

Comunicación presentada al III Congreso Ibérico de Gestión y Planificación del Agua.  
Sevilla, noviembre de 2002

Este documento puede utilizarse y divulgarse libremente, siempre que se cite el autor y la fuente en la que se ha obtenido

<http://www.uv.es/~choliz>

**LA DEFENSA DEL PHN Y DEL TRASVASE DEL EBRO EN LA PROPAGANDA  
POLÍTICA: ANÁLISIS DE LA ARGUMENTACIÓN.**

**Mariano Chóliz Montañés**

*Dpto de Psicología Básica  
Universidad de Valencia*

Avda. Blasco Ibáñez, 21  
46010-Valencia  
tf: 96 3864853  
fax: 96 3864822

email: [Mariano.Choliz@uv.es](mailto:Mariano.Choliz@uv.es)

Profesor Titular de Universidad  
Facultad de Psicología  
Universidad de Valencia

# LA DEFENSA DEL PHN Y DEL TRASVASE DEL EBRO EN LA PROPAGANDA POLÍTICA: ANÁLISIS DE LA ARGUMENTACIÓN.

**Mariano Chóliz Montañés**

*Dpto de Psicología Básica  
Universidad de Valencia*

## **Resumen**

Nos encontramos en la sociedad de la información. Nunca antes, en toda la historia de la humanidad, los ciudadanos han tenido la posibilidad de acceder a tan abundante masa de conocimientos como ahora. Pero la información también es un instrumento de persuasión y una herramienta con la que cuenta el poder para convencer a los ciudadanos de la bondad de sus planteamientos. En este sentido, los mensajes que aparecen en los medios de comunicación no siempre son neutrales, ni la información que presentan totalmente objetiva. Es más, en muchas ocasiones los medios de comunicación son el principal medio de desinformación que sufren los ciudadanos.

El PHN es uno de los proyectos principales del gobierno de la nación, sobre el que se ha vertido mucha información que a nuestro entender, en muchas ocasiones es falaz y engañosa. Una de las principales formas de inducir errores en las conclusiones es mediante los denominados *paralogismos*, que son razonamientos que tienen la apariencia de veraces, pero que inducen conclusiones equivocadas. En este trabajo analizaremos algunos de los más significativos.

## **1. Introducción**

En la actualidad, especialmente en las sociedades democráticas, cualquier decisión gubernamental importante, particularmente si es socialmente controvertida debe contar, si no con el consenso, sí al menos con la aquiescencia de una parte importante de la población. Y no para legitimar las propias acciones de gobierno. Desde dichas instancias ya se nos recuerda muy a menudo que por el hecho de ser nuestros representantes democráticamente elegidos, tienen autoridad legal para ejercer las acciones que consideren de interés económico, social, o político. Se trata, sencillamente de una cuestión de responsabilidad y, de alguna manera, de respeto hacia los ciudadanos que representan.

No obstante, la divulgación de la información se realiza no sólo con el interés de que el destinatario conozca una parte de la realidad que quiere mostrarse, sino con la intención de influir sobre las actitudes y, eventualmente sobre la conducta de los ciudadanos hacia los que va dirigida. Se convierte, de este modo, en un instrumento no sólo de transmisión de conocimiento, sino de influencia social y de ejercicio del poder, uno de cuyos objetivos prioritarios será la persuasión de las ideas. Si se consigue que los ciudadanos asuman la bondad de los planteamientos que se defienden, o al menos simplemente los acepten, se previenen acciones colectivas en contra de las actuaciones proyectadas. En este sentido, la propaganda política resulta un instrumento esencial como técnica de persuasión al servicio de los planteamientos de los gobiernos.

En lo que hace referencia a la *gestión y planificación del agua*, hemos asistido en los últimos años a un auténtico ejercicio de propaganda política, en la que se han utilizado las más conocidas técnicas de persuasión en el empeño de justificar los sucesivos proyectos de planificación hidrológica estatal. El análisis de la propaganda sobre este tema nos revela cuáles han sido las herramientas psicológicas utilizadas para persuadir a la opinión pública

sobre los supuestos beneficios de las acciones hídricas, especialmente en lo que hace referencia a las grandes obras de ingeniería.

