



Epistemología de las decisiones: la construcción *relacional* de inexis- tencias

Epistemology of Decisions: the *Relational* Construction of Non-Existences

Epistemologia de les decisions: la construcció *relacional* d'inexistències

María Luján Christiansen 

Universidad de Guanajuato
mlchris_mex@hotmail.com

Recibido: 13/11/2022

Aceptado: 17/12/2022



Resumen En este artículo se explora la idea de que la “existencia epistémica” es una condición *relacional* que adviene cuando uno participa *activamente* en la toma de las decisiones que le atañen. En primer lugar, se revisa este concepto en el contexto de las relaciones *cara a cara*, apelando a un caso típico de una pareja en la que ambos -sin advertirlo- se construyen epistémicamente como inexistentes. Se muestra la operación de una lógica de funcionamiento *epistemicida*. En la segunda parte, se propone que una estrategia de salida de ese modo de funcionamiento se daría a partir de la posibilidad de *metaargumentar*. Para ello, se realiza una distinción entre el nivel *informativo* y el nivel *relacional* de las conversaciones (se plantea, también, que esa diferencia puede ser, ella misma, fuente de nuevo conflicto). En la tercera y cuarta secciones, se analiza cómo las dinámicas oposicionales entre interlocutores vinculados *afectivamente* adquieren un tinte *emocional* que complejiza enormemente la argumentación, en especial cuando los argumentadores comparten -sin saberlo- una representación *pleitista* o *belicosa* sobre el intercambio de razones. Finalmente, se concluye que estas prácticas epistémicas, invisibilizadas e internalizadas, van en detrimento de la posibilidad de aumentar el *grado de razonabilidad* entre los interlocutores, impidiendo, con ello, la emergencia de formas menos dolorosas de habitar los desacuerdos.

Palabras clave Existencia epistémica, epistemicidio, metaargumentación, razonabilidad.

Abstract This article explores the idea that "epistemic existence" is a relational condition that comes about when one actively participates in making decisions that concern them. In the first place, this concept is reviewed in the context of face-to-face relationships, appealing to a typical case of a couple in which both -without realizing it- are epistemically constructed as non-existent. The operation of an epistemicidal functioning logic is shown. In the second part, it is proposed that an exit strategy from this mode of operation would be based on the possibility of meta-arguing. To do this, a distinction is made between the informational level and the relational level of the conversations (it is also suggested that this difference may itself be a source of new conflict). In the third and fourth sections, it is analyzed how the oppositional dynamics between affectively linked interlocutors acquire an emotional tint that greatly complicates the argument, especially when the arguers share -without knowing it- a contentious or bellicose representation about the exchange of reasons. Finally, it is concluded that these epistemic practices, made invisible and internalized, are detrimental to the possibility of increasing the degree of reasonableness between the interlocutors, thereby preventing the emergence of less painful ways of inhabiting disagreements.

Keywords Epistemic Existence, Epistemicide, Metaargumentation, Reasonableness.

Resum En aquest article s'explora la idea que la “existència epistèmica” és una condició relacional que advé quan un participa activament en la presa de les decisions que li concerneixen. En primer lloc, es revisa aquest concepte en el context de les relacions cara a cara, apel·lant a un cas típic d'una parella en la qual tots dos -sense advertir-ho- es construeixen epistèmicament com a inexistent. Es mostra l'operació d'una lògica de funcionament epistemicida. En la segona part, es proposa que una estratègia de sortida d'aquesta manera de funcionament es donaria a partir de la possibilitat de metaargumentar. Per a això, es realitza una distinció entre el nivell informatiu i el nivell relacional de les converses (es planteja, també, que aquesta diferència pot ser, ella mateixa, font de nou conflicte). En la tercera i quarta seccions, s'analitza com les dinàmiques oposicionals entre interlocutors vinculats afectivament adquireixen un tint emocional que complica enormement l'argumentació, especialment quan els argumentadors comparteixen -sense saber-ho- una representació pledejaire o bel·licosa sobre l'intercanvi de raons. Finalment, es conclou que aquestes pràctiques epistèmiques, invisibilitzades i internalitzades, van en detriment de la possibilitat d'augmentar el grau de raonabilitat entre els interlocutors, impeding, amb això, l'emergència de formes menys doloroses d'habitar els desacords.

**Paraules
clau**

Existència epistèmica, epistemicidi, metaargumentació, raonabilitat.

Introducción

Un argumento puede “revelar” u “ocultar”, puede ser “sagaz” o “miope”, “penetrante” o “superficial”, “justo” o “distorsionador”, “con mucho tacto” o “casi sin tacto”, “abridor de caminos” u “opresivo”, “sutil con el problema que trata” o “brutal”, o, incluso, “en parte, sutil” y “en parte, brutal” (Pereda, 1994: 11).

Por imperfecta que sea la argumentación en la vida cotidiana, constituye nuestra manera habitual de participar en el entramado social. Sin embargo, hasta hace algunas décadas, resultaba poco frecuente que la filosofía se ocupara de la argumentación como *práctica comunicativa* en las conversaciones casuales e informales, propias de las relaciones “*cara a cara*”. Por el contrario, su foco de atención se ceñía principalmente a la evaluación de las argumentaciones en los textos y discursos públicos. Llevó un tiempo considerable que la Teoría de la Argumentación admitiera, por ejemplo, que los rasgos *caracterológicos* de los agentes argumentales influyen, para bien o para mal, sobre el *resultado* del intercambio de argumentos. Pero, una vez que estos abordajes se fueron ampliando, creció el interés por el análisis del lenguaje natural, más allá del foco de atención sobre el formalismo abstracto (Gensollen, 2017).

En defensa de la importancia de comprender la argumentación como una práctica moldeada por la evaluación *global* que los argumentadores hacen uno del otro, el profesor de comunicación, Wayne Brockriede, afirmaba, en la década de 1970: “Mantengo que la naturaleza de las personas que argumentan, en su humanidad completa, es una variable inherente en la comprensión, evaluación y predicción de los procesos y resultados de una argumentación” (1972: 1). En tal tenor, Brockriede explicaba la diferencia que hay entre el análisis lógico de los argumentos y la argumentación como un intercambio que ocurre en el marco de una relación determinada. Lo cito extensamente:

Cuando el lógico proclama triunfalmente, como resultado de la forma en que ordena sus premisas, que Sócrates es mortal, no quiere saber nada sobre sí mismo o sus interlocutores (..) para saber que la conclusión está implicada por las premisas. Pero, cuando un argumentador mantiene una posición filosófica, o una teoría científica o política -es decir, cualquier proposición sustantiva- la respuesta del interlocutor puede verse influida por *quién* es el argumentador, y *qué relación* los une. Tal

vez, una forma tan buena como cualquier otra para distinguir el estudio de la lógica del estudio de la argumentación, es entender que los lógicos pueden ignorar de forma segura la influencia de las personas en la interacción; los argumentadores, no. (1972: 1 [énfasis añadido])

Algunos filósofos colocan la postura de Brockriede como fundacional de aquellas concepciones que, yendo más allá de la validez lógico-epistémica de los argumentos (premisas-conclusión), se han orientado hacia la evaluación *moral* de los argumentadores (las denominadas teorías de la *virtud* argumentativa).¹ Al conversar e intercambiar razones, juzgamos, *moralmente*, aspectos del interlocutor en tanto argumentador: su sinceridad, su predisposición a cambiar las creencias, su uso respetuoso o irrespetuoso del lenguaje, si habla demasiado, si interrumpe, si manifiesta cierto histrionismo, si apela reiteradamente a la ironía o al sarcasmo, si gesticula demasiado, si exhibe cierto aplanamiento emocional, si adopta posturas corporales intimidatorias, si levanta la voz o cambia la cadencia, etcétera.

