

Quadripartitaratio

REVISTA DE RETÓRICA Y ARGUMENTACIÓN

AÑO 9, NÚMERO 18, JULIO-DICIEMBRE 2024 | YEAR 9, ISSUE 18, JULY-DECEMBER 2024 | ISSN: 2448-6485

Sobre derrotadores y atenuantes en John Pollock

Constanza Ihnen Jory

Departamento de Ciencias del Derecho
Universidad de Chile, Facultad de Derecho

Fecha de recepción: 11-03-2024

Fecha de aceptación: 10-07-2024

RESUMEN: Los conceptos de derrotador, recusación, refutación y atenuante, introducidos por John Pollock, han servido de punto de partida teórico para el desarrollo de diversas áreas del conocimiento. En este artículo sostengo que, si bien estos conceptos tienen un gran potencial explicativo y normativo, su utilización requiere despejar primero algunos problemas interpretativos y conceptuales que emergen de la lectura de la obra de Pollock en su conjunto. Una vez identificados los problemas, propongo redefinir y clasificar estos conceptos en términos de actos ilocutivos.

PALABRAS CLAVE: acto ilocutivo, atenuante, derrotador, fuerza, John Pollock, razonamiento derrotable, recusación, refutación.

ABSTRACT: The concepts of defeater, undercutter, rebutter and diminisher, introduced by John Pollock, have served as theoretical starting points within various areas of knowledge. In this article I will argue that, while these concepts have great explanatory and normative potential, some interpretative and conceptual problems emerging from Pollock's account need to be addressed in the first place. After identifying these problems, I propose to define and classify them as illocutionary acts.

KEYWORDS: defeasible reasoning, defeater, diminisher, John Pollock, justificatory force, illocutionary act, rebutter, undercutter.

1. INTRODUCCIÓN

Si bien la distinción entre un razonamiento no derrotable, es decir, deductivamente válido, y uno derrotable o *prima facie* está presente ya en la obra de Aristóteles¹, probablemente uno de los trabajos contemporáneos más influyentes sobre razonamiento derrotable se deba a John Pollock. Como es sabido, Pollock no sólo desarrolló un concepto de razonamiento derrotable que luego sería profusamente utilizado en diversos campos del conocimiento. También introdujo y popularizó la distinción entre dos tipos de *defeaters* (en adelante, «derrotadores»), los que denominó *undercutters* (en adelante, «recusaciones») y *rebutters* (en adelante, «refutaciones»). Desde la publicación de «The structure of epistemic justification» (1970), estos conceptos ocuparon un lugar central en su teoría del conocimiento y razonamiento. Algo menos conocido, pero muy próximo a la noción de derrotador es el concepto de *diminisher* (en adelante, «atenuante»), que introdujo en «Laying the Raven to Rest» (1973) y sobre el cual volverá en publicaciones posteriores, especialmente en sus últimos trabajos².

El impacto que han tenido estos conceptos en la epistemología, la inteligencia artificial y la teoría de la argumentación, no debiera resultar sorprendente. En efecto, con su introducción, Pollock puso a disposición un nuevo vocabulario para responder la difícil pregunta sobre qué significa para nosotros, seres humanos, razonar apropiadamente, dadas las limitaciones cognitivas, temporales, y de acceso a la información que nos caracterizan. En las siguientes páginas defenderé la tesis de que, si bien estos conceptos tienen un potencial explicativo y normativo significativo, ese potencial sólo puede volverse plenamente efectivo, una vez despejados algunos problemas interpretativos y conceptuales que emergen de la lectura de la obra de Pollock en su conjunto. El artículo se estructura en cuatro secciones. En la sección 2 me limito a exponer resumidamente las tesis desarrolladas por Pollock en torno a estos conceptos. En la sección 3, me refiero a los desafíos interpretativos y conceptuales ya aludidos. En la sección 4, abordo estos desafíos redefiniendo los conceptos introducidos por Pollock en términos de tipos de actos de habla, y distinguiéndolos en términos de sus objetivos ilocutivos y el modo de realización de esos objetivos. En la sección 5, concluyo con una breve síntesis de los puntos más relevantes abordados en el artículo.

2. POLLOCK: DERROTADORES Y ATENUANTES DE UN RAZONAMIENTO DERROTABLE

Para comprender a cabalidad los conceptos de derrotador y atenuante desarrollados por

¹ Ver, en este sentido Koons (2021), quien señala: «los filósofos han estudiado la naturaleza del razonamiento derrotable desde que Aristóteles analizó el razonamiento dialéctico en los *Tópicos* y los *Analíticos Posteriores*, pero el tema se ha estudiado con singular intensidad en los últimos cuarenta años, en gran parte debido al interés que suscitó en el campo de la inteligencia artificial» (mi traducción).

² Uso aquí la terminología empleada por Marraud al desarrollar su tipología de contra-argumentaciones (2017). Marraud distingue entre «recusaciones de principio» y «recusaciones de excepción». Los *undercutters* de Pollock se corresponderían con las recusaciones de excepción de Marraud, si es que obviamos algunas diferencias en sus marcos teóricos.

Pollock, así como algunas de las dificultades que genera su propuesta, es necesario tener a la vista en primer lugar el concepto de razonamiento derrotable al que debe su origen. Pollock propuso varias definiciones a lo largo de los años, pero quizás la más difundida sea la siguiente (1987: 484, traducción propia): «P es una razón *prima facie* para que S crea Q si y sólo si P es una razón para que S crea Q y hay una R tal que R es lógicamente consistente con P, pero (P & R) no es una razón para que S crea Q». Con esta definición Pollock logró expresar semi-formalmente aquello que consideraba constitutivo de este tipo de razonamiento: su carácter no-monotónico. En efecto, la definición de razonamiento derrotable propuesta por Pollock señala, gruesamente, que un razonamiento derrotable es aquel cuyo poder justificativo puede ser anulado si se modifica el contexto epistémico en que fue producido originalmente, mediante la introducción de nuevas premisas (R) que resulten compatibles con las premisas del razonamiento en cuestión (P).

En cuanto a los tipos de críticas que pueden esgrimirse contra un razonamiento derrotable, conviene distinguir dos supuestos o principios teóricos que coexisten en la obra de Pollock y que el autor explicitó en varias de sus obras, aunque con especial fuerza en «A theory of defeasible reasoning» (1991) y en *Cognitive Carpentry* (1995: 92): el supuesto de uniformidad de las razones, por una parte, y el supuesto de la gradualidad de las razones, por otro. El primero consiste en asumir que todas las razones tienen igual fuerza; el segundo, en asumir que las razones pueden tener distinta fuerza, es decir, pueden justificar en distintos grados la conclusión. Es claro a partir de la lectura de su obra que las «razones» a las que alude Pollock incluye no sólo los razonamientos derrotables presentados a favor de una conclusión, sino también aquellos razonamientos planteados por la contraparte para atacar un razonamiento derrotable. En lo que sigue explico cómo es que Pollock definió los conceptos de derrotador y atenuante a la luz de cada uno de estos supuestos.

2.1. Los derrotadores a la luz del supuesto de uniformidad

En el marco del supuesto de la uniformidad de las razones, Pollock propuso la siguiente definición para los derrotadores: «R es un derrotador para P como razón *prima facie* para Q, si y sólo si, (i) P es una razón para que S crea en Q y (ii) R es lógicamente consistente con P, pero (iii) (P & R) no es una razón para que S crea en Q» (1987: 485, traducción propia).