## **2. Objetivos**

El trabajo que presentamos analiza algunas de las principales técnicas utilizadas en la propaganda gubernamental para la defensa del actual PHN y, más en concreto, aquéllas que mediante paralogismos intentan convencer de la bondad de una serie de obras que, por otro lado, están siendo contestadas por la comunidad científica, grupos ecologistas, o amplios sectores de la población, principalmente afectados, o agraviados por algunas de las obras. Nos centraremos en aquéllas técnicas de persuasión que, a nuestro juicio, de alguna manera deforman la realidad mediante diferentes procesos psicológicos.

## **3. Metodología**

La argumentación científica es sólo una de las posibles formas de confrontar un discurso (Plantin, 2001). Existen otras formas de argumentación, por otro lado ampliamente utilizadas en la propaganda política (las falacias por ejemplo), que atentan contra los principios del método científico, especialmente el que hace referencia al hecho de que las circunstancias del enunciado intervienen en el valor de verdad del mismo (Capaldi, 2000).

Una de las formas más comunes de investigar la existencia de paralogismos en la argumentación es el *análisis formal del discurso*. En ocasiones, los discursos utilizados para defender la bondad de los planteamientos se basan en argumentaciones falaces, que no respetan algunas de las reglas que aseguran la validez del silogismo. Se trata de un error particularmente común en el lenguaje utilizado en la propaganda (Durandin, 1982, 1993).

En nuestro trabajo analizamos algunos de los discursos argumentativos que consideramos más representativos de entre los que se han expresado en la defensa del PHN y, más en concreto, del trasvase del Ebro. Han sido realizados tanto por representantes del gobierno, como por interlocutores muy señalados, tales como periodistas y otros agentes relevantes en la comunicación social. El resultado final es que los ciudadanos que no tienen la posibilidad de contrastar la información verazmente adquieren una representación de la realidad que no corresponde con la misma, lo que no deja de ser sino una forma de engaño a la opinión pública (Chóliz, 2001).

## **4. Principales falacias en la defensa del PHN**

Las falacias, o paralogismos, son argumentaciones que inducen a conclusiones falsas por el hecho de no respetar algunas de las reglas del silogismo. Lo característico de los paralogismos es que el no-respeto de la regla silogística no es evidente, por lo que se induce a una conclusión errónea sin que se aprecie la falsedad de dicha deducción. No obstante, la forma argumentativa recuerda a la de un razonamiento válido. Se trata de argumentos psicológicamente muy persuasivos, por el hecho de que parecen correctos, pero cuando se los analiza con detalle se advierte que se ha producido un error por inadvertencia de detalles relevantes, o por la forma como han sido presentados. Puesto que las conclusiones falsas se producen por “errores” en la deducción, se consideran menos ofensivas que lo que se entiende habitualmente por mentira, es decir, afirmar la existencia de algo que no existe. No obstante el efecto que se produce con las falacias es el mismo: el engaño que sufre el receptor del mensaje..

Existen muchísimas formas de llegar a conclusiones erróneas y, por ello, podríamos describir numerosos tipos número de falacias. De igual forma, una misma argumentación equivocada puede ser debida al concurso de diferentes tipos de paralogismos al mismo tiempo, lo que tendrá como consecuencia que el equívoco será todavía mayor. Es por ello que en este trabajo vamos a centrarnos sólo en algunas de las más significativas que, por otro lado son reconocidas por la mayoría de autores como algunas de las más comunes, analizando de qué manera han sido utilizadas en el discurso de la propaganda en defensa del PHN.

#### ***4.1. Falacia de conclusión inatingente***

Se trata, probablemente, del grupo más amplio de falacias, que están presentes a su vez en otros paralogismos, tal y como veremos posteriormente. Se produce la falacia de conclusión inatingente cuando un razonamiento con el que se pretende llegar a una conclusión se utiliza para probar otra diferente. Es decir, la conclusión no se deriva lógicamente de las premisas. Este sofisma se presenta de una forma muy simple. En primer lugar se establece una premisa indiscutible o difícil de rebatir para, acto seguido, implicar la conclusión con ella, pese a que ambas no guardan relación lógica alguna.

