

Quadripartitatio

REVISTA DE RETÓRICA Y ARGUMENTACIÓN

AÑO 9, NÚMERO 17, ENERO-JUNIO 2024 | YEAR 9, ISSUE 17, JANUARY-JUNE 2024 | ISSN: 2448-6485

Voces tercerizadas y *footing* relacional: ¿puede, el silencio, ser un argumento?

María Lujan Christiansen
mariachr@ugto.mx
Universidad de Guanajuato

RESUMEN: Propongo un abordaje interaccional de la argumentación entre agentes naturales en la vida cotidiana. Particularmente me enfoco en sujetos epistémicos que conforman una relación diádica estable, afectiva y, al mismo tiempo, conflictiva. Aunque la esfera microsocia está poblada de múltiples relaciones diádicas con estas condiciones, tomaré como ejemplo una díada conyugal. Plantearé que, ante el desacuerdo recalcitrante, estas díadas tienden cada vez más a adoptar un irreflexivo *optimismo* argumental que incluye tanto el uso estereotipado de verbalizaciones como de silencios relacionalmente *organizados*. La *automatización* de estos roles instaure rígidos *acoplamientos argumentales* que diezman significativamente el ejercicio de la *autonomía epistémica* de la díada. La argumentación pasa a ser parte del conflicto mismo, agravándolo, puesto que fermentan maniobras vertiginosas y viciosas. En contraste, el cultivo de habilidades argumentales que aumenten la *razonabilidad* es condición de posibilidad para transitar el desacuerdo con una actitud *reflexiva* acerca de los costos, peligros y ventajas de la argumentación. Tal virtuosismo define a un “buen argumentador” y prospera justamente en los *intervalos silenciosos* que separan un ciclo discusional de otro.

PALABRAS CLAVE: acoplamiento interaccional, autonomía argumental, díada epistémica, razonabilidad, silenciamiento.

ABSTRACT: I propose an interactional approach to argumentation among natural agents in everyday life. I particularly focus on epistemic subjects who form a stable, affective, and simultaneously conflictive dyadic relationship. Although the microsocia sphere is populated with multiple dyadic relationships under these conditions, I will take a spousal dyad as an example. I will argue that, faced with persistent disagreement, these dyads tend frequently to adopt an unreflective argumentative optimism that includes both the stereotyped use of verbalizations and relationally organized silences. The automation of these roles establishes rigid argumentative couplings that significantly undermine the exercise of the dyad's epistemic autonomy. Argumentation becomes part of the conflict itself, exacerbating it, as it fosters rapid and vicious maneuvers. In contrast, cultivating argumentative skills that enhance reasonableness is a condition for the possibility of navigating disagreement with a reflective attitude about the costs, dangers, and advantages of argumentation. Such virtuosity defines a "good arguer" and thrives precisely in the silent intervals that separate one discursive cycle from another.

KEYWORDS: Interactional coupling, argumentative autonomy, epistemic dyad, reasonableness, silencing.

1. INTRODUCCIÓN

“Con los costos se pueden hacer muchas cosas, menos ignorarlos”
Coria, 1996: 61

Observar una pareja conyugal como díada epistémica no es usual, pero sí fértil. Entre las múltiples alianzas íntimas que dos personas pueden formar, se halla, sin duda, la relacionada con las mutuas expectativas de validación como genuinos productores de conocimiento. Donde hay una díada que perdura en el tiempo, y que se enlaza afectivamente, hay también una ardua lucha por conservar la existencia epistémica (es decir, por ser reconocido por su *partner* como alguien competente para producir creencias relevantes). Las actuales díadas conyugales (autoelegidas) se enmarcan en un contexto semejante, pero adquieren -como díadas epistémicas- ciertos aspectos peculiares:

1) Sus participantes van conformando un capital epistémico *relacional* que incluye, *parcialmente*, el capital epistémico individual de cada miembro de la pareja (que no se pierde, pero que tampoco queda intacto. Subsiste, entre ellos, un conjunto amplio y variable de creencias que no son incorporadas a ese capital epistémico, precisamente porque no las comparten). Se va perfilando, así, un terreno de acuerdos felizmente ensamblados, pero también un margen de desacuerdo potencialmente conflictivo (por ejemplo, la díada conyugal de A y B podría compartir la creencia de que la exclusividad monogámica es preferible a la no-exclusividad (dicha creencia sería parte de su capital epistémico), y, al mismo tiempo, disentir sobre qué actos son realmente congruentes con la exclusividad, y cuáles no. Mientras que A podría creer que el flirteo únicamente textual con un tercero a través de mensajes de chat no amenaza la exclusividad conyugal, B podría estallar en cólera al enterarse de una acción semejante por parte de A, ya que, según B, dicha acción de A transgrede (refuta) la “indiscutible” creencia que ambos supuestamente compartían sobre la monogamia. Para B, se trataba de un “sobrentendido”, pero posiblemente no lo era para A; ahí radica parte de un equívoco que podría debilitar la solvencia de su capital creencial relacional. Muchas de estas reyertas irrumpen, precisamente, con la colisión de creencias que, hasta el momento, A y B suponían inofensivamente aceptadas por ambos. Aquello que parecía constituir un “rocoso” acervo epistémico, puede estar ahora convirtiéndose en un lodo discusional que exagera el desconcierto, la opacidad y el desacuerdo. Ha nacido, entre ellos, una disrupción epistémica, comúnmente llamada “crisis conyugal”.