Pollock señaló categóricamente, y en más de una ocasión, que todos los derrotadores son clasificables en una de dos categorías: «refutaciones» y «recusaciones» (1970: 73; 1974: 42; 1991: 46; 1995: 40). A las refutaciones las definió así: «R es una refutación para P, como razón *prima facie* para que S crea en Q, si y sólo si R es un derrotador y R es una razón para creer $\sim Q$ ». Mientras que la definición de recusación que propuso fue la siguiente: «R es una recusación de P, como razón *prima facie* para que S crea en Q, si y sólo si R es un derrotador y R es una razón para negar que P no sería verdadera a menos que Q fuera verdadera» (1987: 485, traducción propia)³. Un derrotador, por lo tanto, es de uno u otro tipo según cuál sea el

³ Es posible encontrar definiciones similares en Pollock 1991: 379-380 y 1995: 85-86.

blanco de ataque: las refutaciones atacan «directamente la conclusión»; las recusaciones, en cambio, «da conexión entre la razón y la conclusión» (1995: 41, traducción propia).

Pollock propuso en varias ocasiones el siguiente ejemplo para diferenciar la recusación de la refutación⁴. Supongamos, dice Pollock, que luego de *percibir* de color rojo el objeto que está frente a él, un agente concluye que el objeto *es* rojo. Esquemáticamente, este razonamiento *prima facie* podría representarse, si se tratase de un argumento, como sigue⁵:

Ejemplo 1:

1. El objeto frente a mí es rojo.
- 1.1 El objeto frente a mí lo percibo visualmente de color rojo.
- 1.1' (Normalmente, si un objeto se percibe visualmente de color rojo, entonces es rojo)

Una recusación que podría esgrimir un oponente contra este argumento sería el siguiente:

Ejemplo 2:

2. No es posible concluir en este caso que el objeto frente a ti es rojo porque lo percibes visualmente de ese color.
- 2.1 El objeto frente a ti está siendo iluminado por una luz roja.
- 2.1' (Una iluminación roja puede hacer que objetos que no son rojos se perciban visualmente de ese color)⁶.

Según Pollock, este ejemplo permitiría ilustrar que existe una forma de atacar un razonamiento derrotable que no consiste en plantear la tesis opuesta, como ocurre cuando se plantea una refutación, sino sólo mostrar que existe algún tipo de obstáculo contextual que impide ir desde las premisas a la conclusión: si sabemos que el objeto está siendo iluminado por una luz roja, no es posible concluir que el objeto es rojo (ni tampoco que no es rojo).

Pollock no propone un ejemplo de refutación, pero el siguiente argumento, dirigido al argumento *prima facie* del ejemplo 1, puede considerarse una crítica muy simple de este tipo:

Ejemplo 3:

3. El objeto frente a ti no es rojo.
- 3.1 El objeto frente a ti es una naranja⁷.

⁴ Ver, por ejemplo, Pollock 1979: 74; 1974: 42; 1987: 486; 1991: 34; 1995: 39.

⁵ Adopto aquí las convenciones pragma-dialécticas (van Eemeren & Grootendorst 1992) para representar la estructura interna de una argumentación simple, donde (1), (2) y (3) son puntos de vista o conclusiones, (1.1), (2.1) y (3.1) son premisas menores («datos» en Toulmin), y (1.1'), (2.1') y (3.1') son premisas mayores («garantías», en Toulmin).

⁶ Reconstruyo la premisa mayor de la recusación basándome en el análisis del razonamiento que propone Pollock (1994: 379).

⁷ Supongamos que el oponente cree que se trata de una naranja porque fue él quien la dejó donde la encontró el agente que la percibe roja.

3.1' (Normalmente, si un objeto es una naranja, entonces el objeto no es de color rojo)

Pollock complementó estas definiciones con un par de reflexiones que resultan relevantes en el contexto de este artículo. La primera refiere a la formalización propuesta para la conclusión de las refutaciones y recusaciones. Así, dado un razonamiento *prima facie*, $P \Rightarrow Q$, P , $\therefore Q$ ⁸, Pollock propuso simbolizar la conclusión de una refutación en términos de $\sim Q$, mientras que la de una recusación mediante la proposición compleja $P \otimes Q$, la cual definió a su vez como una abreviación de $\sim(P \Rightarrow Q)$ (1987: 485). Esta primera reflexión nos permite representar lógicamente las refutaciones y las recusaciones de Pollock tal como aparecen en la siguiente tabla:

Tabla 1: Refutación y recusación de un razonamiento *prima facie* según Pollock⁹

Razón <i>prima facie</i>	Refutación	Recusación
$P \Rightarrow Q$	$R \Rightarrow \sim Q$	$R \Rightarrow \sim(P \Rightarrow Q)$
<u>P</u>	<u>R</u>	<u>R</u>
$\therefore Q$	$\therefore \sim Q$	$\therefore \sim(P \Rightarrow Q)$

Una segunda reflexión que cabe relevar es la siguiente: Pollock consideró que todas las refutaciones son, indirectamente, también recusaciones. El argumento para esta tesis lo presenta por primera vez en su artículo «The structure of epistemic justification» (1970), reiterándolo en posteriores publicaciones (1974, 1995). Su justificación es que, dado un argumento *prima facie* $P \Rightarrow Q$, P , $\therefore Q$, una razón concluyente para creer que $\sim Q$, es también una razón concluyente para creer que $\sim(P \Rightarrow Q)$, y esto es así porque $P \wedge \sim Q$ es una buena razón para creer que $\sim(P \Rightarrow Q)$. No ocurriría lo mismo a la inversa, esto es, una razón concluyente para creer que $\sim(P \Rightarrow Q)$ no es una buena razón para creer de forma concluyente que $P \wedge \sim Q$ (Pollock 1974: 76).

2.2. Los derrotadores y atenuantes a la luz del supuesto de gradualidad

Bajo el supuesto de la gradualidad de las razones, Pollock redefinió los conceptos de refutación y recusación. También introdujo la noción de atenuante. Partiré por presentar las definiciones que ofrece para cada uno de estos tres conceptos, para luego explicar brevemente cómo es que Pollock concibió la relación entre ellos.

⁸ Pollock utiliza el mismo símbolo para la implicación material y para el condicional derrotable que consideraba subyacente al razonamiento *prima facie* (\rightarrow) (ver, por ejemplo, Pollock 1987: 485). En adelante, reservaré el símbolo « \rightarrow » para el condicional material y utilizaré en cambio, siguiendo a Walton (2002, 2012), el símbolo « \Rightarrow » para representar el condicional derrotable.

⁹ En la tabla y en lo que sigue trataré a los derrotadores y atenuantes como argumentaciones derrotables. De ahí que utilice el símbolo « \Rightarrow » para representar estos conceptos. No obstante, esto es sólo para simplificar la exposición de ideas, pues no descarto la posibilidad de que el derrotador utilizado para atacar un razonamiento *prima facie* pueda ser deductivamente válido.

Las redefiniciones de refutación y recusación las propone en *Cognitive Carpentry* (1995). Pollock vuelve a afirmar que la refutación es un tipo de derrotador que ataca la conclusión de un razonamiento *prima facie*, pero agrega que se trata de un derrotador cuyo grado de justificación es *igual o mayor* que el grado de justificación del razonamiento *prima facie* atacado (1995: 103). Respecto a la recusación, sigue definiéndola como un tipo de derrotador que ataca la conexión entre la razón y la conclusión de un razonamiento *prima facie*, aunque ahora añade que se trata de un derrotador cuyo grado de justificación es *igual o mayor* que el del razonamiento *prima facie* criticado (1995: 104).