Una de las falacias más claras al respecto es la siguiente: *El PHN es necesario porque España necesita una Planificación Hidrológica*. Las premisas son obvias y perfectamente válidas, ya que parece poco cuestionable la conveniencia (y aún la necesidad) de establecer medidas de planificación hidrológica (y para muestra, nada mejor que este Congreso). Para justificar esta necesidad, suelen aparecer con frecuencia en los medios de comunicación los perjuicios causados por los efectos de desastres naturales (tanto lluvias torrenciales, como sequía), evidenciándose que se podían haber evitado si hubiera existido una adecuada planificación. Pero el que ésta sea necesaria no quiere decir que este Plan en concreto sea siquiera aceptable. La bondad del mismo es algo que hay que demostrar para aceptarlo como bueno. Pero estas cuestiones ya trascienden a la propia opinión pública, que acepta *este* Plan Hidrológico, simplemente porque se necesita *algún* Plan Hidrológico.

#### ***4.2. Falacias de ambigüedad***

Las falacias de ambigüedad son un grupo muy amplio de paralogismos que se generan cuando alguna palabra puede tener más de un significado literal y el uso de la misma a lo largo del razonamiento cambia su significado, induciendo una conclusión errónea.

Uno de los errores más claros a los que se llega con la falacia de ambigüedad es la conclusión de que *sobra agua del Ebro*, conclusión ésta que no deja de causar estupor a la comunidad científica, por cuanto que el término de “cuenca excedentaria” es desconocido en la literatura científica. Así, atiéndase al siguiente silogismo:

a) Hemos calculado la cantidad de agua necesaria para Aragón si se cumplen las obras del “Pacto del Agua”

b) Hemos retraído dicha cantidad a la que actualmente lleva el río y sigue desembocando 5.000 hm<sup>3</sup> de agua en el mar

Por lo tanto, sobra agua del Ebro.

Éste es un argumento claramente falaz, es propio tanto de la falacia de conclusión inatingente (sofisma que acabamos de describir), como de un paralogismo de ambigüedad. Concluir que “sobra” agua es falaz porque el término “sobra” es absoluto, o general, mientras que las premisas son particulares. Con estos postulados lo único que se podría concluir es que hay agua suficiente en el río Ebro para satisfacer el denominado “Pacto del Agua” en las condiciones actuales, pero de ninguna manera que “sobre” agua del Ebro, ya que ésta puede requerirse para cubrir otras necesidades actualmente inatendidas, o que deban serlo en el futuro y que van desde las propiamente agrícolas o industriales, a las ecológicas, turísticas, o estéticas, tanto de Aragón, como de las demás Comunidades Autónomas de la Cuenca del Ebro. Simplemente cabría recordar que con las aportaciones actuales, el Ebro es incapaz de mantener su propio delta.

### ***4.3. Argumentum ad baculum (apelación a la fuerza)***

Se trata de la falacia que se comete cuando se apela al poder que se dispone para provocar la aceptación de una conclusión. La apelación a la fuerza se utiliza especialmente cuando han fracasado los razonamientos, o si en verdad no se dispone de argumentos racionales. En situaciones de confrontación entre naciones, el más radical y evidente es la amenaza de guerra, pero se trata, no obstante, de un paralogismo que se produce con mayor frecuencia de la que pueda llegar a parecer. La apelación a la fuerza induce a aceptar la conclusión y posteriormente a asimilarla cognitivamente, con independencia de si el poder al que se apela se ha obtenido legítima o ilegítimamente. Para entender cómo influye psicológicamente en el engaño, lo de menos es cómo se ha logrado esa legitimidad: la apelación a la fuerza es una falacia que se comete cuando se induce a aceptar una conclusión falsa simple y llanamente, por el hecho de tener el poder, aunque éste se haya conseguido en las urnas. Desgraciadamente hay demasiadas apelaciones a la fuerza en el tema que estamos tratando como para describirlas todas. Detallaremos simplemente unas cuantas.

Una de las falacias de *argumentum ad baculum* que se presentan con más frecuencia es la de que: *“el PHN es una cuestión de Estado. Éste es un gobierno fuerte y, por lo tanto, ejercerá su responsabilidad de gobernar ejecutando el plan. Así como la de que: “el Gobierno tiene intención de llevar a cabo el Plan. Intentará llegar a acuerdos con otras fuerzas políticas y sociales, pero tanto si consigue dichos apoyos, como si no, el PHN se ejecutará.”*

Es decir, la determinación de llevarlo a cabo ya está tomada. Lo único que interesa eventualmente es convencer a determinados grupos sociales o políticos, si bien el que se llegue a un acuerdo, o no, no modifica la ejecución del plan.

