

Instrumentalismo Argumental y Conflicto Epistémico. Costos, Ganancias y Riesgos de las Discusiones Entre Intimos

María L. Christiansen

Universidad de Guanajuato, México

[Doi:10.19044/esj.2023.v19n35p160](https://doi.org/10.19044/esj.2023.v19n35p160)

Submitted: 05 December 2023

Accepted: 28 December 2023

Published: 31 December 2023

Copyright 2023 Author(s)

Under Creative Commons CC-BY 4.0

OPEN ACCESS

Cite As:

Christiansen M.L. (2023). *Instrumentalismo Argumental y Conflicto Epistémico. Costos, Ganancias y Riesgos de las Discusiones Entre Intimos*. European Scientific Journal, ESJ, 19 (35), 160. <https://doi.org/10.19044/esj.2023.v19n35p160>

Resumen

Este artículo se ocupa de reflexionar acerca de la argumentación como una práctica interaccional. Aborda, específicamente, la dinámica de las discusiones interpersonales, especialmente las que ocurren en el ámbito privado de la familia. El enfoque que se propone es desde la concepción del instrumentalismo argumental, tal como ha sido defendido por autores como Paglieri (2009), Paglieri & Castelfranchi (2010). La perspectiva instrumentalista se focaliza sobre la toma de decisiones estratégicas que los agentes naturales hacen para elegir implicarse o no implicarse en una discusión determinada. Esas decisiones se basan en tres criterios epistémicos y relacionales, a saber: cálculo de ganancias, de pérdidas y de riesgos. Esto significa que los sujetos que están en desacuerdo, y que son proclives a discutir, podrían decidir abstenerse si consideran que, al discutir, su desacuerdo pudiera agravarse. El artículo expone algunas de las formas más comunes en que el intercambio argumental puede empeorar o incluso arruinar un estado de conflicto original. El fracaso o riesgo potencial de una discusión no se basaría sólo en que no lograra conducir al consenso, sino también en que el vínculo mismo se viera severamente dañado a raíz de lo nociva que podría ser la argumentación a nivel afectivo-relacional. En consecuencia, las consideraciones de utilidad son relevantes al momento de elegir participar en una discusión. Si se acepta esta premisa, entonces cabe cuestionar la bandera del optimismo epistémico que insta a ver la argumentación como garantía de la solución de problemas e innegable generadora de ganancias epistémicas y relacionales (pero nunca de desventajas, pérdidas y nuevos desacuerdos).

Palabras claves: Argumentación, discusión, costos, pérdidas, ganancias

Argumentative Instrumentalism and Epistemic Conflict: Costs, Gains, and Risks of Intimate Discussions

María L. Christiansen
Universidad de Guanajuato, México

Abstract

This article reflects on argumentation as an interactional practice, specifically addressing the dynamics of interpersonal discussions, especially those occurring in the private realm of the family. The proposed approach is from the perspective of argumentative instrumentalism, as defended by authors such as Paglieri (2009) and Paglieri & Castelfranchi (2010). The instrumentalist perspective focuses on the strategic decision-making that natural agents undertake to choose whether or not to engage in a specific discussion. These decisions are based on three epistemic and relational criteria: calculation of gains, losses, and risks. This means that individuals in disagreement, prone to discussion, might decide to abstain if they believe that engaging in the discussion could exacerbate their disagreement. The article highlights some of the common ways in which argumentative exchange can worsen or even ruin an original state of conflict. The failure or potential risk of a discussion would not be based solely on its inability to lead to consensus but also on the fact that the relationship itself could be severely damaged due to how harmful the argumentation could be at an affective-relational level. Consequently, considerations of utility are relevant when choosing to participate in a discussion. If this premise is accepted, then there is room to question the flag of epistemic optimism that urges us to see argumentation as a guarantee for problem-solving and an undeniable generator of epistemic and relational gains (but never of disadvantages, losses, and new disagreements).

