

EL VALOR ARGUMENTATIVO DE LAS FIGURAS RETÓRICAS: PRIMERA PARTE

Henry Campos Vargas¹

A mi hermana Marjorie

TABLA DE CONTENIDOS

1. Introducción	500
2. Las figuras retóricas como herramientas argumentativas	500
3. El <i>exemplum</i> : figura retórica y argumento.	500
4. El epíteto y la argumentación	505
5. Ironía y argumentación	505
6. Una breve conclusión	506

RESUMEN

Numerosas figuras retóricas son empleadas como argumentos. Ellas no son solo materia de la estilística, sino de la estrategia del discurso.

PALABRAS CLAVE: ARGUMENTACIÓN, LÓGICA, FIGURAS RETÓRICAS, EJEMPLO, ARISTÓTELES

ABSTRACT

Lots of figures of speech are used as arguments. They are matter not only of stylistics but strategy of discourse.

KEY WORDS: ARGUMENT, LOGIC, FIGURES OF SPEECH, EXEMPLUM, ARISTOTLE

1 Es Licenciado en Derecho y Filología Clásica, así como Magister Litterarum por la Universidad de Costa Rica. Durante casi veinte años se ha desempeñado como abogado litigante y notario público. Ha sido profesor en la Facultad de Derecho y en la Escuela de Filología, Lingüística y Literatura, sede esta última en la que actualmente se desempeña como Director del Departamento de Filología Clásica y como Coordinador del Énfasis en Literatura Clásica del Posgrado en Literatura. Ha publicado numerosos artículos sobre temas jurídicos, filología y argumentación. Actualmente prepara un proyecto de investigación sobre la Retórica del miedo en el discurso político.
Correo electrónico hcamposv@yahoo.es

1. INTRODUCCIÓN

Uno de los valores más importantes de las figuras retóricas se presenta en el plano de la argumentación. Aunque a primera vista esta afirmación pueda parecer enigmática, lo cierto es que en los procesos argumentativos desempeñan un papel fundamental. La razón de ello es que las figuras existen y se emplean en todos los ámbitos de la comunicación y la interacción social. En efecto, las figuras no solo existen en el lenguaje humano.

Si bien es cierto, poseen un valor estético significativo, ya que en manos de un artista de la palabra contribuyen a dar realce y universalidad al pensamiento, su papel en la comunicación es constante.

En este sentido, por un lado, se parte de la tesis de que las figuras no constituyen ninguna anomalía en el uso de la lengua. Con este propósito, sin pretender profundizar en sus implicaciones, se concibe a las figuras retóricas como un tipo particular de juego de lenguaje con sus reglas. Esto permite afirmar que una figura puede ser empleada por cualquier hablante de una lengua en cualquier situación. Por supuesto que el éxito de su realización dependerá de factores como el contexto, la calidad y la pertinencia de su “jugada” (o empleo de una figura).

2. LAS FIGURAS RETÓRICAS COMO HERRAMIENTAS ARGUMENTATIVAS

Históricamente, han sido Chaim Perelman junto a Olbrechts-Tyteca quienes hacia la década de los 50's llamaron la atención a esta particularidad de las figuras, esto, en su *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. A manera de ilustración, ambos autores comentan sobre la *definición*:

El carácter argumentativo de las definiciones se presenta siempre bajo dos aspectos estrechamente enlazados, pero que es preciso distinguir porque atañen a dos fases del razonamiento; con ayuda de argumentos, se pueden justificar, valorar

las definiciones, las cuales son argumentos. Se podría realizar la justificación por los medios más diversos: uno recurrirá a la etimología, otro propondrá sustituir, con una definición por condiciones, una definición por las consecuencias o viceversa (1989: 332).

Su estudio va más allá, ya que proponen que

Para nosotros, que nos interesamos menos por la legitimación del modo literario de expresión que por las técnicas del discurso persuasivo, nos parece importante, no tanto estudiar el problema de las figuras en su conjunto, como mostrar *en qué y cómo el empleo de ciertas figuras determinadas se explica por las necesidades de la argumentación* (1989: 269, §40).

3. EL EXEMPLUM: FIGURA RETÓRICA Y ARGUMENTO

Este vínculo entre las figuras y la argumentación se pone de manifiesto de manera muy especial en el *exemplum* (ejemplo) considerado desde la antigüedad tanto figura como argumento.