b) Los miembros de una díada estable acumulan, con los años, no sólo conocimiento acerca de las creencias del cónyuge, sino también acerca de cómo éste se *posiciona* ante el acuerdo y ante el desacuerdo. Mientras que B sabe que A se enoja rápidamente cuando es contrariado, A sabe que B tiende a tergiversar los argumentos que no le convienen y a sacar conclusiones atolondradamente. Esto significa que el capital epistémico que A y B comparten no sólo abarca el conocer las ideas del otro (*contenido*), sino también el conocer su proclividad a ciertos posicionamientos argumentales (habituales, redundantes, y en cierta forma, predecibles para

el otro miembro de la pareja). Llamo a esto último “*footing* epistémico” (que equivale a un conocimiento del “estilo de juego” del *partner* ante ciertos escenarios)¹. Considero que un conocimiento de ese nivel *relacional* sólo es posible cuando ha habido suficiente participación conjunta en el abordaje de situaciones de desacuerdo de distinta profundidad (en una *díada inestable* ese acopio de conocimiento simplemente no alcanzaría a cuajar, porque insume tiempo interaccional sostenido).

3) Los sujetos de una *díada* conyugal transitan el desacuerdo y el conflicto apelando a *recursos de afrontamiento* muy diversos y de eficacia variable (es decir, cada uno cuenta con un repertorio de posibles medios de solución, como si fuera una caja de herramientas que permite hacer unas cosas e impide hacer otras). La *discusión* es uno de los recursos más socorridos, desatando intercambios argumentales en los que se mezclan los recursos de enunciación con otros recursos comunicacionales no verbalizados. Esto significa que los miembros de la *díada* conyugal echan mano de distintos dispositivos de persuasión para dirimir el desacuerdo, atravesando intensas experiencias argumentales *multimodales* (verbales, gestuales, visuales, kinéticas, viscerales, contextuales)².

4) Los íntimos comparten *información sensible* sobre su *partner* (y con ella construyen muchas de las premisas de sus argumentaciones). El capital epistémico que A y B van edificando incluye el conocimiento derivado de la participación mutua en esferas que están fuera del radar público. Téngase en mente que, en el abanico de las relaciones interpersonales, la conyugal es de las más delicadas en términos del tipo de información que permite albergar acerca del otro (información frágil, privada, muchas veces negada y ocultada en el exterior). Este mutuo conocimiento profundo es alentado, además, por el *ideal comunicacional* que impregna nuestra cultura, y que ha influido en la búsqueda de una “buena comunicación” como símbolo de una intimidad sana. Esto propicia que muchas parejas creen que el sentido de conexión íntima con su *partner* (e indicador de calidad del vínculo) se logra a través de una apertura conversacional que debe ser trabajada y pulida, si es necesario con ayuda de expertos profesionales. En otras palabras, que las *díadas* conyugales valoren la conversación como pauta de mejora de la relación es ampliamente aceptado (e inculcado por el *ethos terapéutico* que impregna la cultura contemporánea)³. Para muchas personas que peregrinan por los consultorios profesionales, la “falta de conversación” con su pareja es en sí mismo un problema, puesto que -supuestamente- obstruye la posibilidad de llegar “al fondo” del conocimiento sobre el *partner* y bloquea el aumento de la confianza, el acuerdo y el entendimiento. Pero, como argüiré aquí, este ideal de una *locuacidad íntima* encarna un *optimismo* argumental que, contra todo pronóstico, podría arrastrar al desastre.

¹ He adaptado, para mis propósitos expositivos, el concepto de “*footing*” que hace el sociólogo Goffman (1981).

² Sobre argumentación multimodal, consultar Gilbert (2010).

³ Sobre el desarrollo de una “cultura terapéutica”, revisar Furedy (2004), Illouz (2010)

2. PELIGROS Y RIESGOS DE LA ARGUMENTACIÓN

Contra el optimismo ingenuo en la argumentación

No hay garantismo argumental, y creer que sí lo hay puede ser *contraproducente*. Por “garantismo argumental” me refiero a la propensión a asumir como certeza que el intercambio de razones *indefectiblemente* disminuirá el desacuerdo y conducirá a la solución del problema por el cual se discute. Si bien ése podría ser el desenlace en determinadas ocasiones, tal resultado no sería generalizable ni inexorable. Así como la argumentación podría mermar el desacuerdo, también podría empeorarlo, o simplemente dejarlo igual. No obstante, ha prevalecido un entusiasmo que sobredimensiona el potencial de la argumentación para generar ventajas y ganancias epistémicas mientras que minimiza su potencial para promover desventajas, riesgos y pérdidas.

Tal optimismo se sustenta en la idea de que los interlocutores, al explicitar sus razones, comprenderán mejor sus respectivas posiciones y pondrán a competir sus argumentos, a fin de que la única robustez que defina el resultado sea el de la razón más fuerte. Tal modelo argumental, conocido como “adversarial”, es emblemático de la concepción del racionalismo crítico, representado por la afamada corriente filosófica de Karl Popper (1985)⁴. Asimismo, esta visión refleja de manera fidedigna la idea que naturalmente tenemos acerca de qué significa discutir. En general, esperamos que, tras una discusión, uno gane, y el otro pierda. Si eso no sucede, es probable que pensemos que la discusión ha sido en vano, y que los interlocutores están otra vez como al principio, es decir, con su desacuerdo indemne. Esto tal vez lleve a pensar que lo que haría falta, es que esos interlocutores sigan discutiendo, a la espera de que, finalmente, el argumento más racional se imponga, y que el contraargumento caiga por su propio peso.

