LA PRESUNCIÓN COMO ACTO DE HABLA EN LA ARGUMENTACIÓN*

PRESUMPTION AS SPEECH ACT IN ARGUMENTATION

CRISTIÁN SANTIBÁÑEZ YÁÑEZ

Universidad Diego Portales. Santiago, Chile
cristian.santibanez@udp.cl

RESUMEN

En este trabajo se analiza el problema de la presunción tanto desde una perspectiva pragmática como desde el ángulo de la teoría contemporánea de la argumentación. El objetivo principal es caracterizar y discutir el papel que le cabe a este tipo de acto de habla en los intercambios controversiales. En este esfuerzo, serán considerados tanto aspectos cognitivos como pragmáticos y argumentativos. El análisis permitirá concluir que la presunción, aunque posee una fuerza social conservadora, se caracteriza principalmente por ser un acto de habla complejo que se manifiesta en secuencia y, por esta razón, ser al mismo tiempo tanto un acto compromisorio como un razonamiento recurrible y falible.

Palabras claves: Acto de habla, presunción, razonamiento, teoría de la argumentación.

ABSTRACT

In this paper the problem of presumption is analysed as much from a pragmatic perspective, as from the angle of contemporary argumentation theory. The main goal is to characterise and discuss the role of this type of speech act in controversial exchanges. In this effort, cognitive, pragmatic and argumentative aspects will be considered. The analysis will conclude that although presumption has a conservative social strength, it is characterised mainly by being a complex speech act that is manifested in sequence and, for this reason, is at the same time a compromising speech act as well as a defeasible and fallible reasoning.

Keywords: Speech act, presumption, reasoning, argumentation theory.

Recibido: 17-03-2009. *Aceptado:* 23-03-2010.

*Este trabajo es parte de los resultados del Proyecto FONDECYT Post-doctoral 3090017 "Principio de Relevancia: Dimensiones Cognitiva y Argumentativa".

1. INTRODUCCIÓN

El estudio y análisis del fenómeno ‘presunción’ ha cobrado en el último tiempo un renovado interés en varias áreas y disciplinas científicas. Así es el caso en la pragmática lingüística (Levinson, 2000, 2003), en la teoría de la argumentación contemporánea (Walton, 2004, 2007), y en el derecho (Prakken, 2001; Prakken y Sartor, 2004). Un capítulo específico en la pragmática lingüística es la reflexión en torno a la teoría de la relevancia. Como es sabido, Sperber y Wilson (1995) sostuvieron que, cuando nos comunicamos en el intercambio cotidiano, el principio cognitivo de relevancia actúa en los mensajes con la ‘presunción de relevancia’: cada vez que nos dirigimos informaciones unos a otros se presume, tanto por el hablante como por el oyente, que lo comunicado es de importancia, se relaciona con lo sostenido en la secuencia del diálogo, su procesamiento es de bajo costo cognitivo y posee un alto grado de beneficio informativo. Pero, ¿qué es precisamente la presunción?, ¿cómo se manifiesta en los diálogos no triviales, es decir, controversiales?, ¿cuál es su naturaleza y alcance?

Tratar de responder estas interrogantes arrojaría luz sobre un comportamiento cognitivo y lingüístico básico en la comunicación humana. En la argumentación cotidiana, por ejemplo, el uso del argumento presuntivo ocupa un espacio, estadísticamente hablando, primordial, porque los hablantes solemos, por economía discursiva, utilizar presunciones constantemente, tanto porque basamos nuestras razones en experiencia cultural e individual probada que fluye a falta de evidencia de lo contrario, como porque tendemos a evitar, de forma natural, el peso de la prueba.

Un problema teórico básico, pero no por ello poco complejo, que se plantea en la teoría de la argumentación es, precisamente, discernir con propiedad el papel que juega el peso de la prueba en este tipo de razonamiento en el marco de diálogos controversiales. Por ejemplo, para Van Eemeren y Houtlosser (2002), cultores de la teoría pragma-dialéctica de la argumentación, el concepto de peso de la prueba es esencial en el análisis de las discusiones y debates: se requiere distinguir claramente quién posee el peso de la prueba en una discusión para observar las partes involucradas y distribuir las posiciones de protagonista y antagonista. Según la teoría pragma-dialéctica, en una discusión crítica el peso de la prueba siempre corre por cuenta de quien ha sido desafiado por la otra parte a dar razones de sus argumentos una vez haya avanzado un punto de vista.

Pareciera ser que lo anterior no es el caso cuando se está en frente de una presunción o argumento presuntivo. Y no es el caso porque, como lo indica parte de la crítica especializada (Hamblin, 1970; Kauffeld, 2003), el peso de la prueba corre por cuenta de quien quiere disputar una presunción, y no por cuenta de quien avanzó, implícita o explícitamente, la presunción. Dicho de otra forma, con

un argumento presuntivo es el que escucha quien queda desafiado a, si se motiva, desmentir que la presunción es correcta.

Según *The Oxford Companion to Philosophy* (2005), una presunción no es materia de hechos seguros de una situación, pero es tomada como punto de partida en ausencia de contraindicaciones. Así, las presunciones están sujetas a ‘recurribilidad’¹, pero sólo por aquellos casos que entran en consideraciones de directo conflicto. La presunción tiene un considerable peso de la prueba a su favor, esto es, se necesita de contra-evidencia clara para afectar su fuerza. Agrega además el compendio que una presunción específica está basada siempre en algún principio de presunción. Por ejemplo: la presunción cognitiva opera a favor de los datos de los sentidos. Rescher (2006) sostiene que la eficacia práctica es lo que dirige a la presunción, de allí que se sostenga como sistemáticamente plausible. Presunción y plausibilidad son dos categorías que tienen una relación muy estrecha, pero no necesaria (como se comentará en la primera sección).

En el ámbito de la teoría de la argumentación, quien ha trabajado extensamente sobre este tema ha sido Walton (1992a, 1992b, 1992c, 1997b, 2001, 2004, 2006, 2007; Walton y Krabbe, 1995; Godden y Walton, 2007). De acuerdo con la crítica en el campo de la teoría de la argumentación contemporánea, Walton es el investigador más prolífico del campo, pero que sea prolífico no significa que esté en lo correcto. Precisamente, en este trabajo se discutirán tanto el acercamiento de Walton, como otras aproximaciones al fenómeno, con el objeto de caracterizar el papel que le cabe a este tipo de acto habla en el discurso argumentativo².

