



## El problema de la adhesión emocional en la noción de auditorio interno de la nueva retórica

### *The problem of emotional adhesion in the notion of internal audience of the new rhetoric*

David Eduardo Quiroz

Instituto Teológico FIET,  
Universidad Nacional de Hurlingham (UNAHUR)  
Argentina  
[davq14@gmail.com](mailto:davq14@gmail.com)

Artículo recibido: 13-05-2021  
Artículo aceptado: 22-05-2022

#### RESUMEN

El presente artículo aborda la cuestión del factor emocional en la argumentación dentro del esquema de la nueva retórica propuesta por Perelman y Olbrechts-Tyteca en la obra *Tratado de la argumentación*. Específicamente haremos referencia a la cuestión de las emociones en relación con la noción de auditorio interno o deliberación con uno mismo. Trataremos de observar la incidencia del factor emocional dentro de esta idea particular de auditorio que proponen los autores. El objetivo es indagar cómo es posible la deliberación interna y de qué manera podemos hablar de una influencia emocional en el diálogo con uno mismo.

**PALABRAS CLAVE:** argumentación, deliberación, retórica, emociones, racionalidad.

#### ABSTRACT

This article addresses the issue of the emotional factor in argumentation within the framework of the new rhetoric proposed by Perelman and Olbrechts-Tyteca in the work *The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation*. Specifically, we will refer to the issue of emotions in relation to the notion of internal audience or deliberation with oneself. We will try to observe the incidence of the emotional factor within this particular idea of the audience that the authors propose. The objective is to investigate how internal deliberation is possible and in what way we can speak of an emotional influence in the dialogue with oneself.

**KEYWORDS:** Argumentation, deliberation, rhetoric, emotions, rationality.

## 1. INTRODUCCIÓN

El propósito de este trabajo es observar el rol de la adhesión emocional dentro del esquema de la nueva retórica, particularmente en relación a la noción de auditorio interno o deliberación con uno mismo. Nos preguntaremos no sólo cómo es posible tal deliberación, sino también cuál es el rol de las emociones dentro de esa acción argumentativa donde intentamos persuadirnos o convencernos a nosotros mismos. No es la intención indagar qué son las emociones, ya que no se trata de un estudio sobre la experiencia emocional. Nos proponemos abordar nuestro tema concibiendo a las emociones como reacciones que surgen ante determinados estímulos. Desde esta concepción nos referiremos al problema de la adhesión emocional en la deliberación íntima.

Para ello habrá que considerar primeramente si la adhesión emocional puede ser concebida como un aspecto legítimo dentro de la argumentación. Asimismo, indagar sobre los problemas que presenta el factor emocional para la teoría de la argumentación de Perelman y Olbrechts-Tyteca. El objetivo principal es mostrar el problema que surge a partir de la consideración de la adhesión emocional, ya que ésta resulta ser extremadamente relevante para la toma de posición y un condicionamiento para la elaboración de argumentos. Tal influencia no puede quedar fuera de la reflexión sobre la argumentación. Sobre todo, por el objetivo mismo de la argumentación, que es provocar o acrecentar la adhesión a las tesis presentadas para su asentimiento. Pero ¿cómo puede darse esto en la deliberación con nosotros mismos?

Inicialmente señalaremos algunos aspectos generales de la propuesta de la nueva retórica en referencia a nuestro planteamiento. Luego, ya centrados en el tema, abordaremos la problemática planteada a fin de observar qué sucede con las emociones en el diálogo con nosotros mismos y hasta qué punto podemos hablar de una influencia emocional en ese proceso interno.

Para desarrollar nuestro estudio abordaremos principalmente el texto *Tratado de la argumentación: La nueva retórica*, y además mencionaremos algunas ideas planteadas en *El imperio retórico* de Perelman. También haremos referencia a escritos de otros autores que nos darán un panorama más amplio sobre el tema. Entre ellos mencionaremos a Marafioti, así como también a Plantin para tratar la cuestión de las emociones en relación a la argumentación.

