

í í ó ó ó ó ï

De la antigua a la nueva retórica*

NORMA HELENA TORRES HERNÁNDEZ
Lic. en Ciencias de la Educación Español-Inglés, Uptc
normahth@yahoo.es
ZULMA YOLIMA VELANDIA PEDRAZA
Lic. en Ciencias de la Educación Español-Inglés, Uptc
Estudiante de la Maestría en Lingüística
Yolima1103@yahoo.es

Recepción: 21 de abril de 2008
Aprobación: 9 de junio de 2008

* Avance de la investigación intitulada: El ensayo como estrategia argumentativa, adscrita a la línea: Sociolingüística y afines, con orientaciones hacia la línea: Pedagogía de las Ciencias del Lenguaje, de la Maestría en Lingüística de la Uptc.

RESUMEN

Este artículo se enmarca dentro del proyecto de investigación titulado "El ensayo como estrategia argumentativa", cuyo propósito es la elaboración de un manual que contenga fundamentos teórico-prácticos, con orientación para el docente de Educación Media respecto a la cualificación de la competencia argumentativa de sus estudiantes, a partir de la redacción de ensayos argumentativos. Se apoya en teorías propuestas por Aristóteles y Perelman, y en otros autores que han dedicado tiempo y esfuerzo al estudio de la teoría de la argumentación y su relación con la retórica.

Palabras clave: Retórica, argumentación, auditorio, convencer, persuadir, ensayo, argumentos.

ABSTRACT

This article is based on the research project called "The essay as an argumentative strategy", which aims at the development of a Handbook with theoretical and practical principles that may guide Middle and High School teachers in the qualification of the argumentative competence of their students, through the writing of argumentative essays. Accordingly, it takes into account the theories proposed by Aristotle and Perelman, besides some other authors, who have invested time and dedicated efforts to study argumentation theory and its relation to rhetoric.

Key words: Rhetoric, argumentation, audience, to convince, to persuade, essay, arguments.

INTRODUCCIÓN

Todo arte tiene su origen. La retórica no es la excepción, más aún, cuando su vínculo con el lenguaje es intransferible y éste se consolida como el medio adecuado a través del cual convencer o persuadir se convierte en intención comunicativa. Etimológicamente, la retórica viene del latín *rhētor* *ta*, y del griego ῥητορική, que significa arte de bien decir, de dar al lenguaje escrito o hablado eficacia suficiente para deleitar, persuadir o conmover; lo que pone de manifiesto que, desde su origen, se ha planteado como un recurso apropiado para afectar a un auditorio mediante los actos discursivos. Se podría afirmar que la retórica ha acompañado a la humanidad desde su génesis. Por lo tanto, es necesario precisar los aspectos y los factores que han marcado su evolución y el papel que ésta ha desempeñado según los paradigmas históricos de cada época.

Este artículo establece la diferencia entre la antigua y la nueva retórica, por cuanto en éstas se plantean y rescatan los principios esenciales sobre la teoría de la argumentación, tanto oral como escrita. Para tal fin, se caracterizan los tres momentos que determinaron su concepción y su función: la antigüedad, la edad media y el periodo contemporáneo. Así mismo, se hará mención a los representantes, que emprendieron sus estudios desde diferentes perspectivas y que contribuyeron a la consolidación de la Teoría de la Argumentación. Este hecho permitirá materializar la estrecha relación entre la retórica y la teoría de la argumentación, a través de la adecuada elaboración de ensayos.

1. ANTIGUA RETÓRICA

Históricamente, la argumentación fue fundamentada por los griegos, más exactamente por los sofistas, en Sicilia, a mediados del siglo V a.C.; surgió como mecanismo de defensa para entablar un proceso ante un tribunal, a causa de la expoliación de tierras por parte de gobernantes tiranos. Plantin afirma:

Se cuenta que en esa época Sicilia estaba gobernada por dos tiranos que habían expropiado las tierras para distribuirlas a sus soldados. Cuando en el año 467 a.C. una insurrección derrocó la tiranía, los propietarios expropiados reclamaron sus tierras y se produjeron como consecuencia infinidad de procesos. En estas circunstancias fue cuando Corax y Tisias habrían compuesto el primer "método razonado" para hablar ante un tribunal o, en otros términos, el primer tratado de argumentación. (2001: 5).

