

Algunos síntomas de argumentación polarizada

Hubert Marraud
Universidad Autónoma de Madrid
hubert.marraud@uam.es

Recibido: 22/07/2024 / Aceptado: 17/01/2025

Resumen: El reconocimiento de la importancia de los distintos tipos de agencia argumentativa y de las funciones identitarias de la argumentación permite abordar la polarización desde la teoría de la argumentación. Para explorar la polarización como un fenómeno argumentativo partiré de la definición de la polarización grupal como un proceso deliberativo de refuerzo de creencias y actitudes. Mantengo que lo característico de la argumentación polarizada es que se basa en la oposición nosotros-ellos y se sirve sistemática y deliberadamente de mecanismos de inclusión y de exclusión en el grupo deliberativo. Para ilustrarlo, consideraré el uso de los pronombres personales en la deliberación pública, la identificación de las razones con las razones del grupo, y el uso de un tipo de argumento que he bautizado como “argumento *ad coetus*”.

Palabras clave: agencia argumentativa, categorización, deliberación, grupo deliberativo, polarización.

Some Symptoms of Polarized Argumentation

Abstract: Recognizing the importance of different types of argumentative agency and the identity functions of argumentation allows us to approach polarization from the perspective of argumentation theory. To explore polarization as an argumentative phenomenon I will start from the definition of group polarization as a deliberative process of reinforcement of beliefs and attitudes. I contend that polarized argumentation is characterized by the fact that it is based on the us-them opposition and makes systematic and deliberate use of mechanisms of inclusion and exclusion in the deliberative group. To illustrate this, I will consider the use of personal pronouns in public deliberation, the identification of reasons with group reasons, and the use of a kind of argument that I have dubbed “argument *ad coetus*.”

Keywords: argumentative agency, categorization, deliberative group, polarization.

Sumario: 1. Argumentación e identidad. 2. Polarización política y polarización grupal. 3. Argumentación polarizada. 4. Los pronombres personales en la deliberación. 5. Razones e intereses. 6. Argumentos *ad coetus*. 7. Conclusión. 8. Referencias.

1. Argumentación e identidad

Argumentar es pedir, dar y examinar razones, y las razones son siempre razones para alguien. Unas prácticas argumentativas pueden diferir de otras por el modo en el que los participantes deben categorizarse (Marraud 2020a, 2023). Eso permite distinguir 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.
- Los participantes en una *argumentación intergrupala* se categorizan en el nivel endogrupo-exogrupo como miembros de grupos opuestos.
- Los participantes en una *argumentación intragrupal* también se categorizan en el nivel endogrupo-exogrupo, pero ahora como miembros del mismo grupo.
- 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.

Por ‘grupo’ entiendo aquí “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, p. 15).¹ La identidad social se define entonces como la parte del concepto de sí mismo de un individuo que resulta de su conciencia de pertenecer a un grupo social y del valor y el significado emocional atribuidos a esa pertenencia. La identidad social es relacional y contextual, y se construye por oposición. Por consiguiente, la identificación con los miembros de un grupo, o endogrupo, es al mismo tiempo diferenciación con los miembros de los grupos opuestos, o exogrupos. Naturalmente, hay distintos sistemas de oposición que se activan según las necesidades del intercambio. Cuando yo me categorizo como profesor, por ejemplo, puedo hacerlo en oposición a estudiante, o en oposición a otras categorías laborales, como empresario o auxiliar administrativo.

La argumentación en la esfera pública se desarrolla en los niveles intergrupala e intragrupal, en los que los participantes actúan como miembros de un grupo y piden, dan y examinan razones grupales. Raimo Tuomela define así las razones grupales: “Actuar como miembro de un grupo en el sentido de una agencia colectiva (*we mode*) consiste en actuar por una *razón grupal construida colectivamente*” (2007, p.3). Cuando la argumentación se desarrolla en el nivel grupal, y el argumentador actúa como miembro de un grupo, se plantean problemas que no aparecen en la argumentación racional o personal, como la transmisión de los compromisos entre miembros del mismo grupo, estudiada por Dima Mohammed en la argumentación política pública (2023).

Las dos formas típicas de argumentación en la esfera pública son la deliberación y la negociación. 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 grupales. Eso no quiere decir que solo sea posible entre quienes ya se reconocen como miembros del mismo grupo, sino que un rasgo distintivo de la deliberación pública es su capacidad de producir una identificación con el grupo deliberativo. Por el contrario, la negociación es una forma de argumentación intergrupala, 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.

¹ Cuando la obra citada no está traducida al español, la traducción es propia.

La agencia argumentativa requerida en cada caso determina el tipo de razones grupales admisibles. 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:

El énfasis 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, p.64).

En el marco de una deliberación en el Parlamento Europeo, se espera que quienes intervengan lo hagan como europeos, y no como italianos o alemanes, así que las consideraciones de Rinaldi solo podían considerarse razones en ese contexto 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 en una práctica argumentativa depende, en parte, del tipo de agencia argumentativa requerida por esa práctica.