La onda expansiva del desacuerdo: la “solución” deviene problema

La prolongación de una discusión puede ser un factor de empeoramiento de la situación original. A continuación, describiré algunos de los posibles escenarios que pueden contribuir a esa descomposición del intercambio argumental. Retomo señalamientos realizados por los autores Paglieri y Castelfranchi (2009), (2010), desarrollados en Christiansen (2023):

- El desacuerdo es *más* tolerable *antes* de la discusión que *durante* y *después* de la discusión. Puesto que *antes* del intercambio argumental, no se conocen las razones del interlocutor, éste goza del “beneficio de la duda”. Pero, ya iniciada la discusión, las razones expuestas por cada miembro de la diada quedan abiertas a la posibilidad de revelarse como erróneas, incompletas, deficientes, débiles, confusas, contradictorias, etcétera. Esto acarrea, además, una degradación de la *reputación* epistémica de aquel que ahora está siendo visto como “equivocado” (cuanto más se

⁴ Acerca del modelo adversarial de la argumentación, consultar también Christiansen (2019, 2020, 2021).

aferre a sus argumentos, más se irá deteriorando su credibilidad (desde la óptica de quien siente que tiene la razón). Si, antes de la discusión, A consideraba a B como una persona creíble y competente para argumentar, después de la discusión, si persiste el desacuerdo, esa percepción puede haber cambiado *negativamente*, concibiéndolo ahora como alguien de credibilidad baja, endeble o engañosa. Nótese aquí que la no-credibilidad se ha desplazado del argumento al *argumentador* (si, al principio, A pensaba que el desacuerdo con B podía deberse a alguna razón desconocida pero probablemente buena, después de la discusión ya conoce ese argumento y no sólo no lo acepta, sino que ahora también podría pensar que B es un argumentador obstinado, terco y pedante). En esas condiciones, la discusión misma deviene un catalizador del malestar y del mutuo ataque personal. Si esto agrava el desacuerdo, no es *a pesar de* la argumentación, sino *a raíz de* ella.

- En las díadas estables en conflicto, las diferencias *estructurales* llegan a ocasionar desacuerdos crónicos que desencadenan *discusiones cíclicas* sobre un mismo tema. Teniendo en cuenta que las discusiones consumen tiempo, energía y esfuerzo, el hecho de su repetibilidad o redundancia hace crecer la sensación de impotencia epistémica e interpersonal para resolver la cuestión (cuando no se está pudiendo resolver *un* problema, ya se tienen *dos* problemas). Pero, además de la efervescencia momentánea, las discusiones fallidas dejan efectos *acumulativos* que pueden ir minando otras áreas de la relación entre los interlocutores, invadiendo conversaciones que no estaban originalmente vinculadas al problema de discusión. Supongamos que la díada A y B mantienen un desacuerdo “fundacional” (como un “defecto de fábrica” de la relación conyugal). Imaginemos que su desacuerdo versa sobre lo que cada uno entiende por la noción de “cuidado”. Para A, el cuidado se expresa en conductas protectoras que B considera como actos de control, vigilancia y dependencia emocional. En los años que llevan juntos, han atravesado incontables discusiones basadas en reclamos que giran en torno a expectativas disímiles sobre el cuidado, en detrimento de áreas de la relación que inicialmente estaban libres de los efectos corrosivos de ese desacuerdo. La misma pareja que al principio discutía sobre la cuestión del cuidado en relación a su intimidad sexual, luego podría estar discutiendo sobre lo mismo pero en referencia a los gastos de los hijos, o a las “intromisiones” de las familias políticas, o a los devastadores efectos de algún supuesto trauma infantil. Ese núcleo discusional se va expandiendo, como un incendio que, dominado por los fuertes vientos, termina devastando áreas que se creían fuera del foco de riesgo. Al final, no sería extraño que el incipiente desacuerdo sobre qué significa “cuidar” desembogue en mutuas acusaciones sobre las “obsesiones y neurosis” de cada uno.
- La acelerada multiplicación de desacuerdos durante una discusión está frecuentemente alimentada por la progresiva introducción de *nueva* información para

conferirle apoyo a los argumentos ya dados. Es decir, los argumentos iniciales requieren sucesivos sub-argumentos que los sustenten, y cada nuevo sub-argumento puede dar lugar a nuevos *sub-desacuerdos*. Volvamos al caso anterior. La esposa argumenta que su esposo no tiene actitudes de cuidado hacia ella. Para apoyar esta creencia, ella argumenta que, si él la cuidara, trataría de evitarle a ella los muchos disgustos que le ha causado a causa de su adicción al trabajo. Pero él no acepta ni lo primero ni lo segundo. Él niega ser un adicto al trabajo, y, para apoyar su idea, alega que la mejor prueba de que él no es un adicto al trabajo es que rechazó la oferta de un cargo superior porque exigía trabajar fuera de la ciudad y muchas más horas que las que ya trabajaba. Pero ahora es ella la que no acepta esta explicación, y arguye que la verdadera razón por la que él no aceptó ese ascenso es su inseguridad profesional. Y, para hacer aún más creíble su argumento, ella lo refuerza haciendo una comparación entre su esposo y su suegro, a los que etiqueta como “blandengues y conformistas”. A partir de allí, cada nuevo “subargumento” se vuelve un detonador de misiles verbales que convierten la discusión en un campo de batalla. En la medida en que el desacuerdo vaya escalando, cada miembro de la diada irá utilizando los recursos discusionales que su artillería explicativa le permita. Incluso aunque llegaran a un acuerdo sobre la diferencia inicial (qué implica “cuidar”), podrían subsistir desacuerdos importantes sobre algún sub-argumento (el marido podría terminar siendo convencido por la esposa de que él no es un buen cuidador, pero podría aún negar que él sea como su padre, y la discusión podría encarrilarse en esa dirección, si bien al principio no era en absoluto el núcleo del desacuerdo).

