



UNIVERSIDAD CATÓLICA "ANDRÉS BELLO"
DIRECCIÓN GENERAL DE LOS ESTUDIOS DE POSTGRADO
ÁREA DE FILOSOFÍA
MAESTRÍA EN FILOSOFÍA
MENCIÓN TEORÍA DE LA ARGUMENTACIÓN

DIMENSIÓN SEMÁNTICA DE LA ARGUMENTACIÓN COMO
ACTO ILOCUCIONARIO COMPLEJO

Trabajo especial de grado para
optar al grado de Magíster en
Filosofía

Autor: Luis Alfonso Malavé
Naime

Asesor: Eduardo Piacenza

Puerto Ordaz, 22 de enero de 2011

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO I - ACTOS DE HABLA	7
Sección 1 - Introducción.....	7
1.1.- Acto de preferencia, acto proposicional y acto ilocucionario	7
1.2.- Actos ilocucionarios como actos convencionales	9
1.3.- Estructura de los actos ilocucionarios.....	10
Sección 2 - Estudios Posteriores	12
2.1.- Taxonomía de los actos ilocucionarios.....	12
2.2.- Cambios en las condiciones de éxito ilocucionario	14
2.3.- Fuerzas ilocucionarias primitivas y fuerzas ilocucionarias derivadas	16
2.4.- Condición de satisfacción de los actos ilocucionarios como semántica de los actos ilocucionarios.....	20
2.5.- Analiticidad y consistencia de las condiciones de éxito y satisfacción de los actos ilocucionarios	23
CAPÍTULO II - EL ANÁLISIS PRAGMA-DIALÉCTICO DE LA ARGUMENTACIÓN	25
Sección 1 - Argumentación como acto ilocucionario complejo.....	25
1.1.- Justificar y convencer como pretensiones esenciales en la argumentación	26
1.2.- La argumentación como ilocución	28
1.3.- Condiciones para el éxito del acto argumentativo	30
Sección 2 - Argumentación y discurso ideal	33
2.1.- Reglas del discurso ideal	38
2.2.- Falacias.....	40
CAPÍTULO III - ALGUNOS PROBLEMAS EN LA TESIS PRAGMA- DIALÉCTICA	43
Sección 1 - Condición esencial y convencimiento	43
Sección 2 - El discurso ideal y sus reglas	49
2.1.- La concepción pragma-dialéctica de buen argumento	49
2.2.- Las falacias	54
CAPÍTULO IV - CONDICIONES SEMÁNTICAS ARGUMENTATIVAS	57
Sección 1.- Noción de consecuencia lógica no-monotónica.....	58
1.1.- Razonamiento preferencial <i>default</i>	59
Sección 2.- Condiciones semánticas argumentativas y nociones derivadas	64
2.1.- Secuencia pre-argumentativa, condiciones de ajuste y satisfacción argumentativa	64

2.2.- Condiciones de éxito	70
2.3.- Analiticidad y nociones derivadas	73
Sección 3. Falacias	74
3.1.- Petición de principio.....	75
3.2.- Falacia <i>ad ignorantiam</i>	78
CONCLUSIONES	81
BIBLIOGRAFÍA	85

INTRODUCCIÓN

Una de las perspectivas más importantes de las últimas décadas con respecto a la teoría de la argumentación ha sido la teoría pragma-dialéctica de Frans van Eemeren y Rob Grootendorst. En la pragma-dialéctica¹ se combinan la teoría de los actos de habla de Austin y Searle (fundamento pragmático), las teorías sobre la lógica del discurso ordinario de Grice, lógica dialógica de Lorenzen y la dialéctica formal de Barth y Krabbe (fundamento dialéctico).

Como consecuencia de tales influencias, dos asunciones básicas conforman la pragma-dialéctica: el análisis de la argumentación como un acto ilocucionario complejo y la formulación de las reglas del discurso racional ideal –la discusión crítica para la resolución de diferencias de opinión–. Ambas asunciones están vinculadas a la postura central de la teoría pragma-dialéctica: la argumentación es un movimiento esencialmente dialéctico, que puede alcanzarse únicamente si se considera como medio racional para convencer a un oponente crítico (1992: 11).

Con respecto a la primera asunción, la argumentación es relacionada con una secuencia de oraciones que, tomadas individualmente, corresponden con una serie de actos ilocucionarios aseverativos, pero que en conjunto tienen como fin la justificación de una opinión determinada (1984: 45; 1992: 29). Además, en analogía con las condiciones de éxito planteadas por Searle para los actos

¹ De ahora en adelante, al decir «la pragma-dialéctica» nos referiremos a la teoría pragma-dialéctica ideada por van Eemeren y Grootendorst.

ilocucionarios simples, la pragma-dialéctica propone una serie de condiciones de éxito para la argumentación.

Con respecto a la segunda asunción, la pragma-dialéctica propone una serie de reglas para el funcionamiento correcto de los argumentos en su contexto natural: la discusión crítica dirigida a la resolución de diferencias de opinión (1984, 1987, 1992, 1996). Según van Eemeren y Grootendorst (1996: 303), estas reglas sistematizan el análisis, evaluación e identificación de las falacias, las cuales son definidas como violaciones de dichas reglas (1984: 182; 1992: 104).

En el presente trabajo analizaremos de manera crítica algunos aspectos básicos de las asunciones pragma-dialécticas. Específicamente, nos enfocaremos en analizar el modelo de valoración argumentativa subyacente, la necesidad de una pretensión de convencimiento en la condición esencial del acto argumentativo y la explicación de las falacias como violaciones de reglas discursivas.

De igual manera, se propondrá una perspectiva que dé respuesta a tales objeciones y que, además, pueda ser desarrollada independientemente de la postura pragma-dialéctica original. Específicamente, nuestro trabajo planteará algunas condiciones semánticas necesarias para el éxito en la realización del acto argumentativo y para su evaluación (satisfacción argumentativa). Se propondrá, sobre la base de lo anterior, una explicación alternativa de algunas falacias.

El desarrollo de las condiciones semánticas argumentativas pretende ser análoga a las direcciones de ajuste palabras-mundo, mientras que las condiciones de evaluación argumentativa lo es de las condiciones de satisfacción planteadas por Daniel Vanderveken y John Searle para los actos ilocucionarios simples.

CAPÍTULO I - ACTOS DE HABLA

En este capítulo presentaremos los aspectos fundamentales de la teoría de los actos de habla desarrollada por Searle y Vanderveken. En la primera parte estudiaremos los aspectos básicos de la teoría y sus antecedentes. En la segunda parte nos concentraremos en analizar algunos cambios que Searle introduce en su teoría y cómo Vanderveken –siguiendo muy de cerca la línea de Searle– enriquece la dimensión semántica de los actos ilocucionarios.

Sección 1 - Introducción

1.1.- Acto de preferencia, acto proposicional y acto ilocucionario

La hipótesis de Searle en *Actos de Habla* (1982) es que hablar un lenguaje consiste en realizar una serie de actos, los cuales son posibles debido a, y están regidos por, reglas sobre el uso de los elementos lingüísticos (1982: 25-26). La idea fundamental en los trabajos sobre el lenguaje de Searle –y posteriormente también en los de Vanderveken– es que los actos de habla son la unidad básica de la comunicación lingüística (1982:26). La consideración y análisis del mensaje lingüístico presupone que ese mensaje ha sido emitido o proferido.

A lo largo de las investigaciones sobre los actos de habla, Searle delimita tres acciones que se llevan a cabo al emitir una oración significativa. El hablante emite o profiere una serie de palabras, lo cual es llamado *acto de preferencia*. Además, el hablante usa esa serie de palabras para referir y predicar, es decir,

realiza *actos proposicionales*. Aunado a lo anterior, el hablante puede estar aseverando, preguntando, ordenando, *etc.*, es decir, realiza *actos ilocucionarios* (1982: 32).

Aunque hay oraciones sin contenido proposicional (ej. ¡urrah por el equipo!), normalmente al proferir una oración completa se realizan actos proposicionales y actos ilocucionarios. Así, al emitir la oración «Juan, cierra la puerta» el hablante se refiere a Juan y predica «cerrar la puerta» en una de sus conjugaciones, además realiza el acto ilocucionario *ordenar*, mientras que en la oración «Juan cierra la puerta», el hablante lleva a cabo el mismo acto proposicional del ejemplo anterior, pero ahora ese contenido proposicional es aseverado (realiza el acto ilocucionario *aseverar*). Por otra parte, es posible que haya actos de habla con el mismo contenido proposicional y la misma fuerza ilocucionaria pero bajo emisiones o preferencias distintas, por ejemplo «J.B, cierra la puerta del balcón» es una emisión distinta a «Juan, cierra la puerta», pero, en ciertos contextos, puede ser que con ambas órdenes el hablante se refiera al mismo sujeto y predique exactamente lo mismo (*i.e.* el hablante está ordenando lo mismo).

El análisis anterior permite distinguir entre los actos ilocucionarios complejos y los simples o elementales. Por ejemplo, hay una diferencia entre la negación ilocucionaria (que es un acto ilocucionario complejo) y los actos ilocucionarios elementales donde se niega el contenido proposicional: no es igual decir «prometo que no pagaré» que decir «no prometo que pagaré». En el primer caso se promete no hacer algo (es decir, se niega el contenido proposicional), pero en el segundo no se promete nada, se niega el prometer algo (es una negación ilocucionaria).

1.2.- Actos ilocucionarios como actos convencionales

Según Searle (1982:47), los actos ilocucionarios dependen de una serie de reglas que los configuran como tales. Estas reglas – llamadas *reglas constitutivas*– se distinguen de las reglas meramente regulativas de una conducta previa, por cuanto las reglas constitutivas regulan y constituyen una conducta específica. Por ejemplo, las reglas de los juegos son constitutivas: marcar un gol es una conducta configurada por una regla del fútbol que, a su vez, regula las formas en que puede marcarse un gol. Mientras que las reglas de etiqueta, por ejemplo cómo sentarse a la mesa y cuál cubierto utilizar en un momento determinado son regulativas de conductas previas (de sentarse a la mesa y de usar cubiertos para comer).

Las reglas constitutivas tienen normalmente la siguiente forma «x cuenta como y en el contexto C» (1982:45), donde «x» es una acción e «y» es la conducta institucionalizada mediante la regla constitutiva. En el caso de la conducta institucionalizada «marcar un gol», traspasar la línea de meta entre una de las porterías (bajo condiciones también institucionalizadas como, por ejemplo, no estar en posición adelantada) cuenta como la anotación de un gol en el contexto de los juegos de fútbol.

La idea es que los actos ilocucionarios pueden ser comprendidos debido a las reglas constitutivas que subyacen en las convenciones de los lenguajes. Una serie de palabras formando una oración (con un contenido proposicional) como, por ejemplo, «cerrarás la puerta», cuenta como una aseveración cuando se asume que dichas palabras corresponden con un estado de cosas; pero, cuenta como una orden si la intención del hablante es obligar al oyente a llevar a cabo el contenido proposicional del acto. Desde el punto de vista del oyente, es imposible comprender una

aseveración sin entender que el hablante asume un estado de cosas al cual corresponden sus palabras y, de igual manera, no puede comprender una orden dirigida a él sin entender que el hablante pretende obligarlo a llevar a cabo el contenido proposicional de la orden.

Como las oraciones están conformadas por actos ilocucionarios y actos proposicionales, es imposible comprender una oración completa, proferida literalmente, sin comprender tanto el significado del acto proposicional como el «significado» ilocucionario, es decir, aquello como lo que la oración cuenta en el contexto en el cual se ha proferido.

Searle (ver: 1979:30 y 1982:56) distingue entre emisiones (o preferencias) literales, cuando el significado que el hablante le da a sus emisiones es el significado que tienen las oraciones, y emisiones no-literales, en las cuales el significado intentado por el hablante es distinto al de la oración. Las emisiones no-literales son llamadas actos ilocucionarios indirectos. Así, oraciones como «¿tienes la hora?» o «¿puedes buscarme?» son –literalmente– preguntas sobre lo que alguien tiene o puede hacer en un momento determinado, pero el significado que les otorga el hablante normalmente va más allá del mero significado literal, porque con el primero posiblemente está pidiendo la hora y con el segundo pidiendo que el oyente lo busque.

1.3.- Estructura de los actos ilocucionarios

De acuerdo con lo que hemos dicho hasta ahora, los actos ilocucionarios dependen de ciertas convenciones lingüísticas. Parte fundamental de la teoría de los actos de habla desarrollada por Searle se basa en la identificación de esas convenciones lingüísticas y las condiciones de contorno para la realización exitosa de los actos ilocucionarios.

El éxito ilocucionario está estrechamente relacionado con lo que Austin llamaba *felicidad* del acto de habla (1982:62). La función de las condiciones de éxito es análoga a las reglas sobre el movimiento correcto de una pieza del ajedrez, es decir, las condiciones bajo las cuales es posible mover exitosamente las piezas del juego.

En la teoría de los actos de habla desarrollada en *Speech Acts (Actos de Habla)*, todo acto ilocucionario exitoso depende del cumplimiento de las siguientes condiciones: condiciones de contenido proposicional, condiciones preparatorias, condición de sinceridad y condición esencial.

Condiciones de contenido proposicional. En general, los actos ilocucionarios suponen un acto proposicional. Dependiendo del tipo de acto ilocucionario que se realice, el contenido proposicional puede cambiar. En una petición, el contenido proposicional es un acto futuro del oyente O, mientras que en el acto de dar las gracias (dar las gracias por algo) el contenido proposicional es un hecho pasado llevado a cabo por O (1982:74).

Condiciones preparatorias. Son aquellas presuposiciones necesarias para la realización del acto ilocucionario. Por ejemplo, en una promesa el hablante presupone que lo prometido es bueno para el oyente, mientras que en una amenaza se presupone que llevar a cabo la amenaza es algo no deseado por el oyente.

Condición de sinceridad. Es el estado psicológico que acompaña al acto ilocucionario concreto. En las peticiones, el hablante sincero desea que el oyente haga lo pedido, mientras que en las aseveraciones el hablante cree lo que asevera (1982:74).

Condición esencial. Mediante la condición esencial se formula la regla constitutiva del acto ilocucionario en cuestión, por lo tanto, su incumplimiento no solo trae como consecuencia un acto defectivo

o infeliz, sino que hace irreconocible el acto llevado a cabo. Por ejemplo, las aseveraciones cuentan como la asunción de que el contenido proposicional corresponde a un estado de cosas en el mundo, mientras que las promesas cuentan como una obligación por parte del hablante de llevar a cabo el contenido proposicional de su acto ilocucionario proferido (1982: 69-74).

Sección 2 - Estudios Posteriores

Las condiciones para el éxito ilocucionario y la clasificación de las fuerzas ilocucionarias a partir de dichas condiciones son precisadas más adelante en dos importantes trabajos: *Meaning and Speech Acts* (1979) y *Foundations of Illocutionary Logic* (1985), este último es obra de Searle junto con Daniel Vanderveken. En lo siguiente nos dedicaremos a analizar algunas de tales precisiones.

2.1.- Taxonomía de los actos ilocucionarios

En su primera obra sobre los actos de habla, Searle no desarrolla una clasificación rigurosa de los actos ilocucionarios, pero deja abierta la posibilidad a partir del estudio de las reglas constitutivas.

En *Meaning and Speech Acts* (1979) –aunque basado en un artículo de 1971 titulado *A Taxonomy of Illocutionary Acts*–, Searle critica la clasificación desarrollada por Austin y propone una nueva. En la nueva clasificación, Searle distingue cinco tipos generales de actos ilocucionarios elementales: actos aseverativos, actos directivos, actos promisorios, actos declarativos y actos expresivos.

La nueva clasificación se fundamenta en que sólo son posibles limitadas relaciones o direcciones de ajuste entre las oraciones proferidas y el mundo en que se profieren. En efecto, sólo son posibles cuatro direcciones de ajuste (*directions of fit*) en el lenguaje (1985:52):

- 1) La dirección de ajuste de las palabras al mundo (*the word-to-world direction of fit*). Es obtenida de manera exitosa cuando el contenido proposicional de los actos ilocucionarios corresponde con un estado de cosas independiente en el mundo en que se profiere dicho acto ilocucionario.
- 2) La dirección de ajuste del mundo a las palabras (*the world-to-word direction of fit*). Es obtenida exitosamente cuando el mundo es modificado para hacerlo corresponder con el contenido proposicional del acto ilocucionario proferido.
- 3) La doble dirección de ajuste (*the double direction of fit*). Al proferir exitosamente el acto ilocucionario el mundo es modificado, haciéndolo corresponder con el contenido proposicional de dicho acto –que, a su vez, representa el mundo como modificado–.
- 4) La dirección de ajuste vacía (*the null or empty direction of fit*). En tales casos no existe un ajuste entre el mundo y el contenido proposicional del acto ilocucionario proferido.

Los actos ilocucionarios elementales tienen uno de esos cuatro tipos de direcciones de ajuste. Así, todo acto aseverativo, sea una aserción, una conjetura, una predicción, etc., consiste en decirnos cómo es el mundo, es decir, tiene la dirección de ajuste palabras-al-mundo. Todo acto promisorio consiste en una modificación del mundo por parte del hablante para hacerlo corresponder con el contenido proposicional de su acto ilocucionario, es decir, tiene la dirección de ajuste mundo-a-las-palabras, por ejemplo las promesas y amenazas. Todo acto directivo consiste en hacer que el oyente modifique el mundo para hacerlo corresponder con el contenido proposicional del acto ilocucionario proferido por el hablante, es decir, tiene también la dirección de ajuste mundo-a-las-palabras (p. ej. órdenes, peticiones, ruegos). Todo acto declarativo tiene la doble dirección de ajuste, es decir, consiste en cambiar el

mundo por la exitosa realización del acto ilocucionario cuyo contenido proposicional es expresado como cambiando el mundo (p. ej. bautizar, casar). Por último, todo acto expresivo tiene la dirección de ajuste vacía (actos como saludar, expresar satisfacción o dar el pésame).

Como es posible notar, el planteamiento de direcciones de ajuste ayuda a crear una clasificación cerrada y precisa de los actos ilocucionarios elementales. Ya no se habla de actos particulares, como prometer u ordenar, sino que se estudian tipos generales de actos ilocucionarios a partir de una noción que pertenece a una investigación semántica. Por supuesto, esta nueva clasificación también ayuda a delimitar de manera más precisa las condiciones de éxito de los actos ilocucionarios.

2.2.- Cambios en las condiciones de éxito ilocucionario

En lo siguiente, nos guiaremos por la clasificación hecha en *Foundations of Illocutionary Acts* (1985). En ese trabajo, las condiciones de éxito ilocucionario ya no son planteadas para actos particulares, sino que se generalizan con respecto a cada uno de los cinco tipos de actos ilocucionarios elementales. Ello permite hablar de *fuerzas ilocucionarias primitivas*.