En su *Manual de retórica*, Bice Mortara Garavelli propone esta definición:

El *ejemplo* (gr. *Parádeigma*, “modelo”; lat. *Exemplum*) es la narración de un episodio con el fin de ratificar lo que se trata (...) Como elemento del *ornatus*, el ejemplo aparece en formas y dimensiones dispares, desde la antonomasia a la alusión y a la alegoría. Las colecciones de hechos memorables, piedra angular de la hagiografía (religiosa y laica) y de la catequesis de todo tiempo y civilización, utilizan los *exempla* sistemáticamente (1988: 289).

De acuerdo con la clasificación de Perelman y OlbrechtsTyteca, pertenece a la categoría

de las figuras de pensamiento por adición. Esto implica que, como figura de pensamiento, no afecta tanto la expresión lingüística (ámbito que corresponde a las figuras de dicción) como sí, las ideas. Se considera que es de *adición* porque agrega, incluye en el discurso información pertinente al objeto de la exposición.

Sin embargo, el *ejemplo* también es considerado desde una perspectiva argumentativa, tal y como la propia definición de Bice Mortara muestra.

La tradición aristotélica a este respecto es elocuente. El *ejemplo* es uno de los tipos de pruebas por persuasión (el otro es el *entimema*, en este sentido Aristóteles 1999: 1356b8) que opera por inducción, ya que

(...) demostrar a base de muchos casos semejantes es, allí, una inducción y, aquí, un ejemplo; mientras que obtener, dadas ciertas premisas, algo diferentes de ellas, por ser <tales premisas>, universalmente o la mayor parte de las veces, tal como son, eso se llama, allí, silogismo y, aquí, entimema (1999: 1356b15-18, 180-181).

Considérese el siguiente texto:

El control de la velocidad en las carreteras nos reitera una vieja enseñanza: nuestra capacidad para hacer mal o a destiempo las cosas buenas, y muy bien o a tiempo las cosas malas. Por ser ya un tema indecoroso no me refiero, obviamente, a la pletina, una muestra mundial de chabonada.

Caben algunos ejemplos: el penoso empréstito para la compra de equipo médico en Finlandia se tramitó en tres días en la Asamblea Legislativa. El escándalo de la tramitación manía nacional que, por sus efectos deletéreos, debió resolverse en un año, lleva ya unos 12 años de manoseo. La pensión a los 57 años se aprobó en pocos días en la Asamblea. La carretera a Caldera tardó 30 años. No se regulan las expropiaciones, pero es uno de los motivos principales del subdesarrollo vial.

El BID nos prestó, hace dos años, \$800 millones para un extraordinario plan vial y portuario. Sin embargo, los diputados de oposición exigieron que cada proyecto vial, uno por uno, deban aprobarse previamente en la Asamblea (Rodríguez 2011: 43A).

El proceso inductivo es sumamente claro: no solo se trata de un caso aislado, sino una serie de eventos con características semejantes que permiten extraer una conclusión general.

Para Aristóteles, los ejemplos establecen una relación

(...) de la parte con la parte y de lo semejante con lo semejante: cuando se dan dos <proposiciones> del mismo género, pero una es más conocida que la otra, entonces hay un ejemplo, como cuando <se afirma que> Dionisio, si pide una guardia, es que pretende la tiranía. Porque, en efecto, como con anterioridad también Pisístrato solicitó una guardia cuando tramaba esto mismo y, después que la obtuvo, se convirtió en tirano, e igual hicieron Teágenes en Mégara y otros que se conocen, todos estos casos sirven de ejemplo en relación con Dionisio, del que todavía no se sabe si la pide por eso. Por consiguiente, todos estos casos quedan bajo la misma proposición universal de que quien pretende la tiranía, pide una guardia (1999: 1357b29-37, 188-189).

Efectivamente, la *argumentación por ejemplo* es un esquema argumentativo ampliamente desarrollado, para Bice Mortara

(...) suele utilizar el procedimiento inductivo de la generalización para llegar a conclusiones cuya validez es sólo particular; es la llamada “argumentación de lo particular a lo particular” (semejante o idéntica al razonamiento por analogía). De una situación concreta que se toma como ejemplo, se deriva una regla aplicable a otra situación concreta: “he tardado

media hora en ir en coche de casa a la estación a las nueve de la mañana; tardaré más de media hora (en vez de los diez minutos previstos) en un trayecto por la ciudad, a la misma hora, si éste incluye el camino de mi casa a la estación” (1988: 87-88).