Siguiendo esta línea de pensamiento, es menester señalar que, en el ámbito de las relaciones epistémicas estables, repetitivas, se exacerba esta densidad caracterológica, convirtiendo tales vínculos en un foco de observación privilegiado para estudiar este costado profundamente humano de la argumentación. Precisamente por esta naturaleza *multimodal* de la argumentación natural, las conversaciones cotidianas suelen virar tan rápidamente hacia las discusiones, las trifulcas e incluso la violencia en sus diferentes expresiones.² La velocidad en la que puede descomponerse una conversación inicialmente “razonable” es altísima. Así nos lo recuerda Deborah Tannen al poner como ejemplo un extracto de la conversación entre Jake y Louise en la obra teatral *Grows ups*, de Jules Feiffer. Intentando preservar la calma, el esposo le dirige a la esposa la siguiente frase: “Diré lo que quiero. Sin interrupción. Tú dices lo que quieras cuando yo termine. Y acabaremos con esto de una buena vez”. (..) [Louise] aprueba: “De acuerdo. Si lo dices de esa forma, de acuerdo. Continúa”. Después de dos líneas, Jake y Louise están gritándose y la obra finaliza con el trámite de su divorcio (1991: 119).

En este artículo, tomaré como recurso ilustrativo un caso hipotético, que servirá como mapa de ruta para el despliegue del tema que me interesa exponer. No obstante, a pesar de ser únicamente didáctico, lo considero representativo de muchas situaciones cotidianas que son narradas en el espacio clínico de las parejas. Se trata de Ana (38 años, cajera en una farmacia) y su esposo Martín (40 años, empleado en

¹ Gensollen (2015, 2017); Gascón (2015a, 2015b, 2015c, 2016); Schreier y Groeben (1995, 1996); Correia (2012).

² La expresión de “argumentación multimodal” alude a la propuesta de Gilbert (2020), quien considera que el modo lógico de razonar y argumentar es sólo uno de varios que usamos durante las interacciones argumentativas. Gilbert identifica (además del modo lógico) el modo emocional, el modo visceral (físico) y el modo kisceral (intuitivo). Para dicho autor, en una discusión se mezclan algunos o todos estos modos, al punto de considerar casi imposible que alguno de ellos se manifieste de manera pura.

refaccionaria de maquinaria industrial). Recientemente, a Martín le ofrecieron un cambio de puesto, lo cual extiende su jornada por tres horas más cada día, incluyendo los sábados. Inmediatamente Martín lo aceptó, sin consultarlo con Ana. Ella se enteró de esto en el mismo momento en que Martín se llevó el auto en la mañana temprano (cosa que no hacía antes, ya que usualmente entraba a las 11 AM) . Con sorpresa y desconcierto, Ana se las arregló para llevar a los niños a la escuela, en un taxi. Esto motivó también que llegara tarde a su trabajo, suscitando la inconformidad de su jefe. Por la noche, cuando todos ya estaban en el hogar, Ana se mostraba autocontentida y afligida, pero se limitó a quejarse un poco por lo ocurrido en la mañana. El tema no pasó a mayores, salvo por un fugaz pero acalorado monólogo durante el cual expresó, enfáticamente, como para que Martín oyera: "chicos, mañana tendremos que levantarnos más temprano, necesitamos tomar el transporte público para llegar a la escuela". Martín apenas volteó la mirada hacia ella, mientras se preparaba un sándwich y oía mensajes de audio en su celular. Al advertir que la ira inundaba el rostro de ella, él propuso: "Tu papá le presta el coche a tu hermano, todos los días! ¿Por qué no se lo pides para llevar a los chicos?". Ana replicó, con frustración y elevando su voz: "Mi hermano le pide el auto para llevar a diálisis a mi madre!!". Martín se mostró indiferente al comentario de ella e hizo un gesto de cansancio, se recostó en el sofá y saboreó su aperitivo. Al ver una caja muy bien envuelta y con un gran moño azul sobre la mesa, él preguntó: "¿qué compraste?", a lo que Ana respondió: "compré el regalo para el sábado, para el bautismo de Ezequiel", y agregó (al tiempo que lo miraba fijamente): "le confirmé a mi hermana que llegaríamos puntuales a las 2 PM". Martín replicó, con asombro: "¿Este sábado?? Pero yo no puedo salirme del trabajo! Encima el sábado tenemos inventario!". Martín se frotó los ojos, en señal de preocupación. Luego exclamó, elevando su volumen, como para asegurarse de que Ana lo oiga: "¿Cómo le haré?". Pero Ana hizo caso omiso. Sólo dijo, mientras sacaba ropa de la lavadora: "Qué barbaridad, ningún calcetín tiene su par!!".

Ahora imaginemos que este breve segmento de interacción entre Ana y Martín es una pequeña muestra de un *modo de funcionamiento epistémico* que permea su convivencia diaria. Cada uno de ellos *toma decisiones unilateralmente*, incluso cuando éstas tienen consecuencias no sólo para sí mismos, sino también para terceros. Martín ha cambiado de horario de trabajo sin hacer partícipe a Ana de tal decisión. Ana se ha comprometido con llegar a un bautismo junto con Martín, sin que éste pudiera tampoco participar en la decisión. No obstante, los dos afrontan estos escenarios de manera similar: tratando de acomodarse a la nueva situación, sin abrir un espacio conversacional en el cual dar y recibir razones sobre el por qué las cosas se hacen de esa manera. Es decir, el sistema interaccional de Ana y Martín no sólo no promueve momentos significativos de *deliberación* y revisión de *acuerdos*, sino que tampoco ellos advierten que este particular *estilo de organización* epistémica

supone la construcción del Otro como “inexistente”. Esa omisión no necesariamente es intencional, y eso aumenta mi interés en este tipo de ámbitos, donde no hay una clara consciencia de exclusión sobre el interlocutor. En otras palabras, mi foco de análisis serán aquellas situaciones en las que el interlocutor es sistemáticamente ignorado para la toma de decisiones sobre ciertos asuntos que le atañen, además de que *tampoco* advierte que no es tenido en cuenta, aunque ello le provoque una considerable disrupción emocional. En otras palabras, dicho interlocutor no sólo se vuelve un *punto ciego* para el argumentador, sino *para sí mismo* (no ve que no ve).