- Los desacuerdos pueden verse intensificados también por la influencia de factores *situacionales*. Por ejemplo, A y B podrían no sólo discutir por lo que ella considera cuidado, y él considera control, sino también porque no están de acuerdo en que esas discusiones tengan que darse en determinados escenarios, por ejemplo, cada vez que salen a cenar. Supongamos que A cree que esas salidas son momentos idóneos para hablar de las fallas de la relación (porque están a solas), mientras que B considera que esas conversaciones arruinan la velada (porque crean una atmósfera quejumbrosa y sofocante). En este punto, el desacuerdo original (“cuidado/control”) se ha elastizado hacia otra cuestión: “¿dónde deben discutirse este tipo de cosas?”. Mientras que, en ciertos contextos, las discusiones y los desacuerdos son esperables (por ejemplo, en un congreso académico, o en una corte de justicia, o en una mesa de debate), en otros contextos se puede considerar que el disenso y la discusión son conductas que deben evitarse (un cumpleaños, un aniversario, un sepelio, una misa dominical). Por lógicos que sean los argumentos esbozados por alguien, el contexto podría no ser el adecuado para uno de ellos, creando cada vez más distancia y ahondando sus diferencias.

El vínculo epistémico entre íntimos: ¿aliados o críticos?

Si hay un rasgo diferenciador de las díadas afectivas (como la conyugal) es que participan en intercambios conversacionales mucho más enfocados a lograr objetivos extraepistémicos que epistémicos. Siguiendo la distinción de Kunda (1990, 1999) entre *metas direccionales* (orientadas a la eficacia) y *metas de precisión* (orientadas a la verdad), podríamos decir que, entre los íntimos, abundan mucho más las primeras que las segundas (al revés de lo que ocurriría, por ejemplo, en el caso de las discusiones entre los miembros de una díada científica o filosófica).

El intercambio argumental entre aquellos que priorizan la precisión antes que la eficacia tiende a ser más riguroso y queda menos expuesto al influjo de los sesgos de los argumentadores. Por el contrario, cuando el campo conversacional está colonizado por el interés en obtener *cambios de dirección* (con efectos pragmáticos muy puntuales), el intercambio argumental se puebla de motivaciones a veces exasperadas, traducidas en sesgos cognitivos de autoconfirmación. Gascón (2020) lo refiere como un “sesgo de autoservicio”, que consiste en servirse de la “evidencia” que apoya la propia conclusión, ignorando o subestimando la contraevidencia. Por ello mismo, las discusiones que se impregnan de ese tono enervante empujan rápidamente a argumentaciones *vertiginosas* en el sentido de que son conducentes a los vicios de autoinmunización (una descollante selectividad argumental, tendenciosa y arbitraria). Pereda (1994, 1996, 1999) ha descrito tal estilo argumental en términos de “arrogancia epistémica”, la cual conduce al cierre autodefensivo del propio punto de vista. Con frecuencia, las discusiones en las díadas conyugales pueden transcurrir como una encarnizada batalla entre dos infalibilistas que no están dispuestos a ceder (sobre todo si el motivo de la trifulca es el deseo perentorio de que el otro piense, sienta o haga lo que uno cree que es “obvio”).

El hecho de que se trate de una díada afectiva (y no sólo epistémica) exige, además, otras consideraciones adicionales sobre los riesgos de argumentar. Pensemos qué suele pasar cuando una pareja discute reiteradamente acerca de un mismo tema: si el *partner* actúa sistemáticamente como un *crítico*, se podría ir fracturando el sentido de *alianza epistémica* que al principio de la relación sembró expectativas de entendimiento mutuo (presunta base para construir, mancomunadamente, un próspero capital epistémico). Lo que pretendo subrayar es que el recurrente desentendimiento *epistémico* inflige, simultáneamente, un deterioro *afectivo-relacional* (por ejemplo, desde una perspectiva epistémica, las sospechas de una infidelidad pueden suponer, para la díada, un severo debilitamiento de los niveles de confiabilidad (menoscabo epistémico), además de los correlatos relacionales típicos en un sentido emocional: mayor vigilancia, hipersensibilidad hacia el distanciamiento, sentido de desconexión y de insuficiencia, etcétera. Cuando, a raíz de tales sospechas, se activan posicionamientos ya estereotipados, el agravio epistémico y el daño emocional forman un tornasol que tiñe el vínculo de reclamos que impactan tanto a nivel de credibilidad como de compromiso afectivo (imaginemos que A y B reaccionan de un modo que es característico en estos escenarios: el clásico patrón de “persecución y huida”: A persigue a B para que confiese, y B niega, evade y rehúye tales interrogatorios. Este generalizado patrón vincular

bicéfalo (epistémico y emocional) encuentra en la argumentación vertiginosa un dispositivo efectivo para acelerar la descomposición relacional y acercar el sistema conyugal a su destrucción. En un escenario distinto, podría ocurrir que A y B aborden estas sospechas de un modo alternativo: por ejemplo, que, ante las dudas de A, B otorgue una explicación clarificadora. Ello representaría una ganancia epistémica, puesto que un relato congruente, sin “huecos” ni saltos explicativos, reduce la ansiedad al frenar la desquiciante hipotetización de quien se siente engañado y debe “atar cabos”. Pero debe tenerse en cuenta que, aun en este caso donde hay algunas ganancias epistémicas y emocionales, los miembros de la díada no estarían, por ello, exentos de riesgos y pérdidas. De hecho, lo que epistémicamente podría ser un logro, desde el punto de vista vincular podría representar una pérdida. Por ejemplo, la revelación de un *secreto nocivo* podría fortalecer la relación (al aumentar la confianza y la sinceridad), pero, también, esa confesión podría destruir dicho vínculo (por ejemplo, si ése secreto contuviese una verdad que es imperdonable para quien la recibe).