Modernamente van Eemeren y Grootendorst han tratado de él indirectamente a través del concepto de *esquema argumentativo*. *Un esquema argumentativo es un indicador que señala cierta ruta dialéctica* elegida por un argumentador (van Eemeren y Grootendorst 1992: 118). De acuerdo con estos autores, hay tres esquemas argumentativos básicos: a) la argumentación por sintomaticidad, b) la argumentación por similaridad y, c) la argumentación por instrumentalidad. La primera de ellas se basa en una relación de concomitancia entre la aceptabilidad de las premisas y la conclusión, la segunda, en una relación analógica y, la última, en una causal. En palabras de estos investigadores:

En el primer tipo de argumentación, el hablante trata de convencer a su interlocutor mostrando que algo es *sintomático* de alguna otra cosa. Este tipo de argumentación está basado en un esquema argumentativo en que la aceptabilidad de las premisas se transfiere a la conclusión haciendo comprender que existe una relación de *concomitancia* entre lo que se afirma en el argumento y lo que se afirma en el punto de vista. La argumentación es presentada como si fuera una expresión, un fenómeno, un signo o algún otro tipo de síntoma de lo que se afirma en el punto de vista (1992: 116).

Más adelante, añaden:

Existen, por supuesto, muchas subcategorías de esquemas argumentativos. Entre los (sub)tipos de argumentación basados en una relación de concomitancia están, por ejemplo, aquellos que

presentan algo como una cualidad inherente o como una parte característica de algo más general. Algunos (sub)tipos de argumentación basados en una relación de analogía son, por ejemplo, el hacer una comparación, el dar un ejemplo y el hacer referencia a un modelo. Entre los (sub)tipos de argumentación basados en una relación de causalidad, se incluyen aquellos que señalan las consecuencias de un curso de acción, los que presentan algo como un medio para lograr cierto fin y los que enfatizan la nobleza de una meta con el fin de justificar los medios propuestos para lograrla (1992: 117).

En Aristóteles, por su naturaleza, son mecanismos probatorios propios del arte retórico, ya que *pueden prepararse con método y por nosotros mismos, de modo que las primeras* (se refiere a las pruebas que no son propias del arte, como los testigos, las confesiones, los documentos...) *hay que utilizarlas y las segundas inventarlas* (1999: 1355b38-39, 174)

De acuerdo con Aristóteles, los ejemplos han de emplearse en la *demostración*, es decir, la segunda de las *partes necesarias del discurso*, ya que:

Dos son las partes del discurso, ya que por fuerza se ha de exponer la materia de que se trata y, además, hay que hacer su demostración. Por ello es imposible hablar sin demostrar o demostrar sin hablar previamente; porque demostrar implica algo que demostrar y decir algo previamente tiene por causa demostrarlo. De estas dos partes, una es la exposición y otra la persuasión, del mismo modo que se distingue entre el problema y la demostración (1999: 1414a32-37, 55-556)

Aunque, a manera de concesión, el pensador de Estágira reconoce que bien puede hablarse de *exordio*, *exposición*, *persuasión* y *epílogo*, como partes del discurso, solo las dos citadas son necesarias a todos

los tipos, pues las otras dos son perfectamente prescindibles.

Desde su punto de vista:

Los ejemplos son más propios de los discursos políticos (en igual sentido véase 1999: 1394a1, 408) y los entimemas, de los forenses. Los primeros, en efecto, versan sobre el futuro, de modo que se ha ce necesario poner ejemplos tomados del pasado; en cambio, los segundos tratan de cosas que son o no son, en las que, por consiguiente, caben más las demostraciones y <los argumentos de> necesidad, supuesto que los hechos del pasado son de suyo necesarios (1999: 1418a1-6, 583).

Pese a la anterior afirmación, hecha a la altura del libro tercero de *La retórica*, Aristóteles consideraba que tanto los entimemas como los ejemplos (tema este último que aquí nos ocupa) son pruebas comunes a todos los géneros discursivos, así anota en el libro segundo de la obra citada:

Nos falta ahora hablar de las pruebas por persuasión *comunes* a todos <los discursos>, toda vez que ya nos hemos referido a las *propias*. Existen, ciertamente, dos pruebas por persuasión que son comunes por su género: el ejemplo y el entimema –porque la máxima es una parte del entimema (1999: 1393a23-25, 404).