Mi intriga por este tipo de conyunturas responde, particularmente, al hecho de que son productoras de altos niveles de malestar interpersonal *difusamente* expresado. En lo que sigue, procederé con este orden: en la primera sección, explicaré el concepto de “existencia epistémica” en el marco de las relaciones *cara a cara*. En la segunda parte, aludiré a la distinción de dos niveles de comunicación cuya confusión puede alimentar velozmente la escalada del conflicto, incluso cuando se lo intenta neutralizar. En la tercera y cuarta sección, me ocuparé de plantear cómo las dinámicas oposicionales entre interlocutores vinculados *afectivamente* adquieren un tinte *emocional* que complejiza enormemente la argumentación, en especial cuando los argumentadores comparten -sin saberlo- una representación *pleitista* o *belicosa* sobre el intercambio de razones. Finalmente, concluiré que estas prácticas epistémicas, invisibilizadas e internalizadas, van en detrimento de la posibilidad de aumentar el *grado de razonabilidad* entre los interlocutores, impidiendo, con ello, la emergencia de formas menos dolorosas de habitar los desacuerdos.

1. La condición de “existencia epistémica” en las relaciones cotidianas

La práctica de argumentar parte de una expectativa muy básica: cada interactuante espera que su interlocutor lo reconozca como “sujeto epistémico”, es decir, como alguien capaz de ofrecer y entender razones, así como de producir conocimiento *válido*. Pero, aunque esto pudiera parecer inherente a cualquier interacción, no siempre es el caso. Hay diversas formas en que la condición epistémica se puede degradar, perder o anular, justamente en el marco de una relación de cierto tipo. Ese reconocimiento, cuando lo hay, otorga “existencia epistémica”. Un neonato, por ejemplo, existe biológica y afectivamente para su madre, pero no epistémicamente. Irá adquiriendo existencia epistémica en la medida en que su proceso socioevolutivo lo habilite al desarrollo de la cognición. A la inversa de quien va ganando existencia epistémica, alguien puede también perderla. Un anciano, en la medida en que va sufriendo un deterioro cognitivo importante, va viendo también degradada su existencia epistémica, como también puede ocurrir con una persona que sufre un proceso psicótico. Lo que pretendo señalar es que la “muerte epistémica” no es

concomitante con la muerte biológica, del mismo modo que el nacimiento epistémico tampoco es concomitante con el nacimiento biológico.

Pero, incluso, pueden darse situaciones más curiosas: uno puede existir epistémicamente en una relación, y no existir epistémicamente en otra relación. Por ejemplo, mientras que Ana no existe epistémicamente para Martín cuando éste decide -por su propia cuenta- aceptar el cambio de horario, ella sí existe epistémicamente para su hermano, cuando éste le pide su opinión sobre la posible venta del auto del padre.

Más curioso resulta que, en la misma relación y al mismo tiempo, pueden superponerse niveles de existencia y de inexistencia epistémica. Martín no existe epistémicamente para Ana cuando ésta decide que “ambos” irán al evento familiar, pero sí existe epistémicamente cuando es consultado por ella sobre cómo arreglar las goteras del comedor.

Recapitulando: integrar al interlocutor en un proceso de toma de decisiones que lo implican, supone, así, conferirle (o reconocerle) existencia epistémica. Por lo tanto, es una condición *relacional*: no sucede fuera de la interacción. Asimismo, un interlocutor le niega existencia epistémica al otro cuando lo ignora *espontáneamente*, a pesar de que dicha decisión lo alcance de alguna manera. Es decir, uno de ellos piensa y decide por los dos. Como dije anteriormente, en relaciones de largo tiempo, este modo de funcionamiento puede volverse inercial, y ser aceptado por ambos miembros. En este último caso, no sólo ocurre que uno decide por el otro (lo construye como *inexistente*), sino que el otro también se autoanula, es decir, se quita a sí mismo la existencia epistémica. Esto equivaldría a una suerte de “muerte epistémica”, perpetrada hacia el otro o hacia uno mismo. Describiré esta actitud como *epistemicida* (o autoepistemicida, según sea el caso).³

Esta muerte epistémica puede suceder incluso en escenarios que aparentan ser favorables a la existencia epistémica: por ejemplo, se le puede pedir a una persona que exprese su opinión sobre un cierto tema, pero sin tener un mínimo de disposición a considerar sus argumentos como potencialmente coherentes y válidos. Podría decirse que esa invitación al Otro a participar es como un mero gesto retórico, al servicio de otras motivaciones no epistémicas (como quedar bien o, simplemente, cumplir con normas de tolerancia).

El estilo argumental epistemicida conlleva una tendencia a la clausura de la conversación cuando esta no es autoconfirmatoria. Es decir, el argumentador de este estilo procura -sin saberlo- inmunizarse de las posibles objeciones que se le pudieran dirigir, y no habilita la pausa reflexiva que permitiría el cambio de creencias (lo cual, como veremos más adelante, es la base de la razonabilidad). Su movimiento

³ El concepto de epistemicidio es usado por el sociólogo portugués Boaventura de Sousa Santos (2014, 2005) y en este artículo lo he adoptado (y adaptado) para referirme al fenómeno de anulación o aniquilación de una persona como sujeto de conocimiento (y, por ende, como un interlocutor válido).

argumental puede caracterizarse como “vertiginoso”, adscribiendo a lo propuesto por el filósofo uruguayo Carlos Pereda (1994, 1996, 1999). Este autor introduce tal descripción para dar cuenta de la actitud que busca prolongar las propias razones y estimular un efecto “mareador” que sólo en apariencia puede simular ser un activo ejercicio de intercambio de argumentos. Dicho estilo vertiginoso promueve una atmósfera conversacional en la que el interlocutor puede sentirse arrastrado por la argumentación epistemicida del otro, dado que ejerce una atracción difícilmente resistible: abruma, aturde, confunde, subyuga.

Una estrategia epistemicida muy común es tratar a las propias premisas como “obviedades”, colocando el debate en el nivel de los *sobreentendidos*. Por ejemplo, si Martín cree que es una *obviedad* que el principal proveedor económico puede tomar decisiones *unilaterales*, fácilmente se dispondrá a excluir a Ana de decisiones que son significativas para ambos, y dicha exclusión la percibirá como *natural y justificada* (ya que, con el cambio de puesto, él ganará bastante más que ella). Similarmente, si Ana cree que los eventos familiares son imposterables y que eso no está en discusión, se dispondrá a excluir a Martín de la deliberación sobre la conveniencia o no de asistir al bautismo. Y tal exclusión ella no la sentirá como tal, ya que, al igual que Martín, cree que nadie, en su sano juicio, cuestionaría una verdad tan básica. Estas creencias -que no se ven como creencias, sino como principios autoevidentes- funcionan a la manera de *lemas* que muchas veces se fundamentan meramente en costumbres del grupo de pertenencia (Ana puede haber aceptado irreflexivamente la creencia de que los eventos familiares son sagrados porque en su familia de origen *así era*, y Martín podría dar por sentado que ser un proveedor económico le otorga una autoridad inexpugnable para ciertas decisiones porque *así son las cosas*). Cabe subrayar, entonces, que estos lemas no son creencias que se sostengan en fundamentos actuales y concienzudamente revisados. Su defensa no tiene que ver con el deseo autoritario de manipular intencionalmente al interlocutor para convencerlo de las propias creencias, sino con un estilo de pensamiento que se cierra sobre sí mismo, tendiendo hacia una suerte de *homeostasis* epistémica (esto es, se pretende mantener una continuidad del conjunto de creencias vigentes hasta el momento, inhibiendo el cambio).