Para este objetivo, en primer lugar se ponen en perspectiva distintas conceptualizaciones de la presunción; en segundo lugar, se desarrolla un análisis de la presunción desde un punto de vista pragmático para observar en qué medida es un tipo acto de habla específico en la actividad argumentativa; en tercer lugar, se desarrolla una evaluación crítica de los aportes y discusiones en la literatura, en particular en lo relativo a su función en la argumentación, y se expone una reflexión en torno a la necesidad de vincular el fenómeno de la presunción con el problema de la cooperación; por último, en la conclusiones se sintetizan los puntos esenciales de las discusiones precedentes y se bosquejan preguntas para una investigación futura.

¹ El neologismo derivaría de ‘recurrir’, ya que el término en inglés, ‘defeasible’, se ha traducido como tal.

² Aunque se utilizará constantemente la noción de ‘acto de habla’ en relación con el análisis del problema de la presunción, este fenómeno no tuvo un tratamiento especial por quienes fundaron esta corriente de descripción lingüística y filosófica del lenguaje (Austin, 1962; Searle, 1969, 1979, 2002). Al mismo tiempo, siendo la pragma-dialéctica, hoy por hoy, la propuesta teórica más robusta en la teoría de la argumentación, sus cultores tampoco le dedican a la presunción un análisis especial (Van Eemeren y Grootendorst, 1992; Van Eemeren y Grootendorst 2004; Van Eemeren 2010).

2. PUNTOS DE ENCUENTRO Y DESENCUENTRO PARA UNA DEFINICIÓN DE PRESUNCIÓN

Hay una discusión aún en desarrollo en torno al concepto de presunción y sus alcances en la pragmática y la teoría de la argumentación. De hecho, Godden y Walton (2007) sostienen que aún falta mucho para obtener una teoría adecuada y robusta sobre la naturaleza de la presunción.

Si ha de haber un punto de encuentro básico entre los estudiosos del concepto, éste es el que la presunción es un tipo de inferencia distinta de la deducción y la inducción. Mientras la primera es, según Walton (1992b), un tipo de razonamiento basado en una premisa universal general contenida en la forma ‘Todos los F son G’, y las inducciones son razonamientos que se desencadenan sobre premisas generales probabilísticas o estadísticas cuyos efectos son que la mayoría de las cosas, o un cierto porcentaje de ellas, que tienen la propiedad F también tienen la propiedad G; la presunción, en cambio, es un razonamiento basado en una premisa general recurrible cuya forma es que, típicamente (materia sujeta a excepciones), podemos esperar que si algo tiene la propiedad F también tiene la propiedad G.

También los críticos están de acuerdo en que fue el arzobispo inglés Richard Whately quien presentó una primera reflexión sobre la naturaleza de este tipo de inferencia. Según Hamblin, Whately sostuvo: “According to the most correct use of the term, a ‘Presumption’ in favor of any supposition, means, not (as has been sometimes erroneously imagined) a preponderance of probability in its favor, but, such a pre-occupation of the ground, as implies that it must stand good till some sufficient reason is adduced against it; in short, that the Burden of proof lies on the side of him who would dispute it” (Hamblin, 1970: 170-171). De modo que, como Hamblin expone como primer comentario, la presunción es una fuerza, con grados distintos de potencia, conservadora. En esto parte de la crítica está también de acuerdo. El argumento vía inferencia presuntiva tiende a preservar instituciones sociales y morales. Así, bajo el ángulo de Whately, las presunciones favorecen el *status quo*. Kauffeld (2003) reafirma que las presunciones en Whately son un tipo especial de inferencia, que están en parte basadas en la evidencia relacionada con la verdad de la proposición inferida y fuertemente apoyadas en consideraciones relacionadas con el contexto y las circunstancias en que la inferencia es obtenida. Las presunciones, por tanto, se distinguen no por la verdad de sus conclusiones en tanto garantizadas por hechos sustantivos relevantes, sino por la fuerza de la conclusión obtenida que debe ser aceptada a menos y hasta que alguna contraargumentación sea aducida en contra de ella.

Por su parte, Rescher (2006) recuerda que ‘presunción’ deriva del latín ‘*praesumere*’, es decir, tomar por anticipado o por garantizado, y que mucho no ha cambiado en su entendimiento desde la antigüedad. Además Rescher (2006) sostiene

que las presunciones no son materia de evidencia en el derecho, sino reglas de inferencia. Este es otro elemento básico a considerar siempre: la presunción como regla de inferencia³. Para el efecto, Rescher (2006) recuerda, primero, que la presunción no es un hecho sino una estimación provisional de los hechos, que es recurrible pero sin embargo segura hasta que sea contra-indicada. Aquí Rescher agrega otra característica importante: a menudo a la presunción se le acusa de ser un argumento ‘por’ ignorancia, pero en realidad se trata de un argumento ‘en’ ignorancia, esto es, mientras no haya evidencia contraria se opera en su desconocimiento, con lo que funciona como regla. De aquí que para Rescher la presunción sea más asunto de procedimiento que de contenido. El procedimiento puede tomar cariz por conveniencia, por prioridad, o situación empírica (el ejemplo es: alguien perdido por más de siete años se presume muerto). La presunción, así vista, es una pretendiente plausible de la verdad.

La aceptación de una proposición como mera verdad presuntiva no es aceptación de la realidad, pero una muy buena inclinación epistémica hacia ella, aun cuando provisional y condicional; pero, a su vez, siendo una inclinación epistémica se convierte en un tipo de compromiso en el diálogo. Son siempre provisionales, recurribles, no existen las presunciones conclusivas, pues esto es una contradicción entre los términos. Las presunciones, en el ámbito de lo plausible y la acción, es algo que se toma (haciendo eco de su origen latino) en virtud de un vacío de contra-evidencia, y no está autorizada por lo que sabemos respecto de una materia específica, sino que es algo útil que permite avanzar en una situación de hechos. Esta última característica, a mi juicio, es la que hace de la presunción un fenómeno pragmático con importantes consecuencias en los diálogos argumentativos.