El proceso psicológico por el que se llega a la aceptación y convencimiento de un paralogismo característico de *argumentum ad baculum* tiene dos fases. En un primer momento existe la característica “obediencia a la autoridad”, que en psicología social experimental se ha demostrado que puede llegar a límites insospechados. Posteriormente, y mediante un proceso de “disonancia cognitiva” se produce la asimilación cognoscitiva necesaria no sólo para admitir la propia conducta (en este caso la aceptación de la ejecución del plan), sino para asimilarla cognitivamente, es decir, convencerse de la bondad de la misma (“no existe otro remedio”, “es el menos malo de los malos remedios”, o “se trata, en definitiva de una solución a un problema difícil”). Es decir, se llega a aceptar la conclusión, incluso convencerse de la misma, sin que quien detenta el poder haya tenido que justificarla racionalmente.

#### **4.4. *Argumentum ad hominem.***

La falacia *argumentum ad hominem* se comete cuando, para desacreditar una conclusión, se apela a las características personales (de ahí lo de *hominem*) del oponente, pese a que dichos atributos no tengan que ver con la conclusión. En psicología social experimental se ha analizado mucho este fenómeno, especialmente en el estudio del prejuicio.

En lo que respecta a la utilización del *argumentum ad hominem* en el caso de la defensa del PHN, podemos encontrar destacados ejemplos, como por ejemplo cuando se señala que “*los críticos del PHN son ecologistas radicales*”. El calificativo de “radical” tiene para muchas personas una connotación peyorativa. Para muchos otros, el ecologismo defiende intereses menos importantes que los valores económicos imperantes socialmente o, simplemente, pretenden objetivos inalcanzables, por lo que incluso pueden llegar a ser considerados como ilusos. Calificando de esta manera al oponente nos ahorramos tener que analizar sus propuestas, porque ya están descartadas de antemano.

Una de las variedades de *argumentum ad hominem* más características, y una de las preferidas en las discusiones de los políticos cuando los oponentes se enfrentan cara a cara, es la denominada *argumentum ad tu quoque*. Esta falacia consiste en rechazar un razonamiento atacando la inconsistencia del contrario respecto a un tema parecido en el pasado. Con esta falacia se consigue evitar que se discuta el tema en profundidad, descalificando al contrario y despreciando las razones del oponente sin llegar a analizarlas.

Uno de los ejemplos más palmarios de esta falacia es la crítica del Gobierno a las posibles alternativas que realiza el principal partido de la oposición en esta materia.. El *argumentum ad tu quoque*, con el que el Gobierno pretende zanjar la cuestión sin debatir su propio plan hidrológico se explicita de la siguiente manera: “*¿cómo puede el Partido Socialista proponer un plan alternativo en el que no se planteen trasvases, cuando el plan de Borrell de 1993 proyectaba la realización de 200 pantanos y 14 trasvases entre cuencas?*”.

Para no caer en este discurso falaz es preciso distinguir entre tres cuestiones diferentes en dicha pregunta:

- a) ¿Es bueno o malo el proyecto actual de plan hidrológico del PSOE? Analícese.
- b) ¿Fue bueno o malo el plan hidrológico que planteó Borrell? Analícese (si es que interesa ahora).
- c) ¿Es bueno o malo el PHN que plantea el Gobierno?. Analícese.

Mezclar las preguntas y justificar la bondad del PHN del Gobierno por el hecho de que el anterior del PSOE (versión Borrell) fuera un desatino (aunque realmente llegara a serlo), es aplicar con todo su rigor el *argumentum ad tu quoque*, que es falaz y que, por lo tanto induce a engaño.

#### **4.5. *Sofisma patético***

Se trata de una falacia que apela principalmente a la emoción (*pathos*) y no a la razón. La apelación a las emociones es un recurso muy eficaz, porque en muchos casos éstas son capaces de movilizar el comportamiento con mayor eficacia que los argumentos racionales. Digamos que sirve para que la gente se implique en un determinado asunto y lo haga, además, de una manera exaltada. No en vano, en psicología se analiza la emoción como un proceso

responsable tanto de la inducción como de la intensificación del comportamiento. La diferencia entre el recurso persuasivo denominado “apelación a las emociones” y el *sofisma patético* es que, en este último caso, la información que se presenta es falaz, por lo que resulta muy interesante cuando se carecen de argumentos racionales para defender los postulados. Así, mientras que la apelación a las emociones puede ser un recurso muy útil para favorecer conductas altruistas, por ejemplo, el sofisma patético, sin embargo, se utiliza cuando, en ausencia de argumentos racionales o incluso éticos, se apela a las emociones para inducir acciones de otro modo poco justificables.