## 2. EL FACTOR EMOCIONAL EN LA NUEVA RETÓRICA

Podemos empezar señalando algunos presupuestos de esta teoría de la argumentación. La nueva retórica surge como un intento de ocuparse de un aspecto del discurso que no podía ser abordado desde la lógica formal. Los autores buscaron una teoría de la argumentación en la que puedan ser considerados los juicios de valor. De manera que hay un ámbito que escapa a las demostraciones de la lógica simbólica, como lo son las argumentaciones sobre la ética, la política, la religión o el derecho. En estos ámbitos no podemos hablar de necesidad, de evidencia y verdad como en las proposiciones de la lógica, ya que este tipo de argumentación se encuentra en un orden diferente. Esto es, tienen lugar en la esfera de lo plausible, sin que esto signifique una imposibilidad de presentar razones a favor de una determinada postura. Es decir, que el hecho de que no sea posible demostrar lógicamente una posición, no significa que sólo quede lugar para la irracionalidad o el escepticismo.

Para Perelman y Olbrechts-Tyteca esta capacidad de argumentar con razones plausibles ante un auditorio ha sido descuidada por la tradición filosófica. No obstante, en esta propuesta de una teoría de la argumentación centrada en medios de pruebas que no tienen que ver con verdades definitivas, hay ciertas ambigüedades y se generan algunos problemas. El problema que se quiere señalar surge a partir del propio objetivo de la argumentación en relación con el rol de las emociones. Esto es, indagar sobre esta relación desde el abordaje de las técnicas argumentativas para provocar la adhesión de los oyentes en un auditorio.

Es decir, que la dificultad se presenta en el planteamiento de los autores en cuanto a que desde ciertas técnicas discursivas se puede lograr la persuasión y un cambio de posición del interlocutor. Si tomamos esta perspectiva podemos preguntarnos qué lugar ocupan las emociones a la hora de tomar una determinada posición. O, mejor dicho: ¿Hay lugar para las emociones en el planteamiento de la nueva retórica? Podemos decir que no hay una consideración específica del factor emocional. Por lo tanto, este aspecto de la argumentación es dejado de lado, así como la lógica formal había hecho con los juicios de valor. De manera que la cuestión de las emociones no ocupa un lugar de reflexión en la propuesta de Perelmann y Olbrechts-Tyteca. Más aun cuando pensamos en la influencia de las emociones en la toma de posición, en la aceptación de creencias y en la formulación de argumentos. Pero el tema se hace más complejo en la relación con lo que los autores entienden por auditorio. Esto es, en la propia interacción que se genera en ese ámbito de diálogo, en el, que según entendemos, las emociones cumplen un rol significativo. Pero ¿qué ocurre cuando tal

relación se da en el diálogo con uno mismo?

### 3. LA ARGUMENTACIÓN Y LAS EMOCIONES

La cuestión del papel de las emociones dentro de la argumentación es un tema que genera ciertas dificultades en cuanto a la legitimidad del factor emocional. Cuando hablamos de teoría de la argumentación nos da la impresión de que no habría lugar para cuestiones emocionales. Estas parecen estar en un orden diferente al de la argumentación racional. Sin embargo, cuando pensamos en los argumentos sostenidos en ciertos ámbitos como por ejemplo los de la política, la ética, la teología y otros; encontramos que el factor emocional juega un papel importante.