Por otra parte, el argumento presuntivo, para Rescher (2006), es un mecanismo cognitivo que se inserta en un proceso social de interacción dialéctica, cuyo mejor efecto se encuentra en el manejo de información que provee de suposiciones socialmente sancionadas que permiten eficazmente establecer práctica en la investigación y la comunicación, especialmente en el Derecho. Rescher (2006) ofrece una estructura general de esta licencia de inferencia:

³ Una idea similar se encuentra en Toulmin, Rieke and Janik (1979: 76), cuando los autores tratan el problema de la ‘garantía’ como un tipo de categoría formal cuyo contenido, para cada caso y contexto, es presuntivo, pero que sirve como punto inicial para lograr conexión con la audiencia. En su obra principal, Toulmin (1958: 100) reflexiona en torno al problema de la presunción al investigar la naturaleza de los términos modales. Cabe añadir aquí que Perelman y Olbrechts-Tyteca (2000: 70-74), también autores seminales en la teoría de la argumentación contemporánea, vinculan las presunciones con aquellos *objetos de acuerdos* primordiales a partir de los que las audiencias admiten conclusiones. A diferencia de Toulmin que ve las presunciones como un tipo de comportamiento del razonamiento, los belgas sostienen que los argumentos presuntivos son, en realidad, técnicas persuasivas. También Perelman y Olbrechts-Tyteca señalan que las presunciones se relacionan con el problema de la ‘confianza’, aspecto que será tratado en el tercer apartado de este trabajo.

Estructura:

- Un principio presuntivo de importación genérica
- Caso particular subsumido bajo este principio
- Presunción particular
- Determinación de no-excepcionalidad
- Conclusión específica

Ejemplo:

- Hay clara presunción de que una persona desaparecida por siete años está muerta
- Juan ha estado desaparecido por siete años
- Se puede presumir que Juan está muerto
- No hay razón para pensar que esta presunción sea recurrible
- Juan está muerto

Lo que el ejemplo muestra no es que se establezca un hecho (Juan está muerto), sino una presunción válida. Cabe anotar que Rescher (2006), a propósito de este ejemplo, recuerda que esta presunción contrasta con una generalización universal:

- a) la presunción: una persona desaparecida por siete años está muerta;
- b) generalización factual: La gente desaparecida por siete años está siempre muerta.

La presunción es válida, mientras que la generalización es incorrecta. Las presunciones son válidas por su eficacia funcional dentro de su contexto operativo y no por sus ocurrencias estadísticas. Aquí se encuentra, además, la conexión y la separación con la plausibilidad. La conexión es que en las argumentaciones cotidianas, los argumentos presuntivos tienden hacia plausibilidad máxima. La diferencia es que no se requiere el criterio de la mayoría, sino a veces sólo el de la voz autorizada⁴.

Por su parte, Ullmann-Margalit (1983), concentrándose en la estructura lógica

⁴ Debe añadirse que las presunciones se diferencian de las asunciones, aserciones y presuposiciones, de la siguiente forma: la asunción es una suposición tácita o provisional explícita para invitar a un punto de partida o a un escenario posible, y no comporta responsabilidad en el peso de la prueba; la aserción es una propuesta decidida que trae un compromiso expreso con lo propuesto; una presuposición es un supuesto previo e implícito que el proponente considera compartido y liberado del peso de la prueba, pero no invita ni apunta a un curso futuro de la argumentación, sino que desde el pasado y como antecedente tácito; véase Vega (2003: 115-6).

de las presunciones, sostiene que éstas tienen la siguiente forma: Pres (P, Q), en que «Pres» representa el operador de presunción, «P» un hecho que posibilita el uso de la presunción, y «Q» el hecho presumido. La regla de inferencia opera en un argumento presuntivo del siguiente modo:

Premisa 1: Pres (P, Q)

Premisa 2: P

Conclusión: Entonces, Pres Q

Godden y Walton (2007) enfatizan que para Ullmann-Margalit la regla de presunción es más de naturaleza práctica que teórica y que, por tanto, no se trata tanto de la afirmación de hechos sino de cómo se procede sobre ellos. Una de las consecuencias de esta mirada práctica es que la conclusión de una inferencia presuntiva tiene efectos en términos de un hecho que se presume en vez de un hecho presumido. La fuerza del operador presuntivo, entonces, es cambiar el peso de la prueba sobre quien rechaza la conclusión. Las presunciones así sirven como guías en la deliberación práctica en casos en donde hay ausencia de información, o hay conflicto de información, que impide la formación de un juicio racional y donde, no obstante, se debe encontrar un curso de acción para tomar decisiones.

Muy importante en la visión de Ullmann-Margalit (1983), es que la regla de presunción contiene siempre una 'cláusula de refutación' que especifica que la materia tratada en la inferencia está sujeta a excepciones. Es la presunción misma (P1), no obstante, la que define el estándar que las excepciones deben alcanzar para que sean tales, esto es, es sólo la adquisición de información probativa pertinente al caso la que puede refutar la presunción.

3. LA PRESUNCIÓN COMO ACTO DE HABLA

Para Walton (1992a, 1992b, 1992c, 1997b, 2001, 2004, 2006, 2007), los argumentos presuntivos y la presunción misma tienen un papel fundamental en los diálogos persuasivos. No sólo ya en la discusión crítica, que es el único tipo de diálogo argumentativo que la pragma-dialéctica reconoce. Una primera propuesta de Walton sobre la materia (1992a) puede resumirse de la siguiente forma. Acorde con su perspectiva basada en tipos de diálogos⁵, las presunciones son un tipo de

⁵ Una de las contribuciones y sistematizaciones principales de Walton, en su obra conjunta con Krabbe (1995), en la teoría de la argumentación, es la distinción de tipos de diálogos. Distinguió seis tipos. El primer tipo de diálogo es la persuasión, cuya situación inicial es un conflicto de opinión, cuyos participantes tienen como meta demostrar que sus tesis son la verdad, y la finalidad del diálogo es resolver o clarificar el tema bajo discusión; el segundo es la investigación, cuya situación inicial es la necesidad de tener una prueba, la meta de los participantes es encontrar y verificar la evidencia,

acto de habla más poderoso que la pura asunción, respecto de cómo afecta a los compromisos en un diálogo, y más débil que la aserción. Una aserción tiene el peso de la prueba adjunta a ella, lo que significa que el proponente tiene que dar evidencia para apoyar a la misma o retractarse de ella. La pura asunción (suposición) no tiene ese peso de la prueba. La presunción es como la aserción, excepto que los roles de proponente y antagonista son invertidos. Las presuposiciones, aclara Walton (2007), tienen una función diferente, pues se refieren a movidas pasadas en un diálogo, mientras que las presunciones se dirigen a los movimientos futuros. Así descritas, las presunciones para Walton tienen la función pragmática de permitir a una parte en un diálogo avanzar un argumento para su aceptación o rechazo tentativos incluso si las premisas no pueden ser definitivamente probadas o rechazadas dentro del estado de conocimiento sobre el asunto en la circunstancia dada. El antagonista tiene la posibilidad de rechazarla, pero si no lo hace, la proposición queda inmediatamente inserta dentro de los compromisos de ambos participantes. En la argumentación cotidiana, las presunciones muchas veces toman la forma de principios de cooperación y cortesía social que facilitan la fluidez en las actividades comunitarias, como por ejemplo impulsando la discusión a pesar de que no todo pueda ser probado. Así concebidos, para Walton los argumentos presuntivos tienen el carácter de una lógica negativa porque están vinculadas al vacío de evidencia en un razonamiento.