Este conflicto permitió comprobar que *mediante un discurso se pueda dar la vuelta a otro discurso*. Las palabras poseen su propio poder y, por tanto, permiten que los significados cambien y se contraargumente a partir de lo existente. Se plantea una dicotomía que enriquece y genera la posibilidad no sólo de dar razones lógicas sino de cuestionarlas y contradecirlas en la medida en que el hecho argumentativo adquiere validez y establece una relación dialéctica fundamentada en los puntos de vista. (Plantin, 2001: 7).

En el arte retórico se hace referencia a un saber sobre asuntos comunes aplicables a cualquier ciencia; es decir, el emisor puede abordarlo, en forma espontánea, utilizando los medios adecuados para afectar la forma de razonar del interlocutor, sin necesidad de tener un conocimiento profundo sobre este arte. Aristóteles (2001: 52) confiere a la "retórica la facultad de considerar en cada caso lo que puede ser convincente". Los recursos para ello no son demostraciones precisas, como en la ciencia, sino que ilustran sobre lo factible y buscan la manera de influir en la decisión del oyente valiéndose de argumentos.

Ricoeur (citado por Perelman; 1997: 16) declara que "La retórica de Aristóteles cubre tres campos: Una teoría de la argumentación, que constituye su eje central y que proporciona, al mismo tiempo, el nudo de su articulación con la lógica demostrativa y con la filosofía [...], una teoría de la elocuencia y una teoría de la composición del discurso". En relación con estos aspectos se evidencian las bases filosóficas y formales de la teoría antigua de la retórica, fundamentos que le confieren a este arte un estatus complejo que lo consolida como una forma de expresión del razonamiento en todos los espacios teóricos y pragmáticos donde se mueve el individuo y que, por ende, demanda antes de razón que puedan influir en su auditorio en pos de sus propósitos comunicativos.

La retórica siempre se ha preocupado por estructurar modelos que han servido a los autores de este tipo de discurso como punto de referencia en su composición. Según Díaz (2002: 51), la antigua retórica grecolatina, por ejemplo, llamaba "*dispositio*" al desarrollo y organización de un discurso argumentativo. Así mismo, Corax y Quintiliano identificaban en un discurso bien organizado cinco partes:

1. *Un exordio o proemio*, que correspondía a la introducción del discurso.
2. *Una narración*, donde se relacionaban hechos por debatir.
3. *Una demostración, confirmación o comprobación*, que conformaba la sustentación de la tesis.
4. *Un epílogo*, que correspondía al final del discurso.
5. *Una peroración*, que pretendía influir en la emotividad del auditorio.

Al argumentar se plantea la posibilidad de convencer o persuadir al interlocutor. Sin embargo, "para Aristóteles el objeto de la retórica no es persuadir, sino ver en cada caso aquello que es apto para persuadir" Díaz (2002: XI). En este punto cobran validez los mecanismos basados en el contexto, a los que recurre un orador que pretende hacer que su auditorio ejecute una acción, acorde con sus intereses. Éste puede apelar a lo que es objetivo o a lo preferible, es decir, a argumentos basados en lo real o en valores establecidos por un grupo social.

Los géneros discursivos que distinguió Aristóteles (2001: 63-64), representaban fines comunicativos diferentes al convencimiento o la persuasión, designados así:

Género deliberativo: en él puede haber exhortación o disuasión, es decir, que siempre tanto los que aconsejan en privado como los que pronuncian un discurso en público hacen una de las dos cosas.

Género forense o judicial: en el juicio puede haber acusación o defensa, ya que forzosamente los litigantes han de hacer una de las dos cosas.

Género de exhibición: puede haber alabanza o reprobación. Se da en tiempo presente con acontecimientos actuales.

En síntesis, la teoría de la argumentación se consolida como el eje central de la retórica aristotélica, vinculada con la filosofía, lo que indica que era un arte focalizado en el conocimiento, cuya pretensión era influir en la forma de pensar del receptor sin importar el género discursivo.

2. RETÓRICA CLÁSICA

Se presume que la concepción errada de los clásicos, en relación con el género de exhibición, propició la decadencia de la retórica al centrar su interés en el estilo y forma discursiva más que en los contenidos y fines de ésta. Entonces, eventos poco significativos aparecían como apoteósicos, mientras que hechos y opiniones importantes no eran relevantes, debido a la grandilocuencia y ornamento excesivo que los hacían lucir más como textos literarios que retóricos.