Algunos mecanismos que abonan a tal estilo vertiginoso son, por ejemplo, las *simplificaciones* que barren detalles importantes, o las *complicaciones* que empujan a la distracción, dispersión o desorientación del interlocutor. Volvamos al caso de Ana y Martín. Sin siquiera advertirlo, Ana podría inmunizar su creencia-lema de que “los eventos familiares están por encima de todo” recurriendo a tácticas de *complicación*. Supongamos que Martín reclamara por no haber sido consultado por ella (cosa que no hace), y que ella respondiera con explicaciones que van introduciendo cada vez más creencias-lemas, por ejemplo: “si uno ama a su familia, siempre debe estar presente en las celebraciones”, que a su vez podría volver a justificar con otra

creencia-lema (por ejemplo, “uno no debe hacer nada que disguste a la familia”). Estas creencias supuestamente “verdaderas” funcionan como fundamento de reglas de organización y acción. Pueden ser tan rígidas como los viejos e inamovibles mitos, y por ello mismo serán defendidas “a capa y espada”.

Si el interlocutor termina aceptando ese estado de cosas (como ocurre con Ana), o incluso si lo reafirma (autoanulándose), tal vínculo puede cristalizarse y perdurar hasta volverse sistemático y automático. Diríamos que “adquiere vida propia”, formando un *patrón epistémico estable* que sólo puede detectarse observando la relación a lo largo del tiempo (y no meramente a los individuos en episodios aislados). Dicha estabilización refleja la peculiar combinación de los estilos argumentales entre los miembros de esa diada, en una suerte de acoplamiento epistémico mutuamente silenciado (acoplamiento que ocurre de manera complementaria: uno de los argumentadores impone sus razones, con una vehemencia tal que el interlocutor “desaparece”).

Ahora, también podría suceder que ese interlocutor intente resistir los embates epistemicidas de su contraparte. Ello supondría la necesidad de un movimiento epistémico hacia un nivel reflexivo desde el cual pueda observarse a sí mismo en su participación argumental dentro del marco de esa relación comunicativa. Es decir, tal posibilidad depende de su capacidad para la *metaargumentación*, como lo veremos en la siguiente sección.

2. Metaargumentación y resistencia epistémica

La viabilidad de la *resistencia* epistémica viene dada, en gran medida, por la habilidad de poder observar la *forma relacional* de argumentar (y no meramente el *contenido* del argumento).⁴ Dicho brevemente, metaargumentar supone la destreza para argumentar sobre la argumentación, tal como se da entre los miembros de una relación (en este caso, diádica).⁵ Martín podría recriminarle a Ana que no puede salir del trabajo el día sábado en el horario en que ella quiere, y podría apoyar su reclamo en una lista inagotable de razones que constituyen *información* para ella sobre ese sábado en particular (por ejemplo, que él es nuevo en el puesto y que no puede negarse, que aprenderá sobre control de inventarios y eso será un beneficio a mediano plazo, que es una actividad de confianza y eso le da mayor certidumbre

⁴ Acerca de la idea de “resistencia epistémica”, se puede revisar Medina (2013).

⁵ Entiendo la noción de “metaargumentar” como la acción de reflexionar racionalmente acerca de cómo se está argumentando en la interacción con un interlocutor. La metaargumentación supone la habilidad de “metacomunicar”, lo cual significa que uno es capaz de tomar la comunicación misma como objeto de análisis comunicacional. Habitualmente practicamos una acción semejante cuando conversamos sobre cómo conversamos (es una acción recursiva, ya que vuelve sobre sí misma). Para ahondar sobre las implicaciones de la metacomunicación, véase Watzlawick, Beavin & Jackson (1985).

laboral, etcétera). Pero, también, Martín podría recriminarle a Ana que ella toma decisiones sin consultarle y que eso a él lo hace sentirse “ninguneado”. En este último movimiento, él estaría cambiando de nivel, ya que el foco de atención no sería lo acontecido en un momento específico (el sábado, el control de inventario, el bautismo) sino la *forma* en que *habitualmente* ella toma las decisiones que lo implican también a él en temas familiares. Lo mismo para Ana: ella puede centrarse en una interminable lista de quejas sobre las incomodidades de no tener el coche en las mañanas, pero también podría centrarse en la *forma* en que él toma las decisiones que la implican también a ella en cuestiones económicas, familiares y laborales.

En otras palabras: cuando metaargumentamos, podemos hacerlo en referencia a lo que los argumentos dicen (nivel *informativo*), pero también podemos argumentar sobre los argumentadores y su estilo de *organización* (nivel *relacional*). En el ámbito de la meta-argumentación, uno puede verse a sí mismo participando de secuencias repetitivas en cuanto al esquema de interacción argumental (su propio estilo argumental deja de ser un punto ciego, y se vuelve un foco de atención principal). Esto desencadena un ciclo *recursivo* en el cual el argumentador se autoobserva y argumenta sobre sí mismo (toma consciencia de lo que hace cuando argumenta de manera habitual y *estereotipada* con su interlocutor estable). Piénsese qué ocurre si lo acontecido en este segmento interaccional entre Ana y Martín es apenas una repetición (una vuelta) de una espiral interaccional que una y otra vez se reitera entre ellos (Ana ignorando a Martín sobre compromisos familiares, Martín ignorando a Ana en cuanto a cambios laborales, y ambos ignorando que se ignoran recíprocamente, aunque tengan que luego soportar los efectos negativos de dichas decisiones).

En este sistema relacional, la construcción del Otro como inexistente parece tener, así, una ciclicidad no contrarrestada por excepciones importantes. Que ambos se enfoquen en el nivel informacional (y no en el nivel relacional) abona a esa *redundancia* epistémica (“más de lo mismo”), sobre todo porque ello permite que sus creencias-lemas sigan intactas y perpetuando el mismo modo de funcionamiento ejecutado por ambos (como sucede con las coreografías, que se aprenden y se automatizan a través de los sucesivos ensayos).