Keywords: Argumentation, discussion, costs, losses, gains

Introducción

Existe un consenso generalizado acerca del potencial de la interacción argumental para resolver desacuerdos. Tal ha sido un supuesto compartido entre los teóricos de la argumentación, especialmente en la línea del enfoque pragmatialéctico (van Eemeren & Grootendorst, 2004). La idea subyacente sería que el hecho de explicitar las razones por las cuales se sostiene una

determinada posición, haría que los interlocutores comprendan mejor la versión de cada uno, y que se haga evidente cuál es el argumento más fuerte. Tal modelo argumental, conocido como “adversarial”, es representativo de la visión del racionalismo crítico, encarnado paradigmáticamente en la visión intelectual de Karl Popper (1985)¹. En muchos sentidos, tal paradigma también se corresponde con la idea que comúnmente tenemos sobre lo que significa ganar o perder una discusión.

Así entendida, la interacción argumental es impulsada con un *optimismo* que la proyecta como conducente, indefectiblemente, a la solución *racional* de las diferencias. Si así fuera, la permanencia del desacuerdo sería indicativa de un fracaso de la argumentación al no lograr decantar el argumento mejor sustentado. Ese fracaso supondría también que los interlocutores se han estancado y han quedado igual que al principio, cada uno convencido de su postura original y del error del oponente. La argumentación, en tal caso, no habría sumado ni restado. Simplemente, habría sido vana.

En este artículo, se esgrimirá que tal optimismo idealiza exacerbadamente el proceso argumental, ya que omite los riesgos, costos y desventajas que puede entrañar su ejercicio. En otras palabras, la argumentación puede, ciertamente, hacer emerger una solución racional al conflicto, pero también es capaz de aumentar drásticamente el desacuerdo original y de impulsar escaladas de agresividad no previstas antes de argumentar. Es decir, la argumentación puede tener efectos *contraproducentes* en distintos niveles. De un lado, los argumentos contrarios podrían provocar que uno, en lugar de disponerse a corregir y mejorar sus propios argumentos, se aferre más a ellos (un cierre autodefensivo que radicaliza más la diferencia inicial). Por otro lado, el intercambio de razones podría tener efectos muy dañinos sobre la relación entre los participantes, intensificando el malestar, poniendo en duda el tipo de vínculo que supuestamente mantenían y haciendo derivar el desacuerdo hacia áreas de la relación que no estaban inicialmente afectadas.

En consecuencia, si se desnaturaliza la idea de que argumentar es, siempre y en todos los casos, la mejor decisión, pueden aflorar reflexiones que ayuden a una elección consciente y responsable del acto de argumentar, dejando de lado expectativas irreales sobre lo que la argumentación podría traer, tanto en términos epistémicos como relacionales. En esa tesitura, se abogará aquí por un *instrumentalismo argumentativo*, tal como es defendido por autores como Paglieri (2009) y Paglieri & Castelfranchi (2010). Los aportes de estos autores se suman a destacados señalamientos hechos por otras investigaciones que también se interesan por el carácter *costo-beneficio* de la

¹ Sobre el modelo adversarial de la argumentación, consultar también Christiansen 2019, 2020, 2021.

argumentación, como es el caso de Karunatilake y Jennings (2004); Karunatilake, Jennings, Rahwan y McBurney (2009); Amgoud y Maudet (2002); Tannen (1998); Goodwin (2005), (2007); Kauffeld (1998), (2002); Manolescu (2006). Siguiendo algunos de los importantes señalamientos de estos autores, se abordará el intercambio argumental desde un análisis principalmente estratégico-utilitario, dejando en un plano secundario la reflexión acerca del virtuosismo argumental. Es decir, el énfasis en este artículo estará puesto sobre la cuestión de qué tan *conveniente* es, para un individuo, recurrir a la argumentación como un *medio* para alcanzar determinados objetivos. Por lo tanto, el foco de atención será la noción de “argumentador hábil”, y no en la de “buen argumentador” (en el sentido de “virtuoso”). No obstante, quedará como materia de ulterior reflexión la cuestión de si se puede ser ambas cosas al mismo tiempo.