La argumentación cumple, entre otras funciones, la de conformar identidades colectivas y por ello la negociación de la identidad es una parte de los intercambios argumentativos. La negociación de la identidad se refiere al conjunto de acciones con los que los participantes tratan de establecer un equilibrio entre los fines perseguidos en la interacción y la satisfacción de sus demandas identitarias, así como las necesidades de agencia, comunión y coherencia psicológica (Goffman 1959; Swann 1983). Mediante la negociación de la identidad, los participantes llegan a acuerdos sobre quién es quién en su intercambio argumentativo. Una vez alcanzados esos acuerdos, se espera que los participantes se mantengan fieles a las identidades que han acordado asumir. 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. 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.

Podríamos decir, extendiendo el lema pragma-dialéctico, que quien argumenta trata de conciliar la efectividad retórica y la razonabilidad dialéctica con sus demandas identitarias. 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.

2. Polarización política y polarización grupal

Aunque es un lugar común que vivimos en sociedades muy o crecientemente polarizadas, no existe una definición comúnmente admitida de polarización, lo que ha llevado a algunos a concluir que “Bajo el término ‘polarización’ se han agrupado una serie de configuraciones y dinámicas sociales muy diferentes” (Bramson et al. 2017, p.117). La

investigación de la polarización se ha centrado en las causas sociales, políticas y económicas de la polarización política, por una parte, y en los mecanismos psicológicos que llevan a los grupos deliberativos a polarizarse, por otra. La perspectiva filosófica de Broncano y Carter, centrado en los aspectos metafísicos y epistemológicos de la polarización (2021, p.11) es a este respecto una rareza. Broncano y Carter debaten si la polarización debe ser entendida como un sesgo o como un vicio, y en ambos casos, si resulta de la suma de tendencias individuales o si es una tendencia colectiva.

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. La polarización política atiende al número de personas que se identifican con un partido y la intensidad de esa identificación, mientras que la polarización afectiva toma en consideración el número de personas que sienten aversión hacia los miembros del partido opuesto y la intensidad de esa aversión (Pérez Zafrilla 2020, pp.100-101).

La polarización grupal, por su parte, es la tendencia de los grupos deliberativos a adoptar posiciones más extremas que las mantenidas, por término medio, antes de la deliberación por la mayoría de sus miembros (Broncano y Carter 2021, p.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.

En psicología social se han propuesto tres tipos de explicaciones de la polarización grupal (cfr. Broncano y Carter pp. 15-16). La primera es la teoría de la *persuasión argumentativa*, que explica la polarización en términos de la selección y ponderación de razones. Antes de la deliberación, los miembros del grupo coinciden en una opción, que sustentan en razones ponderadas. Las razones de cada miembro del grupo pueden ser distintas, aunque favorezcan la misma conclusión. La puesta en común que supone la deliberación aporta pues a cada uno nuevas razones que vienen a reforzar las que ya tenía. Aunque los efectos de la polarización sobre la argumentación suelen cifrarse en un sesgo de selección de argumentos a favor de la propia posición, ignorando los argumentos en contra, y, en enfoques más sofisticados, infravalorando su fuerza, creo que también se manifiesta en una selección sesgada de los argumentos de los oponentes. Así, al sesgo de confirmación se une la falacia del espantapájaros.

La segunda explicación es la teoría de la *comparación social*, cuyo supuesto fundamental es que, cuando no hay un modo “objetivo” de hacerlo, los individuos evalúan sus opiniones comparándolas con las opiniones de otros. El sujeto contrasta sus opiniones dentro de grupos con opiniones afines, e interpreta la coincidencia como una corroboración de sus creencias. Para corroborar sus creencias, el individuo emplea dos estrategias, hasta cierto punto contrapuestas. Si las diferencias son muy grandes, el individuo deja de compararse con el grupo, y adopta una actitud de hostilidad o desprecio hacia el grupo (Festinger 1954, p. 129). Por el contrario, cuando las diferencias no son muy grandes, son percibidas como una razón para revisar las creencias propias, buscando la uniformidad. Esos dos mecanismos pueden hacer, bajo ciertos supuestos, que las opiniones del grupo se radicalicen.

La tercera explicación, basada en la teoría de la autocategorización de John Turner, concibe la polarización como el resultado de conformarse a la norma endogrupal al categorizarse frente a las creencias y posiciones de otros grupos. Como es sabido, los procesos de autocategorización llevan a minimizar las diferencias dentro del grupo al que se adscribe al individuo y a magnificar las diferencias entre los grupos, lo que supone una cierta despersonalización. Así, el grupo se polariza porque sus miembros intentan preservar su carácter distintivo frente a otros grupos.

Aunque mi análisis de la argumentación polarizada se basa en la teoría de la autocategorización, las tres explicaciones no me parecen mutuamente excluyentes. La comparación social incide en el modo en el que se forma el grupo deliberativo, la persuasión social en el modo en el que se evalúan y ponderan razones dentro del grupo deliberativo, y la categorización en el comportamiento que se espera de los miembros del grupo deliberativo.

3. Argumentación polarizada

Aunque Broncano y Carter definen la polarización como una tendencia, el término “polarización” también puede aplicarse al proceso deliberativo que desemboca en un refuerzo de los acuerdos preexistentes. Pasar de tendencias a procesos es pasar de la psicología a la teoría de la argumentación, es decir, al estudio de las prácticas argumentativas.