Hay que considerar, además, que esas creencias-lemas pueden ser prejuicios que se tienen sobre el interlocutor incluso desde *antes* de que éste hable (creencias sobre lo que el otro “*realmente es*”). Por ejemplo, Martín pudo haber excluido a Ana de la decisión de aceptar el cambio de puesto (y de horario) por pensar, entre otras cosas, que “a las esposas no hay que preocuparlas”, que a su vez podría estar sustentado en algún sesgo de identidad de género, como, por ejemplo: “las mujeres son difíciles de conformar”. Si Martín parte de esta idea como verdad evidente, las razones que él pueda dar de por qué la excluyó de la decisión parecerían ser las correctas. El *quid* de la cuestión es, precisamente, que el punto de partida está basado en

una premisa-leya muy debatible para otras personas (aunque no para él). Si tal cuestionamiento de su creencia rectora no sucede, él caminará por la senda de la autoconfirmación, basando su razonamiento en un conjunto de ejemplos especialmente *seleccionados* para apoyar su explicación (recordará cuántas veces no ha comentado situaciones similares con Ana para no preocuparla, porque, como toda mujer, nada le es suficiente). Esto no significa que él esté manipulando *conscientemente* sus recuerdos y sus inferencias para convencerse de que su conducta es adecuada, sino que puede autojustificarse sobre la base de *sesgos* identitarios aun siendo *sincero* y cuidándose de argumentar lo más correctamente posible (como advertí al principio, no es mi interés ocuparme, en este artículo, del intento de engaño y embaucamiento *deliberado*, sino de las exclusiones que acontecen a raíz de las recalcitrantes convicciones (sesgadas) que el argumentador tiene sobre su interlocutor).

Se requeriría de una significativa dosis de *irreverencia* epistémica para que Martín perciba el estatus de credibilidad que le ha dado a su Idea (hasta podríamos decir que su Idea ha colonizado su *capital epistémico* (su conjunto de ideas útiles).⁶ Es decir, su idea principal, y las ideas concatenadas, han moldeado su horizonte dóxico, sin dejar que se abran otras posibilidades de comprensión. Insisto en este punto: es muy probable que, ante la interpelación de un externo sobre la verdad de su Idea, Martín pudiera dar sobrados ejemplos del carácter inconformista de Ana, sin darse cuenta de que ésa selección de ejemplos también esta guiada por su forma preestructurada de ver a las mujeres, y sin advertir los contraejemplos (o sea, las excepciones a la regla). También podría no advertir que la preocupación de ella ante ciertas cuestiones familiares podría ser una maniobra reactiva y compensatoria (aunque desproporcionada) a la despreocupación de él respecto de esos asuntos. Por ejemplo, que Ana decida por él sobre los festejos familiares podría deberse a que él los olvida fácilmente, incluso cuando puede y desea asistir (de todas maneras, la maniobra de recalibración de ella es exagerada porque, para corregir la situación, ella lo construye a él como inexistente y decide por él, en lugar de plantearle las dificultades y la frustración que se generan en ella cuando él no cumple con sus compromisos. Hacer esto último ya estaría en el nivel de la metaargumentación).

En otros sistemas relacionales, cuya organización epistémica difiera de la de Ana y Martín, podría suceder que el conflicto se suscite *precisamente* porque uno de ellos se centra en el nivel *informativo*, mientras que el otro intenta conversar sobre el nivel *relacional*. Supongamos que Martín insistiera en dar razones de por qué no es una complicación que ella no tenga el auto en las mañanas, pero que Ana dijera cosas como estas: “En realidad, el tema del auto no es lo que más me molesta,

⁶ Sobre la “irreverencia” y su valor epistémico han trabajado autores en la línea sistémica de Cecchin, Lane & Ray (2003)

si no que no tomemos juntos las decisiones familiares y que terminemos peleando cada vez que tocamos este tema”. En este caso, ella no estaría hablando del *contenido* de la diferencia, sino de la *forma* de afrontarla. Pero, como dije, esto podría acarrear una nueva oposición debida, justamente, a la mezcla de los niveles: él podría pensar que ella está llevando las cosas demasiado lejos e intentar permanecer en el nivel *informativo*, o bien responder mediante el silencio, ignorándola (cerrando el bucle de construcción de ella como inexistente).

3. La argumentación como compromiso ético

Desde una perspectiva relacional, lo que cuenta es el tipo de *experiencia argumental* que se tiene en el contexto de la interacción con las otras personas. Este punto es crucial cuando lo que está bajo la mirada no son los discursos públicos, impersonales e intermitentes, sino los estables, personales, íntimos y privados (tal como ocurre entre Ana y Martín). En estos últimos, lo más común son las discusiones casuales, imprevisibles, que surgen sin estar planeadas, y que no admiten una preparación sistemática (aunque se nutren del conocimiento acumulado que se tiene sobre el interlocutor).

El frío y abstracto análisis lógico-analítico de las argumentaciones como conexiones entre enunciados o como un tipo específico de habla no tiene en consideración que son las *personas* las que argumentan, lo cual engloba no sólo su capacidad para construir argumentos consistentes, sino también su manejo efectivo de reglas de procedimiento para la deliberación práctica, sus expectativas y motivaciones para argumentar, y los hábitos, disposiciones y *virtudes* cultivadas a lo largo del tiempo en el *marco* de esa relación específica (su historia juntos, su evolución). Este último aspecto es muy relevante, ya que no todas las diádas en todos los momentos le darán el mismo significado al acto de discutir y argumentar. Como advirtió Erving Goffman (1981), los comportamientos sociales tienen un sentido que está dado por determinados *marcos* de comprensión, los cuales son cambiantes (aunque su tendencia es, como ya dije, a la rigidización).

Para dar cuenta de los efectos interaccionales de los marcos definicionales, Goffman se basaba en la observación de Gregory Bateson (1972) sobre la capacidad de varias especies animales para definir la lucha en términos de “juego” (jugar a pelear). Bateson notaba que el marco de “juego” connotaba de forma muy particular una serie de acciones combativas que, de otra manera, tendría un desenlace muy distinto al de un juego. De allí proponía que, de los distintos “marcos”, emergen diferentes significados (“laminaciones”): discutir peleando no es lo mismo que discutir por entretenimiento, como tampoco lo es que el objetivo de alguno de los

interlocutores sea amedrentar a su *partner* mientras que éste último cree que están en un diálogo colaborativo.