Los ejemplos por lo general son hechos que han sucedido antes, pero es admisible inventarlos *ad hoc*, tal es el caso de las *parábolas* y las *fábulas*. De estas últimas, Aristóteles brinda dos ejemplos, el primero de los cuales se transcribe a continuación:

Estesícoro, en efecto, como quiera que los de Hímera habían elegido a Fálaris general con plenos poderes e iban a concederle una escolta personal, después de haberles hecho otras consideraciones, les contó esta fábula. Tenía un caballo un prado para sí solo, pero llegó un ciervo y

le estropeó el pasto. Queriendo entonces vengarse del ciervo, le preguntó a un hombre si podía ayudarle a tomar venganza del ciervo. El hombre asintió a condición de ponerle un bocado y montarse sobre él llevando unas jabalinas. <El caballo> estuvo de acuerdo y, una vez que lo hubo montado el hombre, en lugar de vengarse, se convirtió en esclavo del hombre. “Mirad así también vosotros –dijo–, no sea que queriendo vengaros de vuestros enemigos, vayáis a padecer lo que el caballo; porque ya tenéis el bocado al haber elegido a un general con plenos poderes, pero si además le dais una guardia y dejáis que se os monte encima, seréis entonces esclavos de Fálaris” (1999: 1393b10-23, 406-407).

La composición de las *fábulas* inventadas o seleccionadas a propósito de un plan argumentativo, tiene como base la *semejanza* (1999: 1394b5, 408), lo cual permite establecer una especie de razonamiento analógico entre el tema objeto de la discusión y la *fábula* propuesta como ejemplo. Considérese, a manera de ilustración, la siguiente cita, extraída de un periódico nacional:

El proyecto de interlíneas, en beneficio de la gente pobre, tiene cerca de 30 años de espera. Cuando estaba a punto de inaugurarse en el gobierno pasado, un tribunal administrativo lo anuló el día anterior, y el MOPT ratificó, en este gobierno, aquella tontera. Y, como las señales de interlíneas siguen en pie, un vecino, acongojado, le preguntó a un extranjero qué estaba esperando, desde hacía rato, bajo la lluvia. Y este le respondió: “Espero el bus que va a Moravia”. (Rodríguez 2011: 43A).

Aquí la ironía suscitada con ocasión de las señales que prometen la culminación del proyecto de interlíneas es magnífica. En el diálogo entre el extranjero (una cultura diferente) y nuestro vecino se ve materializada la idea del articulista: seguiremos esperando.

El mismo principio, a saber, de la *semejanza*, debe respetarse aún en tratándose de eventos ciertos citados en todo discurso, en este último caso, su utilidad parte de la premisa de que *la mayor parte de las veces lo que va a suceder es semejante a lo ya sucedido* (1999: 1394b7, 408). Paul Krugman recurre a este mecanismo de manera pertinente a propósito de su reflexión sobre la situación económica mundial:

El punto de arranque para muchos de los reclamos de que las políticas anti empresariales perjudican la economía, es la afirmación de que el aletargamiento de la recuperación económica después de la recesión no tiene precedentes.

Empero, como documenta detalladamente un nuevo trabajo de Lawrence Mishel, del Instituto de Políticas Económicas, eso sencillamente no es cierto.

Los periodos prolongados de “recuperación con desempleo” después de las recesiones han sido la regla en las últimas dos décadas.

En verdad, el crecimiento del empleo en el sector privado desde la recesión del 2007-2009 ha sido mejor de lo que fue después de la recesión del 2001.

Podemos agregar que a las principales crisis financieras casi siempre las sigue un periodo de crecimiento lento, y lo que experimenta Estados Unidos es más o menos lo que debería esperarse debido a lo grave del impacto del 2008 (Krugman 2011: 34A).

El ejemplo tiene la virtud de poder sustituir los propios entimemas cuando éstos son escasos o no existen. Incluso, en el caso de haberlos, los ejemplos pueden emplearse

(...) como testimonio, utilizándolos en ese caso como epílogo de los entimemas. Porque, en efecto: si se ponen delante parecen una inducción y, salvo en unos pocos casos, la inducción no es apropiada a la retórica. En cambio, dichos como

epílogo actúan como testigo y el testigo es siempre convincente. Por esta razón, al que los coloca delante le es luego preciso hablar mucho, mientras que al que los poner como epílogo le basta con un solo ejemplo, ya que un testigo honesto, incluso uno solo, es útil (1999: 1394b12-19, 408-409).