En efecto, los clásicos convirtieron la retórica en simple teoría de la composición, ya que redujeron la concepción aristotélica al formalismo y ornamento del discurso. Díaz precisa:

La retórica clásica estaba dividida en cinco partes: 1) Inventio. Se refiere a la búsqueda de medios de persuasión. 2) Dispositio. Se ocupa de la disposición de las ideas en el discurso. 3) Elocutio. Recomienda normas para anunciar el discurso con elegancia. 4) Memoria. Tiene como propósito hacer recomendaciones para no olvidar lo que se debía decir en el discurso. 5) Pronunciatio. Se refiere a una serie de normas y sugerencias sobre matices de voz y ademanes para pronunciar el discurso con elegancia y dignidad. (2002: XII).

De lo anterior se infiere que los retóricos clásicos, en su afán de posicionar este arte, le dieron particular importancia a los aspectos de forma y su objetivo se desvió; ya no se centraba en la búsqueda de la verdad por las causas justas, sino por impresionar a los interlocutores y obtener realce a partir de cada intervención discursiva, lo que conducía a la retórica a ser vista como un espectáculo. Por tanto, el auditorio se reduce y la retórica se segmenta, convirtiéndose en una disciplina que se distancia del uso práctico en diversos contextos, debido a que poco a poco pierde su esencia y va cayendo en desuso.

En cuanto a la estructura discursiva, la retórica clásica distinguía tres procedimientos relacionados con la organización de los argumentos, de acuerdo con la importancia que se les otorgaba: señalaba un orden de fuerza creciente que comenzaba con los argumentos menos importantes y los más sólidos iban al final; un orden de fuerza decreciente que colocaba los argumentos más sólidos al principio y ubicaba los menos importantes al final y un orden homérico o nestoriano caracterizado por comenzar y finalizar con los argumentos más sólidos, y dejar los débiles en la mitad del discurso.

Por otra parte, Perelman reconoce la falta cometida por Petrus Ramus como:

Un error que debía ser fatal para la retórica. Partiendo del trivium, las artes del discurso, artes disserendi, él define la gramática como "el arte de bien hablar", esto es, el arte de

hablar correctamente, la dialéctica como el arte del bien razonar y la retórica como el arte del bien decir, del uso elocuente y ornado del lenguaje. (1997: 21).

Así, desde principios de la Edad Media comienza a deshacerse el equilibrio propio de la antigua retórica aristotélica, ya que se la tergiversó, hasta convertirla en una simple teoría de la composición del discurso, y se la redujo sólo a cuestión de estilo del lenguaje sofisticado o de grandilocuencia.

3. NUEVA RETÓRICA: PERELMAN Y LA REHABILITACIÓN DE LA RETÓRICA

Al desvincularse la retórica de los campos de la razón práctica, se deja todo a las ciencias, que con su método basado en la demostración, pretenden explicar todo hecho que concluye con la verdad absoluta. Afortunadamente, es en este momento de decadencia de la retórica cuando aparece la posibilidad de rehabilitarla para devolverle su esencia. Chaïm Perelman, nacido en Polonia (1912), graduado de Derecho y Filosofía en la Universidad de Bruselas, doctorado en la Lógica formal de Frege, es el encargado de recuperar lo establecido por Aristóteles y reconstruir un imperio que había sido fraccionado en la Edad Media.

En efecto, en su afán de devolverle su estatus al arte que fue desvirtuado por los clásicos, retoma las bases establecidas por el estagirita y le adiciona un pragmatismo fundamental al discurso que tiene por finalidad la adhesión y la acción del interlocutor. Él rehabilita este arte y lo acerca a la concepción de que "La nueva retórica cubre todo el campo del discurso que busca persuadir o convencer, cualquiera sea el auditorio al cual se dirige y cualquiera sea la materia sobre la cual versa" (1997: 24). De este modo, se amplía la perspectiva aristotélica y la importancia que tiene la retórica, en relación con los actos discursivos, en los diversos campos de desempeño humano.

Por consiguiente, el estudio de la retórica es redefinido como el antiguo arte de persuadir y convencer, asunto que se convierte en un aporte resultante de una investigación en la que se determina que no existía una lógica específica de juicios de valor, sino una disciplina antigua, en un tiempo olvidada y despreciada, ya que se menguó a ornamento del *bien hablar* por obra de los retóricos clásicos, quienes se limitaron sólo al estudio de las figuras de estilo.