Siguiendo el entendimiento clásico de los actos de habla (Searle, 1969), es decir, como tipo de acciones lingüísticas que para su logro óptimo en términos de sentido y fuerza pragmática requieren ciertas condiciones de felicidad (en virtud de principios convencionales, relación adecuada entre los interlocutores, contexto pertinente, etc.)⁶, Walton trata al acto de habla presunción como uno complejo, y nos entrega una disección en términos de las condiciones preparatorias, de posición, de retractación y peso de la prueba, que en conjunto permiten visualizar cómo funciona en la actividad argumentativa esta acción lingüística.

y la finalidad es probar o falsear la hipótesis esgrimida; el tercer tipo es la negociación, cuyo punto de inicio es el conflicto de intereses, la meta de los participantes es obtener lo que más desean, y la finalidad es lograr una solución razonable que ambas partes puedan aceptar como conveniente; el cuarto tipo de diálogo es la búsqueda de información, cuya situación inicial es la necesidad de información, cuya meta de los participantes es adquirir o dar información, y la finalidad intercambiar información; el quinto tipo es la deliberación, cuyo inicio es un dilema o decisión práctica, la meta de los involucrados es coordinar los objetivos y acciones, y la finalidad es decidir el mejor curso de acción disponible; el sexto tipo es el diálogo erístico, cuyo inicio es un conflicto personal, la meta de los envueltos es desacreditar verbalmente al otro, y la finalidad es revelar bases de conflicto más profundas. En particular, véase Walton y Krabbe (1995), Walton (1998).

⁶ Recuérdese, por cierto, que bajo las condiciones generales de felicidad Searle (1969) desarrolla la discusión en torno al problema de las reglas constitutivas y regulativas (siendo estas últimas las que funcionan en el carácter pragmático del lenguaje), agregando que para que el acto ilocutivo de un acto de habla (por ejemplo una aserción) logre su objetivo, se deben satisfacer las condiciones de contenido proposicional, las condiciones preparatorias, de sinceridad y de esencialidad, marco general que, como se observa aquí, Walton sigue.

Así, Walton (1992a: 60-1) propone⁷:

I. Condiciones preparatorias:

- A. Un contexto de diálogo involucra dos participantes.
- B. El diálogo provee un contexto dentro del que una secuencia de razonamiento puede avanzar con una proposición A en tanto sea útil en la secuencia.

II. Condiciones de posición:

- A. En cierto punto X de la secuencia del diálogo la proposición A es avanzada por el proponente, momento en el que el antagonista es explícitamente llamado a aceptar para el beneficio del argumento, o es una asunción no explícita del proponente.
- B. El antagonista tiene la oportunidad en X de rechazar A.
- C. Si el antagonista falla en su rechazo de A en X, entonces A se convierte en un compromiso para las dos partes en las siguientes secuencias.

III. Condiciones de retracción:

- A. Si, en cierto punto siguiente del diálogo ($x < y$), cualquier parte quiere refutar A como una presunción, entonces esa parte puede hacerlo proveyendo buenas razones para hacerlo. Dar una buena razón significa mostrar que las circunstancias del caso particular son excepcionales o que nueva evidencia ha falseado la presunción.
- B. Habiendo aceptado A en X, el antagonista está obligado a dejar la presunción A en el 'lugar' durante el diálogo por el tiempo suficiente que permita al proponente usarla para su argumentación.

IV. Condiciones de peso de la prueba:

- A. Generalmente, en el punto X, el peso de mostrar que A tiene cierto valor práctico en una secuencia de argumentación está sobre el proponente.
- B. Pasado el punto X en el diálogo, una vez que A está funcionando como presunción (explícita o implícitamente), el peso de la prueba cae sobre los hombros del antagonista quien debe elegir si rechaza o no la presunción.

Entre las preguntas que suscita este modelo se encuentra: ¿qué tan sólida, fuerte, poderosa, debe ser la evidencia o el tipo de rechazo para eliminar una presunción

⁷ Véase también Walton (1992b: 55-56).

en una secuencia? Porque no es del todo simple contestar este cuestionamiento, vale también avanzar en la explicación que da Walton (1992c: 218) del mecanismo a propósito del funcionamiento de los argumentos por ‘pendiente resbaladiza’. Aquí recuerda que muchos de ellos adquieren la forma condicional. Un caso que da Walton (1992c), y que ejemplifica esto último, es el siguiente:

“The Library Staff are reviewing the policy of keeping old university exams on file for student use. It has been found that the majority of exams are more than 10 years old. For some departments, we have only 2-3 exams. Please discuss this with other members of your department. Please report back to me by September 22, 1986. If no response has been received by this date, it will be assumed that you are in favor of disposing of the practice of keeping university exams” (1992c: 220).

De acuerdo con Walton, en este ejemplo la presunción opera en el marco de la necesidad de acción en el futuro, que de recibirse una carta con objeciones se entenderá por rechazada la proposición y que, en particular, en este caso la presunción tiene la forma de un condicional negativo. En principio, los argumentos de tipo condicional negativo se asocian con los argumentos por ignorancia. Operan de la siguiente manera: Si no hay evidencia (en ausencia de conocimiento) que una proposición es verdad (falso), entonces podemos concluir que esta proposición es falsa (verdadera). Sin embargo, enfatiza Walton (1992c: 221), esta forma de argumentación (esquema) puede ser razonable en virtud de tomarlo como presunción condicional, dada su propiedad de recurrible. Por esta razón, Walton (1992c) sugiere que muchos argumentos por pendiente resbaladiza podrían ser vistos como presuntivos, abiertos a la refutación, tentativos, en vez de ser catalogados inmediatamente como falaces.