Mi propósito es explorar la polarización como un fenómeno argumentativo. 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, como hemos visto, 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 definición de Vega Reñón subraya el carácter grupal de la deliberación pública: “un asunto de interés común”, debatible “mediante razones comunicables y compartibles” más allá del dominio personal.

La caracterización de la polarización 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. Los nueve sentidos de “polarización” que Bramson et al. (2017) enumeran, sin pretensiones de exhaustividad, se refieren, justamente, a esta cuestión. La tesis de que la deliberación pone en juego mecanismos de identificación con el grupo deliberativo 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-ellos, y se sirve sistemáticamente de mecanismos de inclusión y de exclusión en el grupo deliberativo. De esa manera, se intenta diferenciar el endogrupo deliberativo de los posibles exogrupos, 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. Eso se refleja en el uso de determinados movimientos y patrones de argumentación y de razones que lo son para los miembros del grupo, pero no para los miembros de los grupos excluidos de la comunidad argumentativa. Mi propuesta es intentar comprender la polarización argumentativa identificando algunas de esas estrategias argumentativas.

La categorización, como ya se ha dicho, es un proceso cognitivo que lleva a minimizar las diferencias dentro del grupo al que se adscribe al individuo y a magnificar las diferencias entre los grupos. El sujeto que se autocategoriza deja de percibirse como alguien único y diferente al resto, y se considera similar a las personas de su grupo y diferente a las de los grupos opuestos. Si la polarización se define por la restricción del grupo deliberativo, es de esperar que uno de sus efectos sea la uniformidad dentro del grupo en aquellos aspectos seleccionados para diferenciarlo de otros grupos, y la coexistencia de grupos deliberativos mutuamente aislados, cuando no mutuamente hostiles. La discrepancia es admisible en aquellos aspectos que carecen de ese valor diferencial, y que por ello pueden ser debatidos dentro del grupo. Así la identificación con el grupo deliberativo delimita lo que se puede discutir y lo que no.

El ámbito de interés de un grupo consistirá en una clase de temas que el grupo ha aceptado colectivamente como sus temas de interés, es decir, como “contenidos” que son de interés para el grupo, y que se consideran en un contexto de grupo (en contraste con un contexto privado). Un contexto de grupo es público para los miembros del grupo. Básicamente, la distinción entre contexto de grupo y contexto privado es una cuestión de aceptación colectiva en el grupo, teniendo debidamente en cuenta su entorno social más amplio. (Tuomela 2007, p.15).

También cabe esperar que los excluidos del grupo deliberativo lo perciban como más excluyente y polarizado que sus miembros.

Hay que subrayar que lo que distingue a la polarización no es la exclusión de algunos del grupo deliberativo. Si estoy en lo cierto, no hay deliberación sin exclusión 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 no pueden sino proponer, razones que son ajenas a ese grupo. Lo anterior es coherente con la construcción del auditorio universal según Perelman y Olbrechts-Tyteca. El auditorio universal define las normas de la argumentación objetiva, pero cada argumentador lo construye a partir de un auditorio concreto, del que tiene conocimiento, trascendiendo “las pocas oposiciones de las que tiene conciencia” (1989[1958], p.75). Perelman y Olbrechts-Tyteca añaden que “Si la argumentación dirigida al auditorio universal y que debería convencer, no convence, sin embargo, a todo el mundo, siempre se puede recurrir a *descalificar lo recalcitrante* juzgándolo estúpido o anormal” (Ibid.)

En la deliberación polarizada las razones del grupo deliberativo se presentan como razones universales, accesibles a cualquier persona razonable. Idealmente una buena razón es la que convence a cualquier persona razonable. Cuando lo que nos parece una buena razón es rechazada por algunos, podemos concluir que realmente no era una buena razón, o que quienes la rechazan no son personas razonables. Esta segunda reacción se ve facilitada cuando los recalcitrantes son categorizados en un exogrupo con respecto al endogrupo en el que se sitúa el argumentador y los destinatarios de su argumentación, como sucede en la argumentación polarizada. En suma, lo que distingue a la argumentación polarizada es la magnitud y conciencia de esas exclusiones, como sucede en una sociedad polarizada políticamente. Lo que hace que una argumentación esté

polarizada no es la exclusión de algunas opiniones, sino la exclusión de *demasiadas* opiniones, lo que hace que los juicios de polarización sean imprecisos y subjetivos.

Arthur Edwards ha estudiado las maniobras de inclusión y exclusión en un foro sobre el cambio climático y su relación con la polarización usando el concepto de comunidad argumentativa. Citando a Raymie McKerrow, Edwards define una comunidad argumentativa como un grupo que se define por las reglas específicas que rigen el comportamiento argumentativo, por las prácticas sociales que determinan quién puede hablar y con qué autoridad, y porque invocan estas normas y prácticas sociales para responder a los desafíos de dentro y fuera de la comunidad (Edwards 2015: 132). Su enfoque es, pues, similar al mío en varios aspectos. Edwards concluye que “Para comprender mejor la polarización y la homogeneización es necesario comprender mejor la dinámica del proceso de argumentación” (2025:146). Este artículo pretende contribuir a esa empresa.