¿Para qué argumentamos? Objetivos dialógicos y Objetivos extradialógicos

La acción de argumentar es algo que los agentes naturales hacen de manera cotidiana, con objetivos que son inherentes a la argumentación, pero también con objetivos que son externos a ella. Dicho de otra forma: la gente no sólo discute para tener razón, sino también para lograr que, a partir de tener razón, sucedan cambios deseados. Por ejemplo, un médico podría querer convencer a su paciente de que fumar es nocivo para sus pulmones, ofreciéndole buenas razones para que entienda que está equivocado en creer que le es inocuo. Pero también podría tener objetivos que van más allá de lo explícito: por ejemplo, podría querer demostrarle que sabe más que él, o podría desear venderle un tratamiento para dejar de fumar. Esta situación es predominante: lo que perseguimos a través de la argumentación es persuadir con fines que están por encima de la mera persuasión.

Pues bien: la pregunta acerca de cuáles son los objetivos *dialógicos* y *extradialógicos* para argumentar forma parte del denominado *instrumentalismo argumental*. Tal enfoque se interesa en la argumentación como un *instrumento* al servicio de propósitos o fines ulteriores. La pregunta acerca de por qué un sujeto epistémico decide argumentar toma una gran importancia, como también la evaluación que el argumentador realiza para determinar qué movimientos debería priorizar para tener éxito argumental.

La concepción instrumentalista permite visualizar consideraciones prácticas que los sujetos realizan en cuanto a si vale la pena implicarse en una discusión. Es preciso advertir que las discusiones en general, y la argumentación en particular, son acciones que demandan *esfuerzo*². Cuando

² Dicho esfuerzo no sólo está relacionado con los medios dialógicos de la argumentación (la verbalización), sino también con los recursos que el sujeto argumental implementa para conferirle fuerza a su creencia. Consultar Gilbert (1997, 2010) sobre su noción de

una diferencia o desacuerdo versa sobre un tema trivial, los sujetos frecuentemente deciden rápidamente que no tiene caso perder tiempo y energía en una discusión irrelevante. Por el contrario, cuando se adhieren a una discusión, es porque, evidentemente, hay cuestiones que valoran como importantes y dignas de ser puestas en una conversación, por exigente que ésta sea.

¿Es racional discutir? Sobre el cálculo de utilidad en el intercambio argumental

Aunque las personas no lo adviertan, toman constantemente decisiones sobre discutir o abstenerse. También sucede muchas veces que, luego de una acalorada discusión, alguno de los participantes puede arrepentirse de haber discutido, o de haber alargado innecesariamente la discusión, o de haber levantado demasiado la voz, o cosas así. La inversa también es cierta: es posible arrepentirse de *no* haber discutido cuando era indispensable hacerlo, o arrepentirse de haber discutido bajo el dominio total de emociones muy negativas, o insistiendo sobre un aspecto que ahora se ve como colateral, en lugar de enfocarse en lo central. En fin, hay una infinita constelación de razones por las que uno podría sentirse satisfecho o insatisfecho con su participación argumental. Lo que esto revela es que, el hecho de discutir, lo concebimos como algo que podemos relativamente manejar a voluntad. En otras palabras, nos movemos en la vida social tomando decisiones rápidas sobre *cuándo* y *cómo* argumentar. Esas elecciones *estratégicas* ponderan los *costos, beneficios y peligros* de argumentar (cálculo de *utilidad*). Por supuesto que esto no evita que, a veces, nos involucremos en discusiones casi inercialmente, como si esa reacción argumental se hubiera automatizado. Se trata de matices: ni todas las discusiones se dan irreflexivamente, ni todas se dan deliberadamente. Sin embargo, toma relieve la siguiente pregunta: ¿qué posibles riesgos representa la implicancia *irreflexiva* en las discusiones? Ser “arrastrado” a una discusión no es lo mismo que decidirse a ser parte de ella. Algunos de esos riesgos se exponen en la siguiente sección.