La fuerza de un acto ilocucionario (*fuerza ilocucionaria*) está determinada por siete componentes: un punto ilocucionario, el grado de fuerza (*degree of strength*) del punto ilocucionario, un modo de alcance (*mode of achievement*), condiciones de contenido proposicional, condiciones preparatorias, condición de sinceridad y grado de fuerza de la condición de sinceridad.

1) Punto ilocucionario. Es el propósito interno de cada tipo de acto ilocucionario. Es una generalización de la condición esencial. De manera informal, las aseveraciones tienen como propósito expresar cómo son las cosas, las promesas comprometen al

hablante a hacer algo, las órdenes intentan que los oyentes hagan algo, etc. (1985:14). Al igual que lo que mencionábamos antes sobre la condición esencial, el punto ilocucionario tiene que ser alcanzado para que el hablante tenga éxito en la preferencia de su acto ilocucionario y para que el oyente pueda reconocer dicha preferencia como un acto ilocucionario de un tipo específico.

La identificación del tipo de fuerza ilocucionaria al que pertenecen los actos ilocucionarios concretos depende del punto ilocucionario. Así, aunque promesas y amenazas son actos distintos, tienen el mismo punto ilocucionario (tienen como propósito que el hablante se comprometa a hacer algo en el futuro). De igual modo, aseveraciones y testimonios (punto ilocucionario aseverativo) u órdenes y peticiones (punto ilocucionario directivo). Tales actos concretos varían con respecto a otros elementos, pero tienen el mismo propósito básico (1985: 14).

2) Grado de fuerza del punto ilocucionario. Uno de los elementos que puede variar es la fuerza con la que se alcanza el punto ilocucionario (el propósito del acto en cuestión). Searle y Vanderveken (1985:15) distinguen la fuerza menor con la que se alcanza una petición en comparación con la insistencia en dicha petición (aunque ambas tienen el punto ilocucionario directivo, la segunda tiene un grado de fuerza mayor), o también la diferencia que hay entre *sugerir* y *jurar solemnemente*.

3) Modo de alcance. Algunos actos ilocucionarios requieren una forma especial o condiciones especiales para alcanzar el punto ilocucionario. Por ejemplo, quien da su testimonio ante un tribunal no solo *asevera* algo, sino que *testifica* (es decir, se necesita estar en un tribunal, ser llamado como testigo, entre otras cosas, para testificar) (1985:16).

4) Condiciones de contenido proposicional. Como mencionábamos en la sección anterior, dependiendo del acto ilocucionario, puede cambiar el contenido proposicional que ha de cumplirse. Por ejemplo, las promesas y amenazas tienen un contenido proposicional futuro, mientras que las aserciones simples son hechas en presente.

5) Condiciones preparatorias. Son aquellas condiciones que se presuponen para el éxito del acto ilocucionario. Por ejemplo, aunque las promesas y las amenazas comparten el mismo punto ilocucionario (son actos compromisorios), como decíamos antes, difieren en una condición preparatoria: las promesas suponen que lo prometido es del agrado del oyente, mientras que las amenazas suponen lo contrario.

6) Condición de sinceridad. Como habíamos mencionado antes, la condición de sinceridad es el estado mental que se expresa cuando se profiere un acto ilocucionario. El contenido proposicional del acto ilocucionario proferido es también el contenido proposicional del estado mental expresado con ese acto ilocucionario (1985:18).

7) Grado de fuerza de la condición de sinceridad. En los actos ilocucionarios concretos, el estado mental expresado puede variar en su fuerza. Por ejemplo, el deseo que expresa al *pedir* algo es más débil que al *implorar*, la creencia que se expresa al *jurar* es más fuerte que al *conjeturar*.

2.3.- Fuerzas ilocucionarias primitivas y fuerzas ilocucionarias derivadas

Uno de los objetivos de Searle y Vanderveken en *Foundations of Illocutionary Logic* (1985) es analizar las características lógicas que subyacen los lenguajes. Concretamente, tienen como fin definir recursivamente el conjunto de todas las fuerzas ilocucionarias a partir de unas pocas fuerzas primitivas (49). Según los autores antes

mencionados, este objetivo puede ser llevado a cabo porque existen ciertas regularidades en la formación de las fuerzas ilocucionarias para cualquier lenguaje posible. Se citan las siguientes:

1) Hay condiciones de contenido proposicional, preparatorias y de sinceridad que son generales a todas las fuerzas ilocucionarias que comparten el mismo punto ilocucionario (de ahora en adelante, *condiciones ilocucionarias generales*) (1985:50). Por ejemplo, todas las fuerzas ilocucionarias con el punto ilocucionario compromisorio tienen como condición general de contenido proposicional que su contenido proposicional debe representar un curso de acción futuro del hablante, como condición preparatoria general que el hablante es capaz de llevar a cabo tal acto futuro, y como condición general de sinceridad que el hablante tiene la intención de llevar a cabo esa acción (1985:50). Las condiciones ilocucionarias generales de una fuerza ilocucionaria particular, añaden Searle y Vanderveken (1985:50), son determinadas por su punto ilocucionario.

2) Es posible tomar ciertos grados de fuerza del punto ilocucionario y de la condición de sinceridad como estándares. De esa manera, se pueden comparar con los de otras fuerzas ilocucionarias. Por ejemplo, pudiera tomarse como estándar, para las fuerzas con el punto aseverativo, el grado de fuerza de compromiso con la verdad de la fuerza ilocucionaria de la aserción, el cual constituiría el *grado medio de fuerza* (1985:50).

3) El modo de alcance de algunas fuerzas ilocucionarias es especial y, por ello, no es común a todas las fuerzas ilocucionarias con el mismo punto ilocucionario. Pero pueden tomarse como punto de partida aquellos casos en los cuales no hay modo especial de alcance.

Como consecuencia de las consideraciones antes enumeradas, Searle y Vanderveken construyen cinco fuerzas primitivas de la siguiente manera (1985:59-62).

a) Fuerza primitiva aseverativa. Tiene el punto ilocucionario aseverativo, no tiene modo especial de alcance del punto ilocucionario, ni condiciones de contenido proposicional. Su condición preparatoria es que el hablante tiene razones para aceptar o evidencias que fundamentan la verdad del contenido proposicional de su aseveración, y su único estado psicológico es la creencia. Tiene el grado medio de fuerza del punto ilocucionario y de su condición de sinceridad. La fuerza ilocucionaria de la aserción (como acto particular, en contraposición de otros como la conjetura, el testimonio, etc.) es la fuerza ilocucionaria primitiva.

b) Fuerza primitiva comisiva. Tiene el punto ilocucionario compromisorio, sin modo especial de alcance y grado de fuerza medio. Su condición de contenido proposicional consiste en que el contenido proposicional representa un curso de acción futuro por parte del hablante. Su condición preparatoria consiste en que el hablante es capaz de llevar a cabo el acto representado en el contenido proposicional. Su estado psicológico es la intención. La fuerza ilocucionaria del compromiso con una acción futura es la fuerza ilocucionaria primitiva.

c) Fuerza primitiva directiva. Tiene el punto directivo, sin modo especial de alcance, y grado de fuerza medio. Su condición de contenido proposicional consiste en que el contenido proposicional representa un curso de acción futura por parte del oyente. Su condición preparatoria consiste en que el oyente es capaz de llevar a cabo la acción representada por el contenido proposicional, y su estado psicológico es el deseo. La fuerza ilocucionaria de la orden es la fuerza ilocucionaria primitiva.

d) Fuerza primitiva declarativa. Tiene el punto declarativo, el modo de alcance es que el hablante invoca su poder para llevar a cabo la declaración. No tiene condición de contenido proposicional. Su condición preparatoria consiste en que el hablante es capaz de conseguir el estado de cosas representado en su contenido proposicional sólo mediante la realización de su acto de habla. Sus estados psicológicos son la creencia y el deseo. El grado de fuerza del punto ilocucionario y de la condición de sinceridad es medio. La fuerza ilocucionaria de las delaraciones es la fuerza ilocucionaria primitiva declarativa.

e) Fuerza primitiva expresiva. Tiene el punto expresivo, no tiene modo especial de alcance, ni condición de contenido proposicional, preparatoria o de sinceridad.

A partir de las fuerzas ilocucionarias primitivas se obtienen todas las demás fuerzas ilocucionarias mediante una serie de operaciones que determinan nuevas condiciones de éxito para los actos ilocucionarios con la fuerza ilocucionaria obtenida por tal operación (1985:63). Las operaciones para obtener las demás fuerzas ilocucionarias son: 1) la adición de contenido proposicional (ej. la fuerza ilocucionaria de *reportar* tiene una condición proposicional más que la fuerza ilocucionaria de la aserción, pues, al reportar algo se supone que el contenido proposicional se refiere al pasado o el presente; mientras que una predicción, en cambio, difiere de la aserción en que su contenido proposicional es sobre el futuro). 2) La adición de condiciones preparatorias. Por ejemplo, la aceptación de una invitación tiene una condición preparatoria más que el compromiso con una acción futura, pues en el primero se supone un acto directivo –la invitación– que implica la posibilidad de rechazo (1985:66); mientras que una amenaza añade, como condición preparatoria, que el contenido del acto compromisorio es

indeseado para el oyente. 3) La adición de condiciones de sinceridad. Por ejemplo, *lamentar que P* añade una condición de sinceridad a la aserción, pues se asevera P –i.e. se cree que P – y también se expresa tristeza o insatisfacción por P (1985:66). 4) El incremento o disminución del grado de fuerza del punto ilocucionario y de la condición de sinceridad (ej. *Sugerir que P* difiere de *ordenar que P* en que tiene un grado menor en la fuerza del punto ilocucionario y en la condición de sinceridad). 5) La restricción del modo de alcance del punto ilocucionario (ej. el testimonio es una aseveración con un modo de alcance restringido, pues sólo puede ser testigo quien está en una especial situación con respecto a lo atestiguado; por su parte, un mandato es más restringido que una orden, porque en el mandato el hablante invoca una posición de autoridad sobre el oyente).

2.4.- Condición de satisfacción de los actos ilocucionarios como semántica de los actos ilocucionarios

En *Foundations of Illocutionary Acts*, Searle y Vanderveken definen las condiciones de éxito en la relación o dirección de ajuste mundo-palabras de cada fuerza ilocucionaria elemental. Estas definiciones son desarrolladas posteriormente por Vanderveken (2001, 2004).

Antes de analizar las nociones en cuestión, es importante referirnos a la definición de contexto de preferencia desarrollada en *Foundations of Illocutionary Acts*, y que es presupuesta en los trabajos de Vanderveken.

Según Searle y Vanderveken (1985: 27-31), un contexto de preferencia i es una relación de cinco elementos: un hablante, un oyente, un momento o tiempo, un lugar y un mundo de preferencia.

Sean I_1 , I_2 , I_3 , I_4 conjuntos que contienen respectivamente todos los posibles hablantes, oyentes, momentos y lugares de

preferencia, y sea W el conjunto de todos los mundos posibles en los cuales las oraciones y otras expresiones pueden ser proferidos (serán llamados *mundos posibles de preferencia*). Entonces, el conjunto I de todos los posibles contextos de preferencia es un subconjunto propio del producto cartesiano de esos cinco conjuntos. $I = I_1 \times I_2 \times I_3 \times I_4 \times W$. Cada contexto de preferencia particular i (es decir, cada $i \in I$) tiene cinco constituyentes, los cuales son llamados coordenadas del contexto: el hablante, a_i , el oyente, b_i , el momento, t_i , el lugar, e_i , y el mundo, w_i . Por lo tanto, $i \in \{a_i, b_i, t_i, e_i, w_i\}$.

La finalidad del desarrollo de una teoría sobre las condiciones de éxito y satisfacción ilocucionarios es explícitamente semántica en los trabajos de Vanderveken. Su estudio puede verse como una unificación de dos perspectivas teóricas. Por un lado, la perspectiva lógica que desarrolla la semántica formal para estudiar el significado de las proposiciones según sus condiciones veritativas. Por otro lado, la perspectiva de la filosofía del lenguaje ordinario, que se encarga del aspecto pragmático del lenguaje (especialmente del uso del lenguaje en un contexto).

La lógica ilocucionaria y la semántica del lenguaje ordinario tienen como fin principal, según Vanderveken (2004:5), el desarrollo de una nueva teoría sobre las condiciones de éxito y satisfacción de los actos ilocucionarios integrada a la teoría clásica sobre las condiciones veritativas de las proposiciones.

Las condiciones de éxito de un acto ilocucionario son aquellas condiciones que se deben cumplir para que efectivamente el hablante haya realizado ese acto ilocucionario en un contexto de preferencia (2004:5). Las condiciones de satisfacción son aquellas que debe cumplir el acto ilocucionario para que sea satisfecho en el contexto de preferencia (2004:6).

La condición de satisfacción está estrechamente relacionada con el éxito en el ajuste o correspondencia mundo-palabras de los actos ilocucionarios:

Los actos con la dirección de ajuste palabras-al-mundo (actos aseverativos) son satisfechos cuando el contenido proposicional del acto ilocucionario corresponde con un estado de cosas en el mundo (la proposición es verdadera).

Los actos con la dirección de ajuste mundo-a-las-palabras (directivos y compromisorios) son satisfechos cuando se hace corresponder el mundo al contenido proposicional del acto ilocucionario. En el caso de los directivos, se satisfacen cuando son obedecidos, y en los compromisorios cuando el hablante cumple.

Los actos con la doble dirección de ajuste (declarativos) se satisfacen cuando se realizan exitosamente.

Las condiciones de satisfacción ilocucionarias son irreducibles a las condiciones veritativas del contenido proposicional de las ilocuciones, aunque están estrechamente relacionadas:

1) No hay satisfacción ilocucionaria si no hay correspondencia (2004:5), de manera que todo acto ilocucionario satisfecho tiene contenido proposicional verdadero en el mundo de preferencia. Ello es evidente en el caso de las aserciones. Por su parte, una orden satisfecha (y todo acto directivo en esas circunstancias) tiene contenido proposicional verdadero, porque se ha cambiado el mundo para hacerlo corresponder con el contenido proposicional de la orden (lo mismo sucede con los actos compromisorios). En el caso de los actos declarativos, la satisfacción depende del éxito ilocucionario: si es proferido correctamente, se hace verdadero en el mundo y es satisfecho.

2) No es suficiente que el contenido proposicional del acto ilocucionario sea verdadero para que ese acto sea satisfecho.

También debe realizarse según la dirección de ajuste del tipo de acto ilocucionario al que pertenece.

Pero, además, en el caso de los actos directivos y compromisorios la satisfacción es auto-referente: el que una orden tenga contenido proposicional verdadero en un futuro, no quiere decir que fue obedecida –igual con los compromisorios–. Por ejemplo, si H le ordena a O que cierre la puerta, pero O, al no entender lo que H dijo, cierra la puerta y le pregunta a H «¿qué dijiste?», el contenido proposicional de la orden es verdadero, pero no para hacerlo corresponder con lo ordenado, de manera que la orden no ha sido obedecida. A diferencia de los actos con la dirección de ajuste palabras-al-mundo (actos aseverativos), en los cuales el contenido proposicional tiene que ser verdadero en el contexto de preferencia para ser satisfechos, tanto para los actos ilocucionarios con la dirección de ajuste mundo-a-palabras (directivos y compromisorios), como para los actos con doble dirección de ajuste (actos declarativos), la satisfacción depende de que el contenido proposicional sea verdadero como consecuencia de la realización del acto (2004:14).

2.5.- Analiticidad y consistencia de las condiciones de éxito y satisfacción de los actos ilocucionarios

Como parte de la semántica universal del uso del lenguaje, Vanderveken (2001:20) desarrolla nociones sobre analiticidad y consistencia para las condiciones de éxito y satisfacción. Su idea es usar dichas nociones para estudiar las expresiones del lenguaje ordinario (2001:20).

Por una parte, se puede estudiar la consistencia de la condición de éxito ilocucionario o realizabilidad y la satisfacibilidad del acto ilocucionario. Así, un acto ilocucionario es *realizable* si, y solo si, expresa un acto exitoso en algún contexto de preferencia

(2001:20), por ejemplo, una aserción como «las ballenas son peces» es un acto aseverativo realizable (comprensible como aserción) en ciertos contextos de preferencia. Mientras que un acto ilocucionario es *satisfacible* si, y solo si, es satisfecho en algún contexto de preferencia. El ejemplo anterior es realizable pero insatisfacible.

Por otra parte, debemos distinguir la analiticidad de las condiciones de éxito y de la condición de satisfacción. Un acto es analítico-inexitoso si es imposible que exista un contexto de preferencia en el cual pueda ser realizado literalmente con éxito. Tal es el caso de la paradoja de Moore «el gato está sobre la alfombra, pero no lo creo», así como aquellos casos en los cuales se niega una condición preparatoria «te ordeno que hagas P, aunque es imposible que hagas P». Un acto es analítico-insatisfecho (o insatisfacible) cuando, comprendido literalmente, es imposible que sea satisfecho en algún contexto de preferencia (2001:20), por ejemplo «no existo».

CAPÍTULO II - EL ANÁLISIS PRAGMA-DIALÉCTICO DE LA ARGUMENTACIÓN

En el presente capítulo, nos dedicaremos a describir y analizar los aspectos fundamentales de la teoría pragma-dialéctica de la argumentación. Estos aspectos pueden ser divididos de la siguiente manera: en primer lugar, el aspecto pragmático, es decir, el estudio de la argumentación como un acto de habla complejo, sus condiciones de éxito, así como sus efectos ilocucionarios y perlocucionarios. En segundo lugar, el aspecto dialéctico, es decir, el estudio de la argumentación como parte del discurso crítico para la resolución de diferencias de opinión, las reglas del discurso crítico y las falacias como violaciones de las reglas del discurso.

Sección 1 - Argumentación como acto ilocucionario complejo

Nuestro análisis se fundamentará, sobre todo, en uno de los primeros trabajos de los teóricos pragma-dialécticos, Frans van Eemeren y Rob Grootendorst: *Speech acts in argumentative discussions* (1984). Consideramos que, pese a la gran cantidad de obras posteriores de dichos autores, la obra en cuestión es la más clara en cuanto a sus motivaciones y fundamentos.

El objetivo general que plantea la pragma-dialéctica es proveer orientaciones prácticas y normativas sobre las discusiones argumentativas. Para lograr ese objetivo, es necesario, primero que nada, desarrollar una concepción sobre el uso del lenguaje en las discusiones críticas (1984:2).

La pragma-dialéctica se encuentra con dos problemas respecto al estudio de la argumentación como acto de habla. Por

una parte, se debe preguntar si realmente la argumentación es un acto de habla, pues hay diferencias importantes entre la argumentación y las características de los actos ilocucionarios desarrolladas por la teoría de los actos de habla de Searle (1984:3).