El examen anterior comprueba la naturaleza compleja de las figuras en los procesos argumentativos. Esto es lógico, ya que la argumentación es un proceso ya de por sí complejo. Desde el punto de vista de la pragmática lingüística, se la concibe como un *acto de habla complejo* ya que se compone de múltiples actos de habla, donde cada uno de los ellos responde a una función específica, ordenada o sometida a una función general del discurso argumentativo, la argumentación. De esta manera, una afirmación durante una discusión no solo informa de un estado de cosas sino que, con toda seguridad, está situada como parte de una estrategia argumentativa.

Por ejemplo, dos personas discuten sobre cuál es el mejor equipo de fútbol del país. Una sostiene que es *A*, otra que es *B*. Como parte de su argumentación rápidamente afirma, *por cierto, su equipo favorito perdió ayer 2 a 0*. Esta descripción (aserción para la lingüística) no solo informa de un dato histórico fácilmente verificable, sino que cuestiona la tesis de la contraparte.

De lo anterior se colige que las funciones desempeñadas por las figuras retóricas en un texto pueden verse complementadas y enriquecidas por macrofunciones como la argumentativa.

Perelman y Olbrechts-Tyteca prefiguraban esto ya en *Tratado de la argumentación*, donde, a propósito de los epítetos indicaban:

El papel argumentativo de los epítetos es el que se percibe con más claridad cuando parecen igualmente posibles dos calificaciones simétricas y de valor opuesto: calificar a Orestes de “matricida” o de “vengador de su padre”, decir de una mula “hija de borrico” o “hija de corcel de pies

veloces”, equivale a escoger claramente un punto de vista cuyo carácter tendencioso se percibe porque se ve en seguida su posible corrección (1989: 206-207).

4. EL EPÍTETO Y LA ARGUMENTACIÓN

El epíteto consiste en *adjetivos usados como atributos (...o) sustantivos (o cualquier perífrasis nominal) usados como aposiciones de otro sustantivo* (Mortara 1988: 252). En el discurso permiten construir lo que se conoce como *un perfil designacional*, es decir, la imagen que el orador pretende desarrollar del objeto en cuestión. Todo discurso modela a su manera nuestra forma de ver el mundo, modifica nuestra percepción de la realidad, de un objeto determinado. Este lo hace a través de palabras, en las cuales, la selección de epítetos consistentes con el modelo que se ofrece al auditorio contribuye a reforzarlo, ya que *pocas veces esta elección está desprovista de intención argumentativa* (Perelman 1989: 207).

La siguiente cita ilustra a cabalidad esto:

El proyecto de interlíneas, en beneficio de la gente pobre, tiene cerca de 30 años de espera. Cuando estaba a punto de inaugurarse en el gobierno pasado, un tribunal administrativo lo anuló el día anterior, y el MOPT ratificó, en este gobierno, aquella tontera (Rodríguez 2011: 43A).

Mediante el epíteto *tontera* no solo se descalifica la tesis gubernamental (en sentido lato, ya que los tribunales administrativos no forman parte del gobierno en sentido político) sino que se logra establecer un vínculo con el lector al emplear un léxico de carácter coloquial.

5. IRONÍA Y ARGUMENTACIÓN

Un valor argumentativo semejante posee la ironía:

A menudo, esta ridiculización se obtiene por construcciones cultas basadas en lo

que alguien se esfuerza por criticar. Igual que, en geometría, el razonamiento por reducción al absurdo comienza por suponer como verdadera una proposición A para mostrar que las consecuencias son contradictorias con aquello a lo que se ha consentido y pasar de ahí a la verdad de no A, así la más característica argumentación cuasi lógica por el ridículo consistirá en admitir momentáneamente una tesis opuesta a la que se quiere defender, en desarrollar sus consecuencias, en mostrar su incompatibilidad con aquello en lo que se cree y en pretender pasar de ahí a la verdad de la tesis que se sostiene (Perelman 1989: 324).