En una perspectiva similar, Walton (1997a: 102) recuerda que muchos argumentos con el esquema de la ‘apelación a la misericordia’ se basan en poderosas presunciones y que resisten, por eso, el ataque de las preguntas críticas⁸. Por ejemplo, cuando es el caso de la apelación a la pérdida de vidas humanas. Es de esta manera que para Walton los argumentos presuntivos son, en realidad, inferencias prácticas, razonamiento práctico. De modo que para el autor, plausibilidad y presunción están estrechamente vinculadas. En efecto, Walton (2007: 349) recuerda

⁸ La noción de ‘preguntas críticas’ ha sido utilizada por Walton para referirse al conjunto de interrogantes que deben ser respondidas para que un tópico, como por ejemplo apelar a la opinión de un experto, o el uso de un esquema argumentativo, como por ejemplo el uso del esquema por analogía, no se catalogue como movimiento falaz. Por ejemplo, cuando apelamos a un experto, al menos seis preguntas críticas deben ser resueltas (Walton, 1997b: 223): la pregunta por la experticia: ¿Qué tan creíble es E en tanto experto?; la pregunta por el campo: ¿Es E un experto en el campo en el que A se ha esgrimido?; la pregunta por la materia: ¿Qué sostuvo E que implica A?; la pregunta por la confianza: ¿Es E personalmente confiable como fuente?; la pregunta por la consistencia: ¿Es A consistente con lo que otros expertos sostienen?; y la pregunta por el respaldo con evidencia: ¿Está lo sostenido por E basado en evidencia?

que en la argumentación mediática, que trata de cosas prácticas al reflejar la discusión social, los argumentos presuntivos son usados constantemente. Un caso que ejemplifica esto es la acusación de hipócrita que se le hiciera a Al Gore cuando fue candidato a la presidencia en Estados Unidos, pues alegando contra las tabacaleras fue acusado de mentiroso porque su familia por años estuvo involucrada con ellas. La acusación devino sobre la base de la presunción de los intereses en conflicto y el apoyo económico que las tabacaleras dan a las campañas políticas.

Walton (2006: 69) vincula directamente plausibilidad y presunciones ejemplificando de la siguiente manera (el ejemplo viene de *El Fedro* de Platón). El contexto es el de una pelea entre dos hombres que, sin haber testigos, se lleva a la corte para saber quién la comenzó. El argumento del hombre supuestamente más pequeño y débil, es el siguiente:

- Premisa 1: Normalmente, un hombre más pequeño y débil no podría atacar a uno más grande y fuerte
- Premisa 2: Soy el más pequeño y débil
- Premisa 3: El otro es el más grande y fuerte
- Conclusión: No es plausible que yo lo haya atacado

Pero el hombre supuestamente más grande y fuerte contra-argumentó utilizando un argumento aún más plausible, utilizando una presunción de mayor fuerza:

- Premisa 1: Normalmente, un hombre más grande y fuerte no atacaría a uno más pequeño y débil, especialmente si él estuviera consciente de que el caso puede ser llevado a la corte
- Premisa 2: Soy el más grande y fuerte
- Premisa 3: El otro es el más pequeño y débil
- Premisa 4: Estaba consciente de que el caso podía ser llevado a la corte
- Conclusión: No es plausible que yo lo hubiese atacado

La plausibilidad, para Walton, es materia de circunstancias y expectativas de lo normal entre los participantes, tal como muestra el ejemplo: quien ganó el pleito fue el hombre supuestamente más grande y fuerte, ya que es más normal, en tales condiciones de lo acaecido, que el hombre más expuesto a la condena tome mayores precauciones.

La consulta al experto, por otra parte, es un giro normal que se basa en la presunción del supuesto-saber, en tanto uso normal de esta institución⁹. Walton

⁹ La consulta al experto y el diálogo didáctico son dos subtipos del diálogo búsqueda-información. Cuando se consulta a un experto, el que pregunta puede obtener una conclusión presuntiva que le da una respuesta plausible. Véase Walton y Krabbe (1995: 75).

en esto sigue a la tradición. La plausibilidad, a partir de Aristóteles (1960; *Tópica*, párrafo 162a) es una categoría dialéctica que se vincula directamente con la presunción. No obstante, Godden y Walton (2007) sostienen que todas estas reflexiones deben ser revisadas para dar cuenta apropiadamente del argumento presuntivo. La tarea debiera comenzar por admitir que la presunción puede y debe muchas veces explicarse en términos funcionales del peso de la prueba, puesto que en un argumento de este tipo cuando se refuta, lo que se refuta no es la conclusión obtenida sino su estatus presuntivo, u origen presuntivo. Esto tiene importancia, ya que motiva la producción de pruebas más que la creación de persuasión. Es decir, estimula la discusión por la plausibilidad. Esto también lo muestra el ejemplo anterior.

El aspecto de la normatividad es uno de los que debiera estar en la agenda investigativa. ¿Cómo se justifica racionalmente que el uso de los argumentos presuntivos sea correcto? Godden y Walton responden que a través de considerar a la presunción como un componente de inferencia. La normatividad se expresa por los compromisos dialógicos que se crean. Por estas mismas razones, Godden y Walton (2007) están preocupados por insertar las formas a través de las que un argumento presuntivo se puede socavar, a pesar de la ‘normatividad’ (fuerza) inicial que tienen:

1. Atacando la fuente de la generalización vía la refutación o negación de los apoyos sobre los que se basa.
2. Atacando las derivaciones de la generalización.
3. Atacando la aplicación de la generalización en la circunstancia específica, desafiando la pertinencia de las condiciones de apoyo.
4. Refutando la generalización misma proveyendo un contra-argumento.

Es importante anotar también que, siguiendo a Ullmann-Margalit (1983), las presunciones tienen una asimetría en su naturaleza, puesto que ellas pueden ser expuestas sin contar con evidencia a su favor para un caso, y su refutación debe contar siempre con evidencia para ser válida. La existencia de esta asimetría que pesa sobre los argumentos presuntivos podría ser ya una indicación de que ellos no son los mejores representantes del razonamiento práctico. Algunas críticas a la propuesta de Walton han emergido en el último tiempo, que retoman este y otros elementos para señalar que se deben adoptar otros modelos para entender el razonamiento práctico.

Kock (2007) rechaza con contundencia el que la presunción refleje una forma importante de cómo nos comportamos en materia de razonamiento orientado a la acción. Rechaza esta idea porque el binarismo de base de las presunciones está lejos de lo que realmente pasa en las actividades humanas cotidianas. No es verdad, para Kock (2007), que una parte carga o no carga con el peso de la prue-

ba, y/o que esa prueba sea incurrida o cambiada a través de la presunción. Por el contrario, Kock está más interesado por lo que él considera como los grados distintos de fuerza que tienen las premisas en los argumentos prácticos. El problema específico es que, para el caso de las presunciones, pero también para otros esquemas, como por ejemplo para el esquema del argumento por signo, siempre habrá respuestas afirmativas para las preguntas críticas que los acompañan: ¿hay otras formas alternativas para realizar C? Siempre las hay en materias prácticas (en las jurídicas o políticas por ejemplo); ¿es confiable el experto citado para este caso? El experto ha tenido aciertos y desaciertos en sus juicios e historia profesional. Así, muchas preguntas críticas que suponen caminos alternativos, primero no refutan, y segundo la respuesta afirmativa o negativa tiene la misma relevancia y no zanja del todo el problema.