Recapitulando, la cuestión de si es conveniente o contraproducente tratar de solucionar desacuerdos a través de intercambios argumentales no tiene una respuesta genérica ni estandarizable. En ocasiones, las personas cavilan largamente sobre la utilidad de discutir sobre algo, y entran en una conversación consigo mismos sobre las posibles pérdidas a las que podrían enfrentarse en una discusión (un ejercicio de auto-meta-argumentación). No obstante, la mayoría de las veces, los miembros de una díada afectiva son “arrastrados” a discutir, asumiendo una participación de la cual luego pudieran arrepentirse, avergonzarse o retractarse. Las *motivaciones*, si bien fungen como motor propulsor de experiencias argumentales, también obnubilan el juicio e inducen a discutir en contextos en los que, a todas luces, existe una alta probabilidad de empeoramiento del desacuerdo y agravamiento del conflicto.

A la luz de lo expuesto, es lícito afirmar que la implicación argumental no es gratuita ni libre de riesgos o perjuicios (mucho menos al tratarse de una díada afectiva, en la que lo epistémico no es lo único ponderable). Cuando los miembros de una díada alcanzan a visualizar sus pocas posibilidades de éxito argumental ante un desacuerdo recalcitrante, tienen el recurso del autosilenciamiento (una no-respuesta, que en definitiva es una respuesta). Aquí aflora, entonces, la pregunta que planteé en el título: ¿puede, ese silencio, ser también un argumento?

3. EL SILENCIO COMO EXPERIENCIA ARGUMENTAL

Si pensáramos en la argumentación como secuencia de actos de habla o de enunciados estructurados inferencialmente, el silencio quedaría reducido a nada, carente de algún valor argumental. Esa conceptualización tan estrecha sería estéril para comprender por qué, en las dinámicas discusionales de la vida real, no solamente nos importa qué se dice, sino también qué *no* se dice. El cosmos interaccional en el que nos desenvolvemos está asediado por asperezas referidas a creencias sobre *quién* debería decir tal cosa, pero también sobre *quién* debería *callarse*. Tras oír un detallado relato sobre cómo ocurrió un altercado

conyugal, alguien podría afirmar, por ejemplo, que “viniendo de quien viene, esa maraña de alegatos no tienen ninguna validez”. Este comentario tan usual pone de relieve que la *reputación epistémica* que un sujeto tiene según su interlocutor incide en la disposición a creerle (considerar que alguien es mentiroso dispone a una escucha muy distinta de la que ocurre si uno cree que el otro es sensato y veraz). Desde tal óptica, no sólo cuenta quién argumenta, sino también qué tipo de vinculación existe entre los interlocutores. No es en absoluto lo mismo que la argumentación y el desacuerdo se susciten en un vínculo simétrico (horizontal) que en un vínculo asimétrico (jerárquico). En el primer caso, el desacuerdo podría dar lugar a escaladas de argumentación en la que el movimiento argumental de un *partner* instiga al contramovimiento del otro (por ejemplo, si la argumentación entre ellos tiene un estilo adversarial y devaluador, cuanto más descalifique uno, más descalificará el otro, hasta llevar la confrontación a su máximo umbral de tolerancia). En cambio, en una relación *asimétrica*, el rol argumental de uno reforzará el contra-rol argumental del otro (siguiendo con el mismo caso, si uno de los miembros tiene un estilo argumental devaluador, la contraparte complementaria se acomodará a esa devaluación, aceptándola sumisamente, o comportándose como si la ignorara).

En ese complejo marco interaccional, los *silencios* pueden volverse profundamente enigmáticos: ¿qué mensaje emite el silencio de quién se esperaba ansiosamente que dijera algo? ¿significa indiferencia? ¿Castigo? ¿Duda? ¿Cobardía? ¿Culpa? ¿Vergüenza? ¿Resistencia? Ese silencio, ¿mejora o agrava el desacuerdo? ¿cuándo es mejor silenciarse que hablar? ¿En qué casos ese autosilenciamiento sería, no efecto de una fatal caída al infierno de los vértigos argumentales, sino el resultado de una decisión estratégica tomada por un sujeto en ejercicio de *autonomía* epistémica?

Los silencios y sus formas

El silencio forma parte de las experiencias argumentales que las personas transitan en sus intercambios comunicacionales *multimodales*. Por esa razón, la mera transcripción de una conversación entre A y B no daría cuenta de la densidad interaccional entre ellos. Quién puede hablar y hacer hablar, quién puede callar y hacer callar, son expectativas que forman parte de la complejísima urdimbre que tejen los desacuerdos interpersonales. *Palabra* y *silencio* denotan similitudes y diferencias de poder en constante tensión y ebullición.