En lo que sigue, discutiré tres síntomas de la argumentación polarizada:

- una configuración discursiva nosotros, vosotros y ellos que favorece un uso deliberado y sistemático de maniobras de exclusión e inclusión en el grupo deliberativo;
- la identificación de las razones con las razones del grupo, relegando las razones de otros grupos al rango de intereses; y
- el uso de patrones argumentativos como los argumentos *ad coetus*.

He dicho que la argumentación polarizada se caracteriza por el uso *sistemático* —quizá podríamos decir que por el *abuso*— de mecanismos de inclusión y de exclusión en el grupo deliberativo. Los tres síntomas propuestos son o están asociados con maniobras de inclusión e inclusión, pero presumiblemente no agotan el repertorio de esas maniobras. Por tanto, usar los pronombres plurales de un determinado modo, reducir las razones de los oponentes a intereses, y usar argumentos *ad coetus* no es ni una condición necesaria ni una condición suficiente de argumentación polarizada. No obstante, la reiteración de esos usos es un indicativo bastante fiable de polarización argumentativa.

4. Los pronombres personales en la deliberación

El uso de los pronombres personales plurales parece un aspecto obvio que hay que atender para describir la función identitaria de la argumentación. Según la descripción previa, quienes participan en una deliberación lo hacen como miembros de un mismo grupo, por lo que usan con frecuencia el pronombre personal de primera persona *nosotros* para referirse a los miembros del grupo. A continuación se ilustran algunos ejemplos del uso del pronombre personal de primera persona en discursos argumentativos.

Entendemos, a partir de las presentaciones de los especialistas en desarrollo que participaron, que no existen o no se conocen en el país hasta el momento planes o estrategias de desarrollo a mediano y largo plazo que permitan, en base a metas deseables del desarrollo, decidir cuales inversiones se adaptan o no a nuestro país (Lázaro et al. 2013:146).

Este pasaje está tomado de las Conclusiones del panel ciudadano del Juicio Ciudadano sobre Minería, celebrado en Montevideo, en la Universidad de la República, entre mayo y diciembre de 2011. ‘Entendemos’ se refiere aquí a los integrantes del panel. Naturalmente, no hay un *nosotros* sin uno o varios *ellos*, papel desempeñado por los especialistas en desarrollo en este fragmento. Por el contrario, en una negociación es de esperar que ‘nosotros’ se refiera al grupo representado por el hablante, y no abarque a todos los que intervienen en la negociación.

En nombre de mi Grupo, puedo afirmar que estamos de acuerdo con las conclusiones de este informe, tanto en la cuestión del ámbito de aplicación – el alcance de las patentes– como en la distinción que se hace entre la patentabilidad de células madre totipotentes y pluripotentes, y que también podemos apoyar las propuestas del informe acerca de la forma de proceder. Y es que nosotros también queremos fomentar el desarrollo de la biotecnología y estamos convencidos de que las patentes desempeñan en ello una función muy importante (Intervención de Maria Berger, diputada adscrita al PSE, en la sesión de 25/10/2005 del Parlamento Europeo, sobre Patente para las invenciones biotecnológicas).²

Maria Berger interviene en una sesión del Parlamento Europeo en la que se debatía la regulación de la protección de las invenciones biotecnológicas mediante patentes. Se trata, pues, de una deliberación política. Berger declara explícitamente que habla en nombre del PSE, y usa ‘nosotros’ para referirse a sus miembros, y no a los diputados del Parlamento Europeo en su conjunto. Sin embargo, a diferencia de lo que sucedía con los especialistas en desarrollo en el caso anterior, Maria Berger sí se dirige al resto de diputados, y podríamos decir por ello que los diputados no adscritos al PSE forman en su intervención un vosotros. De hecho, un poco después Berger dice: “de nuevo todos somos aquí víctimas de los compromisos que en aquel entonces debieron realizarse”. Este nosotros sí *engloba* la totalidad de la Cámara, y no solo confirma el estatus de *vosotros* de los diputados no socialdemócratas, sino también una cierta permeabilidad de los límites discursivos del *nosotros* y el *vosotros*, que no se da entre el *nosotros* y el *ellos*.³

En suma, para analizar las funciones identitarias de la argumentación, hay que prestar atención a quiénes razonan, es decir, presentan razones (*nosotros*), a quiénes presentan esas razones (*vosotros*) y a quiénes *no* se las presentan (*ellos*). Dentro de esta última categoría hay dos situaciones muy distintas. Están aquellos a los que no se considera destinatarios potenciales de la argumentación, como los especialistas del juicio ciudadano. Pero también hay otros a los que, siendo destinatarios potenciales, no se pretende convencer. Los primeros no forman parte de la argumentación, mientras que los segundos están excluidos de ella (en la terminología de Verón, que explicaré un poco más adelante, sirven como contradestinatarios).