Una crítica distinta tiene Freeman (1995). Primero que todo, este autor señala que si no hay razones para rechazar las presunciones, entonces es mejor mantenerlas como principios bases. En la mayoría de los casos, estos principios provienen de tres fuentes: del conocimiento común, de los sentidos y de la memoria. Fuentes externas son el conocimiento común, la opinión del experto y la confianza pública. Fuentes internas son los sentidos y la memoria. En función de estas distinciones, Freeman (1995) sostiene que no es posible hacer un análisis adecuado de la presunción como acto lingüístico sino se toma en cuenta la relación tripartita que contiene este tipo de razonamiento, relación tripartita que se divide entre las proposiciones aducidas (esto es, el vínculo lógico entre las premisas), el rol que tiene en el intercambio dialéctico y el estatus que tienen los participantes del intercambio.

4. LO PERFORMATIVO Y LA COOPERACIÓN

Aunque estas últimas críticas a la propuesta de Walton muestran direcciones interesantes que seguir para entender de forma aun más completa la manera en que la presunción se manifiesta en la actividad argumentativa (incluida en ella el problema del razonamiento práctico), a mi juicio todavía se carece de una profundización adecuada, en particular porque la crítica no enfatiza con claridad, por una parte, el papel de la fuerza performativa de este tipo de acto de habla en la argumentación y, sobre todo, por no incluir la dimensión social para su correcta explicación. La dimensión social bien se cubre si se incorpora una reflexión en torno al papel que le cabe al comportamiento cooperativo en la actividad lingüística en general, y en el uso de presunciones en particular. A su vez, el concepto de cooperación debiera apoyarse con los de confianza e intencionalidad colectiva, siendo estos últimos aspectos, justamente, parte de lo que aquí se propone.

Respecto de lo performativo, sostendré que lo esencial del acto de habla pre-

sunción en la actividad argumentativa es su fuerza pragmática que tiene por ‘realización’ el que la parte que recibe una presunción está obligada a pronunciarse si quiere evadir el compromiso dialógico que se establece una vez pasado el momento de aceptación, es decir, la implicatura conversacional que tiene el avance de una presunción es de largo alcance y, en el marco de una situación o diálogo controversial, de gran importancia estratégica. Walton no repara con decisión en esta fuerza esencial. Al aceptar una presunción, que como ya se estableció en la primera parte de este trabajo tiene como una de sus características el que posee grados distintos de plausibilidad (por tanto también cabe el que se acepte algo equívoco), el oyente deberá hacer un gran esfuerzo ‘discursivo’ si quiere revertir el compromiso dialógico adquirido, tanto en el nivel procedimental como en el del contenido.

El hablante al avanzar una presunción ‘causa’, inevitablemente, la acción de aceptación o rechazo. Por otra parte, el hablante, al usar una presunción, está construyendo su caso, su estrategia, su discurso, y una vez que la introduce sin contrapeso, parte medular de sus objetivos han sido alcanzados, a menos que concluya errónea o inválidamente algo que no se infiera o siga de la presunción, lo que en último término no sería de responsabilidad de la presunción en sí misma sino del poco talento del argumentador. Porque en los diálogos, en especial en los argumentativos, la fuerza preformativa de los actos de habla no se puede descomponer en unidades discretas, puesto que son continuos, toman cuerpo en la interacción, la responsabilidad de sus efectos es colectiva. Dicho de otra forma, naturaleza, uso y efecto de las presunciones es ejemplo prototípico de procesos de cooperación lingüística y discursiva.

Este último aspecto fue apuntado incluso, aunque tímidamente, por Perelman y Olbrechts-Tyteca (2000: 70-1), cuando se refirieron a las presunciones como aquellas bases de los argumentos que emergen en virtud de lo que se considera normal, y lo normal como aquello que es parte de un grupo y que genera confianza. Visto el problema bajo esta perspectiva, sostengo que, en efecto, las presunciones son también producto del cariz cooperativo natural del lenguaje y de los procesos de confianza que se afianzan para tener comunidades discursivas. Desde un punto de vista negativo, se puede señalar esta misma idea diciendo que: cuando la confianza entre los agentes está en interdicto, entonces las presunciones no fluyen ni como contenidos específicos ni como procedimientos dialógicos.

Respecto de la confianza, Hurford (2007: 325) recuerda que el propio comportamiento lingüístico es típicamente un comportamiento de confianza. En tanto hablante, cada uno de nosotros confía en que el oyente no usará en tu contra, o para tu costo, lo que le dices. Confianza para una de las partes es una inferencia de confiabilidad para la otra. ¿Cómo emerge la confianza? La membrecía a un grupo, el parecido familiar y el funcionamiento hormonal de los humanos (oxitocina) desarrollan la confianza base que pre-existe al comportamiento lingüístico y, por extensión, a sus mecanismos específicos como las presunciones.

En la pragmática lingüística (Leech, 1983; Huang, 2007), con mayor o menor convicción, se toma por sentado que la comunicación humana se basa en un comportamiento cooperativo, especialmente a partir de lo que Grice (1989) describió como el principio de cooperación. Incluso en aquel tipo de comunicación en la que un emisor deliberadamente engaña, el hablante al menos coopera utilizando un código que el oyente entiende. Momentáneamente, durante la producción y traspaso de tal comunicación engañosa, hablante y oyente están jugando el mismo juego. Pero este tipo de juegos no es la regla en la comunicación humana, pues de lo contrario si estuviéramos presos de la comunicación engañosa el intercambio eficaz no sería posible en nuestras comunidades, y la evidencia muestra lo opuesto. La cooperación arroja beneficios a todos los actores involucrados en el intercambio; la cooperación descansa en esa misma *confianza* que, finalmente, se convierte en la *creencia* que “en este acto cooperativo seremos todos beneficiados”¹⁰; y que para el caso de las presunciones, en particular en sus usos y aceptación en la actividad argumentativa, muestra que el oyente *coopera* con el hablante al darle la oportunidad de construir su argumento, aun cuando pueda darse el caso que la presunción utilizada no tenga un grado alto de plausibilidad.

El que la aceptación del ingreso de una presunción en un diálogo controversial esté en manos del destinatario requiere, la mayor parte de las veces, que exista la inclinación a la cooperación no sólo para la comprensión correcta, sino para participar adecuadamente en el tipo de actividad lingüística y comunicativa que tiene lugar en tal intención: la exposición de puntos de vista, opinión y razonamiento.