Jacques Sagot ofrece un excelente ejemplo de esta figura al criticar la política nacional en materia deportiva: (...) *y seguimos fracasando. O, como dicen siempre: “acumulando experiencia”* (2011: 33A). Como acertadamente indican Perelman y Olbrechts-Tyteca, *la ironía supone siempre conocimientos complementarios respecto a hechos, normas* (1989: 325), de lo contrario, puede añadirse, corre el riesgo de ser mal interpretada. Sagot, para prevenir esto último, aclara a cabalidad su tesis:

¿Experiencia para qué? Para acumular más experiencia, supongo, que nunca se traduce en una transformación sustantiva y radical de nuestras políticas futbolísticas. Experiencia por la experiencia misma; es decir, nada. Un mero eufemismo. Cada vez que nos golean o eliminan, la respuesta de técnicos y jugadores es la misma: “Bueno, ganamos experiencia”. Léase: “nos bailaron y nos metieron cuatro a cero” (ibid).

La similitud establecida entre la *ironía* y la *reductio ad absurdum* por Perelman y Olbrechts-Tyteca es muy acertada, ya que la primera asume provisionalmente la tesis contraria para, en virtud del ridículo, destruirla.

Retornando al *exemplum* la argumentación por el *exemplum contrarium* (el contraejemplo) es otro de los testimonios de su valor

argumentativo. Su propósito es aniquilar una tesis, usualmente de carácter general, falsándola al acreditar fehacientemente una situación o evento que la contradice. Considérese el pasaje siguiente extraído de un Editorial de La Nación, a propósito del Proyecto de ley que gravaría los ingresos de las empresas establecidas en zonas francas:

Aunque el balance resulta positivo (al menos conceptualmente) no por ello debe evadirse la pregunta de fondo: ¿Conviene aumentar los gravámenes que actualmente pesan sobre esas empresas? Otras sociedades costarricenses, no amparadas a esos regímenes especiales, también contribuyen a generar ingreso y fuentes de empleo, y deben satisfacer todos los impuestos necesarios para el sostenimiento del Estado. La lógica fiscal indica que los sectores más dinámicos deberían contribuir normalmente, como los demás contribuyentes (2011: 40)

En la cita, se muestra cómo la existencia de empresas no sujetas a beneficios fiscales (como los que representan las zonas francas) producen riqueza, por lo que el argumento contrario, tácito en el texto, se ve contradicho.

6. UNA BREVE CONCLUSIÓN

De lo anterior se puede colegir que el valor argumentativo de las figuras retóricas en un campo en el que se puede explorar considerablemente. Así lo adelanta la naturaleza mixta de un fenómeno textual como el *exemplum*, que no solo es figura retórica, sino argumento. En igual sentido, muchas figuras poseen un valor doble sobre el que habrá que investigar,

en atención a alcanzar una mayor comprensión de la argumetnación humana.

BIBLIOGRAFÍA

- Aristóteles (1999). *Retórica*. Introducción, traducción y notas por Quntín Racionero. 2a reimpresión. Madrid: Editorial Gredos.
- Camacho Naranjo, Luis (1983). *Introducción a la lógica*. 1a edición. San José, Costa Rica: Editorial Universidad de Costa Rica.
- Zonas Francas*. (Editorial). Periódico La Nación, 3 de octubre del 2011. p. 40A.
- Krugman, Paul. (2011). *Un falso factor de miedo*. Periódico La Nación. 3 de octubre del 2011. p. 34A.
- Mortara Garavelli, Bice. 1988. *Manual de retórica*. 3ª. Edición. Madrid: Ediciones Cátedra.
- Perelman, Ch. y Olbrechts-Tyteca, L. 1989. *Tratado de la argumentación. La Nueva Retórica*. 1ª. Reimpresión. Madrid: Editorial Grados, S. A.
- Sagot, Jacques (2011). *Carta a las Federaciones Deportivas de nuestro país*. Periódico. La Nación. jueves 13 de octubre del 2011. p. 33A
- Real Academia Española (2001). *Diccionario de la Lengua Española h/z*. 21a edición. Editorial Espasa Calpe, S. A.: Madrid.
- Rodríguez, Julio. (2011). *En vela*. Periódico La Nación, 3 de octubre del 2011. p. 43.
- Van Eemeren, Frans H. y Grootendorst, Rob. 2002. *Argumentación, comunicación y falacias. Una perspectiva pragmática*. 2ª edición. Ediciones Universidad Católica de Chile: Santiago, Chile.