Este último punto es fundamental: al insertarse en un marco determinado, los interlocutores participan en un “laminado” (al que no ven como tal). Pero esto que, por un lado, organiza la vida social en el sentido de que orienta la argumentación en una cierta dirección (“estamos discutiendo para aclarar”, “Estamos discutiendo para llegar a un acuerdo”), también la puede encaminar hacia una mayor desorientación, que ocurriría cuando los interactuantes entienden de manera desigual e incompatible el marco de la discusión. Si Ana cree que están discutiendo para que Martín se disculpe por dejarla a ella y a los niños sin el auto en las mañanas, pero, al mismo tiempo, él cree que están discutiendo para decidir quién usará el auto el día siguiente, las expectativas diferirán porque el marco también difiere: él pretenderá orientar la discusión hacia una acción eficaz (“¿Qué debemos hacer mañana?”), mientras que ella buscará orientar la argumentación hacia la expresión de sus estados emocionales (“¿Cómo te sentirías tú si yo hiciera la mismo?”). Para él, la discusión tiene una función *pragmática*: hallar una solución. Para ella, la argumentación tiene una función *terapéutica*: encontrar desahogo. Esto no impide, por supuesto, que ambos marcos pudieran integrarse en una argumentación más amplia, dado que dichos marcos, en este caso, no son incompatibles. Uno está orientado hacia el pasado (“las secuelas de lo que ocurrió”) y el otro se orienta al futuro (“lo que debe ocurrir de aquí en más”). Puede formularse un nuevo marco que habilite a ambos a ensanchar su esquema argumentativo basándose en el interés propio y en el del otro: es posible hablar de lo acontecido e incorporarlo en lo que se desea que acontezca en adelante. No obstante, hay que considerar que no siempre los enmarcados son susceptibles de integración. Si la misma secuencia de acciones es interpretada por uno como juego y por otro como pelea, no juegan bajo las mismas reglas, y la discusión puede desembocar rápidamente en una rencilla típica de las que ocurren cuando no está claro si se trataba de un juego o de una lucha.

La naturaleza difusa y polisémica de los marcos argumentales puede ser muy elevada en una relación de convivencia intensa, en la que se comparte la cotidianidad en sus múltiples aristas (como acontece en el sistema conyugal de Ana y Martín). En tanto pueden argumentar, en algunos momentos, para conseguir un objetivo individual, otras veces pueden argumentar para ejercer cierto control de las situaciones, o para acentuar algún rasgo de autoafirmación, o para conservar la relación, entre otras motivaciones. La cuestión es que no siempre se hace claro cuál de estos u otros propósitos persigue el argumentador (incluso puede pretender satisfacer varios de esos objetivos al mismo tiempo). Por ello no es extraño que abunden situaciones en las cuales se interpreta erróneamente qué trata de hacer el interlocutor (con el agravante de que uno reacciona a su propia e involuntaria interpretación).

Todo esto nos da la pauta de que la argumentación tiene una dimensión *ética* y *caracterológica* ineludible. El aspecto *ético* se refiere a las virtudes o vicios que se enquistan en las *actitudes* bilaterales que los argumentadores pueden tener entre sí (Gascón 2015a, 2016; Cohen, 2019; Aberdein, 2010). En el tipo de caso del cual me vengo ocupando (relaciones cara a cara), no sólo es relevante el *carácter* de los argumentadores, sino también estos juicios morales que se tienen sobre el interlocutor. Ana ya tiene un juicio sobre Martín como argumentador, y también sobre ella misma. Esto antecede a sus conversaciones (a diferencia de lo que sucedería si la conversación fuese con un extraño). No es lo mismo que ella conciba a Martín como obstinado e impulsivo a que lo perciba como sensato y asertivo. En el primer caso, ella podría disponerse a entrar en la discusión adoptando estrategias *autodefensivas* que serían innecesarias en el segundo caso. Incluso, ella podría también desistir de mantener discusiones con él sobre ciertos temas, bajo la idea de que dichas discusiones son estériles o contraproducentes. O bien podría decidir expresar sus argumentos, pero haciendo un trabajo de edición o acomodamiento tal que no les reste eficacia ni disminuya la escucha de parte de Martín (las personas varían en su propensión a “editar” los argumentos, es decir, a pensar en cómo plantear sus razones, en lugar de decir lo que piensan de manera literal)⁷. Martín también tiene la posibilidad de editar sus argumentos. Podría estar pensando que Ana es así (“inconforme, preocupada”) porque se parece a su madre, pero podría preferir no decirlo para evitar empeorar la situación con una comparación que sabe que a Ana la lastimaría. En esto incide la evaluación epistémica que se hace del interlocutor, teniendo en cuenta sus fragilidades. Si Martín cree que Ana es vulnerable a los comentarios sobre su familia, puede direccionar su argumentación justamente en esa dirección (si quiere herirla) o en otra dirección mucho menos agresiva (si quiere protegerla).

Un comentario más: el juicio que uno hace del otro como argumentador está inevitablemente influido por el *lugar* ocupado dentro de la relación. Un niño puede ver a su madre como una autoridad epistémica no porque la madre sea razonable, sino porque es su madre. A medida que la relación vaya dejando de ser asimétrica, ese percibido grado de autoridad epistémica cambiará. Con recursos cognitivos propios y una cierta autonomía epistémica, ese hijo podría ver a su madre como una persona poco creíble. El cambio de rol induce un cambio de juicio epistémico sobre el otro, pero también sobre uno mismo. Por ejemplo, en el contexto de una relación abusiva, uno podría verse a sí mismo como paralizado e impotente para modificar el estado de cosas, situación que podría cambiar drásticamente si uno logra romper el silencio y visibilizar el abuso. El sentido del sí-mismo epistémico -una especie de Autoconcepto Epistémico- es profundamente *relacional*: no es lo mismo para Martín creer que Ana lo considera como un hombre epistémicamente *disminuido* a creer

⁷Sobre el complejo proceso de edición de argumentos, ver Hample (2005).

que ella lo percibe como un argumentador *potente*. Si ocurre lo primero, es muy probable que él se disponga a *evadir* las discusiones con ella, lo cual podría ser interpretado por Ana como indicador inequívoco de la inmadurez epistémica de él.

Las experiencias argumentales están, así, atravesadas por nuestras creencias sobre los estilos de funcionamiento de las otras personas, e incluso por lo que creemos que tales personas *son*. No obstante, a pesar del esfuerzo y desgaste cognitivo que implica la argumentación, hay motivaciones suficientes para asumir el alto costo. Kunda (1990, 1999) clasifica tales motivaciones en *metas direccionales* (querer defender una creencia determinada, como ocurriría si Ana argumentara a favor de que ella tiene más derecho al uso del auto en las mañanas) como *metas de precisión* (desear llegar a una creencia o idea correcta, sea cual sea). Si Ana emprendiera la discusión con Martín sobre cuál es la forma más sana de que las parejas tomen las decisiones conyugales y parentales, su motivación encajaría mejor en las del segundo tipo. Cuando la meta es la precisión, los argumentos tienden a ser más rigurosos (porque se persigue “la verdad objetiva”, o, al menos, “consensuada”).