La paridad, esto es, la presencia equilibrada entre mujeres y hombres, es una exigencia democrática. El partido socialista quiere que la paridad sea una realidad en el poder económico y en el poder político, en el Gobierno de España y en el gobierno de las grandes empresas. Como dijo el presidente del gobierno, Pedro Sánchez: Algunos dirán que es excesivo. Nosotras y nosotros decimos que es justo. Por ello el PSOE se compromete a aprobar la Ley de representación paritaria que ya se encontraba en el Congreso para su tramitación. (Adelante, programa electoral del PSOE del 23 de julio de 2023).⁴

En este extracto, “Nosotras y nosotros” designa a los miembros del partido socialista. Por contraste, el “ellos” excluyente abarca a aquellos para los que ese compromiso no es una

² Disponible en https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/CRE-6-2005-10-25_ES.html#creitem3

³ Las cosas se complican, porque los participantes en una deliberación lo hacen desde identidades cambiantes. Mohammed (2015) analiza un debate sobre la emigración en el Parlamento Europeo, y muestra cómo lo moldean las múltiples identidades de los participantes, como miembros de un grupo político o representantes de un estado. Aquí ignoraré esta complicación.

⁴ Disponible en https://www.psoe.es/media-content/2023/07/PROGRAMA_ELECTORAL-GENERALES-2023.pdf

razón, aludidos en la frase ‘Algunos dirán que es excesivo’. Esa configuración deja un espacio para un “vosotros”, que abarca a aquellos para quienes el compromiso del PSOE de aprobar la Ley de representación paritaria es una razón *pro tanto* para votar a esa formación.⁵

La distinción nosotros, vosotros y ellos del párrafo precedente presenta algunas semejanzas con la distinción de distintos tipos de destinatarios propuesta por Eliseo Verón (1987). Según Verón, el discurso político comporta la construcción simultánea de un destinatario positivo, el prodestinatario, categorizado en el endogrupo del hablante, y de un destinatario negativo, el contradestinatario, categorizado en un grupo opuesto. A menudo aparece también un paradestinatario, que no pertenece ni al endogrupo del hablante ni a un exogrupo opuesto. Verón asocia además cada uno de esos tipos de destinatario con una función diferente del discurso: de refuerzo de la creencia con el prodestinatario, polémica con el contradestinatario, y persuasiva con el paradestinatario.

Hay distintas concepciones de la deliberación (véase Marraud 2020a, 2022); podría decirse, no sin exagerar por mor de la claridad expositiva, que en algunas de ellas solo hay *nosotros*, mientras que en otras también interviene un *vosotros*. A veces se delibera ante o para alguien, y entonces aparece un *vosotros*, empleado para referirse al auditorio. Christian Kock (2007, pp. 238), por ejemplo, mantiene que la finalidad de la deliberación no es acordar el mejor curso de acción posible para nosotros, sino ayudar a otros a tomar una decisión informada, según sus propias preferencias, sacando a la luz todas las consideraciones relevantes, para que cada uno saque su propia conclusión. He definido en varias ocasiones (p.ej. Marraud 2020b, pp. 7 y 11) argumentar como presentar algo a alguien como una razón para otra cosa. La manera de concebir la argumentación en la esfera pública de Kock invita a reformular así esta definición: argumentar es presentar algo a alguien, ante o frente a otro u otros, como una razón para otra cosa. Esta formulación recuerda a la conocida definición de Luis Vega: “Argumentar es dar cuenta y razón de algo a alguien o ante alguien con el fin de lograr su comprensión y ganar su asentimiento”. (2013, p. 31).

Precisando un poco más, 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 (Íbid. pp. 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, como hacía Maria Bergen en el ejemplo anterior. Komorowska señala 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.

Cumplir con los objetivos del Acuerdo de París exigirá que España continúe desarrollando un proceso muy ambicioso de implantación de energías renovables en muy poco tiempo. Una democracia económica y ecosocial al servicio de las personas La transición ecológica justa, el desafío de nuestro tiempo implantación de energías renovables en muy poco tiempo. Si

⁵ Distingo entre razones *prima facie*, que son consideraciones que se presentan como razones usando dispositivos convencionales, como los conectores “por tanto” y “porque”, pero que luego pueden resultar no ser razones genuinas; razones *pro tanto*, es decir, consideraciones que deben ser tenidas en cuenta al examinar críticamente una cuestión (en el ejemplo, a quién votar), pero que pueden ser superadas por otras; y razones de peso, que son razones que pesan a la hora de llegar a una conclusión sobre la cuestión examinada.

queremos adecuar el Plan Nacional Integrado de Energía y Clima a los nuevos objetivos europeos, el horizonte es disponer de una potencia de, aproximadamente, 148.000 MW en 2030, teniendo en cuenta que la potencia instalada en 2021 fue de 78.000 MW. (*Un Programa para ti*, programa electoral de Sumar del 23 de julio de 2023).⁶

El nosotros implícito en ‘si queremos’, no abarca únicamente a quienes proponen el programa electoral, o a los miembros del movimiento Sumar, sino a todos los posibles destinatarios del programa.

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 no excluidos, los paradestinatarios de Verón, se categoricen en el grupo del hablante, por medio del contraste con un ellos — de ahí la denominación elegida por Komorowska.