Pollock incorpora los atenuantes en «Laying the Raven to Rest» (1973), «Defeasible reasoning with variable degrees of justification» (2001) y «Defeasible Reasoning and Degrees of Justification» (2010). Su tratamiento es menos preciso que el de las refutaciones y recusaciones. Lo más cercano a una definición de atenuante se encuentra en los siguientes pasajes:

Argumentaré que los derrotadores que son demasiado débiles para derrotar una inferencia pueden atenuar la fuerza de la conclusión. (Pollock 2001: 233, traducción propia)

Si la fuerza del argumento del derrotador es significativamente menor que la del [argumento] que se pretende derrotar, entonces el grado de justificación del [argumento] que se pretende derrotar debería reducirse significativamente, si bien su fuerza no disminuye a 0. En otras palabras, los derrotadores débilmente justificados actúan como atenuantes. (Pollock 2010: 12, traducción propia y paréntesis añadidos)

A partir de estos pasajes es posible extraer dos propiedades de los atenuantes: (i) se trata de un tipo de ataque dirigido a un razonamiento *prima facie*, (ii) que tiene por efecto atenuar la fuerza del razonamiento atacado sin anularla. Los ejemplos que usa Pollock para ilustrar el uso de un atenuante siempre consisten en críticas a un razonamiento por generalización (o bien, para usar la terminología de Pollock, un “silogismo estadístico”). Uno de los ejemplos que propone es el siguiente (Pollock 1973):

Ejemplo 4:¹⁰

4. Está justificado con fuerza f_x que ningún automóvil puede ir a una velocidad mayor de 160 km./h.
- 4.1a Automóvil A_1 no puede ir a una velocidad mayor de 160 km./h.
- 4.1b Automóvil A_2 no puede ir a una velocidad mayor de 160 km./h.
- 4.1x. Automóvil A_{2+n} no puede ir a una velocidad mayor de 160 km./h....
- 4.1a-x' Las instancias positivas de la muestra justifican la regla general con fuerza f_x .

¹⁰ Adopto para los ejemplos 4 y 5 las convenciones pragma-dialécticas para representar la estructura coordinada de una argumentación compleja. Así, (4) y (5) son la conclusión o punto de vista de los argumentos; (4.1a), (4.1b) y (4.1x), así como (5.1a), (5.1b) y (5.1c) son premisas menores que se presentan conjuntamente como un intento por justificar cada conclusión; y (4.1-x') y (5.1a-c') son premisas mayores o garantías que acompañan a cada conjunto de premisas menores.

El atenuante que propone Pollock para este argumento puede esquematizarse del siguiente modo:

Ejemplo 5:

5. Está justificado con fuerza $f_y (x>y)$ que ningún automóvil puede ir a una velocidad mayor de 160 km./h
- 5.1a La muestra $A_1, A_2 \dots A_{2+n}$ sólo incluye automóviles con motor pequeño.
- 5.1b No todos los automóviles tienen motor pequeño.
- 5.1c La probabilidad de que un automóvil tenga una velocidad máxima de 160km/h es un poco mayor si se trata de un automóvil con motor pequeño que si se trata de un automóvil con motor grande.
- 5.1a-c' Si la probabilidad de que las instancias incluidas en la muestra confirmen la generalización es un poco mayor que la probabilidad de que las instancias no incluidas en la muestra confirmen la regla, entonces la regla está justificada con fuerza $f_y (x>y)$

En cuanto a la relación entre derrotadores y atenuantes, Pollock parece entenderla de dos maneras. Por una parte, y como indican los pasajes citados más arriba, un atenuante *es* un derrotador que, a diferencia de la refutación y la recusación, fracasa en su propósito de derrotar un argumento. Esto sugiere que los atenuantes son una categoría que pertenece a la clase de los derrotadores. No obstante, en «Defeasible reasoning with variable degrees of justification», un texto escrito a la luz de la gradualidad de las razones, Pollock asume expresamente que las refutaciones y las recusaciones son los únicos tipos de derrotadores posibles (2001: 236). Esto viene a sugerir, por el contrario, que derrotadores y atenuantes son categorías mutuamente excluyentes.

3. POLLOCK: DESAFÍOS INTERPRETATIVOS Y CONCEPTUALES

Como anticipé al inicio, en la teoría del razonamiento derrotable desarrollada por Pollock existen algunos problemas que es necesario resolver para que los conceptos de derrotador y atenuante puedan ser usados productivamente, cualquiera sea el ámbito de estudio en el que se empleen.

3.1. Relación entre derrotadores y atenuantes

La primera dificultad ya fue sugerida al final de la sección anterior: no es claro si la propuesta de Pollock consiste en clasificar los derrotadores en tres tipos: dos exitosos –las refutaciones y las recusaciones– y uno fallido –los atenuantes–, o bien, en clasificar los ataques a un razonamiento *prima facie* en dos tipos mutuamente excluyentes: derrotadores y atenuantes.

La primera lectura supone definir el derrotador en términos de su objetivo: un derrotador es una razón por medio de la cual se *pretende* derrotar un razonamiento *prima facie*. Definido de esta manera, un derrotador puede o no ser exitoso. Así, las recusaciones y las refutaciones serían derrotadores que cumplen con su objetivo, mientras que los atenuantes serían derrotadores que fracasan en su objetivo. Bajo la segunda interpretación, en cambio,

los conceptos de derrotador y atenuante son mutuamente excluyentes porque se definen en términos de sus efectos: un derrotador es una razón que *de facto derrota* a un razonamiento *prima facie*, mientras que un atenuante es una razón que *de facto atenúa*, pero *no derrota* al razonamiento atacado.

3.2. Formalización de la recusación y el objeto que se percibe rojo

Como se recordará, Pollock propuso formalizar la conclusión de una recusación que ataca un razonamiento $P \Rightarrow Q, P, \therefore Q$, en términos de $\sim(P \Rightarrow Q)$. Esta formalización sugiere que una recusación es un ataque a la aceptabilidad (o verdad) de la premisa mayor o garantía que subyace al argumento *prima facie*. No obstante, esta lectura no se condice con el ejemplo que Pollock consistentemente utilizó para ilustrar qué es una recusación. Así, si analizamos nuevamente los ejemplos 1 y 2, observaremos que la premisa menor de la recusación en el ejemplo 2 «El objeto frente a mí está siendo iluminado por una luz roja» sólo permite inferir que *no es posible concluir en este caso que el objeto frente a mí es rojo a partir de mi percepción visual*. No permite inferir que el condicional derrotable, «Normalmente, un objeto que se percibe rojo a la vista, es rojo», es inaceptable (o falso). El oponente podría aceptar dicha premisa condicional, y aún así considerar que la conclusión no se justifica porque la regla de inferencia que subyace al argumento $(P \Rightarrow Q, P, \therefore Q)$ *no es aplicable* al caso particular. Queda abierta así la pregunta acerca de cuál es en definitiva el objeto de crítica de una recusación: la *aceptabilidad* (o verdad) del condicional derrotable o la *aplicación* de la regla de inferencia del argumento atacado en un contexto particular.

3.3. Toda refutación es también *a posteriori* una recusación

El siguiente desafío es consecuencia directa de la incoherencia recién mencionada. Pollock sostuvo que toda refutación es *a posteriori* también una recusación, pues, dado un argumento *prima facie* $P \Rightarrow Q, P, \therefore Q$, una razón concluyente para creer que $\sim Q$ –la conclusión de una refutación– es también una razón para creer que $\sim(P \Rightarrow Q)$ –la conclusión de una recusación, y esto es así porque $(P \wedge \sim Q)$ es una razón para creer que $\sim(P \Rightarrow Q)$. La justificación de esta tesis depende, por lo tanto, de la formalización de la conclusión de una recusación en términos de $\sim(P \Rightarrow Q)$. Pero como ya se explicó, no es claro que esta formalización dé cuenta efectivamente de la conclusión de una recusación.