Si lo es, será posible plantear ciertas condiciones para la realización correcta de la argumentación (1984:3). Por otra parte, van Eemeren y Grootendorst (1984:3) asumen como un hecho que la argumentación es un intento para convencer al oyente de la aceptabilidad de una opinión expresada, ello implica que mediante la argumentación se pretende un efecto perlocucionario, por lo cual se cuestiona cuál es la relación entre el acto ilocucionario *argumentar* y la perlocución *convencer* (1984:3).

Para resolver los problemas antes señalados van Eemeren y Grootendorst (1984: 19-25) toman como base la teoría de los actos de habla planteada por Searle en *Speech acts* y *A taxonomy of illocutionary acts*.

1.1.- Justificar y convencer como pretensiones esenciales en la argumentación

La característica más importante que añaden van Eemeren y Grootendorst a la teoría de los actos de habla tiene que ver con el aspecto interactivo de los actos ilocucionarios. Según dichos autores (1984:19), un problema en la teoría de Searle es que estudia los actos de habla fundamentalmente desde el punto de vista del hablante, por cuanto su objetivo es la formulación de reglas semánticas. Por eso la teoría de los actos de habla se enfoca en el aspecto comunicativo, es decir, en la posibilidad de que las preferencias sean comprendidas como ciertos actos. Sin embargo, van Eemeren y Grootendorst (1984:23) añaden que los hablantes, al realizar actos de habla, también pretenden una respuesta particular de los oyentes, lo que constituye el aspecto interactivo de los actos

de habla. Esa característica interactiva de los actos de habla es, concretamente, la pretensión de que el oyente lleve a cabo una acción como consecuencia del acto ilocucionario del hablante, es decir, el hablante pretende la realización de un acto perlocucionario.

En concreto, van Eemeren y Grootendorst (1984:23) señalan que los hablantes no sólo pretenden ser *entendidos* por los oyentes, sino también que sus actos de habla sean *aceptados* por aquéllos. El oyente puede no comprender el acto de habla, caso en el cual le pide al hablante que lo explique o clarifique, pero también es posible que el oyente, habiendo entendido el acto de habla, no lo acepte, caso en el cual lo cuestiona, de manera que el hablante deberá justificar o defender lo que ha dicho.

La aceptación de un acto de habla no es el único efecto perlocucionario que el hablante puede pretender en un caso determinado. Es posible que, al decir algo, también pretenda intimidar, sorprender, animar, etc. Es por ello que van Eemeren y Grootendorst hacen la siguiente distinción: *aceptar* es un efecto perlocucionario *inherente* a los actos de habla, los demás efectos perlocucionarios son *consecutivos* (1984:24).

En síntesis, van Eemeren y Grootendorst (1984:25) consideran que como la comprensión del acto ilocucionario y la realización del efecto perlocucionario inherente pueden ser asumidos entre las intenciones del hablante –en las conversaciones ordinarias entre interlocutores–, y por cuanto el hablante intenta llevar a cabo ambos efectos mediante la misma preferencia, dichos aspectos de la acción verbal (la comunicativa y la interactiva) son parte de un acto de habla completo y deben ser tomados en cuenta en la teoría de los actos de habla.

En el caso de la argumentación, el efecto perlocucionario inherente es el convencimiento. En palabras de los autores

estudiados (1984:47), la realización del acto ilocucionario complejo *argumentación* no debe ser caracterizado solamente por la pretensión de que el oyente comprenda que el hablante está intentando justificar o refutar una opinión particular, también está diseñado para convencer al oyente de la aceptabilidad o no de esa opinión.

De esta manera, la pragma-dialéctica puede dar respuesta a uno de los problemas que se le presentan. Si realmente la argumentación puede ser analizada como un acto ilocucionario, entonces es perfectamente válido analizarlo como un acto mediante el cual se intenta justificar una proposición (una opinión expresada) y, a su vez, convencer al oyente –o hacer que éste acepte una proposición racionalmente–.

1.2.- La argumentación como ilocución

Antes que nada, debemos aclarar que van Eemeren y Grootendorst entienden por *argumentación* las proposiciones que funcionan como dato y garantía en el modelo de Toulmin (2003:90-91), es decir, sólo las premisas y el vínculo premisas-conclusión constituyen la argumentación, mientras que la conclusión del argumento (la opinión justificada) no lo es, aunque está relacionada con ella. La argumentación justifica o ataca la opinión expresada.

Ahora bien, el segundo problema confrontado por la pragma-dialéctica (si se puede fundamentar consistentemente el estudio del acto argumentativo sobre la base de la teoría de los actos de habla) se divide en tres sub-problemas (1984:32-33): 1) la argumentación completa consiste en más de una oración; 2) tiene dos fuerzas ilocucionarias simultáneas, pues, por una parte pueden ser aserciones, pero en conjunto conforman un acto argumentativo; y, por último, 3) una constelación de afirmaciones (*statements*) puede ser descrita como argumentación sólo si está en relación con otra

oración (o conjunto de oraciones) cuya preferencia cuenta como una opinión expresada.

Para resolver tales problemas, van Eemeren y Grootendorst (1984:34) consideran que es necesario distinguir entre fuerzas ilocucionarias en el *nivel de las oraciones* y fuerzas ilocucionarias en un *nivel textual superior*.

En la comunicación es posible distinguir unidades del lenguaje mayores a las unidades mínimas del lenguaje con la que se relaciona la teoría básica de los actos de habla de Searle. Esas unidades mayores son, frecuentemente, *secuencias* que consisten en combinaciones de oraciones. Van Eemeren y Grootendorst se refieren a esas secuencias como actos ilocucionarios complejos (1984:34).

El próximo paso es asociar la argumentación con una de esas secuencias. Es en ese sentido que la argumentación es un acto ilocucionario complejo. Según los autores estudiados (1984:34), ese acto complejo está compuesto de ilocuciones elementales que pertenecen, en un primer nivel, a la categoría de los actos aseverativos (en ese nivel se encuentran directamente relacionados con oraciones). En un nivel superior, la constelación total de esas ilocuciones elementales constituye el acto complejo de la argumentación.

También en el nivel textual superior se configura la opinión expresada. En un nivel primario esa opinión puede ser un acto aseverativo o de otra índole, pero en el nivel textual superior se configura como una opinión expresada vinculada –mediante un vínculo justificativo o refutatorio– con una constelación de oraciones –la argumentación–.

1.3.- Condiciones para el éxito del acto argumentativo

Seguendo el desarrollo de la teoría de los actos de habla de Searle, van Eemeren y Grootendorst proponen las condiciones de felicidad o éxito que deben cumplirse para que un acto argumentativo sea correctamente realizado.

En primer lugar, van Eemeren y Grootendorst (1984:41) hacen una importante y útil distinción dentro de las condiciones de éxito. Hay condiciones que de no cumplirse hacen irreconocible el acto que se está llevando a cabo, esas condiciones –que llamarán *condiciones de reconocimiento*– son la condición esencial y las condiciones de contenido proposicional (1984:43). Las demás condiciones son necesarias para la realización correcta del acto ilocucionario, por lo que son llamadas *condiciones de corrección* (1984:41).

En el caso específico de la argumentación, la situación inicial es la de un hablante H que pone ante un oyente O una serie de afirmaciones (*statements*), s_1, s_2, \dots, s_n , que actúan como argumentación a favor o como contra-argumentación frente a una opinión expresada p . En esa situación, las condiciones de reconocimiento son las siguientes.

Condición de contenido proposicional. La constelación de afirmaciones (*statements*), s_1, s_2, \dots, s_n consiste en actos aseverativos en los cuales son expresadas proposiciones (1984:43).

Condición esencial. Difiere según si es una argumentación a favor o una contra-argumentación.

Argumentación a favor. Avanzar la constelación de afirmaciones s_1, s_2, \dots, s_n cuenta como un intento de H de justificar la

opinión p a la satisfacción del oyente O , *i.e.* para convencer a O de la aceptabilidad de la opinión p .²

Argumentación en contra. Avanzar la constelación de afirmaciones s_1, s_2, \dots, s_n cuenta como un intento de H de refutar la opinión p a la satisfacción del oyente O , *i.e.* para convencer a O de la inaceptabilidad de p .³ (1984:43).

Una modificación importante hecha en *Argumentation, communication and fallacies* (1992) tiene que ver con la distinción entre argumentación a favor y argumentación en contra. En esa obra (1992:31), van Eemeren y Grootendorst consideran innecesario distinguir dos condiciones esenciales, porque la argumentación en contra realmente contiene una serie de afirmaciones que justifican la negación de la opinión expresada. En consecuencia, la condición esencial es una sola, a saber:

Condición esencial. La realización de la constelación de actos de habla que consisten en los actos de habla elementales s_1, s_2, \dots, s_n , cuenta como un intento del hablante de justificar la opinión p , esto es, para convencer al oyente de la aceptabilidad de su punto de vista con respecto a p .⁴ (1992:31).

Como puede verse, van Eemeren y Grootendorst unen en la condición esencial dos elementos que consideran asociados en la argumentación –y en todo acto ilocucionario, según lo que vimos antes–: un elemento comunicativo, la pretensión del hablante de justificar su punto de vista u opinión, y un elemento interactivo, la pretensión del hablante de convencer al oyente –hacer que acepte

² *Advancing the constellation of statements s_1, s_2, \dots, s_n counts as an attempt by S to justify O to L 's satisfaction, i.e. to convince L of the acceptability of O .* En este caso S es el hablante, O la opinión expresada, L el oyente.

³ *Advancing the constellation of statements s_1, s_2, \dots, s_n counts as an attempt by S to refute O to L 's satisfaction, i.e. to convince L of the unacceptability of O*

⁴ *The performance of the constellation of speech acts that consists of the elementary speech acts $1, 2, \dots, n$ counts as an attempt by the speaker to justify p , that is to convince the listener of the acceptability of his standpoint with respect to p .*

su argumento—. Esto significa que, en el caso de la argumentación, el acto va unido a la pretensión del hablante de lograr un efecto perlocucionario en el oyente (intentar convencerlo).

En lo siguiente, asumiremos las condiciones de corrección sin la distinción entre argumentación a favor y en contra, tal como son planteadas en *Argumentation, communication and fallacies* (1992:31).

Condiciones preparatorias.

a. El hablante cree que el oyente no acepta (o al menos no acepta automática o totalmente) su punto de vista –la opinión expresada– con respecto a p .

b. El hablante cree que el oyente está preparado para aceptar las proposiciones expresadas en los actos de habla elementales s_1, s_2, \dots, s_n .

c. El hablante cree que el oyente está preparado para aceptar la constelación de actos de habla elementales s_1, s_2, \dots, s_n como una justificación aceptable de p .

Condiciones de responsabilidad.

a. El hablante cree que su punto de vista con respecto a p es aceptable.

b. El hablante cree que las proposiciones expresadas en los actos de habla elementales s_1, s_2, \dots, s_n son aceptables.

c. El hablante cree que la constelación de actos de habla elementales s_1, s_2, \dots, s_n es una justificación aceptable de p .

Una importante acotación con respecto a las condiciones de responsabilidad muestra por qué van Eemeren y Grootendorst la llaman así y no «condiciones de sinceridad». Según los autores comentados (1992:32), la condición de responsabilidad (a) no excluye la posibilidad de razonamientos hipotéticos como la reducción al absurdo, porque, en tal caso, el argumentante se

compromete con la creencia de que su punto de vista (hipotético) es aceptable. Por ello, más que creer en la aceptabilidad de su punto de vista en un sentido psicológico fuerte, el argumentante acepta responsablemente el punto de vista en cuestión.

Por su parte, las otras dos condiciones de responsabilidad no excluyen la posibilidad de que el argumentante realmente no crea que las proposiciones expresadas en su argumento sean aceptables o que realmente justifiquen el punto de vista u opinión expresada. La condición de responsabilidad –a diferencia de la condición de sinceridad searleana– no implica que el hablante siempre sea sincero. Bien puede estar mintiendo, pero incluso en esa situación, el hablante se compromete (es responsable) con lo que ha dicho (1992:32).

Sección 2 - Argumentación y discurso ideal

En la pragma-dialéctica, el proceso argumentativo es situado en un contexto ideal. Ese contexto ideal, la discusión crítica para la resolución de una diferencia de opinión, exterioriza y explicita una serie de etapas y reglas discursivas que son consideradas básicas.

Douglas Walton, en *What is Reasoning? What is an Argument?* (1990), propone una definición de argumentación pragma-dialéctica. Para Walton (1990:411) un argumento es un medio social y verbal para tratar de resolver, o al menos contender con, un conflicto o diferencia entre dos o más partes. Es decir, la argumentación tiene un fin básico, la resolución de problemas de diferencias de opinión. Van Eemeren y Grootendorst (1992:14), señalan que un argumentante sólo puede resolver una disputa con respecto a un punto de vista si tiene éxito en convencer a su interlocutor mediante argumentos que defiendan la aceptabilidad de dicho punto de vista.

Ahora bien, ¿cómo debemos interpretar lo que es resolver un problema de diferencia de opinión según la pragma-dialéctica?

Una posición es que la *resolución de un problema de diferencia de opinión* debe ser interpretada de manera consensualista (Goldman,1994:32). Desde este punto de vista, la discusión crítica y la argumentación tienen como objetivo el consenso de las partes. Esa interpretación tiene puntos a favor: van Eemeren y Grootendorst se refieren a la resolución de las disputas como una cuestión de acuerdos (*agreement*). Además, van Eemeren y Grootendorst señalan que la discusión se resuelve cuando una de las partes convence a la otra, pero se convence cuando externamente la contraparte acepta los argumentos y la opinión del argumentante (como en 1984:57 y 69), por lo que puede concluirse que la aceptación pública por una de las partes de los argumentos de la otra es suficiente para la resolución de la disputa. Desde este punto de vista, la resolución de una disputa depende de la aceptación, más allá del valor objetivo de los argumentos de los interlocutores.

La concepción pragma-dialéctica, interpretada de ese modo, es criticada por Goldman (1994). Por una parte, si en la argumentación sólo importara el consenso, sería legítimo suprimir la evidencia que lo obstruye (31-32). En segundo lugar, en aras del consenso sería legítimo evitar la introducción de información que pudiera refutar una opinión universalmente aceptada (32). Por último, si el consenso fuese lo más importante, entonces, de existir una pastilla que condujese a aceptar ciertas proposiciones, los argumentantes deberían tomarla para producir el consenso en cuestión (32).

Es posible evitar tales objeciones si se interpreta que *resolver una disputa crítica* es el resultado de procedimientos objetivos de evaluación de los argumentos. De esta manera, aunque un interlocutor acepte el argumento de su oponente, no se resuelve la

diferencia de opinión si la evaluación objetiva de ese argumento es negativa (por ejemplo, si hay mejores argumentos en la discusión o el argumento es inválido).

Esa interpretación se fundamenta principalmente en la función que cumplen las reglas de los discursos críticos propuestas por la pragma-dialéctica. Las reglas planteadas distinguen los movimientos razonables de los que no lo son, lo que implica que, en una discusión crítica, no toda aceptación de los argumentos de la otra parte resuelve la disputa. En cambio, la resolución tiene lugar cuando se aceptan los argumentos más razonables según las reglas del discurso. Este planteamiento toma dos formas:

1) La pragma-dialéctica concibe las falacias como obstrucciones a las reglas de la discusión crítica (*i.e.* obstruyen la resolución de la diferencia de opinión) (1992:104), pero, desde una perspectiva íntegramente consensualista, definir las falacias como obstrucciones a la resolución de la diferencia de opinión es incorrecto, porque en muchos casos –y ello es lo que origina el análisis lógico de las falacias– los hablantes no se dan cuenta de estar cometiendo una falacia. Desde un punto de vista consensualista, las falacias no dificultan la resolución de la discusión, todo lo contrario, posibilitan una solución rápida del problema.

2) Una de las reglas de la discusión crítica –regla 9 en (1992)– expresamente prescribe que toda defensa fallida debe conducir a que la parte que la planteó se retracte, y toda defensa exitosa –es decir, cuando es exitosamente defendido el punto de vista en cuestión– obliga a la contraparte a retractarse de su duda con respecto al punto de vista defendido (1992:185). Cuando se habla de defensas fallidas o exitosas van Eemeren y Grootendorst se refieren al establecimiento definitivo de los resultados de la discusión. En ese sentido, señalan que ello depende de ciertos

procedimientos valorativos, discriminados en procedimientos de identificación, evaluación y razonamiento (1992:184). Esos procedimientos son desarrollados en *Speech acts in argumentative discussions* (1984). Veamos cómo son caracterizados.

- Procedimiento de identificación. Generalmente, las partes tienen puntos en común al inicio de la discusión. En la discusión crítica todos esos puntos en común son incluidos, de manera que es posible apelar a ellos en el curso de la discusión, siendo la única limitación que el conjunto de tales proposiciones comunes sea consistente (no haya contradicción entre las proposiciones). Por ejemplo, si una de las partes duda de cierta afirmación, la contraparte, si considera que esa afirmación es uno de los puntos en común, puede apelar a la lista de puntos previos aceptados. Al identificar una afirmación como punto en común, la parte que la puso en tela de juicio debe retractarse (1984:166).

- Procedimiento de evaluación (*testing*). Las partes pueden ponerse de acuerdo en la apelación a otras fuentes de afirmaciones aceptadas. Por ejemplo, determinar que ciertos términos sólo podrán ser aclarados mediante el uso de un diccionario específico, o aceptar las proposiciones de una enciclopedia, de manera que si una de las partes duda de alguna proposición que no ha sido aceptada como punto previo en común, cuando la fuente aceptada previamente determina que esa proposición es verdadera, la parte dubitativa debe retractarse de su duda (1984:167).

- Procedimiento de razonamiento. Consiste en la identificación del vínculo de justificación premisas-conclusión, es decir, si los argumentos propuestos por las partes son válidos. Previo al procedimiento de razonamiento, es necesario un procedimiento de explicitación (1984:168), mediante el cual se hacen explícitos todos los elementos de los argumentos propuestos por las partes. Si el

procedimiento de explicitación es exitoso con respecto a un argumento, entonces ese argumento es válido –la conclusión es justificada por las premisas–. Además, las partes pueden ponerse de acuerdo con respecto a cierto tipo de procedimientos para identificar la validez de los argumentos, de manera que, pese a no ser lógicamente válido, un argumento puede resultar válido por algún procedimiento distinto, por ejemplo, las reglas dialógicas de la Escuela Erlangen (1984:169). Se supone que esos otros procedimientos también deben ser racionalmente correctos.