Así, las presunciones pueden ser analizadas como manifestación de lo que hoy se llama ‘intencionalidad colectiva’. La intencionalidad colectiva es un fenómeno biológico primitivo, que va de la mano de la cooperación (Searle, 1990; Tomasello, 2009). La intencionalidad colectiva no se puede reducir o desagregar en individuos, tal como, precisamente, sucede con uno de sus productos: las presunciones. La intencionalidad individual, para los efectos y contextos comunicativos

¹⁰ Por cierto, la tesis de la confianza como pre-condición de la cooperación, no es ni novata ni muy arriesgada. Quien es citado como fuente por varios psicolingüistas y psicólogos de la comunicación (como Tomasello 2008, 2009) o filósofos de lo social (como Searle, 1995), es Raimo Tuomela (2010) y Tuomela y Tuomela (2005). Respecto del papel de la confianza en la cooperación, Tuomela y Tuomela (2005: 71) señalan: “Our first thesis in this section is that, at least on conceptual and rational grounds, some kind of trust is needed for rationally initiating and maintaining intentional (I-mode or we-mode) cooperative action between conditional cooperators. Rational people do not enter into cooperative action with partners that are likely to refrain from doing their share. A central problem is that a participant might not know that the others will cooperate. Systems of control and sanctions are costly but yet they do not always have a deterring effect on free riders. There may be loopholes and even when cheaters get to pay for their breaches there will be lost resources when the cooperative action is harmed. The existence of codes of honor is helpful, but only if it is known that your partners adhere to them. An inner commitment to fair play may be based on various motives, one of them being the (collective and individual) advantage resulting from cooperation. However, we cannot be sure about the inner commitment of others nor of their other motives, e.g., of how important the gain of cooperation is for another person. When knowledge is lacking, trust is needed for cooperation”.

lingüísticos entre humanos, se proyecta a partir de la intencionalidad colectiva (Searle, 1995)¹¹. La intencionalidad colectiva es aquella intencionalidad que se refiere, y es sobre hechos institucionales como el lenguaje y las acciones comunitarias. Para participar en ella no necesitamos ninguna creencia particular ni estado intencional específico, es connatural a nuestra organización colectiva. Desde que la intencionalidad colectiva emergió entre los humanos, en algún momento de la evolución, la acción comunitaria y el modo conversacional llegaron para quedarse como mecanismos de entendimiento y resolución de conflictos.

Es por estas mismas razones, aunque de forma intuitiva, que muchos investigadores, como se señaló en la primera sección de este trabajo, han sostenido que las presunciones son una fuerza conservadora, tendientes a mantener el *status quo*, la normalidad grupal. En efecto, se debe repetir, las presunciones, tanto como contenidos específicos como procedimiento inferencial, actúan sobre la base experiencia juzgada –que economiza energía comunitaria–, y tienen como implicatura conversacional, sobre todo en la actividad argumentativa, un compromiso dialógico ineludible que pospone su derrotabilidad. Como tipo de razonamiento, las presunciones son por definición recurribles, pero aseguran un entendimiento básico que en la actividad argumentativa asegura la exposición de puntos de vista: el escucharse unos a otros.

5. CONCLUSIONES

Desde un punto de vista sociológico, la presunción funciona como una fuerza conservadora en la comunicación cotidiana. Pero si se observa desde puntos de vista específicos, como son el lingüístico y el argumentativo, la presunción se devela tanto como un acto de habla complejo porque requiere de la coordinación efectiva, implícita o explícita, de los involucrados en un diálogo, como un acto de habla promisorio que limita el ingreso de nueva información y marca el comportamiento lingüístico de las secuencias del diálogo, en particular en el controversial.

El análisis de la presunción como acto de habla, en particular a partir de las coordenadas de sus condiciones preparatorias, permite observar que su inclusión en un diálogo es siempre materia de secuencia, de pasos consecutivos y que, por lo tanto, su avance en un diálogo depende de los permisos que los hablantes se otorgan tanto en términos de turnos de habla como en términos de contenido. Así, y de acuerdo a las condiciones preparatorias, se debería cotejar una presunción

¹¹ Obsérvese que no es casualidad que Searle haya estado reflexionando en su última producción intelectual y académica en torno al problema de la intencionalidad colectiva como corolario a su primer trabajo en torno a los actos de habla. Con su última perspectiva, Searle da mayor sentido y consistencia a la naturaleza general de los actos de habla.

a partir de un criterio secuencial, esto es, evaluar una presunción en el marco de los beneficios que otorga para el avance de la argumentación, en particular cuando se trata de razonamiento práctico. Dicho de otra forma, una presunción debiera introducirse y aceptarse sólo si de antemano sabemos que contribuye a la apertura de un proceso en búsqueda de razones.

A partir de las condiciones de posición, se debe enfatizar la importancia que tiene estar consciente de que una vez que una presunción ha sido aceptada (como por ejemplo la presunción adjunta al valor del testimonio en un caso problemático en un juicio), se crea un compromiso dialógico que no debiera romperse o violarse, a menos que exista razón fundada posterior que la desacredite. No obstante, la responsabilidad de evaluar correctamente e ingresar así una presunción, aceptándola, tiene como corolario que, siguiendo el ejemplo del testimonio, la persona que testifica posea ya el estatus, conocimiento o información necesaria para desarrollar tal papel.

Con las condiciones de retracción y peso de la prueba damos con uno de los puntos clave de la presunción, a saber, el de recurribilidad. La reflexión contemporánea en torno al problema, en la teoría de la argumentación (Godden y Walton, 2008), ha insistido en que la argumentación en el discurso no es materia de lógica, sino de procedimiento. Parafraseando a Hage (2003), quien reflexiona sobre el problema de la presunción en el ámbito jurídico, se podría señalar que este tipo de acto de habla es recurrible en cinco dimensiones distintas en tiempos también distintos:

- a) Dimensión ontológica: recurrir en contra de un hecho que se toma como presunto;
- b) Dimensión conceptual: recurrir en contra de la aplicabilidad de un concepto a una situación específica;
- c) Dimensión epistémica: asumir que las presunciones son siempre falibles y sujetas a revisión;
- d) Dimensión justificatoria: recurrir en contra de la estructura de las razones que justifican a las presunciones en tanto creencias; y
- e) Dimensión lógica: recurrir en contra de la manifestación de las presunciones cuando se presentan como expresiones condicionales en el discurso argumentativo.