Lo que queremos decir es que en estos terrenos se hace más evidente que la argumentación no sólo se vale de la razón. Decimos esto porque un argumento por más racional que sea no necesariamente podrá persuadir a quien sostiene una tesis diferente o contraria a la que se intenta presentar con dicho razonamiento. Está claro que en la toma de posición y en la formulación de argumentos hay algo más que racionalidad. Esto quiere decir que cuando adherimos a algo no lo hacemos solamente por un convencimiento racional, sino que hay otros factores que hacen que aceptemos ciertas creencias y desechemos otras. De este modo, nuestro análisis y visión de la realidad no está libre de condicionamientos emocionales que nos hacen ver las cosas de una determinada manera. De modo que, más allá del aspecto biológico, las emociones están sujetas a nuestra cosmovisión. Es decir, que para el tema que estamos tratando es necesario considerar a las emociones en relación con la cultura, esto es, ese universo de significaciones en el que cual nos encontramos inmersos. Esta perspectiva social y colectiva pone de manifiesto un aspecto externo que se hace presente en la deliberación íntima y sin el cual esta no sería posible. Este factor externo es un punto clave para nuestro estudio, por lo que más adelante volveremos a mencionar dicho factor. Por lo pronto, nos referiremos al acuerdo previo a la deliberación.

Los autores señalan la importancia de un acuerdo entre el orador y el auditorio. Es evidente que toda argumentación supone un acuerdo sin el cual no tendría sentido. En algunos casos ese acuerdo será una tesis aceptada por todos y la formulación de argumentos para una mejor fundamentación de la misma. En otros casos, el acuerdo estará en ciertas premisas de las que se intentará sacar una conclusión. Lo cierto es que como expresa Marafioti:

Toda argumentación implica una selección previa, selección de hechos y de valores, su descripción de una manera particular, en algún lenguaje y con una intensidad

que varía según la importancia que se le otorgue. Selección de elementos, selección de un modo de descripción o de presentación. (Marafioti, 2003: 107)

De manera que es necesario el acuerdo para toda argumentación, pero, como señala Marafioti, hay un grado de importancia variable en ciertos aspectos de esa selección que debe ser considerado. Podemos decir que, en las tesis fundamentales sostenidas en los ámbitos de argumentación mencionados, hay condicionamientos por factores emocionales. ¿Cuál es la razón de una determinada adhesión política, religiosa o ética? No podemos afirmar que la adhesión provenga solamente de la solidez de los argumentos. La realidad es que, si bien somos racionales, hay principios que no siempre pueden ser cambiados por más racional que sea un argumento. Pero surge otra pregunta: reconocer el factor emocional, ¿es aceptar un principio ilegítimo para la argumentación?

La pregunta que hemos formulado nos lleva a reflexionar sobre la cuestión de las emociones y la razón. Plantin, en un excelente texto, se refiere a la relación entre las emociones en la argumentación racional. El lingüista francés señala que la propuesta de la nueva retórica se separa de la lógica, pero también de las emociones. Así, la práctica argumentativa sería una actividad de entremedio donde el hablante que aspira a la razonabilidad presenta pruebas sin demostración ni emoción. Si bien en la nueva retórica hay alguna referencia a las emociones (especialmente cuando los autores se refieren a las características del discurso epidíctico y el discurso educativo), estas no son consideradas en el acto de argumentar. Sin embargo, es necesario mencionar que para ellos ambos discursos crean cierta disposición en los oyentes (Perelman y Olbrechts-Tyteca 1989: 104). Y tal disposición tiene que ver con las pasiones o emociones de los receptores. De modo que, más allá de que no hay una referencia específica, el papel de las emociones no se encuentra totalmente ausente dentro del discurso de la nueva retórica.

Plantin dedica unos párrafos a la cuestión de las emociones en el *Tratado de la argumentación*. Pero en lo que refiere a nuestro tema podemos destacar que para los autores es esencial prever una posibilidad de disociar nuestras convicciones de los intereses individuales y de las pasiones. Los autores del *Tratado* hablan de valores pero se refieren peyorativamente a las emociones. No obstante, Plantin sostiene que:

Las situaciones corrientes de argumentación están marcadas por las emociones, en el sentido común del término. Se trata de situaciones desestabilizantes, que ponen sistemáticamente en juego o en escena la duda, la inquietud, la indignación, la ira o la satisfacción ideal en el discurso publicitario. Parece que, para el *Tratado*, se puede, o se debe, argumentar sin emocionarse. En estas condiciones, ¿puede todavía decirse que se trata de una nueva retórica? (Plantin, 2014: 69).