Los procedimientos descritos delimitan lo que debe entenderse por resolución de una disputa o diferencia de opinión. La aceptación de las partes no es meramente consensual. Sólo deben aceptarse los argumentos cuyas razones son aceptadas por las partes y cuya conclusión está justificada por esas razones. En una disputa, un argumento cumple con esas características si, y solo si, sus premisas (o razones) son parte de la base de proposiciones comunes (o de las proposiciones producidas por los procedimientos aceptados) y son deductivamente válidos o correctos de acuerdo con algún otro procedimiento racional.

Ese es el sentido que tienen las reglas 12 y 17 en *Speech acts in argumentative discussions*. En el caso de la regla 12, el argumentante defiende suficientemente su punto de vista inicial si ha defendido exitosamente el potencial justificativo (o refutatorio) de su acto complejo argumentativo y ha defendido suficientemente todas sus opiniones subordinadas. En caso contrario, el antagonista ha tenido éxito en su ataque al punto de vista inicial (1984:171)⁵.

⁵ «Rule 1.a. The protagonist has sufficiently defended the initial point of view if he has successfully defended the justificatory or refutatory potential (which has been called into question) of the illocutionary act complex of argumentation that he has advanced in defence of the initial point of view and if he has sufficiently defended all subordinate points of view; b. in all other cases the antagonist has sufficiently attacked the initial point of view».

Además, el argumentante defiende suficientemente los puntos subordinados si, y solo si, defiende exitosamente el contenido proposicional y el potencial justificativo de los argumentos subordinados mediante los procedimientos evaluativos antes descritos (procedimientos de identificación, evaluación, explicitación y razonamiento) (1984:170). Por su parte, la regla 17 determina cuándo una de las partes está obligada a retractarse: en el caso del argumentante protagonista (es decir, quien propone un punto de vista inicial), está obligado a retractarse si el antagonista ha atacado suficientemente el punto de vista defendido por aquél, mientras que el antagonista está obligado a retractarse de su duda cuando el argumentante ha defendido exitosamente su punto de vista (1984:174).

2.1.- Reglas del discurso ideal

El discurso crítico para la resolución de diferencias de opinión es dividido en cuatro etapas, cada una de las cuales contiene reglas que determinan los movimientos permitidos dentro de la discusión. Esas reglas, como ya hemos visto, tienen como objetivo posibilitar la resolución de la disputa.

Las cuatro etapas que conforman la estructura de una discusión simple son: etapa de confrontación, donde se presenta la diferencia de opinión –es decir, donde se establece el desacuerdo entre las partes–; etapa de apertura, donde las partes identifican sus compromisos iniciales (como las puntos de partida comunes, el procedimiento, etc.); etapa argumentativa, donde se profieren los argumentos en defensa o ataque de las opiniones expresadas; y la etapa conclusiva, donde las partes determinan si los argumentos han sido exitosamente defendidos o, por el contrario, han sido exitosamente atacados (1996:281-282).

Las reglas del discurso se distribuyen entre las etapas de la discusión crítica. Aunque entre los diversos trabajos de la pragmática dialéctica hay diferencias en cuanto al número de reglas, el contenido no varía mucho. Nos guiaremos por las reglas dispuestas en *Argumentation, communication and fallacies* (1992:208-209) especialmente por la claridad y lo exhaustivo con que son expuestas.

Regla 1. Las partes no deben impedir que la contraparte proponga un punto de vista o que dude de un punto de vista.

Regla 2. La parte que propone un punto de vista está obligada a defenderlo si la otra parte le pide que lo haga.

Regla 3. El ataque de una de las partes sobre un punto de vista debe referirse en realidad al punto de vista propuesto por la otra parte.

Regla 4. Una parte puede defender su punto de vista sólo mediante argumentos relacionados con ese punto de vista.

Regla 5. Una parte no puede falsamente presentar algo como una premisa dejada implícita por la otra parte ni negar una premisa que ha sido dejada implícita por ella misma.

Regla 6. Una parte no puede presentar falsamente una premisa como un punto común (accepted starting point) ni negar una premisa representando un punto común.

Regla 7. Una parte no puede considerar un punto de vista como concluyentemente defendido si la defensa no tiene lugar mediante un esquema argumentativo apropiado y correctamente aplicado.

Regla 8. En su argumentación, una parte puede usar solamente argumentos que son lógicamente válidos o capaces de ser validados haciendo explícita una o más premisas.

Regla 9. La defensa fallida de un punto de vista debe resultar en la retractación de la parte que propuso ese punto de vista, y una

defensa concluyente debe resultar en la retractación de la parte que dudaba de ese punto de vista.

Regla 10. Una parte no debe usar formulaciones que son insuficientemente claras o confusamente ambiguas, y debe interpretar las formulaciones de la otra parte de manera tan cuidadosa y precisa como sea posible.

2.2.- Falacias

En la pragma-dialéctica, las falacias son vistas como violaciones de las reglas del discurso, de manera que una falacia es un movimiento que obstruye, o al menos amenaza con obstruir, la resolución de la discusión crítica (1992:104).

Como consecuencia de esta perspectiva sobre las falacias, un argumento o movimiento dentro de un discurso sólo puede ser identificado como un tipo de falacia si el discurso real es interpretado como un discurso crítico (1992:105).

La motivación de van Eemeren y Grootendorst para plantear esta posición dialéctica de las falacias es la unificación de las explicaciones sobre las falacias. Por otra parte, los autores comentados consideran que su enfoque es más amplio que los enfoques lógicos, por cuanto son tomadas en cuenta todas las violaciones de las reglas de la discusión, no solamente los errores lógicos que tienen que ver con la validez (1992:105). A su vez, es más específico que las concepciones lógicas, porque todas las falacias son sistemáticamente vinculadas con la resolución de una diferencia de opinión (1992:105).

Veamos sucintamente algunas violaciones de las reglas del discurso relacionadas con las falacias tradicionales.

Falacias lógicas o formales. Todas son violaciones de la regla 8 que obliga al uso de esquemas válidos. Así, es posible que una de las partes trate una condición necesaria como si fuera suficiente,

dando lugar a la falacia de afirmación del consecuente (1992:212); o que trate una condición suficiente como si fuera necesaria, dando lugar a la falacia de negación del antecedente (1992:213). También es posible que confunda las propiedades de las partes con las del todo, dando lugar a las falacias de composición y división (1992:213).

Falacia ad hominem. El ataque a la persona del argumentante –y no a su argumento– es una violación de la primera regla de las discusiones críticas. Así, una parte puede prohibir de entrada las opiniones y puntos de vista de la contraparte dudando de su experiencia, inteligencia o buena fe (*ad hominem* abusivo), levantando sospecha sobre sus motivos (*ad hominem* circunstancial) o aduciendo inconsistencia entre las ideas que la contraparte mantenía en el pasado y las proferidas en la discusión (*tu quoque*) (1992:212).

Falacia ad ignorantiam. Puede tener lugar mediante la violación de reglas distintas y en diferentes etapas. Se comete la falacia en una disputa en la cual sólo el protagonista debe mostrar si su punto de vista es correcto –donde el antagonista sólo duda del punto de vista del protagonista, pero no defiende un punto de vista opuesto al de aquél– si se modifica indebidamente la carga de la prueba, de manera que sea el antagonista quien deba probar que el punto de vista del protagonista es incorrecto. En este caso, se viola la regla 2 de las discusiones críticas, pues quien debía defender su punto de vista no lo hace (1992:212).

El antagonista comete la falacia cuando hace absolutos los resultados de su ataque al punto de vista del protagonista al considerar que, como no ha sido exitosa la defensa de tal punto de vista, es verdadera la opinión contraria. En tal caso, viola la regla 9 (1992:213).

Petición de principio. Según van Eemeren y Grootendorst (1992:214), se comete cuando una de las partes presenta falsamente una proposición como un punto de vista común mediante la preferencia de un argumento fundamentado en la opinión cuestionada en la discusión. En tal caso se viola la regla 6 de las discusiones críticas, porque se supone que el punto de vista cuestionado no es parte de los puntos comunes en la discusión (1992:153).

CAPÍTULO III - ALGUNOS PROBLEMAS EN LA TESIS PRAGMA-DIALÉCTICA

En el presente capítulo analizaremos algunos problemas en los principales planteamientos de la tesis pragma-dialéctica. Estudiaremos ciertas dificultades al integrar la pretensión de convencimiento con la condición esencial de la argumentación. Además, analizaremos por qué consideramos que la concepción de buen argumento derivada del discurso ideal, así como la definición y análisis de algunas falacias, es insatisfactoria.

Sección 1 - Condición esencial y convencimiento

Según van Eemeren y Grootendorst (1984:47-74; 1992:31), lo esencial de la argumentación es que cuenta como la justificación de un acto ilocucionario, mediante otros actos ilocucionarios, para convencer al oyente, o, desde un punto de vista externo, para que el oyente acepte públicamente el argumento.

Van Eemeren y Grootendorst inscriben su propuesta sobre la relación entre argumentación y convencimiento en un planteamiento más general. Todo acto ilocucionario implica un acto perlocucionario inherente que no es más que la aceptación del acto ilocucionario en cuestión (1984:23). Como consecuencia de lo anterior, la condición esencial debe plantearse en términos de esa característica interactiva, específicamente debe incluirse la pretensión del hablante de que el oyente acepte el acto ilocucionario (1984: 24, 47).

A diferencia de lo señalado por la pragma-dialéctica, consideramos que algunos actos ilocucionarios no implican necesariamente una pretensión de aceptación.

a) Algunos tipos de actos ilocucionarios no tienen un acto perlocucionario inherente: como señala Searle (1982:54), al decir «hola» no se intenta provocar un estado o acción en los oyentes más allá de ponerlo en conocimiento de que está siendo saludado.

b) Los actos ilocucionarios no siempre van acompañados de una pretensión perlocucionaria: en los actos aseverativos, el hablante no siempre pretende que el oyente acepte el acto en cuestión, si eso quiere decir que crea, o públicamente asienta sobre, lo proferido por el hablante (1982:55). Cuando señalamos «llueve, aunque no espero que usted lo crea» aseveramos correctamente. Si la pretensión de aceptación fuera esencial al acto aseverativo, entonces un acto de habla con la forma anterior sería incomprendible⁶.

Incluso en el caso de las promesas es posible un acto que no vaya acompañado con la pretensión de aceptación. En principio parece razonable señalar que es inherente a toda promesa la pretensión de aceptación de dicha promesa. Si el promitente es sincero y, además, considera que es posible y beneficioso para el oyente realizar lo prometido, entonces, *prima facie*, el promitente pretende que el oyente acepte la promesa. Sólo en principio opera tal condición, porque hay casos en los cuales el promitente, aunque cree que se cumplen todas las condiciones para que el oyente acepte la promesa, espera que por alguna razón no la acepte. Imaginemos que A promete pagarle a B, A sabe que pagarle a B es beneficioso y posible, además, es sincero, pues si B acepta que A le pague, A pagará; sin embargo, A puede esperar que, por alguna razón, más allá del beneficio que le reportaría a B, éste no acepte que A le pague. En tal caso se cumplen todas las condiciones para

⁶ A diferencia de los actos directivos, en los cuales sí es pertinente una pretensión perlocucionaria del hablante. No es comprensible como orden un acto de la siguiente forma «te ordeno que p, aunque no pretendo que hagas p».

el éxito de la promesa, pero el promitente no pretende que el oyente acepte la promesa.

Comparemos el caso de la promesa con uno en el que realmente existe una pretensión perlocucionaria esencial: los actos directivos. Si A le ordena a B que le pague, pero A espera que por alguna razón B no acepte la orden, entonces la orden de A es defectiva, pues el hablante no pretende que el oyente se sienta obligado por su orden, aunque las órdenes cuentan como la pretensión de que el oyente se sienta obligado a hacer lo ordenado (y lo haga).

Otra forma de ver la diferencia entre órdenes y promesas, en cuanto a la necesidad de aceptación del acto ilocucionario, es la siguiente: una promesa sigue siendo una promesa (reconocible como un acto de ese tipo) aunque sea imposible que aquel a quien va dirigida la acepte –por ejemplo, sobre la tumba de mi amigo le prometo que me vengaré–; no obstante, una orden no es reconocible como tal si es imposible que sea aceptada por aquel a quien va dirigida –por ejemplo, si sobre la tumba de mi amigo le ordeno que me diga quién lo asesinó, eso puede entenderse como un acto indirecto para expresar mi deseo de saber quién lo asesinó, pero no como una orden en sí–.

En el caso concreto de la argumentación, la objeción tiene lugar en términos semejantes. No siempre el argumentante busca convencer a su oponente, si eso quiere decir que busca la aceptación –sea interna, sea pública– de su opinión (convencer de su opinión al oponente). Hay casos literales de argumentación donde el argumentante no pretende tal aceptación:

- Quien da razones para apoyar una opinión que es obviamente aceptada por todos no pretende convencer a ese auditorio de su opinión. Bien puede pretender darles nuevas razones

para mantener esa opinión (por ejemplo, el religioso, frente a su auditorio, dándole razones para alabar a Dios)⁷.

- También la existencia de argumentos monotónicos –o de consecuencias irretractables– pone en tela de juicio que la pretensión de convencimiento sea un fin de toda argumentación. Los argumentos monotónicos no tienen que entenderse como dirigidos a un oyente para que puedan ser comprendidos o contextualizados, lo único que necesita el argumentante es intentar justificar una proposición, lo cual puede ser llevado a cabo internamente.

- También es posible cuestionar si, cuando argumentamos internamente, el proceso es análogo al de la argumentación dialógica cuyo objetivo es convencer, como lo suponen van Eemeren y Grootendorst (1984:9). Aunque nos pongamos en una hipotética posición dialógica, intentando justificar y contradecir una o más proposiciones –dependiendo de la posición que tomemos en un momento determinado–, eso no quiere decir que cuando intentamos justificar dicha proposición, pretendemos de nosotros mismos la aceptación –convencernos– de esa proposición, y, cuando intentamos refutarla, pretendemos de nosotros mismos la no aceptación de la proposición. No tiene sentido usar los términos *convencerse a sí mismo* o *intentar aceptar algo*, cuando la «discusión interna» tiene lugar por medios racionales.

Por ejemplo, es algo extraño que al hacer un balance de razones sobre si asistir a un congreso de filosofía, señalemos que cuando identificamos los puntos a favor de ir, intentamos convencernos de ir al congreso de filosofía, y lo contrario cuando identificamos los puntos en contra. Más bien, cuando hacemos el balance de razones, si por medios imparciales evaluamos que los puntos a favor tienen más fuerza, entonces –sólo después de ello–

⁷ En este mismo sentido (Hitchcock, 2006: 14).

nos convencemos de ir al congreso. Es decir, el convencimiento depende de la fuerza de los argumentos según una evaluación imparcial (premisas verdaderas o aceptables, correcta justificación, inexistencia de contra-argumentos, etc.).

Por lo tanto, quien en una reflexión interna se pone en las posiciones pro y contra no puede pretender *convencerse a sí mismo* desde una de esas posiciones sin saber previamente cuál posición es la mejor justificada. Sin embargo, si sabe cuál es la posición mejor justificada, entonces ya está convencido de esa posición.

Por otra parte, si la pretensión de convencer fuese esencial a los actos argumentativos, también sería parte de las condiciones de reconocimiento del acto ilocucionario. Sin embargo, quien argumenta puede dejar en claro que no pretende convencer a la otra parte, sin que eso haga irreconocible como tal el argumento ante el auditorio.

Nada obsta para que el argumentante pretenda algo menos que convencer, como sólo pretender que el oponente tome en cuenta su posición y sus premisas para que haga luego un balance de razones. Si el oponente, luego de un balance de razones, cree o acepta la posición del argumentante porque las razones dadas por éste le parecen las mejores, entonces el oponente puede decir que el argumentante lo convenció. Sin embargo, esto no quiere decir que el argumentante pretendía convencer al oponente.

Con el término *convencer* se puede hacer referencia, al menos, a dos nociones distintas. Ambas nociones pueden ser reconstruidas desde la posición pragma-dialéctica –aunque veremos que sólo la primera es aceptada expresamente por dicha teoría–. En primer lugar, como ya hemos dicho, *convencer* es un acto perlocucionario, es decir, un efecto en el oyente que puede ser mental (el oyente se convence realmente de la opinión del

argumentante) o público (el oyente acepta expresamente la opinión del argumentante).

Ahora bien, fijando nuestra atención en la perspectiva pública o externa, el convencimiento tiene lugar cuando una de las partes retracta su opinión o su duda con respecto a la opinión de la otra parte. Ello implica la *resolución* de la diferencia de opinión (1984:81). Sin embargo, como señalábamos en el capítulo II de este trabajo, según la pragma-dialéctica, realmente se resuelve la diferencia de opinión cuando esa retractación se da en el marco de los mejores argumentos (el argumentante se retracta de su opinión cuando ha sido suficientemente atacada, mientras que el crítico se retracta de su duda cuando el argumentante ha defendido suficientemente su opinión –regla 17 en (1984:174)–). Por lo tanto (y en segundo lugar), puede interpretarse que cuando en este caso se habla de *convencimiento*, no se hace referencia a un efecto –mental o público–, sino a una obligación procesal que tiene su origen en la evaluación de uno o varios argumentos como los mejores posibles dentro del discurso. Desde este punto de vista, *pretender convencer* no es más que *pretender que existe la obligación de aceptar un argumento*, lo cual es una consecuencia de pretender tener los mejores argumentos posibles en el discurso.

La pretensión de que existe una obligación de aceptar un argumento no es necesariamente la pretensión de un efecto perlocucionario en el oyente. Pretender la existencia de la obligación de no fumar no quiere decir siquiera que estamos en disposición de hacerles ver a los posibles oyentes la existencia de esa obligación.

Por lo tanto, la posición que equipara *convencimiento* con un efecto perlocucionario (que es la que conscientemente acepta la pragma-dialéctica) tiene contraejemplos –según lo que hemos visto previamente–, mientras que la posición que equipara

convencimiento con la pretensión de tener buenos argumentos, aunque aceptable, no tiene que ver necesariamente con un efecto perlocucionario.

Sección 2 - El discurso ideal y sus reglas

En esta sección abordaremos dos limitaciones del discurso ideal pragma-dialéctico. Por una parte, consideramos que la concepción de buen argumento implicada en la definición del discurso ideal no puede explicar satisfactoriamente los discursos abiertos a la realidad –es decir, aquellos en los cuales las aceptaciones dependen de lo que se considera verdadero en el mundo real–. Intentaremos explicar por qué es insuficiente la concepción pragma-dialéctica de buena argumentación y propondremos los lineamientos generales de una concepción preferible. Por otro lado, consideramos que la tesis pragma-dialéctica sobre las falacias como violaciones de las reglas del discurso ideal no es capaz de explicar en qué nivel se encuentran los errores de la mayoría de las falacias y cómo se cometen tales errores.