3.4. Refutaciones y recusaciones a la luz del principio de gradualidad de las razones

Si bien es claro que, en principio, es posible comparar la fuerza o grado de justificación de dos razonamientos orientados a justificar conclusiones opuestas (Q y $\sim Q$), como ocurre cuando se enfrenta un argumento derrotable a una refutación, no se entiende qué significa comparar la fuerza de dos razonamientos cuyas conclusiones son diversas, pero no opuestas, como ocurre cuando un razonamiento derrotable se enfrenta a una recusación. Por ejemplo, ¿qué significa comparar la fuerza de los razonamientos presentados en los ejemplos 1 y 2, considerando que uno concluye «El objeto frente a mí es rojo» y el otro «No es posible concluir en este caso que el objeto frente a ti es rojo porque lo percibes visualmente de ese color»? Una posibilidad, es asignar cierto grado de aceptabilidad a las premisas de cada

razonamiento, y compararlos, pero dado que Pollock no explicó cómo deberíamos asignar esos valores, la tesis de que una recusación puede tener igual o mayor fuerza que el razonamiento atacado, parece ser más una intuición que una tesis con algún sustento¹¹.

4. DEROTADORES Y ATENUANTES, OTRA VEZ

Hasta dónde logro visualizar, no existen pasajes en la obra de Pollock que permitan resolver estos problemas en un sentido u otro. De modo que lo que presentaré a continuación no pretende ser una representación fiel de su pensamiento. Más bien, mi propósito es ofrecer una tipología de críticas a un argumento derrotable que toma como punto de partida varios de los planteamientos de Pollock, pero que a un mismo tiempo evite las incoherencias y dificultades apuntadas en la sección anterior. Esta tipología tiene como punto de partida el principio de la gradualidad de las razones y debe bastante a las ideas planteadas por Marraud en el marco de su dialéctica argumental (2017, 2020).

4.1. Las impugnaciones como actos de habla

En esta sección propongo estudiar los conceptos de derrotador, refutación, recusación y atenuante en términos de tipos de actos de habla complejos¹². En la teoría de los actos de habla desarrollada por Searle (1979), los tipos de actos de habla, o actos ilocutivos, se distinguen conforme a su fuerza ilocutiva. A su vez, la fuerza ilocutiva de un acto se define conforme a siete componentes (Searle & Vanderveken 1985). Dos de estos componentes resultan especialmente útiles para formular una tipología de críticas a una argumentación derrotable: el objetivo o punto ilocutivo del acto y el modo en el que el hablante pretende realizar ese objetivo.

El objetivo ilocutivo de un acto consiste en «el propósito que es esencial para que sea un acto de ese tipo» (Searle & Vanderveken 1985: 14). Por ejemplo, el objetivo ilocutivo de una petición es que el acto cuente como un intento por parte del hablante de que su destinatario realice determinada acción. Es decir, el objetivo ilocutivo remite a la finalidad comunicativa del acto. Así, un acto será exitoso desde un punto de vista ilocutivo si el destinatario reconoce cuál fue el acto de habla que pretendió realizar el hablante; en el caso de la petición, por ejemplo, que el destinatario reconozca que el hablante realizó una petición con cierto contenido proposicional. El objetivo ilocutivo no debe confundirse con el objeto perlocutivo del acto (Searle 1979: 3). El objeto perlocutivo refiere al propósito interactivo del hablante: aquellos efectos que pretende lograr en el destinatario (y/o el hablante) más allá de la comprensión del acto (Austin 1962). El objeto perlocutivo de una petición, por ejemplo, es que el destinatario de hecho realice la acción que se solicita. Un acto será exitoso, por lo tanto, desde un punto de vista perlocutivo, sólo si el objeto perlocutivo se condice con su efecto perlocutivo. Las taxonomías de actos de habla se formulan siempre desde la

¹¹ Esta dificultad ya ha sido apuntada elocuentemente por Marraud (2020: 157, 158).

¹² Son actos de habla «complejos», en tanto están conformados por más de un enunciado, en el mismo sentido que van Eemeren y Grootendorst (1984) caracterizan la argumentación como un acto de habla complejo.

perspectiva del objetivo ilocutivo, no desde la perspectiva de su objeto perlocutivo y menos aún desde sus efectos perlocutivos. Así, una consecuencia inmediata de analizar los conceptos introducidos por Pollock en términos de actos ilocutivos, es que estos deben distinguirse en virtud de sus objetivos ilocutivos; no en términos de sus efectos perlocutivos, es decir, no en vista de si logró o no en los hechos anular o sólo debilitar la fuerza del argumento atacado¹³.

En cuanto al modo de realización del objetivo ilocutivo, este consiste en «el modo o conjunto especial de condiciones que algunos actos ilocutivos requieren que se cumplan para que se pueda lograr con éxito el objetivo ilocutivo» (Searle & Vanderveken 1985: 15). Este componente es lo que distingue, por ejemplo, a una orden de una simple petición. Ambos actos tienen el mismo punto ilocutivo, pero la orden sólo consigue su objetivo ilocutivo invocando la posición de autoridad del hablante.

A la luz de este marco teórico, propongo, en primer lugar, subsumir todos los conceptos introducidos por Pollock bajo un mismo tipo de acto de habla general que denominaré «impugnación» y cuyo objetivo ilocutivo es que el acto cuente como un intento por mostrar que, aun asumiendo que el argumento presentado por el proponente tiene premisas aceptables y relevantes¹⁴, existe algún tipo de obstáculo en el contexto de discusión que impide o debilita la justificación de su conclusión¹⁵.

En segundo lugar, dentro de la clase de las impugnaciones, distinguiré dos subtipos principales de actos de habla: los derrotadores y los atenuantes. El objetivo ilocutivo específico de un derrotador es anular (es decir, y como su nombre lo indica, derrotar) la fuerza del argumento atacado. En cambio, el objetivo ilocutivo específico de un atenuante consiste en debilitar (es decir, atenuar) la fuerza del argumento derrotable, pero sin anularla. Una razón para tratar a los atenuantes como un tipo de acto de habla en sí mismo (en lugar de analizarlos como derrotadores que han fracasado en su propósito) es que, en la práctica argumentativa, a veces presentamos argumentos críticos simplemente con el objetivo de moderar la conclusión de la contraparte. Como bien apunta Marraud (2017, 2020), esto a veces se expresa con enunciados del tipo «A, aunque B». Por ejemplo, supongamos que alguien plantea el argumento: «A la luz de las últimas encuestas, es muy probable que gane las elecciones el candidato de derecha». Imaginemos ahora que alguien más responde: «Aunque hay que tener en cuenta que las encuestas equivocaron sus proyecciones en las últimas elecciones». En este diálogo, se presenta un argumento a favor de una conclusión (A), consistente en una predicción electoral (C). Quien responde presenta un atenuante (B)

¹³ Un análisis completo de estos conceptos en términos de actos de habla requeriría una especificación de sus condiciones de felicidad. Para el propósito de este artículo, no obstante, creo que es suficiente con un esbozo de sus objetivos ilocutivos y modos de realización. Tomadas en conjunto, ambas dimensiones constituyen lo que Searle denomina la «condición de felicidad esencial» de un acto ilocutivo.

¹⁴ Gruesamente, y de un modo similar (aunque no idéntico) a la propuesta de Johnson & Blair (1977), entiendo que un argumento es aceptable si su premisa menor es aceptable, y relevante si el esquema argumentativo utilizado es legítimo en el contexto de discusión y el contenido específico de la garantía aceptable para las partes.