¿Puede, la argumentación, agravar un conflicto?

Como ya se adelantó, la argumentación sí puede ser un factor de empeoramiento respecto a la situación original. Si partimos de la premisa de que las personas argumentan para incrementar el grado de credibilidad de sus creencias, entonces hay que tener en cuenta que ese grado de credibilidad podría no sólo aumentar durante la discusión, sino también disminuir. Una vez que la discusión ha iniciado, las razones dadas por cada parte quedan abiertas

argumentación multimodal, que incluye la argumentación *lógica, emocional, visceral y kisceral*. Ver también Hample, 2005 y Mejía Saldarriaga (2019)

a la posibilidad de revelarse como erróneas, incompletas, deficientes, débiles, confusas, contradictorias, etcétera. Gran parte del ejercicio argumental no tiene que ver sólo con asegurar una solvencia propia, sino con demostrar la falta de solvencia del oponente. *Antes* del intercambio argumental, son asequibles las dudas acerca de los fundamentos del adversario (y el desacuerdo es tolerable justamente por esa ignorancia). Pero dichas dudas dejan de serlo cuando se exponen las respectivas razones. Si el desacuerdo persiste, entonces ya hay un posible empeoramiento de la situación: no sólo cada interlocutor sigue rechazando las razones del Otro, sino que también podrá ver ahora a su oponente como un obstinado que se niega a abandonar sus erradas razones. Si, al principio, el desacuerdo era aceptable porque ambos desconocían los fundamentos del otro, ahora, que ya están informados de los respectivos argumentos, el desacuerdo parece más una cuestión de cerrazón y terquedad (que cada uno proyecta sobre el otro).

Una situación como la que se acaba de describir podría sobajar la *reputación* epistémica que, hasta el momento, un interlocutor tenía de su oponente (es decir, si antes de la discusión el interlocutor lo consideraba como una persona muy creíble y competente para argumentar, después de ella, si persiste el desacuerdo, esa percepción puede haber cambiado *negativamente*, concibiéndolo ahora como alguien de credibilidad baja, endeble o engañosa). Asimismo, una discusión fallida podría elevar notablemente el monto de *frustración* de los participantes, puesto que ha insumido un esfuerzo estéril y desgastante (tiempo, exposición social, energía, etcétera). Cuanto más se extienda la discusión (o las discusiones sobre el mismo tema), más crecerá la sensación de impotencia epistémica propia e interpersonal. Los efectos *acumulativos* pueden ir minando otras áreas de la relación entre los interlocutores, invadiendo conversaciones que no estaban originalmente vinculadas al problema de discusión. Pensemos en una pareja que mantiene un profundo desacuerdo acerca de prestarle el auto a la hija de 18 años. La madre quiere, el padre no. La madre alega que es más seguro que la hija vaya a la universidad en su propio vehículo a que tome un taxi. El padre, en cambio, dice que es importante que la hija aprenda a moverse en la ciudad en transporte público, y que no dependa de ellos para llegar a la escuela. Cada vez que tocan ese tema, rápidamente la discusión deriva en mutuos reclamos sobre la disciplina y los límites. El padre acusa a la madre de sobreproteger a la hija. La madre acusa al padre de ser mezquino y revanchista, y de querer obligar a su hija a pasar por las penurias que él pasó en su juventud. Cuando tocan este tema, los enfrentamientos entre ellos son agresivos y rápidamente escalan hacia cuestiones que los alejan del desacuerdo original. La madre compara y asimila al esposo con el padre de éste, al que considera déspota y controlador. El esposo se molesta y le recrimina a su esposa que se está convirtiendo en una mujer quejumbrosa, amargada y eternamente insatisfecha. Cuanto más