2.1.- La concepción pragma-dialéctica de buen argumento

Como decíamos en el capítulo anterior, los procedimientos de evaluación de los argumentos en la pragma-dialéctica implican que un buen argumento es aquel cuyas premisas son aceptadas por las partes y cuya conclusión está justificada con respecto a tales premisas. La aceptación de las premisas no depende de su aceptabilidad como verdaderas en la realidad, pues las partes en principio pueden aceptar cualquier tipo de premisas mientras no haya contradicción entre ellas (1984:66). Por lo tanto, un argumento es bueno en una discusión si, entre otras cosas, su conclusión está justificada con respecto a proposiciones aceptadas mutuamente en el discurso.

En nuestra opinión, una limitación importante de las concepciones que, como la pragma-dialéctica, definen los buenos argumentos sólo con respecto a conjuntos de aceptaciones es que no toman en cuenta, de manera adecuada, los casos de argumentaciones cuyo contexto es (o pretende ser) el mundo real.

Dos ejemplos del problema de las concepciones que relativizan la noción de buena argumentación a un conjunto de aceptaciones⁸ son los siguientes.

1.- Supongamos que una persona a es condenada por el homicidio de b. Entre las aceptaciones del juicio están las normas y los hechos básicos (entre éstas, que b está muerta). Imaginemos que el juicio se llevó a cabo correctamente en todas las instancias y la decisión es cosa juzgada⁹. A partir de las aceptaciones básicas y las pruebas presentadas por las partes, se llegó a la conclusión (correcta) que a era culpable del homicidio de b. Sin embargo, una vez concluido el juicio, se confirma que b está vivo. Imaginemos que en ese sistema penal existe un procedimiento para liberar a quienes han sido condenados en circunstancias semejantes a la ejemplificada¹⁰. Pues bien, desde la concepción de buena argumentación relativa al conjunto de aceptaciones, la solución debe ser que, en un primer contexto de aceptaciones, la sentencia condenatoria está justificada. Pero, como el conjunto de aceptaciones que conforman el juicio de revisión de la cosa juzgada es distinto al de la sentencia condenatoria, la decisión de liberar a b

⁸ En este mismo sentido, Hamblin (1970: 245). Sin embargo, este autor trata el problema de manera más amplia que la pragma-dialéctica. Mientras Hamblin define la buena argumentación con respecto a un conjunto de aceptaciones cualquiera, la pragma-dialéctica sólo acepta el conjunto de aceptaciones mutuas de la discusión para la resolución de diferencias de opinión.

⁹ Es decir, una sentencia que ha quedado definitivamente firme por haberse agotado todas las instancias de apelación o por no haber sido apelada oportunamente.

¹⁰ En nuestro Código Orgánico Procesal Penal (está contemplado el recurso de revisión para esos casos (Libro Cuarto, Cap. V) .

está justificada en ese otro contexto. Ahora bien, ¿por qué el segundo contexto, el de la revisión de la sentencia definitivamente firme, tiene preeminencia sobre la sentencia condenatoria?¹¹

2.- Una creencia frecuente entre los alquimistas era que toda sustancia está compuesta de espíritus. Cada espíritu determinaba ciertas propiedades en las sustancias. A partir de esa creencia, estaba justificado considerar posible la creación artificial de oro a través de la mezcla de otras sustancias con los espíritus indicados y en las proporciones del oro. El argumento del alquimista es bueno con respecto a sus aceptaciones, pero no lo es con respecto a las aceptaciones del químico contemporáneo. Sin embargo, ¿no consideramos que nuestro conjunto de aceptaciones actual (es decir, el del químico contemporáneo) es mejor que el de los alquimistas?

Si se le pregunta al químico contemporáneo por qué el argumento del alquimista no es bueno, lo más seguro es que responda que sabe (o, al menos, cree) que las cosas no funcionan así en el mundo. Desde este punto de vista, no sólo consideramos que el argumento del alquimista (y el de la condena penal) es un mal argumento actualmente, sino que siempre lo fue con respecto al mundo real. Esto último es lo que tienen en común el argumento del alquimista y el del químico actual (y el de las sentencias judiciales con respecto a los hechos): sus creencias se refieren al mundo real, sus argumentos dependen de lo que es verdadero en el mundo, aunque lo verdadero sólo se pueda asumir a partir de nuestras creencias. De manera que es necesario apelar a la noción de búsqueda de la verdad en el mundo real: se buscan los mejores argumentos posibles, entendidos como aquellos que garantizan un mayor acercamiento a la verdad en el mundo real.

¹¹ No es una cuestión de apelación a la autoridad, porque nada obsta para que en cierto ordenamiento jurídico sea el mismo juez que condenó al imputado, o uno de la misma jerarquía que aquél, quien revise la sentencia.

Sobre la base de lo anterior, podemos distinguir dos tipos de discursos: discursos abiertos a la realidad y discursos cerrados a la realidad. En los discursos abiertos a la realidad son aceptadas ciertas proposiciones por considerarse verdaderas en el mundo real –p. ej. por ser el resultado de procesos que normalmente producen proposiciones verdaderas–, por lo cual esas proposiciones son tenidas como verdaderas en el discurso porque se consideran verdaderas (o, de manera menos ingenua, porque son producidas mediante procesos confiables en la formación de verdades), no por haber sido aceptadas en el discurso¹². En los discursos cerrados, por el contrario, lo que importa es el conjunto de aceptaciones en un momento determinado. Éstas determinan lo que los interlocutores asumen como verdadero en el discurso.

En los discursos abiertos prevalece una visión objetiva de buena argumentación. La búsqueda de la verdad supone la búsqueda de argumentos cuyas conclusiones estén correctamente justificadas a partir de premisas verdaderas. En los discursos cerrados prevalece la visión subjetiva de buena argumentación: los buenos argumentos son aquellos cuya conclusión está correctamente justificada a partir de premisas aceptadas en el discurso¹³.

Si sólo se toma en cuenta la concepción de buena argumentación relativa a un conjunto de aceptaciones (*i.e.* la concepción subjetiva de buena argumentación), los discursos abiertos a la realidad son evaluados como estamentos

¹² En el caso de la revisión de la cosa juzgada, la decisión del juicio de revisión prevalece sobre la decisión de la sentencia condenatoria porque al menos una proposición de la sentencia se considera falsa –i.e. que b está muerto–.

¹³ Tal como definimos la perspectiva subjetiva de buena argumentación, se supone que incluye todo tipo de conjuntos de aceptaciones, sin importar quiénes están detrás de esos conjuntos o cómo han sido elegidos. De esta manera, quedan implicados tanto los procesos de aceptaciones subjetivas *stricto sensu*, como aquellas en las cuales las aceptaciones están enmarcadas en un proceso dialógico.

independientes y cerrados: dados dos discursos con aceptaciones distintas, los buenos argumentos de ambos discursos pueden tener conclusiones contradictorias, pero no es posible preferir uno de ellos, porque la preferencia de un discurso sobre el otro –en el sentido de que las conclusiones de los buenos argumentos en uno de esos discursos deben prevalecer sobre las conclusiones de los del otro discurso– no depende de lo que es aceptado internamente¹⁴.

Ante los discursos abiertos a la realidad, debemos ser capaces de expresar que cierto conjunto de entidades (aceptaciones, por ejemplo) no es un sub-conjunto de las entidades que conforman o representan el conjunto de los objetos reales; que cierto conjunto de entidades cumple (o se pretende que así sea, o al menos nada dice lo contrario aún) con ser un sub-conjunto del conjunto de entidades que conforman o representan los objetos reales; y que dado lo anterior, es posible (al menos) concluir que los argumentos formados a partir del primer sub-conjunto no están bien justificados de cara a la realidad (o al mundo real). Sin embargo, desde la perspectiva subjetiva no es posible expresar lo anterior, porque no se puede representar el mundo real como un conjunto de entidades de la misma naturaleza que los conjuntos de aceptaciones, simplemente porque para que una proposición sea aceptada tiene que ser aceptada por alguien, mientras que muchas proposiciones verdaderas con respecto al mundo real no han sido, ni son, aceptadas por nadie (puede ser que ni siquiera hayan sido proferidas en algún momento).

Es posible que sea más satisfactorio el sencillo esquema de estudiar los conjuntos de proposiciones aceptadas, el mundo real y

¹⁴ Si la preferencia de un discurso sobre otros dependiera de un conjunto de aceptaciones meta-discursivas, entonces, en el meta-nivel se plantearía el mismo problema sobre preferencias, porque pueden haber distintas aceptaciones cuyas conclusiones sean distintos tipos de jerarquías ¿por qué preferir uno sobre los otros?

cualquier otro mundo posible como conjuntos de proposiciones. Cuando argumentamos con respecto a un conjunto de aceptaciones, lo estamos haciendo con respecto al conjunto de proposiciones aceptadas. Cuando argumentamos con respecto al mundo real, lo hacemos en relación con el conjunto de proposiciones verdaderas en ese mundo (es decir, cada una de las proposiciones para las cuales existe un objeto que corresponde con ellas en el mundo real).

La diferencia entre estos conjuntos es que, mientras el conjunto de aceptaciones determina un conjunto de proposiciones incompleto, podemos asumir que el mundo real determina un conjunto de proposiciones consistente (es falso que ambas, p y $\neg p$, son parte de w) y formalmente completo (es decir, que si p no es miembro de w entonces $\neg p$ es miembro de w).

De esta manera, podemos hablar de la buena argumentación con respecto a un conjunto de proposiciones, W , y un conjunto de reglas, D . Todo conjunto de proposiciones y reglas forma una teoría $\langle W, D \rangle$, por lo cual, siendo más precisos, diremos que en esta alternativa los buenos argumentos están relacionados con una teoría. La definición de satisfacción que daremos en el próximo capítulo se fundamenta en esta posición unitaria sobre la buena argumentación.

2.2.- Las falacias

Como hemos visto, la pragma-dialéctica pretende explicar las falacias a partir de las reglas de un discurso ideal. Desde ese punto de vista, se pueden tomar dos posiciones: una más fuerte según la cual las falacias son violaciones a las reglas de dicho discurso (1984:182, 1992:104), y otra más débil en la que lo incorrecto de las falacias es que obstruyen (o amenazan) la resolución de la discusión (1992:105). Analicemos las dos posiciones:

a) Si las falacias son definidas como movimientos que obstruyen la resolución de la discusión, entonces, tal como señala la

pragma-dialéctica, la identificación de las falacias depende de la interpretación del discurso: sólo son cometidas en un discurso si este último es interpretado como un discurso crítico (en el que se cumplen todas las reglas del discurso ideal para la resolución de una diferencia de opinión) (1992:105).

Ahora bien, hay discursos reales en los que los interlocutores toleran uno o más tipos de falacias (imagínese el discurso político o las negociaciones). Sin embargo, tal como lo hemos señalado, lo que diría un analista del discurso en ese contexto es que se cometen falacias pero son toleradas. La pragma-dialéctica sólo puede señalar en esos casos que no es que las falacias son toleradas, sino que los movimientos tolerados en el discurso real son falacias en el discurso ideal. Pero, ¿por qué debemos conectar las falacias con la resolución del discurso ideal?

Hemos señalado (en el segundo capítulo) que hay dos maneras fundamentales de entender lo que se quiere decir con resolver la discusión: 1) desde un punto de vista meramente consensualista, es decir, si se entiende que la discusión se resuelve cuando una de las partes acepta los argumentos (no necesariamente los mejores argumentos) de la otra parte, las falacias no atentan contra la resolución, todo lo contrario, pueden facilitarla; 2) si la resolución de la discusión es entendida desde un punto de vista objetivo, es decir, se resuelve cuando se llega a los mejores argumentos posibles en la discusión (basados en las aceptaciones iniciales), entonces las falacias atentan contra la formación de los mejores argumentos en la discusión o contra la posibilidad de darse cuenta de cuáles son esos argumentos. La posición 1 es insostenible, pero la posición 2 no es mejor para la pragma-dialéctica, pues ¿no sería más fácil decir que normalmente las falacias implican malos argumentos, atentan contra la formación

de los mejores argumentos o impiden darse cuenta de ellos? Si las falacias son malos argumentos o atentan contra los mejores, y el que un argumento sea bueno o malo es independiente del discurso (como se supone en la posición 2), entonces la tesis pragma-dialéctica de que las falacias deben conectarse con la resolución de la discusión crítica no añade nada a la definición de las falacias.

b) Una posición más débil es señalar que lo incorrecto en las falacias es que obstruyen la resolución de la discusión (en el sentido de alcanzar los mejores argumentos). No obstante, el problema de esta posición es que podemos pensar en ejemplos donde las falacias afectan sólo a su entorno próximo, pero no obstruyen el cumplimiento del objetivo general de la discusión crítica. Imaginemos, por ejemplo, un argumento falaz dado en una discusión pero cuya conclusión no tiene nada que ver con la diferencia de opinión de los interlocutores en dicha discusión.

Tal vez es preferible una conexión al entorno próximo de la falacia. Por ejemplo, si los argumentos son medios para fijar conclusiones confiables, los malos argumentos no deben permitirse porque no aumentan la confiabilidad de las conclusiones a las que se llega. De igual manera, una falacia, vista como un movimiento irrazonable, puede ser incorrecta porque las conclusiones a las que se llega están mal justificadas y, en consecuencia, son poco confiables. ¿Por qué preferir la tesis pragma-dialéctica ante tesis que conectan los argumentos falaces a su entorno próximo?

CAPÍTULO IV - CONDICIONES SEMÁNTICAS ARGUMENTATIVAS

En el presente capítulo plantearemos las condiciones semánticas de la argumentación como acto ilocucionario y aplicaremos estas nociones en la construcción de las definiciones sobre el éxito ilocucionario argumentativo y las falacias. Para cumplir con tal objetivo, introduciremos algunas definiciones del razonamiento no-monotónico. Posteriormente, definiremos la condición de satisfacción y las condiciones de éxito del acto argumentativo; luego analizaremos las nociones de analiticidad de la condición de satisfacción y de la condición de éxito argumentativo, y, por último, mostraremos (mediante el análisis de dos tipos de falacias) la estrategia para explicar los problemas que se encuentran en las falacias.

Nuestra estrategia para desarrollar las condiciones semánticas, las de satisfacción y las de éxito argumentativo emula de cierta manera la de Searle al clasificar los actos de habla. En primer lugar, se fija una relación semántica de correspondencia o ajuste: así como cuando una proposición corresponde con un estado de cosas en el mundo estamos ante una relación de ajuste palabras-al-mundo, es posible algún tipo de relación entre el contenido proposicional complejo de un argumento (que llamaremos, secuencia pre-argumentativa) y el contexto de proposiciones asumidas como verdaderas (para seguir usando los términos de la teoría de los actos de habla, esa relación será llamada condición de ajuste de la secuencia pre-argumentativa). En segundo lugar, fundamentamos la

noción de punto ilocucionario y la condición de satisfacción de la argumentación en la noción primitiva de ajuste pre-argumentativo: así como cualquier hablante que pretenda que el contenido proposicional de su preferencia corresponde con algo en el mundo está realizando un acto ilocucionario aseverativo, un hablante que, en cierto contexto, pretenda que su preferencia cumple con la condición de ajuste pre-argumentativo, está argumentando; asimismo, un acto argumentativo será satisfecho si se cumple la condición de ajuste pre-argumentativo (al igual que un acto aseverativo es satisfecho cuando es verdadero, es decir, cuando el contenido proposicional corresponde con un estado de cosas).

Para desarrollar una noción de ajuste pre-argumentativo el primer paso es determinar las condiciones que debe llenar la noción de consecuencia lógica que usaremos.

Sección 1.- Noción de consecuencia lógica no-monotónica

Como parte de nuestro objetivo es la definición de las condiciones de éxito argumentativo y de la comisión de las falacias, es necesario que la caracterización de la noción de consecuencia sea lo más amplia posible. Específicamente, consideramos necesario captar la naturaleza retractable de las conclusiones de gran parte de las argumentaciones que tienen lugar tanto en conversaciones cotidianas como en discusiones especializadas.

La retractabilidad argumentativa quiere decir que las conclusiones que en cierto momento están bien fundamentadas a partir de un conjunto de proposiciones pueden dejar de estarlo cuando se agrega información adicional a ese conjunto de proposiciones. En estos casos, la relación de consecuencia no cumple con la propiedad de monotonía característica de la lógica deductiva. El caso típico de inferencia de consecuencias no-monotónicas es el siguiente: si sabemos que un individuo t es un ave,

podemos concluir (mientras nada diga lo contrario) que t vuela. Evidentemente, si se agrega nueva información, por ejemplo que t es una gallina, tenemos que retractar nuestra conclusión anterior.

En las lógicas monotónicas las consecuencias de un conjunto de proposiciones se mantienen al agregar más información (más proposiciones): si es verdad que Sócrates es un hombre y que todos los hombres son mortales, necesariamente, Sócrates es mortal; nada que pueda agregarse a las premisas hará cambiar esa conclusión. En general una relación de consecuencia (\square) es monotónica si, y solo si, las conclusiones de un conjunto de premisas se mantiene aunque se agreguen más proposiciones a dicho conjunto. Formalmente, para todo conjunto de proposiciones Δ y Δ' , si $\Delta \square \Phi$, entonces $\Delta \sim \Delta' \square \Phi$. En cambio, en los razonamientos con consecuencias no-monotónicas, dado los conjuntos de proposiciones Δ y Δ' , aunque $\Delta \square \Phi$, puede ser que $\Delta \sim \Delta' \not\circlearrowleft \Phi$.

Por otra parte, usar una lógica no-monotónica para expresar la satisfacción argumentativa garantiza que las inferencias monotónicas puedan ser expresadas, porque una de las propiedades básicas de los sistemas de lógicas no-monotónicas es la *supraclasicidad*. Formalmente, si $\Gamma \square \alpha$ entonces $\Gamma \mid\sim \alpha$ (donde \square es la relación de consecuencia monotónica y $\mid\sim$ la relación de consecuencia no-monotónica). De manera informal podemos decir que si de un conjunto de proposiciones se infiere necesariamente otra proposición, entonces también se infiere plausiblemente.

1.1.- Razonamiento preferencial *default*

La definición de consecuencia lógica que fundamentará nuestra noción de satisfacción pre-argumentativa se basa en las formulaciones de Selman y Kautz (2005) con respecto a su sistema de *default* D^+ de modelos preferenciales, en el cual se toma en consideración un orden de especificidad sobre reglas *default*. Hemos

tomado esta lógica como base de nuestras definiciones debido a la simplicidad en su formulación y, además, porque dicha lógica se basa a su vez en la lógica no-monotónica más extendida y usada: la *lógica default*.

