



Directores: Luis Vega y Hubert Marraud **Editora:** Paula Olmos
ISSN 2172-8801 / <http://doi.org/10.15366/ria2021.22> / <https://revistas.uam.es/ria>

Argumentos fuertes

Strong Arguments

Una discusión sobre “La fuerza de los argumentos y la perspectiva retórica” de Corina Yoris-Villasana (RIA 21, 2020).

Christopher W. Tindale & Rose Marie Barrientos*

Argumentation Studies PhD Program,
University of Windsor
401 Sunset Ave, Windsor, ON N9B 3P4, Canadá
ctindale@uwindsor.ca
barriens@uwindsor.ca

* El texto fue escrito en inglés y traducido al español. Considerando que una traducción es un texto esencialmente nuevo, se acredita a la traductora como coautora del presente documento

RESUMEN

La adhesión, la pertinencia, los vínculos de proximidad y la objetividad, así como un alto grado de resistencia a la refutación, son características definitorias de los argumentos fuertes. Estos criterios, establecidos por Perelman y Olbrechts-Tyteca, son los indicados por los teóricos de la argumentación retórica a la hora de reflexionar sobre la fuerza argumentativa. Conviene, sin embargo, comentarlos por separado para percibir su importancia y constatar que, pese a la crítica que a veces recae sobre la argumentación retórica, los argumentos no se evalúan únicamente en términos de su eficacia. Ofrecemos estos comentarios en el marco de la discusión entablada por Corina Yoris-Villasana en su artículo sobre la fuerza de los argumentos desde la perspectiva retórica.

PALABRAS CLAVE: adhesión, argumentación retórica, fuerza argumentativa, objetividad, pertinencia, proximidad, refutación.

ABSTRACT

Strong arguments have adherence; relevance; proximity; objectivity; and a high resistance to refutation. These are the criteria provided by Perelman and Olbrechts-Tyteca, and they effectively capture how rhetorical argumentation theorists should view argumentative force. But each of these criteria warrants some specific discussion to fully appreciate its importance. In this way, we see that, contrary to some criticism, rhetorical argumentation does not just measure arguments in terms of effectiveness. We provide these comments as part of a discussion of Corina Yoris-Villasana's paper on argument strength from a rhetorical perspective.

KEYWORDS: adherence, objectivity, proximity, refutation, relevance, rhetorical argumentation, strong arguments.

1. DOS TEXTOS Y LOS CRITERIOS DE FUERZA O POTENCIA

Se ha dicho que la retórica, y específicamente la argumentación retórica, es incapaz de generar criterios claros y prácticos para la evaluación de argumentos. Esta percepción no es del todo incomprensible, ya que el carácter más bien vago de la esencia procesual de los argumentos puede dar lugar a esta suposición; algunas críticas del enfoque retórico se nutren de esta imprecisión. En un ensayo reciente, Corina Yoris-Villasana hace mucho para corregirla, aportando una rectificación que la teoría de la argumentación estaba necesitando desde hace tiempo.

La argumentación retórica distingue argumentos fuertes y argumentos débiles, contando además con criterios operativos para diferenciarlos y facilitar su evaluación. No habiendo fuente más fiable sobre el tema que la labor pionera de Chaim Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca, dedicamos especial atención a uno de los pasajes que Yoris-Villasana considera importante en su ensayo, incluyendo también otro pasaje conexo. Nuestra contribución pretende ser un complemento al estudio de Yoris-Villasana y tiene como propósito estimular la investigación sobre el tema.

Corina Yoris-Villasana examina el concepto de fuerza argumentativa desde el punto de vista de la retórica, orientando la discusión por un camino distinto del trazado por Stephen Toulmin y Trudy Govier, por ejemplo, cuando privilegian elementos lógicos en esta tarea, y distinto también de aquel que encuentra su apoyo en elementos dialécticos, representado, entre otros, por Ralph Johnson¹ y Hubert Marraud. Entre estas propuestas, la más propensa a admitir elementos retóricos es la de Marraud, reconoce Yoris-Villasana, al tiempo que señala que, hasta la fecha, el enfoque retórico ha estado ausente de ellas. Esto es cierto por lo que se refiere a la *interpretación* de los teóricos, pero como confirma ella misma en su comentario sobre Chaim Perelman y Lucie Olbrechts-Tyteca, siempre ha estado presente. Merece la pena fijarse en varios pasajes fundamentales de *La nueva retórica*.