La nueva retórica en oposición a la clásica, aborda los discursos dirigidos a toda clase de auditorios, pues según Perelman (1997: 23) "Ella examinará los argumentos que uno se dirige a sí mismo cuando delibera íntimamente y el análisis de sus razonamientos no se limita a las inferencias formalmente correctas o a cálculos más o menos mecanizados, sino que cubre todo el campo del discurso encaminado a persuadir o convencer". La nueva

retórica incluye las autorreflexiones utilizadas para convencerse o persuadirse de un hecho discursivo.

La argumentación, como núcleo de la nueva retórica, no se ocupa de hechos incuestionables, porque para eso está la demostración; no es posible argumentar si no está en tela de juicio lo evidente. Perelman (1997: 27) señala: "Todos aquellos que creen en la existencia de decisiones razonables precedidas de una deliberación o de discusiones donde las diferentes soluciones se confrontan las unas con las otras, no podrán prescindir [...], de una teoría de la argumentación, tal como la presenta la nueva retórica". Así, se reafirma que en la retórica vista desde este paradigma, los argumentos u opiniones llevan en sí la polémica, ya sea implícita o explícita, lo que suscita el debate y predispone a los interlocutores a hacer una defensa o un cuestionamiento de ideas para lograr el cumplimiento de la finalidad argumentativa.

Visto este panorama, se reiteran los fines de la argumentación basados en las necesidades y motivaciones comunicativas que, por lo general, están encaminadas a establecer relaciones intersubjetivas, en pro de la construcción de conclusiones que parten de razonamientos prácticos y que deben ser expresados por medio de argumentos. Bedoya, en el prólogo que hace a la traducción del libro "Tratado de la Argumentación" de Perelman y Olbrechts-Tyteca, enuncia:

La nueva retórica consiste, por tanto, en una teoría de la argumentación, complementaria de la teoría de la demostración objeto de la lógica formal. Mientras que la ciencia se basa en la razón teórica, con sus categorías de verdad y evidencia y su método demostrativo, la retórica, la dialéctica y la filosofía se basan en la razón práctica, con sus categorías de lo verosímil y la decisión razonable y su método argumentativo, justificado. (1989: 17).

Se hace alusión a la razón práctica, como aquella que pone en entredicho lo expresado y permite la contradicción de lo que se enuncia, por medio de la argumentación como camino para llegar a colegir supuestos razonados, pero, principalmente, aceptados por los interlocutores de un tipo de discurso argumentativo, para así variar su esquema cognitivo, por convicción propia o porque otro lo induce por medio de razonamientos válidos. Para ello, se tienen en cuenta conceptos del mundo de los valores y se tratan de explicar en forma razonada a través de premisas que auspician el debate y los acuerdos entre los partícipes de un discurso.

En resumen, la retórica, concebida como el arte de persuadir y convencer, fundamenta la argumentación que Perelman rehabilita. No obstante, esta práctica ha reformulado sus acepciones y su objeto de estudio en múltiples ocasiones, según los paradigmas y tendencias

establecidos en las diferentes épocas. Mientras que en la antigüedad se le dio gran relevancia en la esfera pública para adherir espíritus, en el período clásico de su historia se redujo al estudio de las figuras de estilo, al punto de desaparecerla del ámbito del razonamiento lógico y pasarla al campo de la imaginación. En la época contemporánea, Perelman la rescata de las concepciones vanas e insignificantes que la consideraban artificio literario, para lo cual la enmarca en un enfoque filosófico en contraposición a la cientificidad de lo considerado como verdad irrefutable y racional.

3.1 PERSUADIR Y CONVENCER

Todo acto comunicativo que tenga como finalidad hacer reaccionar de determinada manera a los interlocutores, e interferir en sus acciones, requiere una relación unívoca que posibilite el proceso de intercambio de ideas, cuando se trata de convencer o persuadir. Según Perelman (1997: 29) "el fin de una argumentación es producir o acrecentar la adhesión de un auditorio a las tesis que se presentan a su asentimiento, ella no se desarrolla jamás en el vacío". Así, para todo locutor existe un interlocutor activo y a más grado de adhesión entre los partícipes, más válido será el discurso de quien pretende influir en el intérprete.