Asumimos un lenguaje proposicional \mathcal{o} con la conjunción, «&», y la negación, « \neg », como conectivas primitivas. Una teoría *default* normal es un par $\langle W, D \rangle$, donde W es un conjunto de proposiciones (posiblemente compuestas a partir de « \neg » y «&») y D es un conjunto de reglas *default* normales. Sea x y x_i literales singulares (donde un literal es una letra proposicional $p \in W$, así como la negación de un literal positivo, es decir, $\neg p$) y sean α y β conjuntos (tal vez vacíos) de literales.

Un modelo (o asignación de verdad) M para P es una función $t : W \rightarrow \{V, F\}$ (V para «verdadero» y F para «falso»), es decir, M asigna a cada letra proposicional perteneciente a W un valor veritativo. Como es usual en la definición de los valores veritativos de proposiciones complejas, una conjunción « $p \& q$ » es verdadera si, y solo si (sii), la función t le asigna «verdadero» a p y q : $t(p \& q) = V$ sii $t(p) = V$ y $t(q) = V$. En el caso de las negaciones, $t(\neg p) = V$ sii $t(p) = F$. En el caso de la disyunción « \vee » es posible derivar sus valores a partir de la conjunción y la negación, las del condicional « \supset » se derivan a partir de los valores de la disyunción.

M *satisface* un conjunto S de fórmulas de \mathcal{o} , es decir $M \models S$, sii M asigna «verdadero» (V) a cada fórmula en el conjunto.

Un modelo será representado por el conjunto de fórmulas satisfechas. Por ejemplo, un modelo que asigna V a p y F a q , será representado por el conjunto $\{p, \neg q\}$.

Def. Regla *default*: Una regla (normal) *default* d es una expresión de la forma $\alpha \rightarrow x$ ¹⁵.

Cuando α es vacío, estamos ante reglas sin prerequisite (o antecedente), que expresaremos así: « $\emptyset \rightarrow x$ », las cuales pueden leerse como «si nada dice lo contrario, concluye x ».

Def. Aplicabilidad: Una regla *default* d de la forma $\alpha \rightarrow x$ es aplicable en un modelo M si

- 1.- $M \models \alpha$, y
- 2.- d no es bloqueada en M .

Def. Condición de especificidad: Dado un conjunto D de *defaults*, una regla *default* d de la forma $\alpha \rightarrow x$ es bloqueada en M si $\exists d' (d' \in D)$ de la forma $(\beta \sim \alpha) \rightarrow \neg x$ y $M \models (\beta \sim \alpha)$. Es decir, una regla es bloqueada por otra regla más específica si el consecuente de esta última es la negación del consecuente de la primera.

Añadiremos de manera expresa que una regla *default* $\alpha \rightarrow x$ también puede ser bloqueada si hay una proposición condicional $\beta \rightarrow \neg x$ (es decir, un condicional deductivo que niega el consecuente de la regla *default*) y todo modelo satisface β ; o, en general, si todo modelo satisface $\neg x$.

Si una regla d , de la forma $\alpha \rightarrow x$, es aplicable ante M , entonces la aplicación de la regla d en M conduce a un modelo M' -

¹⁵ En la lógica *default* clásica, las reglas *default* son expresadas de la siguiente manera: $x_1 \dots x_n : y/z$, lo que puede parafarsearse como «dadas las proposiciones $x_1 \dots x_n$, si nada contradice la proposición “ y ” (es decir, si “ y ” es consistente), entonces concluye “ z »». « $x_1 \dots x_n$ » constituyen el prerequisite, « y » es la justificación, y « z » la conclusión de la regla *default*. Son posibles reglas *default* como: $x_1 \dots x_n : y/z$, donde $y = z$, así como reglas donde $y \neq z$. Las primeras son reglas *default* normales, las segundas son reglas *default* seminormales. Las reglas *default* definidas por Selman y Kautz son reglas normales, por lo tanto, « $\alpha \rightarrow x$ » es equivalente a la expresión « $\alpha : x/x$ ».

escribiremos $M \rightarrow_d M'$. El modelo M' es idéntico a M con la posible excepción de la asignación de V a la proposición correspondiente con el literal x .

Def. relación de preferencia entre modelos: Dado un conjunto de reglas *default* D , escribiremos $M \rightarrow_D M'$ si existe alguna regla d en D tal que $M \rightarrow_d M'$ o si M' satisface alguna proposición $x \vee W$ y M no satisface dicha proposición. La relación de preferencia entre modelos \leq_D es el cierre reflexivo y transitivo de \rightarrow_D . Si el conjunto de reglas *default* al cual nos referimos es evidente, escribiremos $M \leq M'$ en vez de $M \leq_D M'$, y $M \rightarrow M'$ en vez de $M \rightarrow_D M'$.

Dado un conjunto de reglas *default*, diremos que un modelo M' es preferido sobre M sii $M \leq M'$. Diremos que M' es estrictamente preferido sobre M sii $M \leq M'$ y $\neg(M' \leq M)$. Dos modelos son equivalentes sii $M \leq M'$ y $M' \leq M$. Un modelo M es máximamente preferido (m-preferido) sii ningún otro modelo es estrictamente preferido sobre M .

Def. consecuencia derrotable: Dada una teoría $\langle W, D \rangle$, una proposición « q » será consecuencia derrotable de otra « p » en $\langle W, D \rangle$ sii en todo modelo m-preferido de $\langle W, D \rangle$ donde « p » es verdadera, también es verdadera « q ».

Algunos ejemplos:

Ejemplo 1: De acuerdo con nuestras definiciones, dada la teoría *default* $\langle W, D \rangle$ donde el conjunto de proposiciones o hechos es $W: \{ave(t)\}$ (es decir, « t es un ave») y las reglas *default* son $D: \{d_1: ave(t) \rightarrow vuela(t); d_2: ping(t) \& ave(t) \rightarrow \neg vuela(t)\}$, los modelos que satisfacen en esa teoría *default* los hechos son: $M_a: \{ave(t), vuela(t)\}$ y $M_b: \{ave(t), \neg vuela(t)\}$. No obstante, el modelo M_a es el único

modelo m-preferido, porque al aplicar la regla d_1 , tenemos que $M_b \leq M_a$, y no existe una regla que satisfaga las premisas en M_a y derive la conclusión $\neg vuela(t)$, por lo cual $\neg(M_a \leq M_b)$ ¹⁶. Con otras palabras, dada esa teoría *default*, la proposición «vuela(t)» es una consecuencia derrotable de «ave(t)», porque «vuela(t)» es verdadera en todos los modelos m-preferidos donde es verdadera «ave(t)».

Ejemplo 2: La derrotabilidad de la conclusión anterior se hace patente al agregar nueva información a la teoría. Si se añade entre los hechos que t es un pingüino, entonces los modelos que satisfacen las premisas son los siguientes: $M_c : \{ave(t), ping(t), vuela(t)\}$ y $M_d : \{ave(t), ping(t), \neg vuela(t)\}$. Bajo tales circunstancias, opera la condición de especificidad: la regla d_2 ($ping(x) \& ave(x) \rightarrow \neg vuela(x)$) es aplicable en M_c y M_d , pero implica « $\neg vuela(t)$ », es decir, la negación del consecuente de la regla – menos específica– d_1 ($ave(x) \rightarrow vuela(x)$), lo cual bloquea la aplicabilidad de esta última. En consecuencia, $M_c \leq M_d$ y, como no existe una regla aplicable que implique «vuela(t)», entonces $\neg(M_d \leq M_c)$. Así, no existen modelos estrictamente preferidos a M_d , por lo cual dicho modelo es m-preferido. En este nuevo contexto, la proposición « $\neg vuela(t)$ » es una consecuencia derrotable de « $ave(t) \& ping(t)$ », porque « $\neg vuela(t)$ » vale en todos los modelos m-preferidos donde es verdadera la proposición « $ave(t) \& ping(t)$ ».

Ejemplo 3 - *Nixon Diamond*. Supongamos la siguiente teoría *default*: $W: \{caq(Nixon), rep(Nixon)\}$ (es decir, Nixon es cuáquero y republicano), $D: \{d_1: caq(x) \rightarrow pac(x); d_2: rep(x) \rightarrow \neg pac(x)\}$ –designamos

¹⁶ Prescindimos en el ejemplo de mostrar todos los modelos $\{\neg ave(t), vuela(t)\}$ y $\{\neg ave(t), \neg vuela(t)\}$. El modelo M_a es estrictamente preferido sobre éstos, porque sólo interesan aquellos modelos que satisfacen los hechos.

caq, rep, pac y n a los términos cuáquero, republicano, pacifista y Nixon, respectivamente-. Los modelos que satisfacen las proposiciones son: $M_a: \{caq(n), rep(n), pac(n)\}$ y $M_b: \{caq(n), rep(n), \neg pac(n)\}$. Como ninguna regla es más específica que la otra, por aplicación de la regla $d_1: M_b \leq M_a$; pero por aplicación de la regla $d_2: M_a \leq M_b$. Como sólo interesan los modelos que satisfacen las proposiciones iniciales, ningún modelo es estrictamente preferido a M_a y M_b , de manera que M_a y M_b son m-preferidos, pero ambos niegan recíprocamente elementos que satisface el otro, esto es, $pac(n)$ y $\neg pac(n)$, por lo tanto, ambos modelos son equivalentes (aunque contradictorios). En este caso, ni $pac(n)$ ni $\neg pac(n)$ son consecuencias derrotadas de $caq(n), rep(n)$, pues aunque estas premisas valen en todo modelo m-preferido (M_a y M_b), $pac(n)$ no es satisfecha en M_b y $\neg pac(n)$ no es satisfecha en M_a .

Sección 2.- Condiciones semánticas argumentativas y nociones derivadas

2.1.- Secuencia pre-argumentativa, condiciones de ajuste y satisfacción argumentativa

Def. Sub-argumento: Sea $\{p_0\}$ un conjunto (posiblemente vacío) de proposiciones, todo p_i es una proposición (posiblemente compuesta), y todo d_i es una regla *default*. Un sub-argumento es toda secuencia o sub-secuencia con una de las siguientes formas:

$$\square \{p_0\}, d_1, p_1 \dots \square$$

$$\square \{p_0\}, p_1 \dots \square$$

$$\square \dots p_i, p_{i+1} \dots \square \text{ (i81)}$$

$$\square \dots p_{i-1}, d_i, \dots, d_j, p_j, \dots \square \text{ (j8i82)}$$

donde si $j \leftarrow i$, entonces no hay ninguna proposición p entre d_i y d_j .

Def. Secuencia pre-argumentativa: Una secuencia pre-argumentativa es una secuencia finita $\square \{p_0\}, \dots, d_n, \dots, p_n \square$ (n81) formada por uno o más sub-argumentos.

Por ejemplo, $\{p_0, p_1, x \rightarrow y, p_2, y \rightarrow z, t \rightarrow w, p_3\}$ es una secuencia pre-argumentativa conformada por los sub-argumentos $\{p_0, p_1\}$, $\{p_1, x \rightarrow y, p_2\}$ y $\{p_1, y \rightarrow z, t \rightarrow w, p_3\}$.

Mientras no exista ambigüedad, las secuencias pre-argumentativas serán expresadas de la siguiente forma $\{p_0\} \dots \{p_n\}$ (n \geq 1), dejando implícito tanto que se inicia con un conjunto de proposiciones como el uso de las reglas, y usando el símbolo « $\{$ » para expresar que cada proposición (o conjunto de proposiciones) a la izquierda del símbolo es el inicio de un sub-argumento y cada proposición a la derecha del símbolo es el final de un sub-argumento.

Veamos cuáles son las condiciones que tienen lugar para que una secuencia pre-argumentativa cumpla las condiciones de ajuste. Las condiciones de ajuste de una secuencia pre-argumentativa serán definidas con respecto a una teoría cualquiera. En lo siguiente, llamaremos «p-argumento» a las secuencias pre-argumentativas. Como la evaluación de los argumentos depende del cumplimiento de las condiciones de ajuste pre-argumentativas, miraremos siempre a lo que normalmente consideramos argumentos buenos al definir las condiciones de ajuste del p-argumento.

En primer lugar, es necesario que los buenos argumentos estén basados en la teoría, de lo contrario pudiera haber «huecos» en el razonamiento. En consecuencia, consideramos que es esencial para que se cumpla el ajuste pre-argumentativo que toda proposición (si hay) que sea miembro del conjunto inicial de proposiciones del p-argumento sea miembro del conjunto de proposiciones de la teoría, es decir, que el conjunto inicial de premisas sea un subconjunto de W (condición 1).

Una segunda condición es que la proposición (simple o compuesta) que hace las veces de conclusión sea efectivamente consecuencia derrotable de las premisas. Específicamente, cada

proposición de la secuencia que es posterior a la proposición inicial debe ser consecuencia derrotable de la proposición inmediatamente anterior a ella en la secuencia (condición 2). Para simplificar, en lo siguiente « $cd(x,y)$ » significará « x es consecuencia derrotable de y ». En el caso del conjunto inicial de proposiciones del p -argumento, debemos exigir que la conjunción de todas las proposiciones de dicho conjunto (la conjunción de proposiciones iniciales será « p_0 ») tenga como consecuencia derrotable las proposiciones en el lugar inmediatamente posterior de la secuencia.

Tomando en consideración lo antes expuesto, enunciamos preliminarmente la definición de condición de ajuste de la siguiente manera.

Definición preliminar: Un p -argumento $\langle p_0 \dots p_n \rangle$ se ajusta a una teoría $\langle W, D \rangle$ sii

1.- $\{p_0\} \in W$; y

2 - para toda proposición p_i donde $(1 \leq i \leq n)$, $cd(p_i, p_{i-1})$.

Sin embargo, al definir así la condición de ajuste estamos asumiendo que las reglas aplicadas en un p -argumento (*i.e.* en el argumento que contiene esa secuencia pre-argumentativa) son las correctas. Veamos el siguiente ejemplo:

Ejemplo 4: Supongamos el p -argumento $\langle \{q\}, r \rightarrow t, s \rangle$ ante un conjunto de proposiciones $W: \{q\}$, $D: \{q \rightarrow s, r \rightarrow t\}$.

La premisa del p -argumento (q) es miembro de W , y « s » es consecuencia derrotable de « q », por lo cual, según nuestra definición anterior, el p -argumento del ejemplo 4 se ajusta a la teoría, aunque se ha usado una regla ($r \rightarrow t$) que no guarda relación con las premisas y conclusión del p -argumento.

El problema reside en que sólo podemos determinar si un p -argumento se ajusta a una teoría si, previamente, el p -argumento está bien construido. Según la definición de condición de ajuste

anterior, un p-argumento puede estar ajustado a la teoría, pero ser internamente incoherente. Para evitar resultados como el del ejemplo 3, debemos añadir una característica más a la definición de ajuste p-argumentativo. Previamente, definiremos lo siguiente:

Def. Teoría mínima de un p-argumento: Dado un p-argumento cualquiera, diremos que su teoría mínima es aquella en la cual las proposiciones que son miembros del conjunto inicial del p-argumento son los únicos miembros en el conjunto de hechos de la teoría (W) y las reglas *default* en el p-argumento (si tiene) son las únicas reglas en el conjunto D de la teoría.

Esta definición puede extenderse a todo sub-argumento: la teoría mínima de un sub-argumento es aquella en la que las proposiciones iniciales (o las proposiciones que conforman el conjunto inicial) del sub-argumento son los únicos miembros en el conjunto de hechos de la teoría (W) y las reglas *default* en el sub-argumento (si tiene) son las únicas reglas en el conjunto D de la teoría.

Def. P-argumento internamente coherente: Un p-argumento $\langle p_0 \dots p_n \rangle$ es internamente coherente sii, en su teoría mínima, para toda proposición p_i ($1 \leq i \leq n$), $cd(p_i, p_{i-1})$.

Def. Consecuencia derrotable coherente: Dado un p-argumento $\langle \{p_0\}, \alpha \rightarrow \beta, c \rangle$, « c » es consecuencia derrotable coherente de « p_0 » (que abreviaremos « $cdc(c, p_0)$ ») con respecto a una teoría sii « c » es consecuencia derrotable de « p_0 » tanto en esa teoría como en la teoría mínima del p-argumento.

Si analizamos el p-argumento del ejemplo 4 ($\langle \{q\}, r \rightarrow t, s \rangle$ ante un conjunto de proposiciones $W: \{q\}$, $D: \{q \rightarrow s, r \rightarrow t\}$), notaremos que, aunque la conclusión del p-argumento es consecuencia derrotable de las premisas con respecto a la teoría $\langle \{q\}, \{q \rightarrow s, r \rightarrow t\} \rangle$, no es

internamente coherente, porque en la teoría mínima, $\Box\{q\},\{r\rightarrow t\}\Box$, «s» no es consecuencia derrotable de «q».

Teniendo en cuenta lo anterior, definamos nuevamente la condición de satisfacción.

Segunda definición preliminar de condición de ajuste p-argumentativo:

Un p-argumento $\Box p_0 \dots p_n \Box$ se ajusta a una teoría $\Box W, D \Box$ sii

1.- $\{p_0\} \subseteq W$; y

2 - para toda proposición p_i donde $(1 < i < n)$, $\text{cdc}(p_i, p_{i-1})$.

Esta definición preliminar tampoco es satisfactoria. Para mostrar por qué no lo es, consideramos importante introducir una nueva definición:

Def. Regla apropiada: Una regla es apropiada para un p-argumento sii a) está en ese p-argumento y b1) en el p-argumento hay alguna proposición que instancia el prerequisite o antecedente de la regla (si la regla no tiene prerequisite –es del tipo $\emptyset \rightarrow x$ –, entonces cumple trivialmente la condición), o b2) existe alguna otra regla apropiada en el p-argumento que cumple la condición b1 y que tiene como consecuente el antecedente de la regla en cuestión.

Según la definición de regla apropiada, la regla « $\emptyset \rightarrow \beta$ » es apropiada en los p-argumentos $\Box\{\alpha\}, \emptyset \rightarrow \beta, \Phi \Box^{17}$ y $\Box\emptyset, \emptyset \rightarrow \beta, \Phi \Box$, mientras que $\alpha \rightarrow \beta$ es apropiada en p-argumentos como $\Box\{\alpha\}, \alpha \rightarrow \beta, \Phi \Box$ y $\Box\emptyset, \emptyset \rightarrow \alpha, \alpha \rightarrow \beta, \Phi \Box$. Ello muestra un problema en nuestra segunda definición preliminar de condición de ajuste: como una regla apropiada para un p-argumento puede ser de dos tipos distintos (con o sin prerequisite), son posibles los casos como los del siguiente ejemplo:

¹⁷ En este caso, la premisa es superflua.