Además de dichas variedades de nosotros, existe una más, que, junto con el contexto situacional, se basa en el textual: es el empleado en el *nosotros contrastivo* empleado en oposición a la forma de tercera persona. La idea que transmite es la de resaltar las características de los votantes potenciales, descritos en tercera persona para luego marcar, mediante la forma nosotros, su pertenencia al mismo colectivo que el partido en cuestión. (Komorowska 2016, p.133).

El pasaje citado del programa Adelante del PSOE ejemplifica bien este uso contrastivo del pronombre de primera persona del plural.

La importancia de los pronombres de plural para estudiar la argumentación política, y en general la argumentación en la esfera pública, se pone de manifiesto en la definición retórica mínima del populismo que proponen Kock y Villadsen: el populismo retórico se caracteriza por dar a entender, de una u otra manera que “el pueblo” es una entidad unificada y unánime, y que el rétor habla en nombre de esa entidad (Kock y Villadsen 2022, p.246).

Resumiendo, la configuración discursiva de nosotros, vosotros y ellos (excluyente) puede servir para detectar una argumentación polarizada, que se distingue por el recurso deliberado y sistemático a maniobras de exclusión e inclusión. En la argumentación polarizada se presentan razones a alguien en oposición a otros, de manera que el destinatario puede, bien aceptar esas razones e identificarse con el grupo del hablante (nosotros incluyente), bien no aceptarlas y situarse en el contradestinatario (ellos). En el primer caso, el destinatario, desde el punto de vista del argumentador, demuestra su capacidad para atender a razones, su objetividad y su buena fe; en el segundo su incapacidad para atender a razones, cegado por el interés propio, la estupidez o la mala fe. Idealmente el auditorio está formado por todas las personas razonables — es decir, capaces de atender a razones. Cuando presentamos algo como una razón y el auditorio, o una parte de él, la rechaza, se puede concluir que lo que parecía una razón realmente no lo es, o que quienes la rechazan no son personas razonables, y deben ser excluidos del auditorio.

5. Razones e intereses

Reconocer a alguien como interlocutor en una discusión es reconocerle la capacidad de pedir, dar y examinar razones. En la argumentación polarizada, los oponentes (ellos o los

⁶ Disponible en <https://movimientosumar.es/wp-content/uploads/2023/07/Un-Programa-para-ti.pdf>

contradestinatarios) no son interlocutores, y por ello no se les reconoce esa capacidad. Ese juicio se expresa a menudo en la afirmación de que los oponentes solo tienen intereses, no razones, legitimando así su exclusión del grupo deliberativo. Esto se aprecia claramente 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.

Encontramos otro ejemplo de este uso de la distinción entre razones e intereses en ‘Sobre sustentabilidad y desarrollo sostenible’, de Jorge Riechmann, profesor del departamento de Filosofía de la Universidad Autónoma de Madrid. Riechmann argumenta 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).

En este pasaje se hace un uso contrastivo del “nosotros”. 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 neoliberales 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. Desde la perspectiva del grupo deliberativo en el que se sitúa Riechmann, los CEOs no tienen razones, sino intereses.

Este uso de la oposición razones-intereses recuerda a los intereses siniestros de Jeremy Bentham. Bentham calificaba así a los intereses de grupo opuestos al bien común, y veía en los intereses siniestros conscientes y deliberados la primera causa de las falacias

políticas (Vega Reñón 2013, p.125, n.27). Si el bien común es el bien del grupo deliberativo (Tuomela 2007, p.7, dice que el ethos del grupo representa el “bien común”) y las razones son las razones de ese grupo, las razones no compartidas de los excluidos del grupo son intereses siniestros y, en consecuencia, sus argumentos no pueden ser sino falaces.

Así, “reclamar la excepcionalidad ibérica” es tomar un atajo de cuyas consecuencias no podrá culpar a las compañías que operan en el sector energético. Es un error grave atentar contra la libertad de empresa, cuando se hacen más necesarias que nunca las certezas legislativas de la UE. Porque estamos obligados a salir de esta crisis con más Europa y los “corralitos locales”, que es lo que propugna el Gobierno, no sólo son una marcha atrás, sino que ponen en riesgo futuras inversiones, por ejemplo, en las energías renovables, que son esenciales para conseguir la autosuficiencia energética. Comprendemos las urgencias electorales que embargan al presidente Sánchez, pero sus problemas políticos no pueden convertirse en una razón para obviar que la prioridad son los intereses de los españoles. (“Sánchez y las falacias sobre las eléctricas”, editorial de *La Razón* 19/04/2022). <https://www.larazon.es/editoriales/20220419/aazhjlxbhjbujdx3wgekfw2uu.html>

6. Argumentos *ad coetus*

Un tercer síntoma de polarización argumentativa es la frecuencia de ciertos patrones argumentativos. El patrón argumentativo que voy a considerar, y que he bautizado como argumentos *ad coetus* (pido disculpas por ampliar así la ya extensa lista de argumentos o falacias *ad*).