insiste ella en que él es autoritario, más se reafirma él en su creencia de que ella es una mujer muy complicada. A medida que la trifulca avanza, las posiciones se van polarizando cada vez más. Después de un rato, el clima conyugal ya es tenso y cargado, al punto de que dejan de lado el plan de ir juntos al nutricionista (a pesar de que ambos se entienden muy bien en cuanto a dejarse ayudar por un profesional para lidiar con la diabetes de él). Ambos dejan de hablarse por muchas horas; él se va por su cuenta a la consulta con el nutricionista, y luego se dirige a la casa de su hermano, que los ha invitado a cenar (él no le ha transmitido la invitación a su esposa, y ha inventado una excusa para disculparse por su ausencia). Indignada por sentirse excluida, la esposa invita a su hija a ir al cine, y le ofrece manejar, para que vaya adquiriendo práctica en la conducción y pueda asistir a la universidad sin necesidad del transporte público o taxi. Evidentemente, las discusiones entre estos cónyuges sobre el tema inicial no sólo no han solucionado el problema, sino que, además, han intensificado el grado de reactividad y reafirmación de sus respectivas posiciones, causando una catarata de animadversiones mutuas. Ella no puede creer que su esposo la subestime por tal de tener razón, y él no puede creer que ella quiera tomar decisiones sin consultarle, aun sabiendo que eso lo altera y lo aleja. Es decir, han pasado de estar en desacuerdo sobre una pauta de crianza (el cómo tratar a una hija de 18 años) a estar en desacuerdo sobre cómo deberían desempeñarse en la solución de un problema. Ella lo ve a él como un hombre soberbio con quien no vale la pena discutir, y él la ve a ella como una mujer que ostenta una blandura manipuladora. En ese nivel, el conflicto epistémico (el desacuerdo) adquiere un relieve emocional y relacional. A diferencia de lo que ocurre cuando los interlocutores son dos extraños, en este caso el malestar está mezclado con decepciones sobre el vínculo. Si la discrepancia sucediera, por ejemplo, entre dos académicos en un coloquio, el desacuerdo sería esperable, incluso deseable. Pero, al tratarse, como en este caso, de una relación entre íntimos, el disenso conlleva afectaciones sobre la relación. Por lo general, los cónyuges se perciben como aliados, pero las reyertas pueden fragilizar esa alianza y cuestionar las expectativas que al principio los unieron.

Escaladas del conflicto: nuevos sub-desacuerdos

Las discusiones, que parten de un desacuerdo específico, pueden ir revelando nuevos sub-desacuerdos. Volvamos al caso anterior. El esposo argumenta que la hija debe ir a la universidad en transporte público, y la esposa interpreta que ese argumento es revanchista. Entonces, el esposo introduce un sub-argumento: no es revanchismo, sino deseo de que la hija se haga más independiente. La esposa, que ha dicho, al comienzo, que lo de prestarle el auto a la hija es por seguridad, también introduce otro sub-argumento, según el cual priorizar la independencia sería importante si la ciudad no se hubiera

vuelto tan insegura. Como para darle más fuerza persuasiva, le recordará al padre dos recientes eventos desafortunados que han ocurrido en el transporte público local. El esposo, en respuesta, introduce otro sub-argumento: dos casos delictivos aislados no son suficientes para crear alarma. Y luego recalca que la hija también debe aprender a cuidarse. La esposa resiste el embate, e introduce un nuevo sub-argumento: la independencia de la hija debe ser paulatina, y no abrupta. El esposo no está de acuerdo, y adiciona un nuevo sub-argumento: la madre, cuando quiere sobreproteger, siempre echa mano de la excusa del gradualismo, lo cual es una manipulación para poder seguir prodigándole facilidades a la hija. Ella reacciona sub-argumentando: cuando a él no le gusta lo que otra persona piensa, entonces la acusa de no entender, o de manipular. Y así podrían seguir introduciendo, sucesivamente, diversos sub-argumentos que dan lugar a sub-desacuerdos. Por eso mismo es tan fácil que el conflicto crezca rápidamente, no *a pesar de* la argumentación, sino *a causa de* ella. Incluso aunque llegaran a coincidir sobre la cuestión de prestarle o no prestarle el auto a la hija, podría permanecer el desacuerdo sobre algunos de los sub-argumentos. El padre podría terminar aceptando que la madre le preste su auto a la hija, pero quizás podría quedar muy ofendido por el hecho de que, durante la discusión, su esposa le ha dicho que es igual que su padre, lo cual le resulta imposible de digerir.