El primero de estos pasajes se encuentra en la sección 104 del *Tratado*, 'Orden del discurso y condicionamiento del auditorio'. Aquí los autores exponen el concepto comparativo de la fuerza argumentativa en estos términos: «El orden de los argumentos deberá ser, pues el que les dé más fuerza; generalmente, se empezará por aquel cuya fuerza es independiente de la de los demás» (Perelman y Olbrechts-Tyteca 1989 [1958]:

¹ Es posible que Johnson se sorprenda al verse incluido en esta categoría, pero si tomamos en cuenta el valor que le atribuye al nivel dialéctico en *Manifest Rationality* (2000), la valoración de Yoris-Villasana se justifica ampliamente.

753); es decir que empezamos por el argumento independiente que tenga mayor fuerza y luego lo comparamos con el resto. Pero ¿qué criterios utilizamos para determinar cuál de ellos es el más fuerte? Yoris-Villasana cita a Leo Apostel (2007 [1979]) cuando señala el silencio de Perelman y Olbrechts-Tyteca al respecto, indicando que los autores no desarrollan el concepto ni proveen criterios operativos que permitan determinar la fuerza relativa de los argumentos (Yoris-Villasana, 2020: 6). Efectivamente, el pasaje recién mencionado pone esto en evidencia. Habrá que remitirse a secciones anteriores para encontrar lo que nos hace falta. En su artículo, Yoris-Villasana presta atención en varias ocasiones a la sección de mayor interés sobre el tema – la sección 97 (y hasta cierto punto la sección 98), subrayando también el papel decisivo que va a desempeñar el auditorio en cualquier modelo teórico de la argumentación retórica.

Ahí, en una parte ya bien avanzada del *Tratado*, Perelman y Olbrechts-Tyteca examinan el “concepto confuso, pero aparentemente central, que es el *de la fuerza [o poder] de los argumentos*” (sus cursivas). Intentando caracterizarlo, prosiguen:

Ciertamente, esta noción está vinculada, por una parte, a la intensidad de la *adhesión* del oyente a las premisas, los enlaces utilizados inclusive; por otra, a la relevancia de los argumentos dentro del debate en curso. Pero, la intensidad de la adhesión y, también, la relevancia, se hallan a merced de una argumentación que vendría a enfrentarse a ellas. El poder de un argumento también se manifiesta tanto en la dificultad que supondría *rebatirlo* como en sus propias cualidades. (Perelman y Olbrechts-Tyteca 1989 [1958]: 700; aquí las cursivas son nuestras).

En *El imperio retórico*, que en muchos aspectos concuerda con el texto fundacional, Perelman plantea una idea similar:

La fuerza de un argumento depende de la adhesión del auditorio a las premisas de la argumentación, de la pertinencia de éstas, de las relaciones próximas o lejanas que ellas puedan tener con la tesis defendida; también está en función de las objeciones que podrían oponérseles, de la manera como uno podría refutarlas. (Perelman 1997 [1977]: 185).

Apoyándonos en la lectura del pasaje de *La nueva retórica* para enriquecer el texto más minucioso y menos ambiguo de *El imperio retórico*, procedemos a analizar por separado los criterios expuestos en este último.