En líneas posteriores a esta cita Plantin señala que no se puede hablar de emoción sin razón. Si bien parecen formar una pareja antagónica, se encuentran unidas de alguna manera e involucradas entre sí. Por su parte, el planteamiento de si se trata de una nueva retórica tiene que ver con la misma tradición de esta disciplina, en donde no había una separación total de las emociones. Y en los ámbitos de argumentación que hemos mencionado no es posible prescindir de la influencia del factor emocional. Ahora bien, más allá de lo que expresa Plantin, hay que reconocer que Perelman no está ajeno al tema de las emociones, sólo que no desarrolla esa facultad porque entiende que el orador se dirige al hombre en su totalidad (1997: 33).

#### 4. LA NOCIÓN DE AUDITORIO Y LA DELIBERACIÓN CON UNO MISMO

Uno de los aspectos importantes en el planteamiento de la nueva retórica es la noción de auditorio. Para los autores, todo discurso va dirigido a una determinada audiencia y la persuasión no puede pensarse sin un auditorio. Enfatizan la relación orador-receptor, esto es, en el vínculo indispensable entre el orador y el auditorio. Como mencionamos anteriormente, la nueva retórica tiene una visión amplia respecto del auditorio al cual el orador debe adaptarse. De modo que siempre hay una interacción entre alguien que intenta persuadir a otro. No obstante, el concepto de auditorio tiene su complejidad, puesto que no siempre es posible determinar o especificar tal conjunto de oyentes. Según los autores, hay situaciones en las que resulta difícil determinar, con ayuda de criterios puramente materiales, el auditorio de aquel que habla, puesto que este no necesariamente tiene que estar presente. Esto lo muestran con algunos ejemplos, entre ellos, el del escritor. Está claro que el escritor tiene un auditorio para el cual escribe, pero no es posible identificar a ese conjunto de posibles lectores. Frente a esta problemática Perelman y Olbrechts-Tyteca definen el auditorio desde una perspectiva retórica:

Por esta razón, nos parece preferible definir el auditorio, desde el punto de vista retórico, como el conjunto de aquellos en quienes el orador quiere influir con su argumentación. Cada orador piensa, de forma más o menos consciente, en aquellos a los que intenta persuadir y que constituyen el auditorio al que se dirigen sus discursos. (1989: 55).

La adaptación a un determinado auditorio tiene que ver con utilizar los argumentos que son apropiados para el público al cual se dirige. Pero también, ese interlocutor al que se intenta persuadir podemos ser nosotros mismos en una deliberación interna. Esto es realmente interesante porque si ya es complejo tratar las emociones en la relación entre el orador y el auditorio, cuánto más será cuando se trata de la deliberación con uno

mismo.

Los autores mencionan la problemática que surge a partir de la variedad de auditorios y de la particularidad de cada uno. Sin embargo, podemos decir que en definitiva se reducen a dos tipos: el auditorio universal y el particular. En el parágrafo 9 del *Tratado de la argumentación* aparece la noción de deliberación con uno mismo. Tal diálogo íntimo podría ser concebido como un caso de auditorio universal, en tanto reflexión filosófica, así como también un auditorio particular si se delibera para refutar los argumentos de un oponente. Esta concepción es tratada luego de haberse referido a los diferentes auditorios y antes de los efectos de la argumentación. Sobre esto, los autores expresan que la deliberación íntima es una especie particular de argumentación. Si bien este tipo de argumentación tiene sus características, para poder comprenderla es necesario entender la deliberación con los demás. Así lo explican:

En numerosas ocasiones, una discusión con los demás sólo es el medio que utilizamos para ilustrarnos mejor. El acuerdo con uno mismo no es más que un caso particular del acuerdo con los demás. Así pues, desde nuestro punto de vista, el análisis de la argumentación dirigido a los demás nos hará comprender mejor la deliberación con uno mismo y no a la inversa. (Ch. Perelman y L. Olbrechts-Tyteca, 1989: 87)

De esta manera, la comprensión del auditorio interno tiene que ser entendida desde la argumentación con los demás. Esto muestra la concepción de los autores respecto de este tipo de argumentación. Para ellos, este es uno de los diferentes tipos de auditorios y debe ser abordado a la luz de la argumentación con los demás. Es decir, que el énfasis está en la similitud que pudiera haber y no tanto en aquellos aspectos que hacen que sea una clase de argumentación diferente. Y esta diferencia tiene que ser objeto de análisis, puesto que orador y oyente son una y la misma persona. Más allá de que los autores lo consideren como una clase más de auditorio, hay sin dudas una diferencia fundamental con respecto a los otros tipos de relación entre orador y oyente. Esto es así porque no puede ser lo mismo persuadir a otros que hacerlo con nosotros mismos.

Podemos afirmar que los autores no hacen un análisis en detalle sobre el auditorio interno, sino que colocan el énfasis en la relación discursiva que se da en una argumentación que está siempre en función del auditorio al que se dirige. Para ellos, es legítimo que quien haya adquirido cierta convicción se dedique a consolidarla con respecto a sí mismo. Es decir, que de alguna manera en la deliberación interna ocurre lo mismo que en las otras en tanto argumentación y comunicación. Podemos pensar que, para poder persuadir a un auditorio, tenemos que estar de acuerdo con determinadas creencias que ya hemos evaluado y aceptado en nuestro interior. De

modo que en el discurso interno hay diferencias en cuanto a la particularidad del auditorio, pero no en tanto procedimiento argumentativo. Los autores sostienen que en toda argumentación se apela a la racionalización para llegar a la aceptación de una determinada tesis y esto vale para todo auditorio.

Esta concepción del discurso interno puede entenderse desde una perspectiva sociológica en donde lo individual es explicado desde la interacción con los demás. Wintgens, en un ensayo sobre retórica y razonabilidad sostiene que la deliberación interna puede ser comprendida desde la teoría del interaccionismo simbólico de George H. Mead. Señala que la comunicación externa presupone una comunicación interna que toma la forma de lo que se observa externamente. Para él, hay una encarnación del auditorio universal en el discurso con un mismo:

Interpretándolo a la luz de la teoría de Mead, la encarnación del auditorio universal en el auditorio interno se lleva a cabo en el compañero de deliberación y, de hecho, éste es sólo la internalización de otros en nosotros mismos (Wintgens, 1993: 203).

Esta perspectiva sociológica nos ayuda a comprender la concepción de auditorio interno de Perelmann y Olbrechts-Tyteca. No obstante, se presenta un problema cuando pensamos en la influencia del factor emocional en este tipo de auditorio.

## 5. LAS EMOCIONES Y LA ARGUMENTACIÓN INTERNA

Si bien podemos reconocer la influencia de las emociones tanto en la toma de una determinada posición como en la propia formulación de argumentos, la cuestión parece más complicada cuando pensamos en el auditorio interno. Esto es así porque en los demás auditorios se trata de las emociones que pueden estar tanto en el orador como en la apelación a las emociones en su intento de persuasión. Pero ¿cómo entender este proceso cuando se trata de una y la misma persona? Ya observamos la concepción de los autores sobre la deliberación con uno mismo. No obstante, nos interesa indagar en la influencia de las emociones cuando mi auditorio soy yo mismo.