El marco socio-cultural de la argumentación

Hay otro aspecto por el cual un conflicto podría empeorar a raíz de la discusión, y tiene que ver con el *contexto* en el cual se da la discusión. Imaginemos que, la mencionada pareja del ejemplo, tuviese esta misma discusión (prestarle o no prestarle el auto a la hija) pero durante un domingo en que están celebrando la Navidad en casa de la familia de la esposa. Empoderada por saberse en “tierra segura”, la esposa ha sacado el tema precisamente porque sabe que, en su familia, será bien visto que se le otorgue el auto a la joven para ir a la universidad (algo que habitualmente esa familia hace cuando los hijos cumplen los 18 años). El esposo podría no sólo estar molesto por la posición de la esposa sobre la cuestión de la hija, sino por haber escogido hablarlo en un espacio y un momento enormemente adverso a él. También podría irritarse por no respetar el ámbito familiar donde hay niños y adultos mayores, que, según su concepción, debería estar protegido de disputas, agresiones y trifulcas que rompan con la convivencia armónica. Si el esposo estuviera convencido de que esa norma es de sentido común, podría también indignarse al sentir que su esposa está violentando una pauta tan básica de respeto. Si luego el esposo le reclamara por esta actitud desubicada, la esposa podría reaccionar sorprendida, alegando que, en su familia de origen, los miembros tienen la suficiente confianza como para hablarse con franqueza y que eso jamás ha arruinado una convivencia familiar. Nuevamente, la

discusión podría escalar hacia nuevos sub-desacuerdos estimulados por nuevos sub argumentos.

Ciertamente, hay contextos que culturalmente son considerados como idóneos para las discusiones (por ejemplo, una corte de justicia, o una mesa de debate), y otros que son antagónicos a las discusiones (un cumpleaños, un sepelio, una misa dominical). Transgredir estas normas tan firmemente consensuadas por la sociedad puede dar lugar a que afloren nuevas diferencias y nuevos enjuiciamientos (por ejemplo, el esposo podría creer que la familia de su esposa es grosera e irreverente, además de complacientes y sobreprotectores con sus hijos y nietos). Esto podría incluso servirle de evidencia de que la esposa ha heredado de su familia la tendencia a sobreocupar e intenta inculcarle esos caprichos a la hija.

Argumentación y luchas de poder

La situación ideal sería que la discusión (o el enardecido intercambio de argumentos) aumentara la posibilidad de un acuerdo genuino, y no de desacuerdo. También sería muy relevante que ese proceso hacia el acuerdo demandara la menor cantidad posible de esfuerzos, representando una ganancia epistémica para ambos participantes (más claridad, más credibilidad) y una ganancia social (más confianza mutua). Pero, como se ha visto hasta ahora, no hay garantías de que vaya a transcurrir de esa manera. En un intercambio argumental ideal, los interlocutores se abrirían a la posibilidad de tener que revisar no solamente sus creencias que son fuente del desacuerdo, sino también todas aquellas que le están asociadas. Como se vio en el ejemplo anterior, el creer que la seguridad está por encima de la independencia (la madre), o que la independencia está por encima de la seguridad (el padre), va conectado a muchas otras creencias que están inmersas en horizontes valorativos personales. Un cambio de cosmovisión no es algo que las personas estén tan dispuestas a hacer, excepto que la situación ponga en jaque bienes relacionales y afectivos a los que dichas personas no desean renunciar. Por lo general, más que hallar apertura hacia una actitud autocrítica en los interlocutores, lo que hallaremos en la interacción argumental son movimientos de resistencia al abandono de las propias creencias. Ello, además de acentuar el desacuerdo, puede ir elevando la complejidad del conflicto, especialmente cuando empiezan a salir a superficie argumentos que tocan ciertas zonas sensibles o “vulnerabilidades” del interlocutor, usadas ahora como arma argumental. Téngase en cuenta que, en una pareja, la cercanía o intimidad tiene que ver, justamente, con conocer en profundidad aquellas facetas más privadas y delicadas de cada uno. Que se use ese conocimiento como “talón de Aquiles” del interlocutor puede ser experimentado como una cruel traición (aunque, epistémicamente, tenga un rendimiento nada despreciable).