2. ADHESIÓN

La fuerza de los argumentos depende de la *adhesión* de los oyentes a las premisas de la argumentación. “Adhesión” es el concepto principal de este enunciado: conviene dar un paso atrás para inspeccionarlo detenidamente y así terminar de elucidar su sentido. La primera observación se refiere a la relación entre el auditorio y las premisas, que es una relación primordial. No se trata de una conexión entre las premisas y la conclusión,

como podríamos esperar encontrar en una valoración estrictamente lógica. El auditorio, personificado en los oyentes (que en este caso ampliaríamos para incluir a los “lectores”) entra en juego desde el primer criterio. En otra ocasión, Perelman se pregunta: ¿Cuál es ese auditorio alrededor del cual se centra la argumentación?, formulando una interrogación que surgirá constantemente en su planteamiento de la argumentación (Perelman, 1997 [1977]: 23-24). ¿Cuáles son las convicciones, las presunciones, los valores y las expectativas del auditorio? ¿Qué repercusión tienen estas en las premisas de la argumentación? Puesto que, valga la metáfora tomada de la física, para poder alzarse la argumentación necesita un punto de apoyo, necesita – como nos recuerda Yoris-Villasana – encontrar su lugar dentro del entorno cognitivo del auditorio y compartir el terreno con premisas que ya han sido reconocidas. Hablar de adhesión es, entonces, referirse a la profunda unión con un espacio en el que el auditorio se siente cómodo. Solo desde este lugar se lo podrá conducir, mediante un discurso que pueda caracterizarse como razonable, a la proposición (o las proposiciones) que se le invita a considerar.

Como sugiere el primer pasaje, para lograr la adhesión conviene forjar “enlaces”. En esta fórmula se insinúan cantidad de posibilidades que ya han sido examinadas en detalle por teóricos de la retórica y de la lógica informal. Al proporcionar aseveraciones que se vinculan entre sí (que también pueden ser imágenes o expresiones gestuales), el argumentador aspira a crear lo que Perelman y Olbrechts-Tyteca llaman un estado de “comunidad” con el auditorio (1989 [1958]:265); en estas circunstancias, las ideas “se hacen presentes” (Op.cit., 192-194). Los elementos se adaptan al auditorio y suscitan su reacción, haciendo del argumento algo “suyo”.

3. PERTINENCIA O RELEVANCIA

La fuerza de los argumentos depende a continuación de la *pertinencia* de las premisas. Expuesto así, este criterio resulta poco claro: ¿Con que se mide esta pertinencia? El texto de *La nueva retórica* citado anteriormente establece que la “pertinencia” se debe entender a la luz del requisito de “relevancia” tradicionalmente exigido en lógica, contemplado en este caso desde la óptica de la retórica. El primer texto se refiere a los argumentos; el segundo aborda las premisas. Ambos tratan el asunto en cuestión y evocan la pertinencia del tema, distinta de la pertinencia de las premisas y de la pertinencia para el auditorio. (Tindale 1994: 77; 1992: 177-78). Para ser pertinente en este sentido, un argumento o una premisa deben primero representar y modificar el argumento que realmente está en cuestión. Cuando existe y se considera otra tesis, la

pertinencia temática requiere que esta sea caracterizada adecuadamente. En estos términos, un argumento podría ser internamente pertinente (es decir, sus premisas podrían ser pertinentes) y sin embargo no tener ninguna relación con el tema debatido. La dirección de la pertinencia temática es externa, no interna; se proyecta hacia el contexto, no entre las proposiciones del argumento.

Este sentido de “pertinencia” se pasa a menudo por alto, prefiriendo atender a la pertinencia que pueda existir entre las proposiciones *en el interior* de los argumentos. De hecho, el pasaje de *El imperio retórico* plantea esta cuestión, relegándola al enunciado del criterio siguiente. El primer pasaje pone en relación *argumentos* y *discusiones*, colapsando de esta manera dos sentidos de pertinencia. En el segundo pasaje se reconoce este hecho y se destaca el contraste.

4. VÍNCULO DE PROXIMIDAD

Perelman añade dos criterios al conjunto inicial de *El imperio retórico*. Define el primero como «la *relación* de proximidad o de distancia que [las premisas] puedan tener con la tesis defendida» (1997 [1977]: 185). Reformulamos este criterio en términos de “proximidad”, es decir del principio “cuanto más cerca, mejor”. Esta parece ser la idea transmitida. A nuestro juicio, este criterio amplía la importancia del precedente, relativo a la pertinencia. Para calificarse como pertinente, un argumento debe relacionarse con el tema (pertinencia del tema) y, además, sus proposiciones deben relacionarse entre sí.