4. La representación *pleitista* o *belicosa* de la argumentación

En esta última sección, haré hincapié en lo que ya hemos planteado para desembarcar en el último punto al que deseo llegar. Puede decirse que, cuando un modo de funcionamiento argumentativo de un sistema relacional está guiado por *metas direccionales* más que por metas de precisión, aumenta su intensidad *emocional* (dado que no se argumenta para arribar a una verdad, sino para llegar a la posición asumida de antemano). Como señala Gascón (2020), esto incrementa los sesgos cognitivos tan bien estudiados por la psicología del razonamiento, en particular el denominado “sesgo de autoservicio”: servirse de la “evidencia” que apoya la propia conclusión (ignorando o subestimando la contraevidencia). Si Martín deseara que Ana lo vea como un hombre empático (y no como un hombre egoísta), muy probablemente buscaría -selectivamente- ejemplos de su conducta, pasada y presente, que den cuenta de su empatía, y que lleven a concluir que Ana está equivocada. Cuanto más insistiera ella en argumentar apoyando la idea de que él es egoísta, más selectiva devendría la argumentación de él para demostrar lo contrario. Lo que pretendo subrayar es que, en este tipo de *performance* argumental (no basada en la metaargumentación, sino en las maniobras autodefensivas que van haciendo escalar el conflicto) ambos miembros están secuestrados por un estilo de argumentación que no tiende a esclarecer nada, sino a *ganar la pulseada*. Tal forma de afrontar el desacuerdo revela una preconcepción de la argumentación como práctica *pleitista*, *belicosa* o *confrontativa*. En ese contexto, los interlocutores se connotan

mutuamente como oponentes u adversarios hostiles, que aspiran a socavar a la contraparte enemiga.

Respecto a esta dominante concepción *belicosa* de la argumentación, hay que decir que cuenta con amplio apoyo de aquellos que entienden que ésta supone un nivel mínimo (pero ineludible) de confrontación, dado por el desacuerdo acerca de una idea específica. Si Ana cree que es verdadero que “mantener la armonía familiar exige darle prioridad a los rituales de celebración”, también creerá que todo aquél que niegue tal creencia está equivocado. Desde allí también podría ejercer ciertos grados de presión y *forzamiento* para que Martín cambie su creencia (considerada por ella como falsa o errónea). Desde esta óptica, sería comprensible que Martín se sienta derrotado, pues, si ha sido convencido por Ana, no puede -aunque quisiera- evitar ahora pensar como ella (las creencias son involuntarias: uno no elige qué creer, sino que es arrastrado por la certeza subjetiva). Así, desde la metáfora de la argumentación como una guerra, el acto de discutir supondría que uno se arriesga a tener que admitir la debilidad de la propia posición (aceptando, en definitiva, un grado básico de *imposición* de la idea contraria, y el desbaratamiento de las otras creencias conectadas).⁸

Ahora bien, sobre este punto, hay que considerar que no toda creencia impuesta por otro convierte a este en adversario (Gascón, 2021). Ciertamente, como recién se dijo, si uno se siente convencido por el argumento de su interlocutor, posiblemente no tenga más remedio que aceptar la fuerza de esas razones, pero esa transformación podría ser experimentada como un acto epistémico muy deseable, incluso *liberador* (es lo que uno esperaría que ocurra, por ejemplo, en una conversación profunda, como a veces puede acontecer en el espacio psicoterapéutico). No siempre las personas se resisten al cambio, incluso muchas veces lo desean y lo buscan. En ese sentido, las conversaciones argumentales no tendrían por qué ser conceptualizadas indefectiblemente como campos de lucha (o, peor, de exterminio epistémico). Si la posibilidad de ser epistémicamente cambiado fuese una amenaza de la que *siempre* hay que protegerse, entonces no habría personas *dispuestas* a modificar sus creencias en caso de que se les ofrezcan razones que consideren suficientemente fértiles. Claramente esto no es lo que pasa en la vida social. O, al menos, no podría convertirse en una regla. Si Martín pudiera dudar de la verdad absoluta de su creencia-tema que dice que “A las esposas no hay que preocuparlas”, probablemente se abrirían para él y para Ana nuevas posibilidades de una relación más simétrica, que pudiera inducir una toma de decisiones más equilibrada y deseable para ambos. Uno puede incluir al otro en la toma de decisiones no porque quiera preocuparlo, sino porque lo considera alcanzado por la decisión y competente para participar en ella. Se trataría, aquí, de tomar decisiones en condiciones de *paridad epistémica*.

⁸ Sobre los alcances de la metáfora de la argumentación como una guerra, consultar Casey (2020)

Similarmente, para Ana también podría ser deseable y despresurizador preguntarse sobre la verdad definitiva de su creencia-lema según la cual “A la familia no hay que disgustarla”. Después de todo, quitarle a este lema su rango de verdad absoluta podría ayudar a que Ana transite con mayor autonomía (y menor culpa) aquellos momentos en los que prefiere hacer elecciones que van en contra de las expectativas de su familia. Generalmente coincidimos la mayoría en que es mejor no disgustar a la familia, pero, a veces, nos vemos en dilemas existenciales en los que no queda opción.

Por lo tanto, si *mejores argumentos* pueden suponer *mejores decisiones*, no hay razones concluyentes para esperar que las personas eviten por todos los medios ser cuestionadas. Por el contrario, todos sabemos lo calamitoso que puede ser tomar decisiones sustentadas en creencias mal justificadas o, peor aún, en alguna especie de autoengaño. Sostener conversaciones que debiliten esos lemas dominantes puede constituir un ejercicio desestabilizador pero valiente. La crítica demoledora de una Idea que comanda un sistema de creencias puede tener un efecto análogo a lo que ocurre en el juego del Jenga, que al mover una pieza determinada derriba el resto de la estructura.⁹ Ese derrumbe no implica, por supuesto, acceder -ahora sí- a un conocimiento “verdadero”, sino que equivale a la adopción de una actitud argumentadora más afín con una toma de consciencia sobre la falibilidad de nuestras creencias (como una especie de “docta ignorancia”: “sé que nada sé”). La inclinación hacia una postura semejante refleja el grado de voluntad que el agente argumentativo tiene para escuchar al interlocutor, modificar la propia posición y cuestionar lo que, hasta ese momento, consideraba “obvio”. Como afirmaron hace algunos años Cecchin, Lane y Ray (2003),

la lealtad excesiva a una idea específica hace que la persona no sea responsable de las consecuencias morales inherentes a ella. Si sobreviene un desastre, el responsable no será el individuo, sino la Idea (con “I” mayúscula) que ha comandado la acción; de hecho, ésta fue la defensa aducida por los acusados en los juicios de Nuremberg: que no eran responsables de sus actos en virtud de su lealtad al Reich (26-27).

El ejercicio de la irreverencia epistémica, practicada sobre uno mismo y en el contexto de las conversaciones, puede abrir posibilidades de autocomprensión favorables al cultivo de la razonabilidad. Ello supondría que, al emprender una conversación, uno no sabe dónde llegará. La curiosidad y la audacia pueden ser guías argumentales tan importantes como la objetividad cuando las conversaciones son *reflexivas*, y no meramente autovalidantes. Como ha sostenido Rooney (2010),

⁹ El juego del Jenga (o Torre de equilibrio, en algunos países) es un popular y divertido juego de mesa, donde los jugadores se turnan para quitar un bloque a la vez de una torre construida con 54 bloques. Cada bloque eliminado se coloca en la parte superior de la torre, creando una estructura progresivamente más inestable. Gana quien logra realizar hasta el último movimiento sin derribar la torre.

cuando las personas argumentan, no es cierto que el que supuestamente “pierde” la discusión no tiene ganancia epistémica. Por el contrario, al tener que sustituir su creencia (debilitada) por otra con mayor peso argumentativo, obtiene algo que previamente no tenía (Gascón, 2021). Su capital epistémico se ha fortalecido.