Ejemplo 5: Dado $W: \{p\}$ y $D: \{p \rightarrow q\}$, supongamos el p-argumento $\langle \{p\}, \emptyset \rightarrow q, q \rangle$. En tal caso todo modelo m-preferido que satisface «p» también satisface «q», tanto en la teoría original como en la teoría mínima. Es decir, según nuestra segunda definición preliminar, es posible un p-argumento ajustado a la teoría donde se usa una regla apropiada, aunque dicha regla no es miembro de la teoría (específicamente, del conjunto de reglas *default*).

Para evitar dicho problema es necesario agregar una tercera condición a nuestra definición: toda regla apropiada para un p-argumento debe ser miembro del conjunto de reglas *default* de la teoría con respecto a la cual se argumenta.

Luego, tenemos:

Def. Condición de ajuste pre-argumentativo: Un p-argumento $\langle p_0 \dots p_n \rangle$ se ajusta a una teoría $\langle W, D \rangle$ sii

- 1.- $\{p_0\} \subseteq W$; y
- 2.- para toda proposición p_i (donde $1 \leq i \leq n$), $\text{cdc}(p_i, p_{i-1})$; y
- 3 – para toda regla apropiada al p-argumento, $d_p, d_p \in D$.

La segunda condición puede ser expresada también del siguiente modo: sea p_{i-1} una proposición o la conjunción de proposiciones iniciales del p-argumento (p_0), para todo sub-argumento $\langle p_{i-1} \dots p_i \rangle$ ($1 \leq i \leq n$), $\text{cdc}(p_i, p_{i-1})$. Ello quiere decir que cada sub-argumento de la secuencia debe estar justificado y, si es el caso, debe tener las reglas *default* apropiadas (las cuales, según la condición 3, deben ser además miembros de D).

Una vez definida las condiciones de ajuste de las secuencias pre-argumentativas, resta definir la condición de satisfacción argumentativa. Para conseguir tal objetivo es necesario modificar la definición de contexto de preferencia dado por Searle y Vanderveken.

Como decíamos en el primer capítulo, un contexto de preferencia es un quinteto ordenado conformado por un hablante,

uno o más oyentes, un lugar, un momento y un mundo de preferencia, donde estos últimos pueden ser vistos como conjuntos de proposiciones. Ahora bien, para acomodar la definición de condición de satisfacción argumentativa ante contextos de preferencia, entenderemos que las teorías constituyen mundos de preferencia. Es decir, un mundo de preferencia estará conformado por un conjunto de proposiciones (W) y un conjunto (posiblemente vacío) de reglas *default*. Evidentemente, cuando hablemos de la dirección de ajuste de los actos ilocucionarios elementales, no hará falta referirnos a los conjuntos de reglas *default*.

Una vez hecha esa modificación, definimos la condición de satisfacción argumentativa de la siguiente manera.

Def. Condición de satisfacción argumentativa: Un argumento es satisfecho en un contexto de preferencia sii la secuencia pre-argumentativa (p-argumento) del argumento se ajusta al mundo de preferencia de dicho contexto (se ajusta a la teoría que hace las veces de mundo de preferencia).

Como puede notarse, la noción de satisfacción argumentativa implica la satisfacción de los actos elementales que componen el acto ilocucionario complejo de argumentar: de acuerdo con la primera y la tercera condición de ajuste, es necesario que las premisas (vistas como actos aseverativos) correspondan con el mundo de preferencia. De esta manera, es evidente que la condición de satisfacción argumentativa es una ampliación hacia las lógicas no monotónicas de la noción de argumento sólido (argumentos válidos y con premisas verdaderas).

2.2.- Condiciones de éxito

Tomando en cuenta la modificación de lo que entenderemos por contexto de preferencia, la delimitación de nuestras definiciones sobre secuencias pre-argumentativas y condiciones de ajuste de

dichas secuencias nos permite fundamentar una propuesta sobre las condiciones de éxito de los actos argumentativos literales. Aunque las condiciones aquí planteadas son ideales –para actos literales que difícilmente pueden realizarse íntegramente en la práctica–, se pretende que sirva de fundamento para estudios posteriores sobre los actos argumentativos indirectos.

Las condiciones de éxito del acto argumentativo son las siguientes:

Condiciones de contenido proposicional de los actos argumentativos. El contenido proposicional de los casos más simples de argumentación está conformado por una secuencia pre-argumentativa.

Punto Ilocucionario argumentativo: Dado un contexto de preferencia y una secuencia pre-argumentativa, el hablante pretende que dicha secuencia se ajusta al mundo de preferencia (la teoría).

Lo anterior quiere decir que la constitución y reconocimiento de un argumento depende de la pretensión del hablante: en los casos literales, sólo cuando ante la preferencia de una secuencia pre-argumentativa, y ante el contexto de una teoría determinada, el argumentante pretende que su secuencia se ajusta a esa teoría, podemos concluir que estamos ante un acto argumentativo.

Condición de sinceridad. El argumentante está convencido de su argumento. Esto quiere decir que el argumentante cree que su secuencia pre-argumentativa se ajusta a una teoría determinada (*i.e.* cree que su acto argumentativo es satisfecho con respecto al mundo de preferencia).

Condiciones preparatorias. El tipo general de acto argumentativo no tiene condiciones preparatorias.

Entre las condiciones preparatorias que se suman en tipos específicos de argumentación tenemos las siguientes:

Argumentación persuasiva: H considera que el oyente O no acepta previamente la conclusión, pero sí acepta o aceptaría las premisas del argumento y que éstas harán más aceptable la conclusión para O.

Argumentación reforzadora de creencias: H considera que O acepta la proposición conclusiva, pero no comparte las mismas razones (por no conocerlas).

Argumentación reflexiva: H considera que O tendrá en cuenta sus razones para justificar una opinión¹⁸.

Fuerza del punto ilocucionario argumentativo. Es posible que la fuerza que el hablante le da al propósito básico de su argumentación (justificar la conclusión mediante las premisas o razones) varíe según el tipo de argumento que está dando. Por ejemplo, si la argumentación es monotónica, la fuerza del punto ilocucionario es mayor que la de una argumentación no-monotónica.

Fuerza de la condición de sinceridad. Al igual que el grado de fuerza del punto ilocucionario, varía según el tipo de argumentación que lleva a cabo el argumentante. Comparado con argumentaciones no-monotónicas, el convencimiento es mayor cuando la argumentación es monotónica; comparado con el grado de convencimiento de un juez penal cuando absuelve a un imputado, normalmente el grado de convencimiento es superior cuando toma una decisión condenatoria (porque se supone que en su decisión condenatoria ha descartado toda duda razonable); quien apenas apoya una conjetura tiene un grado menor de convencimiento que

¹⁸ La diferencia entre la argumentación persuasiva y la reflexiva es que, en la última, el argumentante le presenta sus argumentos al oyente para que los tenga en cuenta en su propio proceso de reflexión sobre algo. Así, el tutor puede sugerir líneas argumentativas no tomadas en cuenta por el estudiante. En tal caso, el tutor no pretende convencer al estudiante, sino suministrarle razones que puede o no tomar en consideración –dependiendo de las conclusiones de su reflexión-.

quien presenta varias razones independientes para apoyar una opinión.

Modo de alcance del punto ilocucionario argumentativo. En la argumentación también se dan modos especiales para alcanzar el punto ilocucionario de la argumentación. Por ejemplo, la motivación de una sentencia judicial es un tipo de argumentación cuyo punto ilocucionario se alcanza sólo si el argumentante invoca (y está en) la posición de juez, de manera que su argumentación y su decisión las toma en nombre del Estado. En el caso de los discusiones, los argumentantes deben invocar la posición de interlocutores de ese discurso para que sus argumentos sean tenidos como proferidos en el discurso.

2.3.- Analiticidad y nociones derivadas

Def. argumento analíticamente no-exitoso: un argumento es analíticamente no-exitoso si es imposible realizarlo (*perform*) con éxito en algún contexto de preferencia. No existe un contexto en el cual pueda ser comprendido literalmente.

Por su parte, a partir de la noción de satisfacción argumentativa, es posible derivar otras definiciones:

Def. argumento satisfacible: Un argumento es satisfacible si es satisfecho en algún contexto de preferencia (*i.e.* hay contextos en los que la preferencia del hablante es satisfecha).

Def. argumento analíticamente insatisfecho: un argumento es analíticamente insatisfecho si es imposible que haya un contexto de preferencia en la que es satisfecho.

Los argumentos analíticamente insatisfechos son aquellos para los cuales no es posible al menos un contexto donde la conclusión sea consecuencia de las premisas.

Todo argumento cuya secuencia pre-argumentativa es internamente coherente es satisfacible. Prueba: en todo argumento

cuya secuencia pre-argumentativa es internamente coherente hay al menos una teoría (la teoría mínima constituida por las premisas y reglas aplicadas en la secuencia pre-argumentativa) con respecto a la cual la conclusión es consecuencia derrotable de las premisas, luego, hay al menos un contexto de preferencia (el que contiene como mundo de preferencia la teoría mínima de la secuencia pre-argumentativa) en el que es satisfecho. Ello quiere decir que ningún argumento cuya secuencia sea internamente coherente es analíticamente insatisfecho (De igual manera, lo anterior implica que todo argumento analíticamente insatisfecho es internamente incoherente).

Algunas relaciones entre las nociones anteriores: un argumento como «t es un ave, por lo tanto, vuela; pero no estoy convencido de ello» es analíticamente inexitoso, por cuanto en ningún contexto de preferencia puede ser comprendido literalmente. No obstante, hay contextos en los cuales puede ser satisfecho (por ejemplo, en un contexto de preferencia cuyo mundo lo constituye la teoría mínima de dicho argumento). En cambio, argumentos no válidos (por ejemplo, de la forma «c, $p \supset c$, por lo tanto p») y argumentos auto-derrotables (de la forma «p, $p \rightarrow \neg p$, por lo tanto, $\neg p$ ») pueden ser realizables (*i.e.* no son analíticamente inexitosos), aunque son analíticamente insatisfechos¹⁹.

Sección 3. Falacias

Las definiciones anteriores pueden explicar el problema que reside en muchos tipos de falacias. Nuestra hipótesis es que, si un argumento es falaz, entonces es insatisfecho. La condición de

¹⁹ En el caso de los argumentos auto-derrotables, ello es así porque para cualquier conjunto de proposiciones, W, donde p sea verdadero, la regla $p \rightarrow \neg p$ siempre estará bloqueada, pues existirá una regla más específica (la regla deductiva $p \supset p$) aplicable y cuya conclusión es la negación de la conclusión de la regla *default*.

insatisfacción puede dividirse de la siguiente forma: - argumentos insatisfechos porque la conclusión no es consecuencia derrotable coherente de las premisas o porque no están fundamentadas en el conjunto de hechos de la teoría (es decir, sus premisas iniciales no son miembros del conjunto de proposiciones de la teoría); - argumentos analíticamente insatisfechos (*i.e.* argumentos para los cuales no es posible al menos un contexto donde la conclusión sea consecuencia de las premisas).

Aunque no tenemos como objetivo evaluar exhaustivamente cada tipo de falacia, consideramos importante referirnos a ciertas instancias de falacias comunes con el fin de mostrar el tipo de explicación que es posible a partir de la noción de satisfacción argumentativa.

Es necesario aclarar cuál es la estrategia que consideramos adecuada para analizar las falacias (o al menos gran parte de ellas). Nuestra hipótesis es que cada vez que se comete una falacia, se viola alguna de las condiciones de satisfacción argumentativa. Pero determinar cuándo en un caso específico alguien comete una falacia es un problema pragmático, pues se necesitará interpretar la intención del agente y el contexto en el cual profiere su argumento, entre otras condiciones de contexto.

Debido a lo anterior, asumiremos que (1) los argumentos son completos y directos, es decir, se asume que son actos de habla literales; (2) la teoría con respecto a la que se argumenta es totalmente explícita. Sólo para verificar nuestras hipótesis sobre los errores, nos referiremos a los contextos pragmáticos donde se cometen las falacias. Una última condición importante es (3) que las consecuencias de los conjuntos de proposiciones iniciales W deben ser consistentes (es decir, no contradictorias).

3.1.- Petición de principio

Las peticiones de principio son argumentos insatisfechos porque las proposiciones que forman sus premisas iniciales no forman parte del conjunto de hechos de la teoría con respecto a la cual se argumenta.

Partiremos de la que –posiblemente– es la forma más simple de petición de principio: cuando el razonamiento es circular. Según nuestra propuesta, un argumento circular, $\Box\{p\}p$, con respecto a una teoría $\Box W, D$, puede ser satisfecho o insatisfecho. Evidentemente, son satisfechos cuando la premisa (p) es miembro de W .

Los argumentos circulares son insatisfechos si, y solo si, el conjunto de proposiciones iniciales del argumento no es un subconjunto del conjunto de proposiciones, W , con respecto al cual se argumenta (*i.e.* p no es miembro de la teoría). Prueba: de izquierda a derecha, supongamos que p no es miembro de W , entonces el argumento $\Box\{p\}p$ no cumple con la condición 1 para ser satisfecho: $\{p\}$ no es un subconjunto de W . De derecha a izquierda, supongamos que $\Box\{p\}p$ no es satisfecho, entonces o p no es miembro de W (incumple la condición 1), o, cumpliendo la condición 1, p no es consecuencia derrotable de p en W^{20} , lo cual no es posible: si p es miembro de W , pero p no es consecuencia derrotable de p , tiene que haber una proposición x (donde « x » no es igual a « p ») miembro de W tal que x implica deductivamente $\neg p^{21}$, pero en tal caso W tiene consecuencias contradictorias (lo cual contradice nuestra asunción inicial). En consecuencia, $\Box\{p\}p$ es

²⁰ Como en el ejemplo estamos asumiendo que la regla aplicada es $p \rightarrow p$, es imposible que el argumento sea internamente inconsistente.

²¹ Nótese que cualquier regla *default* $d: x \rightarrow \neg p$ miembro de D , es bloqueada debido a que todo modelo M satisface p .

insatisfecho ante un conjunto de proposiciones consistente si, y solo si, p no es miembro de W .

¿Es ese el error de la petición de principio? ¿Puede ser generalizado? Según la pragma-dialéctica (1984:90), el error de la petición de principio es que alguna de las premisas del argumento no es miembro de las proposiciones iniciales aceptadas por las partes. Nosotros estamos de acuerdo con esta postura: tomemos un ejemplo clásico de petición de principio, «Dios existe, porque Dios creó la Tierra», generalmente, se explica que, como se pretende probar que Dios existe, al fundamentar la conclusión en que Dios creó la Tierra, estamos presuponiendo lo que se pretende probar. Esa explicación, que consideramos correcta, supone (por su parte) la existencia de una discusión en la cual se intenta resolver si la existencia de Dios está justificada a partir de las proposiciones aceptadas por el o los argumentantes, y que dentro de esas aceptaciones no se encuentra «Dios creó la Tierra» (tal vez es así, porque, si fuera aceptada por todos, entonces –suponiendo que los interlocutores tienen sentido común e inteligencia normal– sería muy evidente que se debe aceptar la existencia de Dios).

Como hemos visto antes, con respecto a la argumentación, un conjunto de aceptaciones no es más que un conjunto de proposiciones. Por lo tanto, el error en la petición de principio puede abstraerse de los conjuntos de aceptaciones específicos: la petición de principio es un tipo de razonamiento insatisfecho porque alguna de sus premisas iniciales no pertenece al conjunto de proposiciones consistente, W , respecto al cual se argumenta (lo que implica la violación de la condición 1 de la satisfacción argumentativa).

Tal explicación de la falacia hace razonables los casos de argumentación trivial. Por ejemplo, si el argumento sobre la existencia de Dios es proferido por un religioso, ante sus seguidores,

de la siguiente manera: «todos nosotros sabemos que Dios creó la Tierra, por lo tanto, aceptamos que Dios existe», estamos ante una argumentación trivial, pero no ante una falacia por petición de principio, porque se supone que la proposición «Dios creó la Tierra» es parte del conjunto de proposiciones de la teoría.

3.2.- Falacia *ad ignorantiam*

Desde nuestro punto de vista, si un argumento es una falacia *ad ignorantiam*, entonces es insatisfecho porque su conclusión no es consecuencia derrotable de sus premisas o una regla apropiada al argumento no es miembro de la teoría.

Antes de analizar los candidatos de argumentos *ad ignorantiam* falaces, es importante explicar el tipo de notación que usaremos. En los argumentos a partir de la ignorancia no hay premisas sobre los hechos: no es una premisa «nada dice que t es culpable» en el argumento «nada dice que t es culpable, por lo tanto, t no es culpable», sino el cumplimiento de la justificación de la regla (es decir, el cumplimiento de su condición de consistencia). De esta manera, la regla aplicada puede expresarse, en la notación clásica de la lógica *default*, como « \neg culpable/ \neg culpable» (si nada dice que es culpable, concluye que no es culpable). Es decir, las reglas aplicadas en los argumentos *ad ignorantiam* no tienen prerequisite, solamente justificación y conclusión. Para referirnos a los argumentos a partir de la ignorancia usaremos la siguiente notación: « $\square\emptyset$ "c \square ». Como ya hemos visto, esto significa que a partir del conjunto vacío (\emptyset) concluimos c. De igual manera, las reglas *default* sin prerequisite serán expresadas de la siguiente manera « $\emptyset \rightarrow x$ ».

Evidentemente, la condición 1 de satisfacción argumentativa se cumple trivialmente en argumentos que empiezan con el conjunto vacío. Veamos en qué casos un argumento de la forma « $\square\emptyset$ "c \square » es

insatisfecho respecto a una teoría con un conjunto de proposiciones, W , consistente:

- a) Es falso que $\emptyset \rightarrow c$ Y D . Es decir, la regla apropiada no es miembro de la teoría con respecto a la cual se argumenta.
- b) $\emptyset \rightarrow c$ Y D , pero no es aplicable (está bloqueada). En tal caso, o existe alguna regla en D cuya conclusión es $\neg c$ y su prerequisite (no vacío) y justificación se cumplen en W , o una proposición implica deductivamente $\neg c$.
- c) Aunque la regla $\emptyset \rightarrow c$ es miembro del conjunto D , y no es bloqueada, $\emptyset \rightarrow \neg c$ es miembro de D .

En a) el argumentante se basa en una regla a partir de la ignorancia inexistente en la teoría (p.ej. cuando el argumentante erróneamente cambia la carga de la prueba a su favor). En b) el argumentante concluye algo fundado en la ignorancia de una proposición que lo contradiga, aunque hay proposiciones que se cumplen y que implican la conclusión contraria a la del argumentante (p.ej. el argumentante considera inocente al acusado por creer que no se probó lo contrario, pero, en realidad, hay pruebas que demuestran su culpabilidad); en c) el argumentante concluye algo fundamentado en la ignorancia de una proposición que contradiga esa conclusión pero hay otras reglas que concluyen lo contrario fundadas también en la ignorancia (p.ej. el argumentante concluye que Dios existe porque no se ha probado lo contrario, aunque también se pudiera probar que Dios no existe porque no se ha probado que exista).