¹⁵ De esta manera, las impugnaciones serían un subconjunto dentro de los diversos tipos de contraargumentaciones que distingue Marraud (2017, 2020).

que debilita el argumento (A) y, en consecuencia, el grado de justificación de la conclusión (C), pero sin comprometerse por ello a la afirmación de que el argumento (A) no logra justificar la conclusión (C) en grado alguno.

Una aproximación a los derrotadores y atenuantes en el sentido descrito implica tratarlos como categorías *mutuamente excluyentes*. Así, desde la aproximación propuesta, los atenuantes *no* son derrotadores débiles. Esto no obsta a que un derrotador que no logra conseguir su objeto perlocutivo, es decir, anular la fuerza del argumento, pueda, en los hechos, atenuar su fuerza en cierto grado. Pero esto no convierte al derrotador en un atenuante; sólo significa que un atenuante exitoso desde un punto de vista perlocutivo y un derrotador que fracasa en su propósito perlocutivo pueden tener el mismo efecto en la práctica argumentativa. (Del mismo modo que una petición que no logra su objetivo y una orden que no logra su objetivo tienen el mismo efecto: que el oyente no realice la acción que el hablante quiere que realice).

4.2. Recusaciones *versus* refutaciones

Dijimos que los derrotadores son un tipo de impugnación cuyo objetivo es anular la fuerza de un argumento derrotable. Estos derrotadores pueden clasificarse a su vez en dos subtipos de actos de habla, según cómo se pretenda lograr este objetivo: las recusaciones y las refutaciones. El objetivo ilocutivo de una recusación es anular la fuerza de un argumento derrotable mediante un argumento que apunta a la inaplicabilidad de la regla de inferencia que subyace al argumento atacado a la luz de nueva información contextual. Por su parte, el objetivo ilocutivo de una refutación es también anular la fuerza del argumento, pero mediante una argumentación que pretende justificar la conclusión opuesta a la del argumento atacado. Así, si bien coincido con Pollock al definir las recusaciones y las refutaciones como los únicos tipos de derrotadores, no concibo la recusación como un argumento que ataca la *aceptabilidad* (o verdad) de la garantía de un argumento derrotable. Si una recusación fuese concebida de esta manera, perderíamos el potencial explicativo y normativo que demuestra tener este concepto en casos como el de la percepción de un objeto de color rojo. Lo que ese ejemplo muestra es, precisamente, que aun sí fuese aceptable (o verdadero) que percibir un objeto de determinado color es *normalmente* indicativo de que el objeto es de hecho rojo, en un contexto particular, la conclusión de que un objeto determinado es rojo porque lo percibo rojo puede no estar justificada a la luz de información contextual no prevista por el argumento original, por ejemplo, porque el objeto está siendo iluminado por una luz roja.

Desde luego, las definiciones que aquí he propuesto para las nociones de recusación y refutación son todavía muy generales. Además, falta explicar en qué sentido la inaplicabilidad de una regla de inferencia, así como plantear un argumento que pretende justificar la conclusión opuesta, son formas de «anular la fuerza de un argumento». En particular, en el caso de las recusaciones, hace falta explicitar qué significa que una regla de inferencia sea «inaplicable».

Recusaciones

Por regla de inferencia (o esquema argumentativo) entiendo una regla discursiva según la cual si una o más proposiciones-tipo se consideran aceptables (o verdaderas), es legítimo aceptar también cierta proposición-tipo como conclusión¹⁶. Así, por ejemplo, el *modus ponens* sería una regla de inferencia según la cual si se acepta un condicional con la forma de una implicación material $P \rightarrow Q$, y se acepta además el antecedente de la implicación P , entonces es posible inferir (de un modo deductivamente válido) su consecuente Q . En lo que respecta a la regla de inferencia que subyace a una argumentación derrotable, asumiré, junto con Walton (2012), que esta regla puede ser analizada en términos de un «*modus ponens* derrotable», la que puede representarse en los siguientes términos: «Normalmente, si P , entonces Q ; P ; por lo tanto, Q ». Asumiré, además, junto con Cohen (1977: 122), que la expresión «normalmente» de este condicional apunta a aquellas variables que, en el contexto de uso, resultan relevantes para examinar la aplicación de la generalización que subyace al condicional. No obstante, a diferencia de Cohen, no consideraré que cada una de estas variables es siempre una condición necesaria para aplicar la regla a una situación particular, sino que estas pueden ser también condiciones meramente contribuyentes. Asimismo, entenderé que para cada contexto de discusión existe un conjunto finito de variables relevantes. Este conjunto se compone de aquellas variables que los participantes de una discusión determinada *de hecho* invocan y conciben ambas como relevantes en el transcurso de su intercambio.

¿Cómo pueden definir los participantes qué variables son relevantes para examinar la aplicación de una regla de inferencia derrotable en un contexto determinado? Los participantes pueden apoyarse en el tipo de esquema argumentativo que subyace a la argumentación que está siendo examinada. Como es sabido, en el marco de la teoría de la argumentación, diversos autores han propuesto, para cada tipo de esquema argumentativo, un conjunto de “preguntas críticas”. Algunas de estas preguntas no son sino una reconstrucción sistemática de los criterios que los usuarios del lenguaje convencionalmente usan para examinar el potencial justificativo de un tipo de esquema argumentativo¹⁷. Así, por ejemplo, en base a las preguntas críticas que se han propuesto para el esquema testimonial, las partes podrían acordar las siguientes variables para examinar la aplicación de un esquema testimonial: (i) si la capacidad de percepción del testigo al que refiere la argumentación fue la adecuada para percibir aquello que dice haber percibido; (ii) si su testimonio es internamente coherente; (iii) si su testimonio es coherente con los hechos que se conocen hasta el momento; (iv) si el testimonio es coherente con otros testimonios sobre el mismo asunto; y (v) si no hay razones para creer que el testimonio es parcial¹⁸.

¹⁶ Para esta definición, me apoyo en parte en la definición de inferencia propuesta por Vega (2011: 298), quien la define como un «proceso discursivo por el que alguien pasa de una información, una creencia o un conocimiento a otra creencia o a otro (presunto) conocimiento».

¹⁷ Señalo que los participantes “pueden” (no que “deben”) utilizar las preguntas críticas correspondientes a cierto tipo de esquema por dos razones: en primer lugar, porque parece imposible determinar si los listados de preguntas críticas propuestos por los teóricos de la argumentación para cada tipo de esquema son exhaustivos; en segundo lugar, y en conexión con lo anterior, porque en determinado contexto puede ser necesario poner a prueba la aplicación de la inferencia mediante alguna variable que (aún) no es parte del listado de variables relevantes convencionalizadas.

¹⁸ Los listados de preguntas críticas a veces incluyen preguntas dirigidas a examinar la aceptabilidad de las

Ahora bien, puesto que el conjunto de variables relevantes es definido en la práctica por los participantes de la discusión, dicho conjunto, en un contexto determinado, puede tener varios miembros, pero también puede ser un conjunto unimembre, o incluso un conjunto vacío si las partes así lo deciden. Algunas de estas variables, como indiqué más arriba, pueden ser condiciones necesarias para la aplicabilidad de la regla de inferencia, como parece serlo en el esquema testimonial la variable (i), mientras que otras pueden ser de tipo contribuyente, como podría serlo la variable (v). Que una variable se considere necesaria o contribuyente depende de lo que acuerden los participantes¹⁹.