La cercanía del respaldo que se insinúa en el criterio de la “relación de proximidad” requiere, pues, premisas que apunten hacia la tesis. Son ellas las que favorecen o disminuyen la inclinación del auditorio a aceptar dicha tesis. Si una premisa tiene un efecto nulo en la tesis y no modifica la relación, entonces el criterio no se ha cumplido.

La articulación de esta idea presenta, no obstante, una limitación. Perelman se refiere sin ambigüedad a la “tesis defendida”. Nosotros optaríamos por “respaldar” en vez de “defender”, ya que así se concede una mayor amplitud a la misión de los argumentos y de la argumentación, que no tienen como única meta evidenciar o demostrar. La argumentación cumple diversos propósitos, entre ellos: a) abogar, b) examinar, c) transformar d) enfrentar y e) afirmar. Solo en dos o tres de estos casos estaríamos propiamente defendiendo una tesis, aunque todos ellos involucran algún tipo de respaldo. Incluso un examen a la manera socrática, que es la nuestra, escrutará sin

tomar partido los respaldos de nuestras creencias y lo que las motiva, así como lo que las origina y los compromisos que se siguen. Sócrates tenía la habilidad de guiar a sus interlocutores mediante un “examen” de sus planteamientos, llevándolos a observar lo que podía salir de estos y a comprobar si sus conocimientos eran suficientes para respaldar las creencias profesadas.

5. OBJETIVIDAD

El segundo criterio introducido en *El imperio retórico* atañe las “objeciones que se podrían oponer” a la tesis o aseveración (Perelman 1997 [1977]: 185). Aquí también queda algo por esclarecer: ¿La fuerza de un argumento depende de la cantidad de objeciones que se le pueden oponer al argumentador o del éxito que ha tenido este identificándolas y anticipándolas? Esto plantea un problema. Trudy Govier lo identificó al comentar la introducción de un nivel dialéctico en el argumento en la concepción propuesta por Ralph Johnson (2000). Por su parte, Yoris-Villasana observa que Lilian Bermejo-Luque hace suya esta idea en su comentario de la noción de contraargumento propuesta por Hubert Marraud. ¿Es esencial ubicar *todos* los contrargumentos u objeciones potenciales? Los teóricos de la argumentación retórica pueden responder a esta pregunta, como señala Yoris-Villasana: los eventuales contraargumentos y objeciones pertinentes o relevantes para el auditorio son determinados por el contexto. Puesto que la relación entre el argumentador y el auditorio es central en nuestras preocupaciones, las objeciones serán pertinentes si surgen en el interior de esa relación. Así pues, la atención prestada a los dos primeros criterios delimita el ámbito de aplicación del que les sigue. No se trata de considerar las posibles objeciones o contraargumentos que podrían oponerse al argumento fuera de contexto. Por eso, insistimos, “se podrían” está escrito en cursiva en la cita del comienzo de esta sección, para orientar la visión sobre lo que es práctico y razonable considerar en relación al contexto.

Anticipar las objeciones (prolepsis, en la tradición retórica) otorga un valioso sentimiento de objetividad a nuestra argumentación. *Ocuparse* de estas por adelantado (o por lo menos de las que consideramos comprometedoras) la refuerza de varias maneras que acrecientan, naturalmente, la fuerza del argumento.

6. REFUTABILIDAD (RESISTENCIA A LA REFUTACIÓN)

El último criterio se menciona en ambos textos, pero merece destacarse por su importancia. Tanto la adhesión como la pertinencia “están a merced” de argumentos que podrían debilitar o cuestionar su calidad. Si, como sospechamos, la fuerza del argumento brota de algún sitio, es precisamente de este. Como se expone en *La nueva retórica*: la fuerza de un argumento «se manifiesta tanto en la dificultad que supondría rebatirlo como en sus propias cualidades». (Perelman y Olbrechts-Tyteca 1989 [1958]: 700). Acá se despliega la apreciación de la objetividad, que incluye la anticipación de posibles objeciones y resiste a las refutaciones. Por lo demás, se atribuye a este criterio una importancia por lo menos igual a la que se le da a las características intrínsecas del argumento. Por fuerte que parezca un argumento, siempre habrá que preguntarse qué tan difícil es desarrollar contraargumentos que se le opongan.