El problema que se presenta *prima facie* es que por tratarse de un diálogo interno las emociones que pudieran influir en la tesis del orador, y a las que intente apelar en sus oyentes, son sentidas y juzgadas por la misma persona. De modo que las emociones juegan un papel diferente al que se da en un diálogo con otro. Aunque pueda haber similitud en cuanto a lo que hacemos cuando argumentamos, está claro que el auditorio interno tiene su propia particularidad y no podemos pensarlo de la misma manera. La deliberación con uno mismo es un proceso interno, pero, como ya hemos sugerido, tiene a la vez un componente externo.



Anteriormente mencionamos que argumentamos ante los demás lo que antes aceptamos y acordamos internamente. Pero tal aceptación interna tiene que provenir desde un otro, puesto que es algo que me hace cambiar de posición o buscar argumentos más sólidos para una tesis ya aceptada. Entendemos que en la deliberación íntima estamos asumiendo dos roles, pero si hablamos de una aceptación previa tenemos que preguntarnos cómo es posible ese acuerdo. El rol de oyente es fundamental para comprender aquello que acordamos con anterioridad. De manera que somos receptores en tanto que adquirimos la información. Es decir, que lo que aceptamos y acordamos con anterioridad tiene un momento aun anterior a tal acuerdo, y es en este sentido que debemos entender las emociones en la deliberación interna. Porque si las emociones tienen parte en la argumentación, sólo pueden ser generadas desde aquello que nos interpela o de lo que nos intenta persuadir. Pero en esta deliberación estamos hablando con nosotros mismos y tal reflexión sólo es posible a partir de lo que adquirimos previamente.

Entonces, aquello que puede dar lugar a una deliberación interna tiene que ser anterior al acto de argumentar con nosotros mismos. De otra manera no podemos comprender qué es lo que nos lleva a un posible cambio de posición. Podemos acordar con los autores en que el análisis de la argumentación con los demás nos ayuda a comprender la deliberación con uno mismo, pero al tratar el rol de las emociones ciertamente hay algo que hace diferente a este tipo de deliberación. Ese factor externo y anterior a la deliberación interna es lo que puede causar ciertas emociones en la argumentación con uno mismo. Pero ¿cómo entender el rol de las emociones dentro del acto de reflexión íntima?

Lo que podemos decir es que las emociones pueden influir en nuestra toma de posición. Sin duda que la experiencia emocional genera nuevas situaciones y perspectivas, pero esto sucede en la propia acción deliberativa, puesto que las emociones no están separadas de la reflexión. Pero a diferencia de otros tipos de auditorios en los que el orador puede apelar a las emociones, en esta clase de deliberación es el orador quien siente las emociones asumiendo al mismo tiempo el rol de oyente. Es posible pensar que un sujeto en su diálogo íntimo pueda sopesar las emociones que le susciten determinadas tesis, pero también la propia acción deliberativa podría ser causa de ciertas emociones. Estas, en tanto que ocurren en la deliberación, pueden influir en la adhesión a las tesis en cuestión. De manera que quien delibera consigo mismo no puede, en tanto orador, apelar a las emociones como en los demás auditorios. Tampoco podría tener un total manejo de las emociones en el sentido de poder sopesarlas ya que en él mismo acontece la experiencia emocional que lo

condiciona de alguna manera.

Esta particularidad del auditorio interno nos hace pensar que el papel de las emociones no puede ser concebido de la misma manera que en los otros tipos de argumentación. Como observamos, las emociones no están ausentes en la deliberación y en la propia acción deliberativa están operando las emociones del sujeto que dialoga consigo mismo. En este proceso interno ocurre lo mismo que en la deliberación con los demás, esto es, la persuasión siempre proviene de un otro. La diferencia es que en el discurso interno no se da en el mismo momento de deliberación, sino que ya ocurrió antes y dio lugar a esa posibilidad. No obstante, soy yo mismo pensando, reflexionando, hablando internamente conmigo y condicionado por todas mis emociones. Tal deliberación tiene que diferenciarse de la argumentación con los demás, sobre todo a la hora de pensar en las emociones.