En este marco, consideraré entonces que, si *al menos una* de las condiciones necesarias pertenecientes al conjunto de variables relevantes acordadas por las partes está *ausente* en el contexto de discusión, la regla de inferencia es *inaplicable*. Por otra parte, si todas las variables que constituyen condiciones necesarias están presentes, la regla de inferencia es *aplicable*. Para mayor precisión, entonces, reformularé la definición de una recusación como sigue:

Def.: Una *recusación* cuenta como un intento por parte del hablante por anular la fuerza de un argumento derrotable, mediante una argumentación que muestra la inaplicabilidad de la regla de inferencia derrotable que subyace al argumento atacado, *negando* la presencia contextual de *al menos una* de las variables relevantes que oponente y proponente consideran necesaria para la aplicación de la regla.

A modo de ilustración, considérese nuevamente la recusación del ejemplo 2, dirigido contra el argumento derrotable del ejemplo 1. El condicional derrotable subyacente al argumento es «Normalmente, si un objeto se percibe rojo a la vista (P), entonces es rojo (Q)». Una variable relevante que podría estar presupuesta por las partes en la expresión «normalmente» es que el objeto haya sido iluminado por luz blanca al momento de ser percibido (R). Asumamos que las partes consideran que esta es una variable relevante para examinar la aplicabilidad de la regla de inferencia. Podríamos entonces explicitar este supuesto en el antecedente del condicional derrotable, reformulándolo de la siguiente manera: «Normalmente, si P y R, entonces Q». Pues bien, la recusación en el ejemplo 2, es un argumento que concede que P es una premisa aceptable, pero niega que la variable R esté presente en el contexto, argumentando que el objeto estaba siendo iluminado por una luz roja. Si es efectivo que el objeto estaba siendo iluminado por una luz roja al momento de ser percibido, y es efectivo además que está es una condición *necesaria* para aplicar la regla, entonces todo lo que podemos inferir es que no es posible concluir, a partir de la información disponible, que el objeto es rojo. Es decir, si el protagonista del argumento atacado concede

premisas dato de una argumentación y la aceptabilidad de la garantía. Aquí utilizo el concepto de pregunta crítica de forma restrictiva, es decir, para referirme sólo a aquellas preguntas que atacan el poder justificativo de un argumento, asumiendo que el dato y la garantía del argumento son aceptables.

¹⁹ Por ejemplo, en el derecho civil chileno, regido por un sistema de valoración de la prueba legal tasada, existen reglas explícitas que exigen la imparcialidad del testigo (de lo contrario, el testimonio es «tachado»); no así en el derecho penal, donde el sistema de valoración de la prueba es la sana crítica, sistema que no estipula reglas explícitas y estrictas de antemano para la valoración de la prueba, sino que señala que el juez o jueza debe valorarla conforme a «las reglas de la lógica», los «conocimientos científicamente afianzados» y las «máximas de la experiencia».

la verdad de R, la recusación anula la fuerza de su argumento, pues éste no logra justificar la conclusión que pretendía justificar.

Refutaciones

En lo que cabe a las refutaciones, dijimos que estas pretenden justificar la conclusión opuesta a la del argumento atacado. Podemos especificar algo más esta definición agregando que una refutación se formula introduciendo una nueva regla de inferencia, con la forma: $R \Rightarrow \sim Q$, R , $\therefore \sim Q$. Lo interesante es que, dado que *no* se pone en cuestión la aceptabilidad de la premisa P ni del condicional derrotable $P \Rightarrow Q$ usados por el protagonista del argumento derrotable, el intercambio argumentativo produce conclusiones opuestas, lo que a primera vista parece anular la fuerza del argumento atacado y el de la refutación. Sin embargo, esta observación es apresurada: el que dos argumentos *derrotables* conduzcan a conclusiones opuestas no es condición suficiente para anular la fuerza del argumento derrotable atacado. Después de todo, *si el argumento derrotable tuviese mayor fuerza justificativa que la refutación*, la fuerza del argumento derrotable no resultaría anulada.

En consecuencia, cualquiera sea la definición que se proponga para la refutación, esta debe incorporar el principio de gradualidad de las razones de Pollock. Reformularé mínimamente la definición propuesta para las refutaciones como sigue:

Def.: Una *refutación* cuenta como un intento del hablante por anular la fuerza de un argumento derrotable, mediante una argumentación que justifica la conclusión opuesta *con igual o mayor fuerza* que el argumento atacado justifica su conclusión.

Bajo esta conceptualización, un argumento que pretende justificar la conclusión opuesta al argumento atacado, pero que en los hechos resulta tener menor fuerza, sigue siendo una refutación, sólo que no exitosa desde un punto de vista perlocutivo.

4.3. La refutación y sus tipos

En esta línea, Marraud (2017, 2020) ha planteado una importante distinción entre refutaciones invalidantes y contradicentes. Una refutación invalidante es aquella que pretende justificar *con igual fuerza* la conclusión opuesta a la del argumento atacado. Una refutación contradicente es aquella que pretende justificar *con mayor fuerza* la conclusión opuesta a la del argumento atacado. Ambas tienen por resultado anular la fuerza del argumento atacado. Pero la distinción es relevante por al menos dos razones. En primer lugar, porque mientras una refutación invalidante sólo pretende anular la fuerza de argumento derrotable, una refutación contradicente pretende justificar concluyentemente (en el contexto de discusión) la conclusión opuesta y, a consecuencia de ello, también, anular la fuerza del argumento atacado. En segundo lugar, porque la conclusión de una refutación invalidante y de una contradicente son distintas: la primera afirma que no es posible inferir Q ni $\sim Q$; la segunda afirma que se debe inferir $\sim Q$.

Una consecuencia importante de definir las refutaciones y las recusaciones conforme he propuesto en este artículo, es que las refutaciones incluyen una premisa ponderativa en su

estructura inferencial, mientras que las recusaciones no. Esto queda claro una vez que representamos las definiciones para estos conceptos semi-formalmente como sigue:

Tabla 2: Refutación y recusación de un razonamiento *prima facie*: una contrapropuesta²⁰

Argumento <i>prima facie</i>	Recusación	Refutación invalidante	Refutación contradictente
$P \Rightarrow Q$ \underline{P} $\therefore Q$	$(P \wedge R) \Rightarrow Q$ P $\sim \underline{R}$ $\therefore ?(Q)$	$P \Rightarrow Q$ P $R \Rightarrow \sim Q$ R $f[(P \Rightarrow Q) \wedge P] \Rightarrow Q] =$ $f[(R \Rightarrow \sim Q) \wedge R] \Rightarrow \sim Q]$ $\therefore ?(Q)$	$P \Rightarrow Q$ P $R \Rightarrow \sim Q$ R $f[(P \Rightarrow Q) \wedge P] \Rightarrow Q] <$ $f[(R \Rightarrow \sim Q) \wedge R] \Rightarrow \sim Q]$ $\therefore \sim Q$

4.4. Las refutaciones exitosas no son *a posteriori* recusaciones

De lo dicho hasta aquí se desprende que las refutaciones exitosas no son *a posteriori* recusaciones.²¹ Esto es claro, me parece, en el caso de la refutación contradictente, pues, si seguimos la estrategia de Pollock, la conclusión $\sim Q$ de una refutación no implica en ningún sentido la conclusión « $?(Q)$ » de una recusación. Pero tampoco es cierto que las refutaciones invalidantes exitosas impliquen implícitamente una recusación para el mismo argumento derrotable, aun cuando la conclusión de una refutación invalidante y una recusación sean idénticas, y aun cuando ambas tengan por resultado anular la fuerza del argumento. Esto es así porque los compromisos asumidos por un hablante que formula una refutación invalidante, no implican los compromisos que un hablante adquiere al formular una recusación. El hablante que formula una recusación se compromete con la afirmación de que el argumento atacado ha aplicado incorrectamente la regla de inferencia que subyace al argumento, para lo cual reformula la regla de inferencia utilizada por el proponente, añadiendo variables en el antecedente del condicional derrotable que da por presupuestas. Un hablante que formula una refutación invalidante no hace tal cosa. En su lugar, se compromete con la afirmación de que una nueva regla de inferencia es aceptable y que la refutación resultante tiene igual fuerza que el argumento de la contraparte. No se compromete necesariamente con la afirmación de que la regla ha sido incorrectamente aplicada. Así, que la conclusión de una refutación invalidante sea idéntica a la conclusión de