Podríamos mencionar aquí el comentario de Yoris-Villasana sobre el papel de la refutación en el modelo de Toulmin, que incluye «condiciones de refutación (R) que indican circunstancias en que la autoridad general de la garantía ha de dejarse a un lado» (Toulmin 2003 [1958]: 137). En consecuencia, una conclusión se sigue de los datos (D) con el apoyo de una garantía (G), a menos que se le presente una refutación (R). Esto quiere decir que la refutación tiene mayor prominencia y actúa como una especie de veto que, como mínimo, restringe la fuerza de la conclusión a la que se podría llegar.

En su teoría sobre la refutación, Toulmin se refiere explícitamente a condiciones que se aplican en el campo del derecho, donde puede suceder que excepciones y matizaciones vengan a socavar las consideraciones sobre un caso (2003 [1958]: 137). Dados los antecedentes análogos del investigador principal, no cuesta imaginar que Perelman y Olbrechts-Tyteca se hayan inspirado en la misma fuente al conferir tanto énfasis a la refutación. Este precedente ayuda a comprender la naturaleza contextual de los requisitos. Como indicamos anteriormente en nuestro comentario sobre las objeciones, tampoco es necesario tomar en consideración todas las refutaciones imaginables. Esto tendría el efecto de demorar las conclusiones, tal vez de forma indefinida. La importancia de la refutabilidad para un argumento se mide dentro de su propio contexto, de la misma manera que las excepciones y restricciones en el campo del derecho dependen de los pormenores del caso en cuestión.

Según Toulmin, las refutaciones afectan el "grado de fuerza" que la evidencia confiere a una tesis, requiriendo por lo tanto calificativos como "probablemente" o "presumiblemente". No existe ningún motivo que nos impida calcar esta explicación para

clarificar los criterios de fuerza argumentativa desde el enfoque retórico. Resistir a la refutación equivale a descartar cualquier excepción o restricción que disminuiría la fuerza de la conclusión.

7. CONTRASTES ENTRE LAS DOS TEORÍAS

La expresión “depende”, utilizada en la exposición de los criterios en *El imperio retórico*, se presenta como un imperativo y reafirma el valor añadido del conjunto. En comparación, los criterios desarrollados en *La nueva retórica* parecen menos coherentes o “en curso de elaboración”. La idea de que la fuerza de los argumentos “esta ciertamente vinculada a” los conceptos de adhesión y de pertinencia es poco convincente: lo sabemos con certeza, pero nos es imposible explicar cómo lo sabemos. Los criterios presentados en *El imperio retórico*, en cambio, se afirman con mayor autoridad, corroborada por la firmeza del “depende de” y de los motivos que siguen. El imperativo es aquí fundamental: mientras más fuerte es la dependencia, más fuerte es el argumento. ¿Estamos entonces hablando de fuerza comparativa? Parecería ser que sí. Pero, precisemos, esta es relativa al auditorio adecuado y no a otros argumentos comparables, como se sugiere en la sección 104 del *Tratado*. Nuevamente. Como indica Yoris-Villasana, esto invita a establecer conexiones entre los argumentos que se ajustan a los principios del buen razonamiento y aquellos que deben considerarse falaces. La gradación que comunica los dos extremos requiere mayor investigación.