Como se puede evidenciar con este reciente señalamiento, la interacción argumental exhibe las *dinámicas de poder* en una relación: no es lo mismo que el desacuerdo se presente en un vínculo marcadamente asimétrico, a que acontezca dentro de una relación simétrica. Por ejemplo, si la esposa que desea prestarle el auto a su hija no se animara a plantearse a su esposo, temiendo que este la contraríe violentamente, podría decidir autosilenciarse, y no emitir argumento alguno. Por el contrario, si se siente habilitada para opinar, introducir creencias y defenderlas, se hallará en un hábitat más propicio para la interacción epistémica, aunque eso aumente la posibilidad de disenso, ruido y pleitismo. En tal sentido, aquellas parejas que no discuten, posiblemente habiten un espacio epistémico colonizado por un solo punto de vista, en detrimento del otro (una suerte de “epistemicidio”).

Conclusión

A la luz de lo enunciado, podemos recapitular y concluir lo siguiente:

- 1) La argumentación en general, y las discusiones en particular, tienen objetivos *dialógicos* y *extradialógicos*. Los primeros, *dialógicos*, son un medio para los segundos, los *extradialógicos* (la esposa no sólo quiere convencer a su esposo de que ella tiene *buenas razones*, sino que quiere lograr que, *de hecho*, él le preste al auto a la hija).
- 2) Tomando como premisa esa concepción *instrumentalista* de la argumentación, es viable enmarcarla en un abordaje sensible a las cuestiones de *utilidad*: “¿cuándo es realmente útil argumentar?”. Este interrogante supone admitir que no siempre la argumentación es el camino adecuado para lograr los objetivos extraargumentales, sobre todo cuando existen riesgos de que la propia discusión aumente el desacuerdo y, con ello, la posibilidad de pérdidas epistémicas.
- 3) Cuando la interacción argumental ocurre en el contexto de una relación *afectiva*, adquieren importancia no sólo los costos, beneficios y peligros de la argumentación en un sentido *epistémico*, sino también en un sentido *relacional*.
- 4) Es preciso cuestionar el *optimismo argumentativo*, que supondría la perogrullada de que la interacción argumental sólo puede traer ganancias, ventajas y beneficios. Tal quimera no sólo refleja cierta inocencia sobre los riesgos argumentales, sino que incentiva a las personas a no ponderar variables fundamentales para aumentar las posibilidades de éxito argumentativo (o, al menos, para evitar el desastre). El mayor peligro de este optimismo ingenuo es creer que la argumentación, y las discusiones, si no solucionan el desacuerdo, tampoco lo agravarán. Como se vio, ese sesgo muchas veces empuja a los interlocutores hacia las arenas movedizas del desentendimiento

autodestructivo (cuanto más se esfuerzan por salir, más van siendo succionados por el lodo argumentativo)

- 5) Finalmente, es relevante destacar la deseabilidad de que la filosofía de la argumentación integre este tipo de abordaje pragmático-utilitario de la argumentación entre agentes *naturales* en interacciones *reales*, *situadas* y *encarnadas*, más allá del sujeto argumental en condiciones ideales de pulcritud epistémica.

Conflicto de intereses: El autor no declaró ningún conflicto de intereses.

Disponibilidad de datos: Todos los datos están incluidos en el contenido del artículo.

Declaración de financiación: El autor no obtuvo financiación para esta investigación.