Los argumentos *ad coetus* están emparentados con los argumentos (o falacias) *tu quoque*, que, a su vez, están relacionados con los argumentos *ad hominem*. Trudy Govier mantiene que *tu quoque* es otro nombre para el *ad hominem* circunstancial, y lo define como aquella

falacia que se comete cuando se alega que un argumentador tiene un defecto similar al que critica y, a partir de ahí, se deduce que la crítica puede desestimarse. Por ejemplo, hemos cometido la falacia *tu quoque* si argumentamos que, como la doctora fuma, no puede estar en lo cierto al advertir que fumar tiene efectos nocivos para la salud. (Govier 2010, p.176)

Otros autores, como Scott Aikin (2008) o Patrick Hurley (2015) lo consideran una variedad de los argumentos *ad hominem*. Hurley, en concreto, distingue tres tipos de *ad hominem*: abusivo, circunstancial y *tu quoque*.

La falacia *tu quoque* ("tú también") comienza del mismo modo que las otras dos variedades del argumento *ad hominem*, salvo que el segundo argumentador intenta hacer que el primero parezca hipócrita o que argumenta de mala fe. El segundo argumentador suele lograrlo citando características de la vida o el comportamiento del primero que entran en conflicto con la conclusión de este último. La falacia suele adoptar la forma: "¿Cómo te atreves a argumentar que yo debería dejar de hacer X?" (Hurley 2015, p. 132)

Tanto para Govier como para Hurley el *tu quoque* es, hablando con propiedad, un contraargumento.⁷ Eso está aún más claro en la formulación de Walton, Reed y Macagno, para quienes el argumento *tu quoque* es un contraargumento a un argumento *ad hominem*.

He aquí el esquema general del *tu quoque* con las preguntas críticas relacionadas (Walton, 1998, p. 256); respecto a estas últimas, nótese que la crítica principal se dirige a la fuerza de la conclusión del contraargumento.

Proponente: Oponente, usted es una persona moralmente deficiente (porque tiene mal carácter, es circunstancialmente inconsistente, tendencioso, etc.); por lo tanto, su argumento no debe ser aceptado.

Oponente: Usted es igual de deficiente, por lo que su argumento *ad hominem* contra mí no tiene valor alguno. (2008, p.162)⁸

Pese a sus diferencias, todas estas caracterizaciones del argumento *tu quoque* comparten dos rasgos: (1) se sitúan en el marco de una argumentación racional o interpersonal, en la que la descalificación se dirige a un individuo, y no a un miembro o representante de un determinado grupo, y (2) su blanco es un argumento del oponente.

El patrón de argumentación sobre el que quiero llamar la atención, y que es frecuente en entornos polarizados, se caracteriza porque el ataque se basa en la identificación del oponente con un grupo social, y en ese sentido es un argumento *ad coetus* (contra el grupo), y porque su objetivo es la exclusión del oponente del grupo deliberativo. Por ello es de esperar que los argumentos *ad coetus*, a diferencia de los argumentos *tu quoque*, ocurran con mayor frecuencia en la argumentación intra e intergrupala, en la que los participantes actúan como representantes de un grupo. Sus efectos difieren sensiblemente de los de un argumento *tu quoque*. En el argumento *tu quoque* se rebate un argumento y en esa medida la discusión puede proseguir; en un argumento *tu neque* se descalifica a quien lo propone, poniendo fin a la discusión. Veamos un ejemplo.

El Partido Unitarista nos afea a los posibilistas pactar con el Partido de la Diferencia, cuando ellos han pactado con el Partido Terribilista.

El hablante compara, por medio de una especie de analogía, el pacto entre los posibilistas y los diferencialistas y el pacto de los unitaristas con los terribilistas. En la medida en que se los equipara, parece que, en buena lógica, la calificación que merezca uno se aplicará igualmente al otro. Sin embargo, esto llevaría a algo parecido a un dilema destructivo:

- Si el pacto unitaristas-terribilistas fuera ilegítimo, el hablante, que se identifica como posibilista, estaría reconociendo que el pacto posibilistas-diferencialistas es igualmente ilegítimo.
- Si el pacto posibilistas-diferencialistas fuera legítimo, entonces el argumentador posibilista estaría admitiendo que también lo fue el pacto de los unitaristas con los terribilistas.

Pero, presumiblemente, el hablante posibilista ni está haciendo autocrítica, ni está aprobando la conducta de sus oponentes unitaristas. La clave para entender su

⁷ Hurley señala que en los argumentos *ad hominem*, ya sean abusivos, circunstanciales o *tu quoque*, “la segunda persona responde a los argumentos de la primera insultándola” (*Op.cit.*, p.131), dejando claro su carácter metaargumentativo.

⁸ La descripción de Walton, Reed y Macagno resulta paradójica, porque el oponente parece conceder que él adolece de las deficiencias morales que le imputa el proponente. Eso no sucedería si replicase que en realidad es el proponente quien adolece de las deficiencias de las que le acusa.

argumentación es que el posibilista está realizando una crítica dialéctica, y no una crítica lógica, a un argumento previo de los unitaristas. Por ejemplo, los unitaristas podrían haber alegado que los diferencialistas, con los que están pactando los posibilistas, están a favor de A, algo a su juicio totalmente inaceptable. El punto del contraargumento posibilista es entonces que el pacto previo de los unitaristas les impide valorar el pacto de posibilistas y diferencialistas, y por ello les excluye de la deliberación. Esto es, el contraargumento es una maniobra de exclusión, que pretende mostrar que las razones de los unitaristas no son dignas de ser tenidas en cuenta en el debate, porque sus razones no son compartibles por la comunidad formada por el hablante, aquellos con los que argumenta y aquellos para quienes argumenta.