²⁰ Introduzco, con cierta reticencia, y sólo provisionalmente, el signo « $?(x)$ » para indicar que una proposición tiene un valor de verdad o aceptabilidad indeterminado. Así, « $?(Q)$ » debe interpretarse como la afirmación de que no es posible inferir Q ni $\sim Q$ a partir de las premisas disponibles. Por otra parte, utilizo « $f[x] = f[y]$ » para indicar que dos argumentos tienen igual fuerza, y « $f[x] < f[y]$ » para indicar que el argumento x tiene menor fuerza que el argumento y .

²¹ En un artículo anterior (Ihnen: 2023) presenté una concepción de los derrotadores muy cercana a la de Pollock, que arrastra consigo, me temo, algunos de los problemas ya apuntados en la sección 3 de este artículo, en particular la tesis de que toda refutación es también *a posteriori* también una recusación.

una recusación no es suficiente para sostener que una refutación exitosa implica implícitamente una recusación, pues una refutación y una recusación involucran más compromisos que la mera aceptabilidad de aquello que afirman en su conclusión.

4.5. Los atenuantes

Señalé que un atenuante es un tipo de impugnación cuyo objetivo ilocutivo es que cuente como un intento por debilitar la fuerza del argumento derrotable sin anularla. ¿Cómo podría una argumentación lograr este objetivo? Creo que se puede lograr de más de una manera, pero aquí me referiré sólo a una de estas posibilidades²². Así, diré que algunos atenuantes buscan alcanzar su objetivo ilocutivo indicando que *al menos una* de las variables relevantes y contribuyentes para testear la aplicación de la regla de inferencia al caso particular no está presente en el contexto, pero concediendo que las variables que constituyen condiciones necesarias están presentes.

Veamos un ejemplo. Un protagonista (P) y un antagonista (A) sostienen una discusión en torno a la probabilidad de que María haya sido quien disparó a Susana. P ha presentado en el tiempo t_1 , un argumento basado en una regla de inferencia testimonial a favor de que María fue quien le disparó, pero además ha reforzado su argumento mostrando que una serie de variables relevantes para testear el esquema testimonial se satisfacen contextualmente. Supongamos que al tiempo t_1 , el antagonista aún no ha formulado ningún tipo de impugnación y que en base a ello P le atribuye a su argumentación una fuerza justificativa f_x . El resultado es una argumentación coordinada²³ como la que aparece al lado izquierdo de la tabla 3. Asumamos ahora que en un tiempo t_2 , A presenta una impugnación en la que concede la aceptabilidad (o verdad) de todas las premisas del argumento de P, pero argumenta que una de las variables relevantes y contribuyentes para testear la aplicación de la regla de inferencia testimonial no se satisface en el contexto de discusión. En razón de ello sostiene que, si la fuerza del argumento de P en t_1 es f_x , en t_2 , ese argumento debería tener una fuerza menor, que podemos simbolizar en términos de f_y ($x > y$). El resultado de su

²² En la ponencia «The transferential force of a defeasible argumentation», presentada en la 13th OSSA Conference que tuvo lugar en la Universidad de Windsor en mayo de 2024, analicé otro tipo de atenuante, el que se caracteriza por intentar debilitar la fuerza de un argumento (sin anularla) mostrando que al menos uno de los miembros del conjunto de variables relevantes que pertenece a esa discusión no se satisface en grado máximo. Esta propuesta supone que las variables son formulables en términos de “proposiciones-tipo” y que al formular impugnaciones los hablantes utilizan proposiciones-tokens, las que pueden satisfacer en distintos grados las proposiciones-tipo. Por ejemplo, la variable relevante del esquema testimonial «El testimonio es internamente coherente», se expresa mediante una proposición-tipo que tiene al menos un predicado graduable: «x es coherente». Si el predicado de una proposición-tipo es graduable, entonces esta proposición-tipo puede ser satisfecha en diferentes grados por una proposición-token. Así, un antagonista que quiera impugnar una argumentación puede afirmar que «El testimonio de Juan es internamente incoherente», pero también que «El testimonio de Juan es coherente en su mayor parte, pero no completamente». Si utilizamos «s» para representar el grado de satisfacción de una proposición-tipo en un contexto dado, podemos decir que este grado de satisfacción puede tomar valores de 1 a 0 (incluidos los valores 1 y 0), y organizar estos grados de satisfacción en tres categorías: máxima ($s = 1$), intermedia ($1 > s > 0$) y nula ($s = 0$).

²³ En la pragma-dialéctica, una argumentación coordinada es una forma de argumentación compleja, es decir, una argumentación compuesta por más de una argumentación simple en defensa de un mismo punto de vista. Se caracteriza por el hecho de que sólo en conjunto los argumentos pueden en principio constituir una defensa concluyente para el punto de vista.

argumentación es una argumentación coordinada como la que aparece en el lado derecho de la tabla 3:

Tabla 3: Ejemplo de atenuante

<i>P: Argumentación testimonial en t_1</i>	<i>A: Atenuante en t_2</i>
<p>6. Está justificado (con fuerza f_x) que María fue quien disparó a Susana.</p> <p>6.1a. La testigo ocular T declaró haber visto desde su ventana que María disparó a Susana.</p> <p>6.1b. T tiene una agudeza visual normal, su ventana se encuentra frente a la ventana donde ocurrió el disparo, y ambas ventanas se encuentran a 10 metros de distancia.</p> <p>6.1c El testimonio de T es internamente coherente.</p> <p>6.1d. El testimonio es coherente con los demás hechos probados del caso.</p> <p>6.1a-d' (Normalmente, si una testigo ocular declara haber visto algo, y la testigo tenía la capacidad de ver lo que dice haber visto, y su testimonio es internamente coherente, así como coherente con los hechos probados del caso, entonces está justificado con fuerza f_x que lo percibido visualmente por la testigo efectivamente ocurrió).</p>	<p>7. Está justificado (con fuerza f_y ($x > y$)) que María fue quien disparó a Susana.</p> <p>7.1. María y el novio de la testigo T tienen un romance y la testigo se enteró hace poco de ello.</p> <p>7.1' (Normalmente, si hay razones para creer que la testigo tenga algún sesgo contra la acusada, entonces el testimonio tiene menor fuerza que si esas razones no existieran)</p>

Asumamos, por último, que en un tiempo t_3 , P acepta la impugnación planteada por A (o, al menos, no presenta ningún argumento en su defensa). En tal caso, diríamos que la fuerza del argumento de P es efectivamente menor a la fuerza que pretendía atribuirle P en t_1 . La pregunta clave en este caso es: ¿quiere decir esto que la fuerza del argumento de P es $f_{x=0}$? En otras palabras, ¿logra la impugnación de A anular la fuerza del argumento de P? Quiero proponer que la impugnación de A no anula, pero sí disminuye la fuerza del argumento de P. Es decir, la impugnación de A cumple la función de atenuante. Ahora bien, es cierto que, en el contexto de un juicio penal, donde el estándar de suficiencia consiste en probar la tesis acusatoria más allá de toda duda razonable, la jueza a cargo probablemente decidiría, y con razón, que el argumento de P *no es suficiente o concluyente* para justificar la tesis acusatoria. Pero eso no es lo mismo que decir que no tiene fuerza alguna. Un argumento es insuficiente porque su fuerza no cumple con el estándar probatorio contextual no (necesariamente) porque la fuerza del argumento es nula. Si el análisis presentado aquí es correcto, entonces podemos ofrecer una definición más precisa, aunque aún incompleta, de los atenuantes como sigue:

Def.: Un *atenuante* cuenta como un intento del hablante por debilitar la fuerza de un argumento derrotable, sin anularla. En algunos casos, el modo de realización de este

objetivo ilocutivo consiste en mostrar que *al menos una* de las variables relevantes contribuyentes de la discusión para testear la aplicación de la regla de inferencia no está presente en el contexto, pero concediendo al mismo tiempo que las variables necesarias están presentes.