La maniobra del *sofisma patético* es muy simple. Sólo consiste en dar con un principio sobre el que todo el mundo esté de acuerdo, o que nadie se atreva a refutar, que forme parte de los principales valores que se comparten socialmente y que tenga una fuerte carga emotiva. Sin ningún tipo de justificación se identifica el mensaje que queremos transmitir con dicho principio, de forma que, al asumir este último, se acepte implícito el mensaje sin cuestionar que se trata de una relación espúrea producto de una argumentación falaz. En este sentido, también consiste en una falacia de conclusión inatingente, pero cargada de apasionamiento.

Uno de los sofismas patéticos más claros en el tema que estamos tratando es cuando se apela a la necesidad del trasvase del Ebro *por una cuestión de solidaridad*. Apelar a la solidaridad conlleva reacciones emocionales intensas, ya que implica ayudar al desfavorecido, un valor que teóricamente es necesario que prevalezca para evitarse conflictos sociales. Cuando, además se acompaña de informaciones que ponen de manifiesto las penurias que acontecen a los perjudicados, esta reacción se convierte en un importante factor de persuasión. Así, en este caso se apela a la solidaridad, al tiempo que se presenta con numerosos detalles abundante información sobre los efectos desastrosos de la sequía en las zonas receptoras del trasvase.

Pero el trasvase de agua del Ebro no puede considerarse en modo alguno como una cuestión de solidaridad, ya que la solidaridad significa compartir bienes o recursos que uno posee con quien carece de ellos. Es decir, quien más tiene, comparte fraternamente algo con el desfavorecido, siempre que lo necesite más que aquél. No obstante, el agua no es un ente abstracto, una entelequia, sino que en el caso del PHN pretende ser un recurso palpable para diversos fines económicos. Y el trasvase tiene diferentes propósitos en función de donde se dirija. Así, en Almería y Murcia se pretende que se destine principalmente para uso agrícola, en la Comunidad Valenciana para el sector turístico y en Cataluña su finalidad será la industria.

Por ello no es una cuestión de solidaridad la demanda de agua para la agricultura de Almería y Murcia, que son las principales zonas hortofrutícolas de Europa. O para la actividad turística de la Comunidad Valenciana, que es una de las principales áreas turísticas del Mediterráneo. Ni para el cinturón de Barcelona, sin duda el de mayor actividad industrial de España. Especialmente cuando los territorios de la Cuenca del Ebro son mucho más deficitarios en estas actividades que las áreas receptoras de agua del trasvase. La solidaridad no consiste en “compartir el agua”, que en este caso es un instrumento, sino ayudar al desarrollo en los sectores agrícola, turístico, o industrial de los más desfavorecidos en los mismos. Y no se puede reclamar solidaridad a quien menos tiene, para que se beneficien los mejor dotados. Esto, simplemente, es deformación de la realidad.

Otro de los *sofismas patéticos* que se utilizan con mucha frecuencia es la conclusión de que “*el trasvase es justificable, porque el agua es de todos*”. Como en el caso anterior, se trata de un *sofisma*, porque está basado en la falacia de conclusión inatingente, a la vez que *patético*,

porque apela a reacciones emocionales para conseguir que se acepte con mayor vehemencia el paralogismo.

El agua, efectivamente es de todos, en tanto que es un bien público que todos tenemos derecho a disfrutar. El paralogismo ocurre cuando se concluye que, puesto que es de todos, también debe ser mía (al fin y al cabo yo también formo parte de esa comunidad pública). Si es mía, tengo derecho a utilizar la que necesite. Y si necesito el agua para criar hortalizas, justo es que me le lleve el agua donde las tengo plantadas.

Se trata de un sofisma porque el agua, que es de todos, ya cumple una serie de funciones, que no solamente son las de producir estímulos económicos, sino también beneficios sociales, ecológicos o estéticos. Y dichos beneficios se producen allí por donde se encuentra o por donde naturalmente discurre. Y detraer ese recurso del lugar que naturalmente ocupa de hecho altera, o incluso destruye, sus actuales funciones, desvirtuándose el sentido público que se defendía en las premisas. Es *patético* porque apela a pasiones. No solamente a la necesidad (en momentos de sequía), sino a las propias de patriotismo, cuando se asocia la idea de España con la apropiación de recursos que se encuentran en el territorio nacional.