References:

1. Amgoud, L., and Maudet, N. (2002), “Strategical Considerations for Argumentative Agents”, in *Proceedings of the 9th International Workshop on Non-Monotonic Reasoning (NMR)*, eds.
2. S. Benferhat and E. Giunchiglia, Toulouse: IRIT, 399–407.
3. Christiansen, M. (2019). Violencia interpersonal y arrogancia neutralista. Un abordaje ético-epistemológico sobre la argumentación y la objetividad. *Revista Internacional Interdisciplinaria INTERthesis* (Brasil), ISSN 1807-1384. V. 16, n.1, 2019 – Janeiro-Abril. Pp 91-107
4. 16(1), 91-107. doi:<https://doi.org/10.5007/1807-1384.2019v16n1p91>
5. Christiansen, M. (2020) Parasitismo argumental. El punto muerto de la deliberación. *Oxímora. Revista internacional de ética y política*. 16 (Enero-Junio 2020). Universidad de Barcelona. Pp. 50-62 doi:10.1344/oxi.2020.i16.29689 Disponible en: <http://revistes.ub.edu/index.php/oximora/article/view/29689/30722>
6. 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>
7. Gilbert, M. A. (1997). *Coalescent Argumentation*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
8. Gilbert, M. A. (2010). Argumentación multimodal. In F. Leal Carretero, C. González Ramírez, & V. Favila Vega (Eds.), *Introducción a la argumentación* (pp. 73-90). Guadalajara: Editorial Universitaria.

9. Goodwin, J. (2005). What does arguing look like?. *Informal Logic* 25, pp. 79-93.
- Goodwin, J. (2007). Argument has no function. *Informal Logic* 27, pp. 69-90.
10. Hamble, D. (2005). *Arguing: Exchanging reasons face to face*. Mahwah: Lawrence Erlbaum Associates.
11. Karunatilake, N., and Jennings, N. (2004). "Is it Worth Arguing?" in *Argumentation in Multi-Agent Systems*, eds. I. Rahwan, P. Moratis, and C. Reed, Berlin: Springer-Verlag, pp. 234–250.
12. Karunatilake, N., Jennings, N., Rahwan, I., and McBurney, P. (2009), "Dialogue Games that Agents Play within a Society", *Artificial Intelligence*, 173, pp. 935–981.
13. Kauffeld, F. J. (1998). Presumptions and the distribution of argumentative burdens in acts of proposing and accusing. *Argumentation* 12, pp. 245-66.
14. Kauffeld, F.J. (2002). Pivotal issues and norms in rhetorical theories of argumentation. In: F. van Eemeren and P. Houtlosser (Eds.), *Dialectic and rhetoric: The warp and woof of argumentation analysis* (pp. 97-118), Dordrecht: Kluwer.
15. Manolescu, B. (2006). A normative pragmatic perspective on appealing to emotions in argumentation. *Argumentation* 20, pp. 327-343.
16. Mejía Saldarriaga, D. (2019). Robert J. Fogelin: La lógica de los desacuerdos profundos. *Revista Iberoamericana de Argumentación. RIA* 19 Pp. 84-99. <https://doi.org/10.15366/ria2019.19>
17. Paglieri, F. (2009). Ruinous Arguments: Escalation of disagreement and the dangers of arguing (June 3, 2009). *OSSA Conference Archive*. Paper 121. <http://scholar.uwindsor.ca/ossaarchive/OSSA8/papersandcommentaries/121>
18. Paglieri, F. & Castelfranchi, C. (2010) Why argue? Towards a cost–benefit analysis of argumentation, *Argument and Computation*, 1:1, 71-91, DOI: 10.1080/19462160903494584
19. Popper, K. (1985). *La lógica de la investigación científica* (7a. ed.). Madrid: TECNOS.
20. Tannen, D. (1998). *The Argument Culture*. New York: Random House.
21. van Eemeren, F., and Grootendorst, R. (2004), *A Systematic Theory of Argumentation: The Pragma- dialectical Approach*, Cambridge: Cambridge University Press.