Como se observa, esta definición no restringe el uso de un atenuante a la impugnación de un razonamiento por generalización o «silogismo estadístico». En principio, cualquier argumento que se base en una regla de inferencia derrotable puede ser blanco de una impugnación de este tipo.

4.6. La gradualidad *versus* la ponderación de las razones

En la contrapropuesta formulada en esta sección para el estudio de los derrotadores y atenuantes, he asumido, junto con Pollock el principio de gradualidad de las razones. En efecto, me parece correcto suponer que todos los argumentos derrotables (incluidas las impugnaciones) justifican en diversos grados sus respectivas conclusiones. No obstante, esto no significa que la *comparación o ponderación* entre la fuerza de una impugnación y la del argumento derrotable atacado sea siempre relevante. Junto a Marraud, considero que la comparación de fuerzas resulta relevante para el caso de la refutación, pero no para el caso de la recusación. Como muestra la tabla 2, una recusación no requiere de ninguna premisa ponderativa para justificar su conclusión, mientras que las refutaciones, sí. Por otra parte, en caso que el oponente presente un atenuante, no pareciera ser necesario ponderar la fuerza del argumento atacado y del atenuante. Lo que sí es claro es que lo que hace el atenuante es comparar la fuerza del argumento en un tiempo t_1 y un tiempo t_2 , es decir, antes y después de que el antagonista ha introducido el atenuante en la discusión.

5. CONCLUSIÓN

En este artículo, he recogido la distinción entre derrotadores y atenuantes, por una parte, y entre refutaciones y recusaciones, por otra. No obstante, debido a los problemas interpretativos y conceptuales ya apuntados, he reformulado su propuesta en varios sentidos. En primer lugar, he analizado las recusaciones, refutaciones y atenuantes como tipos de actos de habla, y he propuesto distinguirlos en virtud de sus objetivos ilocutivos y modo de realización de esos objetivos, no en términos de sus efectos perlocutivos. En segundo lugar, he propuesto tratar a los derrotadores y los atenuantes como categorías mutuamente excluyentes. En tercer lugar, no considero, como Pollock, que la conclusión de una recusación consista en la negación del condicional derrotable que subyace al argumento de la contraparte. La conclusión de una recusación afirma que la regla de inferencia que subyace al argumento no puede ser aplicada en el caso particular. En cuarto lugar, considero que el atenuante es una categoría interesante de analizar en sus propios términos. He mencionado aquí sólo un modo en que estos pudiesen debilitar la fuerza de una argumentación sin anularla. En cualquier caso, la categoría no incluye sólo impugnaciones a un «silogismo estadístico». Por último, y si bien, como ya he dicho, coincido con Pollock en el supuesto de

gradualidad de las razones, no creo que la *ponderación* entre la fuerza de una impugnación y la del argumento derrotable atacado sea siempre relevante. Considero en cambio que la ponderación de fuerzas resulta relevante sólo para el caso en que la impugnación sea una refutación.

Agradecimientos

Este trabajo de investigación ha sido realizado en el marco del proyecto “Prácticas argumentativas y pragmática de las razones 2”, PID2022-136423NB-I00, financiado por MCIN/ AEI / 10.13039/501100011033 / y por “FEDER Una manera de hacer Europa”.

REFERENCIAS

- Austin, J. (1962). *How to do things with words*. Oxford: Oxford University Press.
- Cohen, L.J. (1977). *The probable and the provable*. Oxford: Clarendon Press.
- Ihnen, C. (por publicar). The transferential force of a defeasible argument. In: *Proceedings of the 13th OSSA Conference. Argumentation and Changing Minds*. University of Windsor – May 23 - 25, 2024.
- Ihnen, C. (2023). Sobre el concepto de suficiencia en la argumentación derrotable. *Revista Iberoamericana De Argumentación* 27, 23–60.
- Johnson, R. & Blair A. (1977). *Logical Self-Defense*. Toronto, Canada: McGraw-Hill.
- Koons, Robert, «Defeasible Reasoning», *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Summer 2022 Edition), Edward N. Zalta (ed.), URL = <<https://plato.stanford.edu/archives/sum2022/entries/reasoning-defeasible/>>.
- Marraud, H. (2017). «De las 7 maneras de contra-argumentar». *Quadripartitaratio* 2(4), 52-57.
- Marraud, H. (2020). «On the logical ways to counter an argument: A typology and some theoretical consequences». En: F.H. van Eemeren & B. Garssen (eds.), *From Argument Schemes to Argumentative Relations in the Wild* (pp. 149-166). Cham: Springer.
- Pollock, J.L. (1970). «The structure of epistemic justification», *American Philosophical Quarterly (Monograph Series)* 4, 62-78.
- 1973). «Laying the Raven to Rest: A Discussion of Hempel and the Paradoxes of Confirmation». *The Journal of Philosophy* 70 (20), 747-754
 - (1974). *Knowledge and Justification*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
 - (1987). «Defeasible Reasoning». *Cognitive Science* 11, 481-518.
 - (1991). «A theory of defeasible reasoning». *International Journal of Intelligent Systems* 6, 33-54.
 - (1995). *Cognitive Carpentry: A blueprint for how to build a person*. Cambridge, MA: MIT Press.
 - (2001). «Defeasible reasoning with variable degrees of justification». *Artificial Intelligence* 133(1), 233-282.

- (2010). «Defeasible reasoning and degrees of justification». *Argument and computation* 1(1), 7-22.
- Searle, J. (1979). A taxonomy of illocutionary acts. In: *Expression and meaning. Studies in the theory of speech acts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J. & Vanderveken, D. (1985). *Foundations of illocutionary logic*. Cambridge: Cambridge University Press.
- van Eemeren, F.H. & Grootendorst, R. (1984). *Speech acts in argumentative discussions. A theoretical model for the analysis of discussions directed towards solving conflicts of opinion*. Dordrecht/Berlin: Foris/Walter de Gruyter.
- van Eemeren, F.H. & Grootendorst, R. (1992). *Argumentation, communication, and fallacies: A pragma-dialectical perspective*. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Vega, L. (2011). «Inferencia». En Vega, L. y P. Olmos (2011). *Compendio de Lógica, Argumentación y Retórica*. (pp. 297- 301). Madrid: Editorial Trotta
- Walton, D. (2002). Are Some Modus Ponens Arguments Deductively Invalid? *Informal Logic* 22, 19-46.
- Walton, D. (2012). Finding the Logic in Argumentation. In: H. Ribeiro (ed.), *Inside Arguments: Logic and the Study of Argumentation*, pp. 37-55. Cambridge: Cambridge Scholars Publishing.