A pesar de los distintos significados que el silencio puede portar, un común denominador es su *ambigüedad*. Los silencios conllevan grados de opacidad variable, y cuanto más polisémicos sean, mayor será también la cuota de incertidumbre y zozobra que susciten. A continuación, enlisto algunas de las formas que los *silencios* pueden adquirir en la vida social:

- *Silencio ante lo indecible*, ante lo que desborda el lenguaje, lo inefable (como el deseo erótico, o la experiencia mística)
- *Silencio punitivo* (un silencio castigador, “ley del hielo”)
- *Silencio cómplice* de los encubridores, facilitadores, espectadores pasivos

- *Silencio negador*, evasivo, sutilmente esquivo (por ejemplo, del que cambia de tema, distrae, evita el contacto visual, hace digresiones, etcétera)
- *Silenciamiento impuesto*, del que no deja decir (amordazamiento autoritario).
- *Silenciamiento epistemicida*, del que recurre a argumentos viciosos para anular la alteridad del interlocutor, forzándolo a apagar su voz (sólo busca escucharse a sí mismo)
- *Autosilenciamiento culpógeno*, de quien no tiene argumentos suficientes.
- *Autosilenciamiento de sumisión*, de quien calla por timidez, o por miedo a represalias
- *Autosilenciamiento resistente*, latente, medido, controlado, inquietante, propio del que registra la desventaja, observa sigilosamente los movimientos de la contraparte opresora y espera circunstancias más favorable para la expresión y la acción. Su fortaleza es, precisamente, que se lo confunde fácilmente con la pasividad sumisa, y no se lo combate (Calveiro, 2005)
- *Autosilenciamiento reflexivo*, introspectivo, el de la escucha activa, el silencio de quien le da cabida al disenso, y se abre a la posibilidad de tener que revisar silenciosamente sus creencias a partir de lo planteado por el interlocutor.

La economía de la argumentación

Al igual que las verbalizaciones, los silencios también pueden representar ventajas o desventajas en las discusiones, atenuando el conflicto o agravándolo. En tal sentido, es posible hacer análisis *estratégicos* acerca de la conveniencia situacional de hablar o de callar. De hecho, las personas hacemos cotidianamente estos *cálculos de utilidad argumental* (por ejemplo, cuando B piensa que discutir con A sería una pérdida de tiempo, está concluyendo que el silenciarse, en esa coyuntura, sería menos costoso que enmarañarse en una discusión que probablemente acabe en un infortunio mayor). Los usos argumentales de los silencios responden, en gran medida, a los efectos sociales que deseáramos que ocurran en la interacción con el otro. El silencio meditativo de un consultante en terapia es muy distinto del silencio revanchista de una esposa ofendida que asegura que “no le pasa nada”.

Así, los silencios constituyen inminentes exhortaciones a descifrar señales, seguir pistas y hacer inferencias hacia la “mejor” explicación. No obstante, en una diáda estable, el copioso conocimiento que uno tiene del otro sobre sus respectivos usos de los silencios les confiere cierta predictibilidad sobre su significado. Que A interprete el silencio de B como “una más de sus típicas provocaciones” puede inducirlo a “retirarse” de la discusión (seguir discutiendo sería en vano), pero si, en cambio, lo interpreta como un silencio dubitativo, podría decidir que tiene algún sentido alargar la discusión (podría emerger alguna ganancia epistémica). Por lo tanto, ese conocimiento relacional (aunque revisable) tiene fecundidad para sopesar los posibles beneficios, costos y peligros de entrar y permanecer en una discusión, o de abandonarla. Pero, muchas veces, las arenas movedizas del conflicto apremiante nos succionan con ferocidad hacia contiendas que, *racionalmente*, no elegiríamos, y que tampoco logramos esquivar.

4. ACOPLAMIENTOS ARGUMENTALES Y AUTONOMÍA EPISTÉMICA: SILENCIOS VICIOSOS Y VIRTUOSOS

En la etapa temprana de conformación de una díada, los modos espontáneos de posicionamiento ante el desacuerdo están marcadamente individualizados, pero, con el tiempo, se van combinando hasta confluir en un *acoplamiento de estilos argumentales* que le imprime cierta *redundancia* a la forma habitual de abordar los problemas en la pareja. Esto quiere decir que A y B se van acoplando en sus maneras de reaccionar uno a otro, y también en sus modos de argumentar, tanto cuando hablan como cuando callan. Que se griten agitadamente al discutir por quién se esfuerza más en los quehaceres domésticos supone una cierta *organización* relacional (aunque se gruñan, se simetrizan creando una pulseada argumental que ambos pretenden ganar). Pero también los silencios pueden estar relacionalmente *organizados*. Visualicemos qué acontece en aquellos casos en que hay un “mutuo acuerdo tácito” sobre *no hablar* de una determinada situación. Imaginemos que A detecta, con amargura, que B está haciendo inusitados gastos ocultos, pero A decide no decir nada, y B percibe que A lo ha notado, pero también opta por no decir nada. Ese silencio “pactado” (para “eludir fricciones”) se traduce en un patrón bien organizado: el subtexto de B hacia A es: “no me preguntes”, mientras que el subtexto de A hacia B es: “no me cuentes”. La cristalización de tal patrón relacional (“yo no cuento, y tú no preguntas”) instaura “dobles muros de silencios”, a través de un compromiso activo de los miembros de la díada por rehuir la incómoda explicitación del problema. En este caso, el patrón se rigidiza en roles coordinados entre el *mutismo* argumental de uno y la *sordera* argumental del otro (se requiere sólo *uno* para hablar, pero al menos *dos* para negar). En tal sentido, la negación es siempre una co-negación (el menor balbuceo de verdad sonaría como un tiro de pistola).

El *silencio organizado* se profundiza con el tiempo, puesto que, cuanto más se ha callado algo, más difícil se va haciendo hablarlo. Además, la perduración de este patrón vincular permite que se vayan corrigiendo las respectivas tácticas de co-silenciamiento, al punto de que se niegue también la negación (implícitamente, se prohíbe hablar de que se prohíbe hablar. Se crea un silencioso consenso sobre el silencio imperante).