7. Conclusión

He defendido que el origen de la argumentación polarizada es una configuración excluyente del grupo deliberativo, que hace depender la inclusión en él (y por tanto el derecho a pedir, dar y examinar razones) de la identificación con un grupo previo a la deliberación. Esa configuración da lugar a una articulación de la argumentación basada en la división de la audiencia potencial en tres grupos: nosotros, vosotros y ellos, similar en ciertos aspectos a la división de la audiencia del discurso político de Verón en prodestinatario, paradesinatario y contradestinatario. Esa articulación se manifiesta en el uso de los pronombres personales del plural, el uso frecuente de otras maniobras de exclusión e inclusión en el grupo deliberativo, como los argumentos *ad coetus*, y la reducción de las razones de los oponentes a intereses.

8. Agradecimientos

Este trabajo de investigación se ha 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”. Quiero agradecer a los revisores anónimos de *Pensamiento al margen* sus acertados comentarios, que han contribuido a mejorar la calidad del artículo.

Referencias

- Aikin, Scott 2008. *Tu Quoque* Arguments and the Significance of Hypocrisy. *Informal Logic*, Vol. 28, No. 2 (2008), pp. 155-169.
- Bramson, A., Grim, P., Singer, D.J., Berger, W.J., Sack, G., Fisher, S., Flocken, C., y Holman, B. 2017. Understanding Polarization: Meanings, Measures, and Model Evaluation. *Philosophy of Science* 84, pp. 115–159.
- 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 en M. Lewiński y D. Mohammed, eds., *Argumentation in Political Deliberation*, pp.127-150. Amsterdam, Philadelphia: John Benjamins
- Festinger, L. 1954. A Theory of Social Comparison Processes. *Human Relations* 7, pp. 117–140.
- Goffman, E. 1959. *The presentation of self in everyday life*. Garden City, NY: Anchor.
- Govier, T. 2010. *A Practical Study of Argument*, 7ª edición. Belmont, CA: Wadsworth.
- Hurley, P. 2015. *A Concise Introduction to Logic*, 12ª edición. Stamford: Cengage Learning.
- Kock, C. 2007. Dialectical obligations in political debate. *Informal Logic* 27(3), pp. 233-247.

- Kock, C. y Villadsen, L. 2022. Populism: A Definition Sought and Tested, en C. Kock y L. Villadsen, *Populist Rhetorics. Case Studies and a Minimalist Definition*, pp. 217-247. Cham: Palgrave-McMillan.
- Komorowska, A. 2016. Pragmática del discurso electoral y el uso de *nosotros*. En Joanna Górniewicz, Barbara Marczuk e Iwona Piechnik, eds. *Études sur le texte dédiées à Halina Grzymil-Tylutki*, pp. 121-134. Cracovia: Biblioteka Jagiellońska.
- Lázaro, M., Trimble, M., Umpiérrez, A., Vásquez, A. y Pereira, G. 2013. *Juicios Ciudadanos en Uruguay: dos experiencias de participación pública deliberativa en ciencia y tecnología*. Disponible en <https://www.csic.edu.uy/content/juicios-ciudadanos-en-uruguay-dos-experiencias-de-participaci%C3%B3n-p%C3%BAblica-deliberativa-en>
- 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*. *Aitías, Revistade Estudios Filosóficos del Centro de Estudios Humanísticos de La UANL*, 2(3), pp. 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, Filadelfia: John Benjamins.
- Mohammed, D. 2023. Argument by Association: On the Transmissibility of Commitment in Public Political Arguments. *Topoi* 42, pp. 625–634.
- Perelman, C. y Olbrechts-Tyteca, L. 1958 [1958]. *Tratado de la argumentación*. Madrid: Gredos
- Pérez Zafrilla, P.J. 2020. Polarización política, en J. Santibáñez, ed., *Emociones, argumentación y argumentos*, pp. 97-124. Lima: Palestra.
- 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>
- Swann, William B., Jr. (1983). Self-verification: Bringing social reality into harmony with the self." En *Social psychological perspectives on the self*, J. Suls y A. G. Greenwald, eds., pp. 33-66. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Tajfel, H. y Turner, J.C. 1986. The social identity theory of inter-group behavior. En *Psychology of intergroup relations*, S. Worchel y L. W. Austin, eds., pp. 7-24. Chicago: Nelson-Hall.
- Tuomela, R. 2007. *The Philosophy of Sociality. The Shared Point of View*. Nueva York: Oxford University Press.
- Vega Reñón, L. 2013. *La fauna de las falacias*. Madrid: Trotta.
- Verón, E. 1987. La palabra adversativa en *El discurso político. Lenguaje y acontecimientos*. Buenos Aires: Hachette.
- Walton, D.N.; Reed, C.; y Macagno, F. 2008. *Argumentation Schemes*. Nueva York; Cambridge University Press.