#### **4.6. *Argumentum ad verecundiam* (apelación a la autoridad)**

El Gobierno ha señalado en numerosas ocasiones que ha apelado a la opinión de expertos para justificar la bondad del PHN, tales como miembros del Consejo Nacional del Agua, Comunidades Autónomas, asociaciones de regantes, etc. Se trata de una falacia conocida como *argumentum ad verecundiam*, o falacia de autoridad, que consiste en basar su argumentación en la opinión de personas de cierto reconocimiento para justificar unas conclusiones que son falsas.

Para que la opinión de alguien que tiene reconocimiento social sea válida y no se incurra en la falacia de apelación a la autoridad hay que tener en cuenta varios requisitos que deben cumplir aquellos a quienes se recurre y que básicamente podemos reunir en tres puntos:

- a) que se trate de personas de reconocido prestigio profesional o científico *en la materia que están informando*
- b) que no tengan fuertes intereses en esta cuestión (principalmente políticos o económicos) y
- c) que su opinión sea representativa de la de otros expertos independientes.

Aunque no sea un requisito imprescindible, debemos intentar contar con la opinión de varios expertos antes de aceptar las conclusiones.

Podemos ver que en los casos en los que el Gobierno apela a opiniones cualificadas (de regantes y miembros del CNA principalmente), no se cumple alguno (o ninguno) de estos requisitos que se consideran imprescindibles para que dicha opinión sea veraz y que no se induzca al engaño a la opinión pública mediante la falacia de *argumentum ad verecundiam*.

Así, el primer requisito establece que la opinión de las personas consultadas debe referirse a las cuestiones de las que ellos son expertos. Y no puede concluirse que los regantes, por el mero hecho de ser usuarios del agua (los principales, puesto que consumen el 80% de la

misma), o algunos miembros del Consejo Nacional del Agua (que están en calidad de representantes políticos o de colectivos sociales) tengan los conocimientos científicos necesarios como para ser consultados en referencia a las cuestiones técnicas de un plan hidrológico. Son los expertos (investigadores, profesores de universidad, técnicos, etc) de cada una de las diferentes disciplinas relacionadas con el agua (ecología, hidrología, economía, sociología, etc.) los que pueden hablar con conocimiento de causa. Para ello están los foros como este Congreso.

En segundo lugar, cuando se está discutiendo un plan billonario, en el que hay muchísimos intereses en juego, principalmente económicos y políticos, se debe exigir que los expertos consultados estén libres de sospecha de estar influidos o presionados por dichos intereses. Y eso no puede asegurarse de muchos de los miembros del Consejo Nacional del Agua, que también son presidentes de comunidades de regantes, o de otras instituciones que se van a ver muy favorecidas económicamente, cuando no se trata de altos cargos del Ministerio sobre los que, evidentemente, recae fundada sospecha de estar influidos por quienes les ha colocado en su puesto. Además, y para que todo haga más evidente que se trata de una falacia, los únicos miembros del Consejo Nacional del Agua que lo eran por su condición de expertos están en contra de este plan del Gobierno y lo justifican muy detalladamente, lo cual es un argumento contundente en contra de la credibilidad de quienes abogan a favor del trasvase.

Por último, pero no por ello menos importante, la comunidad científica en general se muestra en desacuerdo con este plan hidrológico y, muy especialmente, de determinadas obras, tales como construcciones de algunos pantanos y el propio trasvase de aguas del Ebro. Y pese a que una de las mejores fórmulas para informarse apropiadamente de cualquier cuestión es acudir a la opinión de los expertos, la ciencia no funciona con el principio de autoridad, sino que las conclusiones que emite siempre han pasado por el filtro de la comprobación experimental (o al menos empírica) de sus postulados utilizando, además, cauces de comunicación objetivos y contrastables, tales como Congresos y publicaciones en revistas de reconocido rigor científico.

## **5. Referencias bibliográficas**

Chóliz, M. (2001): El lenguaje y las mentiras de la propaganda, Valencia, Promolibro.

Capaldi, N. (2000): The art of deception, Ney York, Prometheus Books.

Durandin, (1993): L'information, la désinformation et la réalité, Paris, Presses Universitaires de France.

Durandin, (1982): Les mensonges en propagande et en publicité, Paris, Presses Universitaires de France.

Plantin, Ch. (2001): La argumentación, Barcelona, Ariel.