8. OBSERVACIONES FINALES

La crítica popular de la argumentación retórica, que la culpa por una parte de alentar el relativismo y por otra de carecer de suficientes criterios de evaluación, basa su justificación en la centralidad que se le atribuye al auditorio, *prescriptor* de lo que realmente cuenta. De hecho, Perelman persiste en afirmar que la fuerza de los argumentos está en función «del auditorio, de sus convicciones, de sus tradiciones, de los métodos de razonamiento que le son propios.» (1997 [1977]: 185). No obstante, situar la fuerza en el auditorio no nos despoja de criterios generales que nos permitan construir y evaluar los argumentos. Al contrario, este proceder establece los términos del contexto en el que debe situarse dicha evaluación y, conjuntamente, restituye el razonamiento a su fuente, fijando así *en qué términos* se entenderá la pertinencia de los criterios. Como hemos visto, estos criterios invitan a tener en cuenta el sentido de objetividad. Yoris-Villasana percibe la esencia de esa objetividad en el complejo concepto postulado por Perelman y Olbrechts-Tyteca, el del auditorio universal. Este

aspecto – que Yoris-Villasana matiza oportunamente, observando que cada cultura y cada época tendrá su propia imagen del auditorio universal – reclama ciertamente una consideración más detenida. Es más, en la medida en que para Perelman (como para Toulmin) la objetividad se extiende a través distintas esferas de competencia, será posible compararlas y de esta manera dar lugar a la aplicación de la regla de justicia: «Nuestra tesis consiste en que se aprecia esta fuerza gracias a la regla de justicia: lo que, en cierta situación ha podido convencer parecerá convincente en una situación semejante, o análoga.» (Perelman y Olbrechts-Tyteca 1989 [1958]: 705). El factor restrictivo será siempre el contexto. Los auditorios serán específicos de cada disciplina y las diferentes disciplinas aceptarán diferentes medios probatorios.

Los criterios de una argumentación suficiente, fuerte y contundente merecen mayor exploración y el estudio de Yoris-Villasana proporciona pistas de investigación importantes. ¿Podemos convenir, por ejemplo, que la contundencia de un argumento es igual a su fuerza? Para la lógica e incluso para la dialéctica, la noción de fuerza recae en los argumentos en sí y en los modos de exponerlos adecuadamente. Para la argumentación retórica, estos aspectos se aúnan en la centralidad del auditorio. Tal y como lo expresan en el prólogo de su tratado, a Perelman y Olbrechts-Tyteca les preocupa que si evaluáramos la fuerza de los argumentos solo por su efecto, haríamos de la argumentación un objeto de estudio de la psicología experimental – en parte porque la metodología de los psicólogos forma parte del estudio de la argumentación.

Yoris-Villasana concluye asimismo que, entre los enfoques de la fuerza argumentativa que ha examinado, el más exhaustivo es el del profesor Marraud (Yoris-Villasana, 2020: 26). Recalca que, a pesar de su perspectiva lógica-dialéctica, pues no se ocupa explícitamente del papel del auditorio, este enfoque pone en relieve elementos contextuales importantes. La calidad de un buen argumento, en la conceptualización comparativa de Marraud, se determina frente a los contraargumentos relevantes. Consiguientemente, la capacidad de oponer resistencia a la refutación, aunque se exprese en otros términos, se parece lo suficiente como para invitar a seguir indagando. Es más, cuando Marraud transpone esta idea al tratamiento de esquemas argumentativos, donde cada esquema viene acompañado de una lista de consideraciones críticas que ayudan a identificar tales contraargumentos, hace patente una apelación implícita a tomar en consideración al auditorio. Efectivamente, estos esquemas (como los "enlaces" en el criterio de adhesión de Perelman y Olbrechts-Tyteca) son descripciones exhaustivas de cómo argumentan las personas en determinados contextos; las consideraciones críticas que los acompañan tienen en

cuenta, invariablemente, las características de los participantes. Sin ser partidario de la perspectiva retórica, cuando Robert Fogelin (1985) invita a pasar de la lógica formal a la lógica informal, observa que ésta última tiene el gran mérito de asentar la tarea analítica en el contexto mismo donde se efectúa el proceso argumentativo. Voverse hacia el contexto, subraya Fogelin, «señala un nuevo punto de partida del modo estándar de estudiar los argumentos»; es más, lleva a quien lo hace a reconocer que los argumentos son el resultado de la acción argumentativa y que «argumentar es lo que las personas hacen» (Fogelin 2019 [1985]: 84). Yoris-Villasana hace, pues, bien en destacar la contribución de Marraud a este tema. Es de esperar que otros sigan su camino, tanto al reconocer que la argumentación retórica dispone de estándares concretos y constructivos que producen argumentos fuertes, como al proseguir esclareciendo las conexiones que ella distingue en los escritos de teóricos contemporáneos.