Para efectos de una agenda futura de investigación sobre el fenómeno de la presunción desde los puntos de vista pragmático y argumentativo, cabría preocuparse por describir y explicar con mayor profundidad el tipo de información que puede, realmente, contrarrestar la fuerza de una presunción muy asentada, información objetiva y social que en efecto los hablantes consideran relevante, ya que, como ha sido el objetivo aquí de aclarar, la presunción, en tanto tipo de razonamiento y

acto de habla, cumple su rol en problemas prácticos tanto cuando permite avanzar en materias controversiales, como cuando se retira dignamente dada información en su contra, pues es en el contexto de los problemas prácticos donde se alza con mayor propiedad la actividad lingüística común.

REFERENCIAS

- Aristóteles. 1960. *Posterior Analytics. Topica*. Cambridge: Harvard University Press.
- Austin, John. 1962. *How to Do Things with Words*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Freeman, James. 1995. "The appeal to Popularity and Presumption by Common Knowledge". En H. Hansen y R. Pinto (eds.) *Fallacies. Classical and Contemporary Readings*. Pennsylvania: The Pennsylvania State University Press, pp. 265-273.
- Godden, David y Walton, Douglas. 2007. "A Theory of Presumption for everyday Argumentation". En *Pragmatics & Cognition*, 15 (2), pp. 313-346.
- Godden, David y Walton, Douglas. 2008. "Defeasibility in Judicial Opinion: Logical or Procedural?". En *Informal Logic*, 28, (1), pp. 6-19.
- Grice, Herbert Paul. 1989. *Studies in the Way of Words*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Hage, Jaap. 2003. "Law and defeasibility". En *Artificial Intelligence and Law*, 11, pp. 221-243.
- Hamblin, Charles. 1970. *Fallacies*. London: Methuen & Co. Ltd.
- Honderich, Ted (Edit.). 2005. *The Oxford Companion of Philosophy*. New York: Oxford University Press.
- Huang, Yan. 2007. *Pragmatics*. New York: Oxford University Press.
- Hurford, James. 2007. *The Origins of Meaning. Language in the Light of Evolution*. New York: Oxford University Press.
- Kauffeld, Fred. 2003. "The Ordinary Practice of Presuming and Presumption with special attention to veracity". En F. van Eemeren, A. Blair, C. Willard y F. Snoeck-Henkemans (eds.) *Anyone Who Has a View. Theoretical Contributions to the Study of Argumentation*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers, pp. 133-146.
- Kock, Christian. 2007. "Is Practical reasoning Presumptive?". En *Informal Logic*, 27 (1), pp. 91-108.
- Leech, Geoffrey. 1983. *Principle of Pragmatics*. London: Longman.
- Levinson, Stephen. 2000. *Presumptive meanings: the theory of generalized conversational implicature*. Cambridge: MIT Press.
- Levinson, Stephen. 2003. *Space in language and cognition: explorations in cognitive diversity*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.

- Perelman, Chaïm y Olbrechts-Tyteca, Lucien. 2000. *The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Prakken, Henry. 2001. "Modelling defeasibility in Law: Logic or Procedure?" En *Fundamenta Informaticae*, 48, pp. 253-271.
- Prakken, Henry y Sartor, Giovanni. 2004. "The Three faces of defeasibility in the Law". En *Ratio Juris*, 17, pp. 118-139.
- Rescher, Nicholas. 2006. *Presumption and the Practices of Tentative Cognition*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, John. 1969. *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, John. 1979. *Expression and Meaning*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, John. 1990. "Collective intentions and Actions". En Cohen, P., J. Morgan y M. E. Pollack (eds.), *Intentions in Communication*. Cambridge, Mass.: The MIT Press (pp. 401-415).
- Searle, John. 1995. *The construction of Social Reality*. New York: The Free Press.
- Searle, John. 2002. *Consciousness and Language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sperber, Dan y Wilson, Deidre. 1995. *Relevance. Communication and Cognition*. Second Edition. Oxford: Blackwell Publishing.
- Tomasello, Michael. 2008. *Origins of Human Communication*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Tomasello, Michael. 2009. *Why We Cooperate*. Boston: The MIT Press.
- Toulmin, Stephen. 1958. *The Uses of Argument*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Toulmin, Stephen, Rieke, Richard y Janik, Allan. 1979. *An introduction to reasoning*. New York: Macmillan Publishing Co., Inc.
- Toumela, Raimo. 2010. *The Philosophy of Sociality. The shared point of view*. New York: Oxford University Press.
- Toumela, Raimo y Toumela, Maj. 2005. "Cooperation and trust in group context". En *Mind & Society*, 4, pp. 49-84.
- Ullmann-Margalit, Edna. 1983. "On Presumption". En *Journal of Philosophy*, LXXX (3), pp. 115-129.
- Van Eemeren, Frans. 2010. *Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse. Extending the Pragma-dialectical Theory of Argumentation*. Amsterdam: John Benjamins.
- Van Eemeren, Frans y Grootendorst, Rob. 1992. *Argumentation, Communication, and Fallacies. A Pragma-dialectical Perspective*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Van Eemeren, Frans y Grootendorst, Rob. 2004. *A Systematic Theory of Argumentation. The pragma-dialectical approach*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Van Eemeren, Frans y Houtlosser, Peter. 2002. "Strategic maneuvering with the burden of proof". En F. van Eemeren (Ed.) *Advances in Pragma-dialectics*. Amsterdam: Sic Sat, pp. 13-28.
- Vega, Luis. 2003. *Si de argumentar se trata*. Madrid: Montesinos.
- Walton, Douglas. 1992a. *The place of emotions in Argument*. University Park: Pennsylvania State University Press.
- Walton, Douglas. 1992b. *Plausible Argument in everyday Conversation*. Albany: State University New York Press.
- Walton, Douglas. 1992c. *Slippery Slope Arguments*. Newport: Vale Press.
- Walton, Douglas. 1997a. *Appeal to Pity. Argumentum ad Misericordiam*. Albany: State University New York Press.
- Walton, Douglas. 1997b. *Appeal to Expert Opinion*. University Park: Penn University Press.
- Walton, Douglas. 1998. *The New Dialectic*. Toronto: University of Toronto Press.
- Walton, Douglas. 2001. "Abductive, presumptive and plausible arguments". En *Informal Logic*, 21 (2), pp. 141-169.
- Walton, Douglas. 2004. *Relevance in argumentation*. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.
- Walton, Douglas. 2006. *Fundamentals of Critical Argumentation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Walton, Douglas. 2007. *Media Argumentation. Dialectic, Persuasion, and Rhetoric*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Walton, Douglas y Krabbe, Erik. 1995. *Commitment in Dialogue. Basic Concepts of Interpersonal Reasoning*. Albany: State University of New York Press.