Como ocurre con las verbalizaciones, esta organización relacional de los silencios a través de posicionamientos *automatizados* representa una pérdida de *autonomía epistémica*, es decir, un sobajamiento de la capacidad de cada miembro de la díada para enfrentar el desacuerdo desde posturas libres de automatismos. Quien puede tener una cierta consciencia crítico-reflexiva sobre su estilo argumental y sobre su rol en el tipo de acoplamiento relacional en la díada, accede a la posibilidad de aumentar sus chances de tomar decisiones estratégicas sobre cómo moverse dentro del desacuerdo. Por el contrario, cuanto más *inercial* resulta la participación de cada sujeto epistémico en el conflicto, más fácilmente pueden verse atrapados en experiencias argumentales desventajosas, frustrantes y estériles (y aun así, reproducirlas). Esto promueve ese estancamiento y perpetuación del problema (*impasse*), paradójicamente alimentado por los intentos de solución. ¿Hay alguna manera de romper ese encadenamiento brutal?

Pausas Inter-argumentativas: silencios viciosos y silencios virtuosos

Convencionalmente, tendemos a considerar que el conflicto cobra vida durante cada ciclo discusional, en los que se desatan estruendosas guerras argumentales secuestradas por una intensidad motivacional a veces desbordante. También tendemos a creer que, cuando el ciclo discusional ha terminado, el conflicto entra en una pausa que asociamos muchas veces con un “tiempo muerto” (como un tenso silencio de “tregua”). Sin embargo, ese silencio que separa una discusión de otra (“silencio inter-argumental”)⁵ es *clave* para lo que acontezca entre un ciclo argumental y el siguiente. Las formas epistémicas de atravesar ese particular segmento pueden influir significativamente sobre el modo de participar en condiciones de *mejoramiento* o *empeoramiento* de resolución del desacuerdo. Veamos en qué radica esa diferencia.

El silencio vicioso

Recorrer ese tramo inter-argumental de manera *viciosa* podría entenderse aquí en términos de un andar perezoso, precipitado y/o altivo. Considero que estas tres actitudes representan desventajas para el siguiente ciclo discusional porque contribuyen a un empobrecimiento cognitivo que condena a los miembros de la díada a repetir sus estereotipados roles epistémicos impulsores del conflicto (más de lo mismo). La pereza, la impulsividad y la altivez empujan en la dirección de un blindaje epistémico, que reafirma la propia postura al tiempo que también reafirma el error de la contraparte. Como dije al principio, cuando se trata de una díada afectiva, ese hermetismo soberbio puede venir acompañado no sólo de un desprecio activo por la disidencia del otro, sino también por una hostilidad que resulta de la decepción de ver al *partner* convertido en un crítico epistémico, en lugar de un aliado. Si así ocurriese, en esa pausa inter-argumental primaría un *silencio epistemicida* “ninguneante” (como dice Pereda: “Anular las razones-otras es el primer paso para intentar anular al otro, al otro en los demás y al otro en uno mismo”) (1994: 15).

El silencio virtuoso

En contraste con un modo *vicioso* de atravesar el segmento silencioso entre un ciclo discusional y el subsiguiente, hay formas *virtuosas* de transitar ese sendero inter-argumentativo. Ese virtuosismo supondría que, *post*-discusión, los sujetos epistémicos tendrían la capacidad de “dejarse tocar” por los argumentos que el interlocutor esgrimió *durante* el ciclo discusional. Esto dependería de la *sensibilidad* argumental de los argumentadores para emprender una “escucha activa” de las razones dadas por el *partner* pero ahora como una *voz tercerizada* (dado que ya no está presente como interlocutor de ese tema

⁵ Debo a Cohen (2019, 2022) las iluminadoras ideas sobre el valor epistémico del “silencio inter-argumentativo”.

en tiempo real). Cuando existe un grado importante de *razonabilidad*, los fundamentos dados por el interlocutor no sólo pueden ser posteriormente reprocesados, cotejados y/o asimilados, sino que también pueden ser llevados a otras conversaciones con otros interlocutores (supongamos que, por ejemplo, cuando B está en su sesión de terapia individual, le relata a su terapeuta lo dicho por A en la discusión acerca del manejo del dinero, admitiendo estar ahora confundida, aunque en aquel acalorado momento no haya dado ninguna señal de estar de acuerdo con el argumento de B, que ahora le parece no ser tan malo).

Como afirma Daniel Cohen (2019), las argumentaciones no acaban cuando se terminan los actos de habla, sino que pueden seguir en el silencio reflexivo que los “buenos argumentadores” practican para llegar a la siguiente discusión en condiciones *mejoradas*. Imaginar y anticipar la objeción del interlocutor, tomando como referencia lo ya dicho en la discusión anterior, puede animar a una rectificación de los propios argumentos y a una revisión perspicaz de las propias convicciones.

CONCLUSIÓN

Los desacuerdos intransigentes en una díada estable tienen su particular *historia* de triunfos y fracasos argumentales. Palabras y silencios no son gran cosa, hasta que se encarnan en las incontables interacciones de aquellos que, cotidianamente, procuran entenderse y persuadirse.

