v43i2.7686>
- Mohammed, D. 2015. Pursuing multiple goals in European Parliamentary Debates: EU immigration policies as a case in point, en M. Lewiński y D. Mohammed, eds., *Argumentation in Political Deliberation*, pp.48-74. Amsterdam, Philadelphia: John Benjamins.
- Perelman, C. y Olbrechts-Tyteca, L. (1989 [1958]). *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Versión española de J. Sevilla y M.Tordesillas. Madrid: Gredos, 1989.
- Pérez Zafrilla, P.J. 2020. Polarización política, en J. Santibáñez, ed., *Emociones, argumentación y argumentos*, pp. 97-124. Lima: Palestra.
- Reynolds, K.J y Turner, J.C 2006. Individuality and the prejudiced personality. *European Review of Social Psychology*, 17:1, 233-270
- Riechmann, J. 2012. Sobre sustentabilidad y desarrollo sostenible. Cap. 4 de J. Riechmann, *El socialismo puede llegar sólo en bicicleta. Ensayos ecosocialistas*. Madrid: Catarata. Puede consultarse el fragmento de ese capítulo que yo he utilizado en <https://seipaz.org/wp-content/uploads/06Jorge%20Riechmann%20SOBRE%20SUSTENTABILIDAD%20Y%20DESARROLLO%20SOSTENIBLE.pdf>
- Tajfel, H. y Turner, J.C. 1986. The social identity theory of inter-group behavior. En S. Worchel y L. W. Austin, eds., *Psychology of intergroup relations*, pp. 7-24. Chicago: Nelson-Hall.
- Vega Reñón, L. 2013. *La fauna de las falacias*. Madrid: Trotta.