Convencer o persuadir son propósitos específicos de quienes sustentan una tesis; mediante argumentos se puede afectar al interlocutor, de forma que se interfiera en su racionalidad o en su actuación. De acuerdo con Perelman (1997: 32) "la argumentación no tiene por fin únicamente la adhesión puramente intelectual; ella busca muy a menudo, incitar a la acción, o por lo menos, crear una disposición a la acción". Para ello, se deben implementar métodos adecuados que den forma al discurso y a la finalidad. Justamente, los fines de toda argumentación tienen como prioridad interferir en el razonamiento o influir en el interlocutor para que éste realice acciones dilucidadas a través de la retórica.

Así mismo, cada ser como ente pensante, posee una lógica que dependiendo de la situación y de las razones a la que se encuentra expuesta, permite que ésta varíe, ya sea para cambiar sus convicciones o para ejecutar acciones inobjtables, debido a la influencia que se ejerce mediante el discurso argumentativo. Para Chaignet (citado por Perelman; 1997: 35-36) en su obra *La Rhétorique et son histoire*, "la distinción entre persuadir y convencer consistiría esencialmente en que la persuasión es obra de otro, mientras que uno se convence por sí mismo", lo que significa que la persuasión requiere una relación dialógica que posibilite la interacción de argumentos con el propósito de derivar nuevas actitudes. Entre tanto, la convicción se genera desde el individuo y para él mismo, a través del monólogo como acto íntimo que involucra su razonamiento, el cual le provee el criterio de verdad, que fundamenta la transformación de sus creencias.

Por ende, persuadir incita o, en su defecto, hace que se realice una acción. Para ello, es necesario que se sometan a juicio y se evalúen las opiniones ante un auditorio en particular. Cuando se argumenta para tal fin, se acude a la emotividad y a lo subjetivo del interlocutor para lograr lo propuesto. En contraste, convencer es una acción enfocada a la defensa de las verdades indiscutibles; no en vano los filósofos, quienes ven en este acto la esencia de la realidad, le dan mayor preponderancia y, por tanto, es más estimable influir en su razonamiento que en su actitud, debido a que sus auditorios son universales. Perelman et al. (1989: 67) sostienen: "Nos proponemos llamar persuasiva a la argumentación que sólo pretende servir a un auditorio particular, y nominar convincente a la que se supone que obtiene la adhesión de todo ente de razón".

En este punto cabe resaltar algunas características particulares de los fines de la nueva retórica en pro de hacer una diferenciación y establecer la función específica de cada una (persuadir o convencer), en la medida en que un emisor tiene la posibilidad de elegir una finalidad de acuerdo con su interlocutor, siendo éste un ser competente y razonable, su intención comunicativa y la forma en que el contexto le favorece en la consecución de sus objetivos.

Para convencer a un interlocutor es indispensable partir de juicios valorativos que no conlleven el riesgo de ser rechazados, sino basarse en lo que es aceptado por los integrantes del contexto comunicativo. Cuando un expositor se dirige a un auditorio debe tener conciencia de la diversidad humana a quien emite su discurso para alcanzar tal fin. Por eso, debe partir de supuestos admitidos, y presuponer los argumentos de acuerdo con el conocimiento de su interlocutor y los efectos contextuales involucrados en su discurso. Perelman (1997: 39) afirma que "Un discurso convincente es aquel cuyas premisas y argumentos son universalizables, es decir, aceptables, en principio, por todos los miembros del auditorio universal". De lo contrario, propicia la posibilidad de que se contraargumente, por la oposición que generan los juicios con poca o ninguna aceptabilidad.

Por otra parte, para Dupreèl (citado por Perelman; 1997: 49), los valores universales no son sino instrumentos de persuasión. De lo cual se infiere que éstos son constructos sociales y, por ende, se establecen a partir de una carga ideológica generalizada que produce efectos ineludibles en el interlocutor, a quien le genera la predisposición para ejecutar acciones concretas y que, después de realizadas, se mantienen intactos, cumpliendo su función persuasiva. Entonces, los valores se consolidan como parte importante en la argumentación, porque son el reflejo de acuerdos particulares que llegan a la universalidad.

No obstante, diferenciar la persuasión de la convicción no es conveniente, pues para que el sujeto realice una acción, es necesario que previamente haya transformado su sistema de creencias. De ahí que Kant (citado por Perelman 1997: 58-59) señale:

La persuasión no puede, en verdad distinguirse subjetivamente de la convicción, si en el sujeto no se presenta la creencia sino como un simple fenómeno de su propio espíritu; pero el ensayo que se hace sobre el entendimiento de los demás, de los principios que son válidos para nosotros, para ver si producen exactamente sobre una razón extraña el mismo efecto que sobre el nuestro, es un medio que, a pesar de ser solamente subjetivo, sirve no sólo para producir la convicción, sino también para descubrir el valor particular del juicio, es decir, lo que no es en sí sino simple persuasión.