Normalmente, las instancias de falacia *ad ignorantiam* son identificadas con nuestros casos a) y c), es decir, aquellos casos en los cuales realmente no hay pruebas que permitan inferir una

proposición, pero, pese a ello, no se puede inferir que es falsa la proposición.

¿Hay algún argumento $\square\emptyset''c\square$ que sea considerado falacia *ad ignorantiam* pero que no caiga en insatisfacción por las causas a) o c)? O, en general, ¿existe algún argumento $\square\emptyset''c\square$ que sea considerado falacia *ad ignorantiam* pero que no sea insatisfecho? Para que $\square\emptyset''c\square$ sea satisfecho en una teoría *default* es necesario, y suficiente, que: 1) la conclusión sea consecuencia derrotable coherente de « \emptyset »; y 2) la regla apropiada, $\emptyset \rightarrow c$, sea miembro de D. Justamente, los argumentos con esas características han sido reconocidos como casos no falaces de argumentos a partir de la ignorancia: a) en los supuestos de universos cerrados opera la presunción de ignorancia (es decir, cuando se supone que lo que no está en cierto conjunto es negado en el conjunto); b) es posible que, aunque no asumamos el cierre *default* de un conjunto de proposiciones, algunas reglas sean presunciones a partir de la ignorancia: por ejemplo, las presunciones en el derecho, como la presunción de inocencia (si no se prueba la culpabilidad, la persona es inocente), y presunciones que describen lo que normalmente sabríamos si ocurriese cierto evento, de manera que en ausencia de ese conocimiento se presume que no ha ocurrido tal evento (p.ej. si no hay pruebas que demuestren que estamos siendo invadidos por extraterrestres, asumimos que no estamos siendo invadidos)²².

Aunque la respuesta anterior no es exhaustiva, al menos podemos presumir que no hay falacias *ad ignorantiam* que son argumentos a partir de la ignorancia satisfechos.

²² Es posible que el tercer caso sea solamente una instancia del segundo. Cuando se sacan conclusiones a partir de lo que no conocemos, ello es llamado cierre epistémico. Sin embargo, esto no es esencial en nuestra discusión y, posiblemente, es preferible –al menos didácticamente– tratarlos como casos distintos.

CONCLUSIONES

El presente trabajo puede ser visto como un esbozo de algunos temas de interés para la teoría de la argumentación. Es un esbozo porque apenas toca algunos temas importantes. Se necesita desarrollar en profundidad las críticas del tercer capítulo, todavía falta escuchar a la otra parte (a los posibles críticos de esas críticas). Además, es evidente que las definiciones del cuarto capítulo no sólo deben ser desarrolladas, sino mejoradas. En el primer sentido, es evidente que el importante tema de las falacias debe ser estudiado a fondo desde nuestra perspectiva. En el segundo sentido, somos conscientes de algunos problemas importantes (pero, seguramente, no de todos) que tienen que ser resueltos para lograr un punto de vista más satisfactorio:

- 1.- Sobre la elección del razonamiento preferencial *default*.

1.1.- ¿Es preferible otro tipo de perspectiva semántica? En este sentido, sería importante contrastar las soluciones que puede brindar la perspectiva del presente trabajo a ejemplos problemáticos típicos de la teoría de la argumentación con las soluciones dadas por otras teorías sobre razonamientos derrotables. Sólo dos tipos de problemas han sido tratados aquí: los argumentos estilo *Nixon Diamond* y los argumentos auto-contradictorios (aunque este último ha sido planteado de pasada). Sólo si nuestra perspectiva sobre satisfacción argumentativa brinda soluciones intuitivas –hasta donde cabe– o, más aún, puede explicar sus resultados, ha de seguir adelante.

1.2.- Hay algunos cambios que deben plantearse en el razonamiento preferencial *default* tratado en el presente trabajo para flexibilizar la definición de satisfacción: por una parte, es discutible el estatus, como proposiciones, de algunas conclusiones a las que llegan los argumentantes; por ejemplo, el juez, al decidir, parece concluir con un acto declarativo (normalmente, la decisión del juez constituye un nuevo estado institucional o social). Por otra parte, la definición de bloqueo de reglas sólo con respecto a la especificidad de éstas es muy limitada. En este último sentido, sería preferible establecer un orden de prioridad entre reglas.

2.- Hemos planteado como hipótesis que si un argumento es falaz, entonces es insatisfecho. Sin embargo, incluso si puede mantenerse esta hipótesis, debe responderse cuáles son las condiciones suficientes para que haya una falacia, pues no todo argumento insatisfecho es una falacia.

Ello puede verse desde otro punto de vista. Nosotros hemos desarrollado solamente las posibles consecuencias negativas de las falacias, es decir, por qué debemos evitar las falacias, pero también

es necesario explicar cuál es el origen o causa de cada tipo de falacia particular.

Tomando en cuenta estos puntos problemáticos, nuestro balance conclusivo es el siguiente:

1.- Es preferible una teoría de la argumentación que no defina «argumento» o «argumentación» haciendo hincapié en la intención del agente de convencer al oyente (sea entendido como acto mental o público). Tomar como no esencial esa pretensión amplía la perspectiva de estudio de la argumentación.

2.- Asimismo, no son suficientemente explicativas, por estrechas, las perspectivas que estudian la argumentación con respecto a conjuntos de aceptaciones (más aún aquellas que, como la pragma-dialéctica, sólo toman en cuenta, como base para la discusión, conjuntos de aceptaciones mutuas y libres).

3.- La perspectiva pragma-dialéctica sobre las falacias, aunque importante didácticamente, no es suficientemente explicativa. El principal problema para que esto sea así lo constituyen sus definiciones implícitas de buena argumentación con respecto a conjuntos de aceptaciones mutuas y libres, y de resolución de la discusión crítica como aceptación de los mejores argumentos posibles en el discurso. Estas dos definiciones hacen redundante la caracterización de las falacias como obstrucciones a la resolución de la discusión crítica.

4.- Mediante el planteamiento formal de las condiciones semánticas (condiciones de ajuste) de un tipo especial de secuencia de proposiciones que, idealmente, es contenida en todo acto argumentativo, hemos dispuesto de una base para el estudio de nociones directa o indirectamente pragmáticas como son la satisfacción y el éxito del acto argumentativo. Esta base tiene consecuencias más bien conservadoras en el estudio de la

argumentación: la evaluación de los argumentos está fuertemente relacionada con lo que ha sido llamado argumentación sólida, es decir, aquellos argumentos válidos con premisas verdaderas. No obstante, nuestra perspectiva amplía la definición de argumento sólido al cambiar la noción de consecuencia deductiva por una de consecuencia no monotónica, y la hace relativa a premisas miembros del conjunto de proposiciones y reglas por defecto (si se da el caso) de una teoría conformada por proposiciones y reglas por defecto.

5.- Se necesita un trabajo más exhaustivo para analizar la hipótesis de que las falacias implican la insatisfacción argumentativa, pues sólo tocamos el tema en dos ejemplos de falacias. No obstante, la noción de satisfacción argumentativa es al menos parcialmente más amplia que la noción de resolución de una discusión crítica planteada por la pragma-dialéctica: las obstrucciones de la resolución de la discusión que tienen que ver con la construcción de malos argumentos implican la insatisfacción argumentativa. De esta manera, nuestra hipótesis brinda un punto de vista neutral, independiente del tipo de discurso que se lleve a cabo.

Por último, es importante señalar que, como se evidencia del último capítulo de este trabajo, hemos hecho una modificación importante con respecto a nuestra hipótesis en el proyecto del trabajo. En aquella oportunidad, nuestra hipótesis era: «el estudio de la argumentación es más fructífero si, en primer lugar, se plantea una condición de satisfacción del acto argumentativo, a partir de la cual desarrollar las condiciones de éxito ilocucionario». Sin embargo, nos hemos dado cuenta de que no es la condición de satisfacción directamente, sino una noción semántica previa, la condición de ajuste pre-argumentativo, la que debe fundamentar las condiciones de éxito ilocucionario. Pese a lo anterior, se mantiene que son las

condiciones semánticas de la argumentación las que brindan fundamento a las condiciones de éxito ilocucionario del que carecían en la teoría pragma-dialéctica.

BIBLIOGRAFÍA

Alchourrón, C., Méndez, J., Orayen, R. (Eds). (1995). *Enciclopedia Iberoamericana de Filosofía* (vol.7). Madrid: Trotta.

Alexy, R. (1989). *Teoría de la argumentación jurídica* (Manuel Atienza e Isabel Espejo, Trads.). Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.

Antonelli, A. (2010). Non-monotonic Logic en *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Disponible: <http://plato.stanford.edu/entries/logic-nonmonotonic/>.

Austin, J.L. (1962). *How to do things with words, the William James Lectures delivered at Harvard University in 1955*. Oxford: Clarendon.

Austin, J.L. (1998). *Cómo hacer cosas con palabras*. (Genaro Carrió y Eduardo Rabossi, Trads.) (5ª. ed.). Barcelona: Paidós.

Blair, A. (1992). Everyday argumentation from an informal logic perspective. En W. L. Benoit, Dale Hamble and Pamela J. Benoit (Eds.), *Readings in argumentation* (pp.357-376). Berlin/New York: Foris Publications.

Blair, A. (2003). Towards a philosophy of argument. Disponible: http://web2.uwindsor.ca/faculty/arts/philosophy/ILat25/edited_Blair_paper.doc.

Brewka, G. y Eiter, T. (2000). Prioritizing Default Logic. En Hölldobler, S., Gabbay, D. y Barwise, J. (Eds), *Applied Logic Series* (vol.19, pp. 27-45). Dordrecht: Springer.

Chaib-draa, B. y Vanderveken, D. (1978). Agent communication language: Towards a semantics base on success, satisfaction, and recursion. *Lecture Notes In Computer Science*, 1555, 363-379.

Copi, I. y Cohen, C. (2004). *Introducción a la Lógica* (Edgar Antonio González, Trad). México: Limusa.

Eemeren, F. (Ed.). (2001). *Crucial concepts in argumentation theory*. Amsterdam: Amsterdam University Press.

Eemeren, F. y Grootendorst, R. (1984). *Speech acts in argumentative discussions*. Dordrecht: Foris Publications.

Eemeren, F. y Grootendorst, R. (1987). Fallacies in pragma-dialectical perspective. *Argumentation I*, 283-301.

Eemeren, F. y Grootendorst, R. (1988). Rules for argumentation in dialogues. *Argumentation II*, 499-510.

Eemeren, F. y Grootendorst, R. (1991). A pragma-dialectic perspective on norms. *Communication & Cognition*, 24(1), 25-42.

Eemeren, F. y Grootendorst, R. (1992). *Argumentation, communication and fallacies*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.

Eemeren, F., Grootendorst, R., Snoek, F., J., Blair, A., Johnson, R., Krabbe, E.C.W., Plantin, C., Walton, D., Willard, C.A., Woods, J. y Zarefsky, D. (1996). *Fundamentals of argumentation theory: backgrounds and contemporary developments*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.

Eemeren, F. y Houtlosser, P. (1999). Strategic manoeuvring in argumentative discourse. *Discourse studies*, 1(4), 479-497.

Goldman, A. (1988). Strong and weak justification. En Tomberlin, J. (Ed.), *Philosophical Perspectives* (vol. 2, pp. 51-69). California: Ridgeview Publishing Company.

Goldman, A. (1994). Argumentation and social epistemology. *The journal of philosophy*, 91(1), 27-49.

Hage, J. (2005). Studies in legal logic. *Law and Philosophy Library* (vol.70). Dordrecht: Springer.

Hamblin, C.L. (1970). *Fallacies*. Gran Bretaña: Methuen & CO.

Hitchcock, D. (2006). The Pragma-dialectical analysis of the ad hominem fallacy. En P. Houtlosser y M. A. van Rees (Eds.), *Considering Pragma-Dialectics: A Fest schrift for Frans H. van Eemeren on the Occasion of his 60th Birthday* (pp. 109-119). Mahwah, NJ/London: Lawrence Erlbaum Associates.

Hitchcock, D (2006). Informal logic and the concept of argument. En Dale Jacquette, Dov. M. Gabbay, Paul Thagard y John Woods (Eds.), *Handbook of the Philosophy of Science*. (vol. 5, pp. 101-129) Amsterdam: Elsevier.

Horty, J. (2007). Defaults with priorities. Disponible: www.umiacs.umd.edu/users/horty.

Krabbe, E. (1999). Profiles of dialogue. En Jelle Gerbrandy, Maarten Marx, Maarten de Rijke e Yde Venema (Eds.), *JFAK: Essays Dedicated to Johan van Benthem on the Occasion of his 50th Birthday* (pp. 25-36). Amsterdam: Amsterdam University Press.

Koons, R. (2009). Defeasible Reasoning. Disponible: <http://plato.stanford.edu/entries/reasoning-defeasible/>

McCarthy, J. (1980). *Circumscription: a form of nonmonotonic reasoning*. Disponible: <http://www-formal.stanford.edu/jmc/>.

McCarthy, J. (1986). *Applications of circumscription to formalizing common sense knowledge*. Disponible: <http://www-formal.stanford.edu/jmc/>.

Morado, R. (2004). Problemas filosóficos de la lógica no monotónica. En Raúl Orayen y Alberto Moretti (Eds.), *Enciclopedia Iberoamericana de Filosofía*, (vol. 27, pp. 313-344). Madrid: Trotta y Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

Piacenza, E. (1998). Teoría de la argumentación, lógica y no-monotonía. *Memorias del ciclo de Conferencias "XXX Aniversario del Centro de Estudios Filosóficos Adolfo García Díaz (1967-1997)"*. Maracaibo: Centro de Estudios Filosóficos Adolfo García Díaz, Universidad del Zulia.

Piacenza, E. (2002). Silogismo judicial, no-monotonía y enfoque dialógico de la argumentación. *Revista de la Facultad de Derecho (UCAB)*, 57, 275-299.

Piacenza, E. (2004). Preocupaciones, problemas e instrumentos de la teoría de la argumentación contemporánea.

VI Jornadas sobre pensamiento, cultura y sociedad coloniales.
Lima-Ocucaje, Perú.

Pollock, J. (1994). Justification and defeat. *Artificial Intelligence*, 67(2), 377-407.

Prakken, H. (2003). Logical dialectics: the missing link between deductivism and pragma-dialectics. En van Eemeren, F., Blair, A., Willard, C. y Garssen, B. (Eds.), *Proceedings of the Fifth Conference of the International Society for the Study of Argumentation* (pp. 857-860). Amsterdam: Sic Sat.

Prakken, H. y Sartor, G. (1996). A dialectical model of assessing conflicting arguments in legal reasoning. *Artificial Intelligence and Law*, 4, 331-368.

Prakken, H. y Sartor, G. (1997). Argument-based logic programming with defeasible priorities. *Journal of Applied Non-classical Logics*, 7, 25-75.

Prakken, H. y Sartor, G. (2004). The Three Faces of Defeasibility in the Law. *Ratio Juris*, 17(1), 118–139.

Prakken, H. y Vreeswijk, G. (2002). Logic for defeasible argumentation. En Gabbay, D. y Guenther, F. (Eds.), *Handbook of philosophical logic* (2^a. ed., vol 4, pp. 219-318). Dordrecht: Springer.

Raz, J. (1975). Reasons for action, decisions and norms. *Mind*, New Series, 84(336), 481-499.

Raz, J. (2001). Reasoning with rules. *Current Legal Problems*, 54, 1-18.

Reiter, R. (1980). A logic for default logic. En Ginsberg, M. (Comp.), *Readings in Nonmonotonic Reasoning* (pp. 68-93). Los Altos, CA: Morgan Kauffman.

Schlechthta, K. (2007). Nonmonotonic logic: a preferential approach. En Woods, J. y Gabbay, D., *Handbook of the History of Logic* (vol. 8, pp. 450-516). Amsterdam: Elsevier Science Ltd.

Searle, J. (1979). *Expression and meaning*. Cambridge: Cambridge University Press.

Searle, J. (1980). *Actos de habla* (Luis M. Valdés Villanueva, Trad.). Madrid: Cátedra.

Searle, J. (2001). *Rationality in action*. Cambridge: MIT Press.

Searle, J. y Vanderveken, D. (1985). *Foundations of illocutionary logic*. Cambridge: Cambridge University Press.

Searle, J. y Vanderveken, D. (2005). Speech acts and illocutionary logic. En Vanderveken Daniel (Ed.), *Logic, thought and action* (pp. 109-132).

Selman, B. y Kautz, H. (1990). Model preference default theories. *Artificial Intelligence*, 45, 287-322.

Vanderveken, D. (1990). *Meaning and speech acts* (vol. I). Cambridge: Cambridge University Press,.

Vanderveken, D. (2001). Illocutionary logic and discourse typology. *Revue internationale de philosophie*, 55, 243-255.

Vanderveken, D. (2001). Universal grammar and speech act theory. En Vanderveken, D. y Kubo, S. (Eds.), *Essays in speech act theory* (pp. 25-62). Amsterdam: John Benjamins Pub. Co..

Vanderveken, D. (2002). On meaning and action. En Grewendorf, G. y Meggle, G. (Eds.), *Speech acts, mind and social reality: discussions with John R. Searle* (pp. 141-161). Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.

Vanderveken, D. (2004). Success, satisfaction and truth in the logic of speech acts and formal semantics. en S. Davis y B.

Gillan (Eds.), *A Reader in Semantics* (pp. 710-734). Oxford University Press.

Verheij, B. (1996). *Rules, reasons, arguments. Formal studies on argumentation and defeat*. Maastricht: Universiteit Maastricht.

Verheij, B. (2005). Evaluating arguments based on Toulmin's scheme. *Argumentation*, 19(3), 347-371.

Walton, D. (1990). What is reasoning? What is an argument?. *The journal of philosophy*, 87(8), 399-419.

Walton, D. (1995). *A pragmatic approach of fallacy*. Alabama: University of Alabama Press.

Walton, D. (1996). *Argumentation schemes for presumptive reasoning*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.

Walton, D. (2000). The place of dialogue theory in logic, computer science and communication studies. *Synthese*, 2123, 327-346.

Walton, D. (2001). Abductive, presumptive and plausible arguments. *Informal Logic*, 21(2), 141-169.

Walton, D. (2002). Are Some Modus Ponens Arguments Deductively Invalid?. *Informal Logic*, 22, 19-46.

Walton, D. (2005). How to evaluate argumentation using schemes, diagrams, critical questions and dialogues. *Argumentation in dialogic interaction*, 51-74.