Conclusiones

En este artículo, se intentó plantear la importancia de considerar la *experiencia argumental* de aquellos que forman vínculos estables, para dar cuenta de cómo la argumentación es, ante todo, una forma de *relación* con el interlocutor. Ello supuso el abordaje de una cuestión central, a saber: cómo, en el proceso de argumentar, se le puede conferir existencia al interlocutor (o negársela). Se tomaron como foco de análisis los casos en los cuales esta potestad se ejerce de manera no deliberada pero influyendo sustancialmente sobre todos los involucrados en la toma de decisiones que resulte de esa argumentación. Se denominó como “epistemicida” a la dinámica de organización de una relación en la cual hay una construcción activa del interlocutor como *inexistente* y se revisaron diferentes escenarios posibles en la respuesta a dicho modo de funcionamiento epistémico interaccional. Se destacó, asimismo, la naturaleza intensamente *emocional* que permea la práctica argumentativa en este tipo de sistemas relacionales, poniendo de relieve el influjo de las formas de representación *belicosa* de la argumentación y cómo esto incentiva los sesgos cognitivos que orientan las conversaciones argumentales en una dirección o en otra. También se distinguió entre los distintos niveles que la argumentación puede adquirir, según esté cimentada en estilos de conversaciones *informativas* o en estilos más orientados a lo *relacional* (lo cual supone habilidades de *metaargumentación*).

A modo de cierre, cabe señalar que la argumentación es un ejercicio no sólo *epistémico*, sino profundamente *ético*, en el cual se adquieren posicionamientos ineludibles respecto al interlocutor. Por lo tanto, un abordaje *filosófico* de la argumentación debe dar cuenta no sólo de su composición lógico-enunciativa, sino de su dimensión *valorativa*, *axiológica*. Finalmente, cabe subrayar que el estudio de la argumentación desde la perspectiva de la filosofía *práctica* no puede partir de los procesos de *deliberación*, sino desde una pregunta anterior: ¿existe un Otro con quien deliberar?

Referencias

- Aberdein, A. (2010). Virtue in argument. *Argumentation* 24 (2), 165-179.
- Bateson, G. (1972). *Steps to an Ecology of Mind: Collected Essays in Anthropology, Psychiatry, Evolution, and Epistemology*. Chicago: University Of Chicago Press.
- Brockriede, W. (1972). Arguers as Lovers. *Philosophy and Rhetoric*, 5 (1), 1–11.
- Casey, J. (2020). Adversariality and Argumentation. *Informal Logic*, 40 (1), 77–108.
- Cecchin, G., Lane, G. & Ray, W. (2003). *Irreverencia: Una Estrategia de Supervivencia Para Terapeutas*. Barcelona: Paidós Ibérica ediciones.
- Cohen, D. (2019). Argumentative Virtues as Conduits for Reason’s Causal Efficacy: Why the Practice of Giving Reasons Requires that We Practice Hearing Reasons. *Topoi*, 38, 711–718.
- Correia, V. (2012). The ethics of argumentation. *Informal Logic*, 33 (4), 471-485.
- Gascón, J. A. (2015a). ¿Es posible (y deseable) una teoría de la virtud argumentativa?. *Actas I Congreso internacional de la Red Española de Filosofía*, 1, 41-51.
- (2015b). Arguing as a Virtuous Arguer Would Argue. *Informal Logic*, 35 (4), 467-487.
- (2015c). Prácticas argumentativas y virtudes intelectuales: Una Mirada intercultural. *Revista Iberoamericana de Argumentación*, 10, 1-39.
- (2016). Virtue and Arguers. *Topoi*, 35, 441-450.
- (2020). Las Motivaciones en la Argumentación. En C. Santibáñez (Ed.) *Emociones, Argumentación y Argumentos*. Lima: Palestra, 53-74.
- (2021). La metáfora de la confrontación y los argumentadores razonables. *CRÍTICA, Revista Hispanoamericana de Filosofía*, 53 (158), 23–46. DOI: 10.22201/iifs.18704905e.2021.1269
- Gensollen, M. (2015). *Virtudes argumentativas. Conversar en un mundo plural*. Aguascalientes: IMAC-CONACULTA.
- Gensollen, M. (2017). El lugar de la Teoría de la virtud argumentativa en la teoría de la argumentación contemporánea. *Revista Iberoamericana de Argumentación*, 15, 41-59. DOI: 10.15366/ria2017.15
- Gilbert, M. (2020). Emoción en los argumentos. Usos y expectativas. En C. Santibáñez (Ed.) *Emociones, Argumentación y Argumentos*, Lima: Palestra, 75-96
- Goffman, E. (1981). *Forms of Talk*. Filadelfia: University of Pensilvany Press.
- Hample, D. (2005). *Arguing: Exchanging Reasons Face to Face*. Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates.
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108 (3), 480-498.
- (1999). *Social Cognition: Making Sense of People*, MIT Press.

- Medina, J. (2013). *The epistemology of resistance: Gender and racial oppression, epistemic injustice, and resistant imaginations*. Oxford University. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/9780199929023.001.0001>
- Pereda, C. (1994). *Vértigos argumentales. Una ética de la disputa*. Barcelona: Antropos & UAM-Iztapalapa.
- (1996). ¿Qué es un buen argumento?. *Theoria*, 11 (25), San Sebastián: Universidad del País Vasco, 7-20.
- (1999). *Crítica de la razón arrogante*. México: Taurus-Alfaguara.
- Rooney, P. (2010). Philosophy, Adversarial Argumentation and Embattled Reason. *Informal Logic*, 30 (3), 203–234.
- Santos, B. (2005). *El milenio huérfano. Ensayos para una nueva cultura política*, Madrid: Trotta/ILSA.
- Santos, B. y Meneses, M. (Eds.) (2014). *Epistemologías del Sur. Perspectivas*. Madrid: Akal.
- Schreier, M., Groeben, N., Christmann, U. (1995). That's not fair! Argumentational integrity as an ethics of argumentative communication. *Argumentation*, 9 (2), 267-289.
- (1996). Ethical guidelines for the conduct in argumentative discussions: An exploratory study, *Human Relations* 49 (1), 123-132.
- Tannen, D. (1991). *No fue lo que quise decir*. México: Paidós.
- Watzlawick, P., Beavin, J. & Jackson, D. (1985). *Teoría de la comunicación humana*. Barcelona: Herder.