En conclusión, se deduce que a todo acto comunicativo subyace una intención. Cuando se trata de las finalidades de la argumentación, vale anotar que todo ser humano es vulnerable a variar sus actitudes y creencias, por lo que la retórica implica tanto el conocimiento del auditorio como de valores universales y técnicas discursivas que conlleven a interferir en el pensamiento del interlocutor, ya sea para convencerlo o persuadirlo, a través del discurso. Además, para que haya persuasión primero se debe involucrar el razonamiento del individuo, es decir, que sus acciones partan de su propia convicción.

ANOTACIONES FINALES

La acción de argumentar es un factor definitivo en todo proceso de socialización, ya que a través de su ejercicio no sólo se expresa la capacidad de comprender las ideas, sino también, de defender o cuestionar con éxito los diferentes puntos de vista. Weston (2005: 11) afirma que "*dar un argumento es ofrecer un conjunto de razones o de pruebas en apoyo de una conclusión*". Aquí, un argumento no es simplemente la afirmación de ciertas opiniones, ni se trata simplemente de una disputa. Los argumentos son intento de *apoyar* ciertas opiniones con razones". Por tanto, es preciso que el sujeto desarrolle esta destreza y se capacite en el arte de organizar los razonamientos que sustentan una idea, con el fin de alcanzar los objetivos que involucran el pensar y el actuar de los interlocutores.

La argumentación es una actividad cotidiana, necesaria en la existencia de todo individuo, sin importar su estatus ni su ocupación, y requiere un dominio del lenguaje en cualquiera de sus formas (verbal o no verbal), o en ambas, para lograr la interacción con los posibles oyentes/lectores en el contexto sociocultural en el que se desempeñen. Por eso, el lenguaje es inherente a la comunicación. Es una dualidad que permite la relación interpersonal con el fin de posibilitar el intercambio de experiencias. Por tanto, es obvio que todo sujeto

debe poseer y cualificar una capacidad de expresión que lo conduzca a realizar actos comunicativos eficientes acordes con su entorno habitual.

En la competencia argumentativa se evidencia que toda acción comunicativa se basa en procesos mentales complejos para producir e interpretar discursos. La argumentación requiere la mediación de esquemas mentales que conforman y seleccionan razonamientos lógicos a través del análisis, la inferencia, la selección y la organización de premisas, entre otros mecanismos, lo que implica el uso de la retórica en la expresión de una intención y en el logro de propósitos que se apoyen en enunciados que deben construirse de manera competente.

La retórica y la argumentación aparecen como herramientas indispensables en aras de fortalecer las actuaciones discursivas del educando. Subyace, entonces, la necesidad de crear estrategias pedagógicas organizadas sistemáticamente y dirigidas a mejorar las competencias cognitivas para argumentar, proponer e interpretar. Pero, ¿Qué factores inciden en su cualificación? y ¿Cuáles estrategias fortalecen su potenciación?

La elaboración de un manual dirigido a docentes se convierte en una opción viable para aportar herramientas teóricas y prácticas en pro de favorecer el desarrollo de una competencia que es de vital importancia en el desempeño social y académico del educando. Un documento que contenga estrategias pedagógicas y didácticas, enmarcadas dentro de fundamentos retóricos que evidencien la condición real del componente argumentativo, se consolida como un valioso aporte al desarrollo de dicha competencia en el nivel de Educación Media.

BIBLIOGRAFÍA

ARISTÓTELES. Retórica. Clásicos de Grecia y Roma. Madrid: Alianza editores, 2001. p. 316.

DÍAZ, Álvaro. La argumentación escrita. 2 ed. Medellín: Universidad de Antioquia, 2002. p. 145.

PERELMAN, Ch y OLBRECHTS-TYTECA, L. Tratado de la Argumentación. La Nueva Retórica. Madrid: Gredos, 1989.

PERELMAN, Chaïm. El imperio Retórico. Retórica y argumentación. Santa Fe de Bogotá: Norma, 1997. p. 214.

PLANTIN, Christian. La Argumentación. 2 ed. Barcelona: Ariel practicum, 2001. p. 159.

WESTON, Anthony. Las claves de la argumentación. 10 ed. Barcelona: Ariel, 2005. p. 153.