## 6. CONCLUSIÓN

De esta manera hemos observado el problema de la adhesión emocional en la noción de auditorio interno dentro de la propuesta de la nueva retórica. Pudimos ver el lugar que los autores del *Tratado de la argumentación* proporcionan a las emociones en la relación orador – auditorio y el problema que se genera en la deliberación con uno mismo. Para esto fue necesario preguntarnos por el lugar que ocupa el factor emocional dentro de la argumentación y luego indagar en las características propias de esta clase de auditorio. Asimismo, consideramos los problemas que se generan cuando pensamos en las emociones dentro de la argumentación interior.

El propósito ha sido mostrar que, si bien hay una deliberación interna en donde intentamos convencernos o persuadirnos a nosotros mismos, siempre hay un factor externo que lo genera. Esto es, siempre hay un otro que nos puede dar razones para cambiar nuestra posición o por lo menos considerar otros argumentos para seguir sosteniendo una postura. Acordamos con los autores en que sólo podemos comprender esta clase de deliberación a la luz de lo que sucede en la argumentación con los demás. No obstante, nuestro énfasis estuvo en la influencia de las emociones en la deliberación íntima. De este modo concluimos que si las emociones influyen en la adhesión a una determinada postura, tal influencia emocional se produce tanto por las tesis antes adquiridas, como por el propio acto reflexivo de la deliberación.

Lo que se quiere destacar es que la adhesión emocional no puede producirse sin el encuentro con un pensamiento diferente al que se tiene hasta ese momento. Por esta razón, es importante partir de la premisa de que el auditorio interno debe ser

comprendido desde la interacción con los demás. Es de esa manera como debe ser abordado el estudio de la deliberación con uno mismo, sólo que no podemos dejar de señalar las características propias de este caso particular de argumentación.

## REFERENCIAS

- Marafioti, R. (2003). *Los patrones de la argumentación*, Buenos Aires: Biblos.
- Plantin, C. (2014). *Las buenas razones de las emociones*, trad. Emilia Ghelfi. Buenos Aires: Universidad Nacional de Moreno Editora.
- Perelman, Ch. y Olbrechts-Tyteca, L. (1989). *Tratado de la argumentación*, trad. de Julia Sevilla. Madrid, Gredos.
- Perelman, Ch. (1997). *El imperio retórico*, trad. de Adolfo León Gómez Giraldo, Santa Fe de Bogotá: Norma.
- Wintgens, L. J. "Retórica, razonabilidad y ética: un ensayo sobre Perelman", trad. de Isabel Lifante. *Doxa. Cuadernos de Filosofía del Derecho*, [S.l.], n. 14, p. 195-206, nov. 1993. ISSN 2386-4702. <https://doi.org/10.14198/DOXA1993.14.11> (Recuperado el 05/11/2020).

**AGRADECIMIENTOS:** A los revisores de la Revista Iberoamericana de Argumentación por sus aportaciones, correcciones y sugerencias para mejorar la presentación de este artículo. A los docentes de Teoría de la argumentación de la Maestría en Filosofía de la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ). Sus clases han despertado mi interés por el rol de las emociones en la argumentación.

**DAVID EDUARDO QUIROZ:** Es profesor de Filosofía y estudiante de la Licenciatura en Educación en la Universidad Nacional de Hurlingham (UNAHUR). Especialista en Teología y Misión por el Instituto teológico FIET de Argentina. Bachiller Superior en Teología por la Facultad Argentina de Estudios Teológicos de Iglesia de Dios (FAETID). Trabajó como coordinador y profesor de educación a distancia del seminario Internacional SABE. Fue profesor ayudante en las cátedras de Filosofía del lenguaje y Orientación en investigación Filosófica en el ISFD N° 42 de San Miguel, Buenos Aires. Actualmente se desempeña como docente en el nivel secundario.