REFERENCIAS

- Apostel, L. (2007 [1979]). "¿Cuál es la fuerza de un argumento?: Algunos problemas y sugerencias". Traducción de Julián Fernando Trujillo Amaya. *Praxis Filosófica*, 25 (pp. 129-137). Cali, Colombia: Universidad del Valle.
- Fogelin, R. (2019 [1985]) "La lógica de los desacuerdos profundos". Traducción de D. Mejía Saldarriaga, *Revista Iberoamericana de Argumentación* (19), 84-99.
<https://doi.org/10.15366/ria2019.19.004>
- Govier, T. (1998) "Arguing Forever? Or: Two Tiers of Argument Appraisal," en H. V. Hansen et al. (eds.), *Argumentation & Rhetoric* (CD Rom), OSSA, St. Catharines, Ontario, 14 pp.
- Johnson, R. (2000) *Manifest Rationality: A Pragmatic Theory of Argument*. Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates.
- Marraud, H. (2013) *¿Es lógica @? Análisis y evaluación de argumentos*. Madrid, España: Cátedra.
- Perelman, Ch. (1997 [1977]) *El imperio retórico. Retórica y argumentación*. Traducción de Adolfo León Gómez Giraldo, Santa Fe de Bogotá, Colombia: Norma.
- Perelman, Ch. & L. Olbrechts-Tyteca (1989 [1958]) *Tratado de la argumentación. La nueva retórica*. Traducción de Julia Sevilla Muñoz, Madrid, España: Gredos.
- Tindale, C.W. (1994) "Contextual Relevance in Argumentation," en R.H. Johnson & J.A. Blair (Eds.) *New Essays in Informal Logic*. Windsor: 67-81.
- Tindale, C.W. (1992) "Audiences, Relevance and Cognitive Environments," *Argumentation* 6:177-188.
- Toulmin, S. (2003 [1958]) *Los usos de la argumentación*. Traducción de María Morrás y Victoria Pineda, Barcelona, España: Península, 2003.
- Yoris-Villasana, C. (2020) "La fuerza de los argumentos y la perspectiva retórica. / The Strength of Arguments and the Rhetorical Perspective". *Revista Iberoamericana de Argumentación*, 21: 1-30.

CHRISTOPHER W. TINDALE: es Director del Centre for Research in Reasoning, Argumentation, and Rhetoric (CRRAR) de la Universidad de Windsor (Canadá), Catedrático de Filosofía en esa misma universidad y co-editor de la revista *Informal Logic*. Sus principales intereses en investigación son la teoría de la argumentación, la filosofía griega y las cuestiones morales. Ha publicado numerosos artículos y capítulos sobre todas estas cuestiones y sus últimos libros son *The Anthropology of Argument* (Routledge, 2021), *The Philosophy of Argument and Audience Reception* (CUP, 2015). Actualmente trabaja en un proyecto que incluye reflexiones sobre lo que

la teoría de la argumentación puede aportar para enfrentarse al problema de los extremismos además de estudios sobre la argumentación y la retórica en las obras de Platón.

ROSE MARIE BARRIENTOS: es una historiadora del arte boliviana, docente universitaria y escritora. Completó sus estudios en Francia (Université Sorbonne), donde fue co-fundadora de Art & Flux, una plataforma de investigación sobre las relaciones entre arte y economía, lo que constituye su área de especialización. Actualmente, está realizando un programa de doctorado en Estudios sobre Argumentación, en la Universidad de Windsor, Ontario (Canadá).