Como he intentado justificar, la densa vida epistémica de una díada afectiva es inaprehensible desde un ángulo que sólo permita captar fragmentos de discusión, argumentaciones episódicas y descontextualizadas. Una escena aislada y casual de una pareja discutiendo no dice nada acerca de por qué los miembros de esa díada dicen lo que dicen o callan lo que callan. Sus estilos de posicionamiento (su acoplamiento argumental) es resultado de una trayectoria biográfica específica. Han aprendido a *sincronizar* sus roles argumentales, tanto para hacer ruido como para hacer silencio. Probablemente, durante sus intercambios argumentales, uno de ellos sea más hábil que el otro, lo cual le dará ciertas prerrogativas en las discusiones (aunque recordemos que una ganancia epistémica podría no serlo en sentido relacional). El ser un “argumentador astuto” puede traer ventajas durante la *performance* discusional para no tener que ceder, pareciendo victorioso constantemente, incluso aunque el oponente presente un argumento genuinamente superior. Pero esto no necesariamente implica ser un “buen argumentador”, porque lo que hace que un argumentador sea virtuoso es que actúe estimulando condiciones nutricias para optimizar las probabilidades de un acuerdo reflexionado y sincero entre las partes. Más allá de la agudeza situacional del argumentador astuto, el virtuosismo exige el cultivo de habilidades argumentales incluso cuando la discusión ya finalizó. *Lo que hace a un buen argumentador es, precisamente, cómo actúa cuando ya no está argumentando* (Cohen, 2019). Sus destrezas post-discusión tendrán que ver, en principio, con ser capaz de asumir consigo mismo un silencioso compromiso de escucha

activa y modesta para disponerse a considerar los argumentos de la contraparte con una actitud de aprendizaje (en lugar de hacerlo desde una petulancia evaluativa).

Cuando la adrenalina de la discusión cara a cara se ha disipado, el buen argumentador se dispone -ahora con serenidad- a reconstruir la trama argumental que dominó las discusiones anteriores con su interlocutor. En esa atmósfera de introspección reflexiva, tendrá condiciones más adecuadas para revisar -autocríticamente- su propia participación argumental dentro de la diáda. Siendo así, las formas estereotipadas de posicionarse ante el desacuerdo podrían empezar a perder su fachada de inevitabilidad, incrementando, en el argumentador virtuoso, sus grados de *autonomía epistémica* y desarticulando las automatizaciones argumentales que le son contraproducentes. En otras palabras, si tanto A como B fueran argumentadores virtuosos, discutirían cada vez en *mejores* condiciones sobre sus desacuerdos. Los “buenos argumentadores” lo son, especialmente, porque habitan con *razonabilidad* los intervalos de silencio, *antes* y *después* de una discusión.

REFERENCIAS

- Calveiro, P. (2005). *Familia y Poder*. Buenos Aires: Ed. Araucaria.
- Cohen, D. (2019). No argument is an island: Argumentation between arguments. In *Proceedings of the ninth conference of the International Society for the Study of Argumentation*, eds. B. Garssen, D. Godden, G. R. Mitchell and J. H. M. Wagemans, 210-216. Amsterdam: Sic Sac.
- Cohen, D. (2022) El silencio Injusto en la argumentación: Virtudes y Vicios de quienes argumentan. En *Injusticias Epistémicas* (De Brasi y Santibañez Eds). Lima: Palestra editores.
- Coria, C. (1996). *Las negociaciones nuestras de cada día*. Buenos Aires: Paidós.
- Christiansen, M. (2019). Violencia interpersonal y arrogancia neutralista. Un abordaje ético-epistemológico sobre la argumentación y la objetividad. *Revista Internacional Interdisciplinaria INTERthesis*, 16(1), 91-107.
doi:<https://doi.org/10.5007/1807-1384.2019v16n1p91>
- _Christiansen, M. (2020) Parasitismo argumental. El punto muerto de la deliberación. *Oxímora. Revista internacional de ética y política*. 16. 50-62
doi:10.1344/oxi.2020.i16.29689.
- _Christiansen, M. (2021). La ecología epistémica del desacuerdo profundo: un análisis reflexivo sobre la discusión interpersonal. *Griot Revista De Filosofía*, 21(2), 376-394.
<https://doi.org/10.31977/grirfi.v21i2.2323>
- _Christiansen, M. L. (2023). Instrumentalismo Argumental y Conflicto Epistémico. Costos, Ganancias y Riesgos de las Discusiones Entre Íntimos. *European Scientific Journal, ESJ*, 19(35), 160. <https://doi.org/10.19044/esj.2023.v19n35p160>
- Furedy, Frank. (2004) *Therapy Culture: Cultivating Vulnerability in an Uncertain Age*. London Routledge.
- Gascón, J.A. (2020). “Las Motivaciones en la Argumentación”. En C. Santibañez (ED.) *Emociones, Argumentación y Argumentos* Lima: Palestra. 53-74
- Gilbert, M. A. (2010). Argumentación multimodal. In F. Leal Carretero, C. González Ramírez, & V. Favila Vega (Eds.), *Introducción a la argumentación* (73-90). Guadalajara: Editorial

Universitaria.

- Goffman, E. (1981). *Forms of talk*. Philadelphia, PA: University of Pennsylvania Press.
- Illouz, E. (2010) *La Salvación del Alma Moderna. Terapia, Emociones y la Cultura de la Autoayuda*. Barcelona: Editorial Katz.
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108(3). 480-498.
- Kunda, Z. (1999). *Social Cognition: Making Sense of People*. MIT Press.
- Pagliari, F. (2009). Ruinous Arguments: Escalation of disagreement and the dangers of arguing. *OSSA Conference Archive*. Paper 121.
- Pagliari, F. & Castelfranchi, C. (2010) Why argue? Towards a cost–benefit analysis of argumentation, *Argument and Computation*, 1:1, 71-91, DOI: 10.1080/19462160903494584
- Pereda, C. (1994). *Vértigos argumentales. Una ética de la disputa*. Barcelona: Anthropos & UAM-Iztapalapa.
- Pereda, C. (1996). ¿Qué es un buen argumento? *Theoria*. Segunda Época, 11(25), San Sebastián: Universidad del País Vasco, 7-20.
- Pereda, C. (1999). *Crítica de la razón arrogante*. México: Taurus-Alfaguara.
- Popper, K. (1985). *La lógica de la investigación científica* (7a. ed.). Madrid: TECNOS.